

Министерство образования и науки Российской Федерации

**САНКТ-ПЕТЕРБУРГСКИЙ
ПОЛИТЕХНИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ ПЕТРА ВЕЛИКОГО**

**ЭКОНОМИКА, ЭКОЛОГИЯ
И ОБЩЕСТВО РОССИИ
В 21-м СТОЛЕТИИ**

**Сборник научных трудов
18-й Международной научно-практической конференции**

23-24 мая 2016 года

**Санкт-Петербург
Издательство Политехнического университета
2016**

Министерство образования и науки Российской Федерации

САНКТ-ПЕТЕРБУРГСКИЙ
ПОЛИТЕХНИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ ПЕТРА ВЕЛИКОГО

ЭКОНОМИКА, ЭКОЛОГИЯ
И ОБЩЕСТВО РОССИИ
В 21-м СТОЛЕТИИ

Сборник научных трудов
18-й Международной научно-практической конференции

23-24 мая 2016 года

Санкт-Петербург
Издательство Политехнического университета
2016

Экономика, экология и общество России в 21-м столетии: сборник научных трудов 18-й Международной научно-практической конференции. СПб.: Изд-во Политехн. ун-та, 2016. - 558 с.

В сборнике докладов 18-й Международной научно-практической конференции на тему: «Экономика, экология и общество России в 21-м столетии» представлены доклады по следующим секциям: 1) Мировая экономическая система и место России в ней; 2) Глобальные и национальные экономические и социально-политические проблемы и механизмы их решения; 3) Стратегии, методы и механизмы инновационного развития российских и зарубежных организаций; 4) Глобальные и национальные энергетические и экологические проблемы и методы их решения; 5) Информационные и интеллектуальные технологии современного бизнеса; 6) Тенденции и направления инновационного развития научного и образовательного потенциала российских и зарубежных университетов, в которых рассматриваются проблемы развития современной российской экономики в мировой экономической системе в целом и ее отраслей, а также регионов и отдельных производственных организаций.

Особое внимание в докладах уделено анализу роли России в системе международных экономических отношений и стратегий инновационного развития страны и отдельных организаций, обеспечивающих их высокую конкурентоспособность на отечественных и международных рынках товаров и услуг.

Доклады представляют интерес для преподавателей и научных сотрудников высших учебных заведений, работников промышленных и научных организаций, занимающихся решением проблем социально-экономического и научно-технического развития страны, ее регионов и отдельных организаций, а также для студентов и аспирантов высших и средних образовательных заведений.

Доклады печатаются в авторской редакции.

Ответственный за выпуск – профессор, д. э. н. *В.Р. Окороков*.

СЕКЦИЯ 1

МИРОВАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СИСТЕМА И МЕСТО РОССИИ В НЕЙ

UDK 338; 339

E.M. Nazarov

THE CURRENT SITUATION IN THE FIELD OF INNOVATIVE ACTIVITIES IN RUSSIAN ECONOMY

*Peter the Great St. Petersburg Polytechnic University,
Institute of Industrial Management, Economics and Trade, IGMS*

Nowadays, innovative orientation is becoming an integral feature of the successful modern economy. The shift of the national economy on an innovative way of development determines the dynamics of economic growth and the competitiveness of enterprises within the world economy. The priority tasks of economic development include sustained economic growth, increasing volume of investment, the formation of effective infrastructure business entities, the growth of innovative potential, improving the efficiency of business management and etc.

Unfortunately, the innovative activity of enterprises in Russia is low. The share of organizations engaged in innovative activities, namely, in development and implementation of new or improved technologies, in total number of enterprises in 2013 was 9.7%. For comparison, *The Global Innovation Index 2015* is as follows: Russia is 48th of 142 countries, between United Arab Emirates and Mauritania.

Organizations' own funds are still the main source of financing for innovations. For example, in the structure of expenses for innovations in 2013 the organizations' own funds amounted to 63.4%, while the share of the federal budget only accounted for 6.5% among other sources of funding. This situation can be explained by number reasons, among which are the lack of budget funds, misuse of some extra-budgetary funds and the imperfection of credit systems. According to the Federal Service of State Statistics, the share of federal spending on basic and applied research in 2015 amounted to 2.9% of the total federal budget, or 0.61% of GDP.

The low level of innovation activity to a great extent affected the processes of technological exchange. The share of innovative products, works and services in the total volume of shipped goods, works and services of industrial enterprises was 9.2% in 2013. Even though almost two-fold increase

of this indicator in comparison with 2009 (4.6%), Russia is on the 21 line among other European countries.

Poor performance of innovative activity in the industry is shown by low rates of exports of innovative products. So, according to the World Bank, the volume of high-tech products exported from Russia was \$ 8.6 billion in 2013, while in Germany it was about \$ 193 billion, in Finland - \$ 3.7 billion, in Japan - \$ 105 billion, in Sweden - \$ 17 billion, in United Kingdom - \$ 24.2 billion, in USA - \$ 147 billion and in China - \$ 560 billion.

The most important condition for the transfer of the enterprise to an innovative way of development is a modernization of production line, because the physically and morally obsolete equipment does not allow to master the production of fundamentally new products. Such a question is the most urgent of the modern Russian economy.

Depreciation of capital assets of the domestic manufacturing industry was 44.1% in 2005, in 2010 - 42.2%, while this figure was 43.5% in 2013, and the given indicator is even higher in some other sectors. For example, in the mining industry this figure was 52.3% in 2013.

The coefficient of renovation in the manufacturing industry generally increased from 12.6% in 2005 to 14.2% in 2013. Expenditure on technological innovation of manufacturing industry organizations in 2013 amounted to 581 million rubles, of which only 14,6 million rubles were directed to the production of machinery and equipment. Development of the situation in this direction has a negative impact on production efficiency and innovation activities of the organization.

Thus, there is an urgent necessity of modernization of domestic enterprises, search for innovative solutions and exchange of experience with leading foreign companies.

The main causes of hindering innovation activities of Russian companies are:

- 1) Technological lagging behind the level of the Western manufacturer. Despite the huge experience of scientific organizations and enterprises in intellectual property, the collapse of applied science and shutdowns of enormous number of industrial enterprises led to the loss of qualified technical staff and became irreversible;
- 2) Depressive investment climate. Considering the high risks inherent to innovative activities, both external and internal investors are reluctant to invest their funds in innovations that offered by domestic science and industry. Whereas the conditions under which banks provide commercial loans, do not contribute to the rise of innovative activity. At the same time, a small business, as the most agile and energetic participant of innovative activities, is limited to its opportunities to confirm returns of credits;
- 3) The lack government support of small business, both in taxation and in the creation of institutions to support innovation in the form of business incubators,

technology parks and venture capital funds. Hesitant steps in this direction are committed mostly not because of, but in spite of clumsy legislation;

4) Interaction of large-scale industry and small enterprises with innovative activity profiles. In recent years, large enterprises follow the path of light extraction for income by renting its premises for office and warehouse targets. However, the presence of these factors is both a motivation for innovative activities and a modernization of production and processing lines of enterprises. Thus, the organization of innovative activities as a continuous process will allow the industry to reach the level of innovative readiness for qualitative and well-timed achievement of the strategic goals.

REFERENCES:

1. Андреев, В.В. Вопросы перехода России на инновационный путь развития в условиях глобализации // Инновации. – 2007. – № 11.
2. Ежегодный мониторинг средств, выделенных из федерального бюджета на финансирование НИОКР: 2014: аналитический отчет – М.: Аналитический центр при Правительстве Российской Федерации, 2014. – 8 с.
3. Индикаторы инновационной деятельности: 2015: стат. сб. – М.: Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики», 2015. – 11 с.
4. Рубин, А.Г. Инновационная деятельность как основа развития российских предприятий в условиях нестабильной внешней среды / А.Г. Рубин, М.А. Воробьева // Фундаментальные исследования. – 2015. – № 2 (часть 10) – С. 2222-2225
5. Сайт Федеральной службы государственной статистики. – URL: <http://www.gks.ru>
6. Солдатинова, Н.И. Инновации как фактор обеспечения устойчивого экономического развития / Н.И. Солдатинова – Ч.: ЧГУ, 2015. - № 8. – С. 64–65.
7. Е.Р. Счисляева, А.В. Арфае, Е.А. Панова. Основы международного бизнеса: учебно-практическое пособие. СПб.: Издательство Политехнического университета, 2012 г. – 208 с.
8. Шебаров, А.И. Причины сдерживания инновационной активности в промышленном производстве // Российское предпринимательство. — 2008. — № 4 Вып. 1 (108). — С. 51-55.
9. The Global Innovation Index 2015: Effective Innovation Policies for Development: report. - London, 2015. 16 p.
10. The World Bank Database. – URL: <http://data.worldbank.org>

UDK 338; 339

E.M Nazarov

INSTABILITY AS THE MAIN FEATURE OF THE RUSSIAN ECONOMIC ENVIRONMENT

*Peter the Great St. Petersburg Polytechnic University,
Institute of Industrial Management, Economics and Trade, IGMS*

To find the most accurate determination to the Russian economy of the last decade is quite complex process because during this time it was possible to

observe a number of quite controversial events: along with more than three-fold increase in GDP compared to 2005, from 21609,8 billion rubles in current prices to 71406,4 billion rubles (as of 2014), and growth of GDP at PPP from \$11 822,4 to \$25 635,9 per capita. At the same time, the rate of inflation over the past 5 years was 49.04%, while the number of the poor in 2015 amounted to 20.3 million people (14.1% of the total population of Russia), last year this figure was 18 million people (12.6% of the population). It can be explained by a fall in real wages at an annual rate of 10.9% in 2015 - at such a rate, this figure has not decreased since 1999. It is also possible to mention almost two-fold drop of the national currency.

All of the above have a negative impact both on the level of living standards and the entrepreneurs. For example, according to Global Entrepreneurship Monitor, only 3.4% of newly created small businesses in Russia continue to exist in the market for over three years, which is considerably less than in countries similar to Russia in the number of entrepreneurs – Norway - 6,15%, Finland - 6,65%, Spain - 8,39%, Greece - 12,6%, while the level of entrepreneurial activity in Russia is 5.75% which is less than in the BRICS countries. Also, according to the study of business activity, conducted by the State Statistics Service, the instability of the economic situation is the strongest deterrent of production.

So what is the "instability of the economic situation" in the context of the Russian economy? At first, it is necessary to define this term: instability refers to a condition of the system when its state is unstable, and the future configuration of the elements comprising it is difficult to predict. And while any development basically implies the existence of a certain intermediate state between the transition of the system from one state to another, which is defined as instability or even chaos, the Russian economy is characterized by a different, more dangerous instability, which is a long-term stagnation, threatening to further functioning of the system in general.

Among the main features of instability it is possible to identify uneven development of various elements of the economic system and non-linear nature. Such economic situation typically is a result of the impact of various factors of the four groups: economic; social and cultural; political and legal; technological. The proper analysis of these factors and the search for ways to counter them should be one of the main directions of the state policy in the coming years.

This article will highlight the main factors, according to the author, what make environment instability and, thereby, impede the economic development of business entities and the economy as a whole:

- 1) Dependence on energy prices. Thus, according to the Moscow Carnegie Center, a change in Russia's consolidated budget revenues almost completely correlated with the dynamics of oil prices (WTI). Also, according to experts of the research center, about 57% of Russia's GDP is oil-dependent;
- 2) The high level of corruption. According to the annual rating, calculated from the index of perception of corruption in the country, Russia is on the 119 place

out of 167 countries, gaining 29 points (0 - the maximum level of corruption, 100 - minimum). According to the Association of Russian Lawyers for Human Rights, the average size of bribes in 2015 was about 613 thousand rubles;

3) Outdated transport infrastructure. According to the Global Competitiveness Report 2015-2016, Russia is on the 123 place out of 140 on the level of quality of roads. In normal condition, the appropriate to transport and operational standards, is only 39.6% of the roads in Russia. Problems of this kind exist within a wide variety of transport modes, as well as between the individual infrastructure sectors. For example, a network of air service in the Russian Federation has been steadily declining. Out of 1302 airports were available in the beginning of 1992, only 315 remained (for comparison: in the US in only one state of Alaska there are 280 airports, while among the all country there are 19 thousand of such objects);

4) Excessive pressure from regulatory authorities. According to Ministry of Economic Development data, the number of unscheduled inspections of business was 59% of the total. At the same time an annual share of such inspections is growing. In 2015, the regulatory authorities conducted 1,994 million inspections;

5) Credit systems and permanent changes in taxation. According to data for 2016, the average interest rate on loans for small and medium enterprises is 17.84% per annum. For comparison: the average interest rate in the EU is only 3.62%. Moreover the government is constantly increasing the tax burden on small and medium businesses.

All these and many other factors create instability in Russia's economic environment and impede economic growth, thus requiring immediate intervention by the state and society.

REFERENCES:

1. Ассоциация Адвокатов России за Права Человека. – URL: www.rusadvocat.com
2. Банки.ру. – URL: <http://www.banki.ru/>
3. Курчеева, Г.И. Нестабильность факторов внешней среды / Г.И. Курчеева, В.А. Хворостов // Экономическая наука и образование. – 2007. – № 2 (27) – С. 198-202.
4. Мовчан, А. «Просто нефтегазовая компания»: насколько экономика России зависит от нефти / А. Мовчан – Московский центр Карнеги, 2015.
5. Пригожин И. Философия нестабильности // Вопросы философии. — 1991 — № 6.
6. Сайт Федеральной службы государственной статистики. – URL: <http://www.gks.ru>
7. Статистика юридических лиц. – URL: <http://www.kartoteka.ru/>
8. Уровень Инфляции в Российской Федерации. – URL: <http://xn---ctbjnaatncev9av3a8f8b.xn--p1ai/>
- 9).BBC Русская служба. – URL: <http://www.bbc.com/>
10. Corruption Perceptions Index 2015. - Belgium, 2015.
11. Kelley D. Global Entrepreneurship Monitor: 2015/16 Global Report. / D. Kelley, S. Singer, M. Herrington // London Business School. – 2015.
12. The World Bank Database. – URL: <http://data.worldbank.org>

КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ И ИННОВАЦИОННОЕ РАЗВИТИЕ СТРАН ЕС

*Киев, Национальный технический университет Украины
«Киевский политехнический институт»*

Развитие экономики стран ЕС в процессе расширения евроинтеграции характеризуется стадией инновационного развития. Высокий уровень активности инновационной деятельности и конкурентоспособности продукции и услуг поддерживают уровень заработной платы, стандарты жизни населения, высокое качество институциональной среды и инфраструктуры, эффективные рынки и развитие технологических инноваций. В современных условиях развития ЕС страны инновационные лидеры (Германия, Дания, Финляндия, Швеция) выделяются значительными затратами компаний на выполнение научных исследований и разработок, качественно развитой инфраструктурой для научных исследований, высоким уровнем защиты интеллектуальной собственности, прозрачным и стабильным функционированием государственных учреждений, рациональной бюджетно-финансовой политикой, что позволяет инвестировать большие средства в образование, инфраструктуру и социальную сферу [1]. В этих странах государственные учреждения относятся к лучшим в мире, отмечаются передовые позиции по уровню развития здравоохранения, в сфере высшего и начального образования.

Исследование показало, что разрыв конкурентоспособности среди стран-членов ЕС сохраняется при направлении усилий на решение макроэкономических проблем Еврозоны. Влияние экономического кризиса и макроэкономической нестабильности прослеживается в Испании, Италии, Португалии и, особенно, Греции. Пятое расширение ЕС было значительным по масштабам и качественным показателям. Впервые в ЕС вступили 12 стран, что дало прирост территории более чем на 30%. При увеличении территории, численности населения ЕС на 25%, совокупный ВВП увеличился лишь на 6%. В 2004 г. в ЕС вступили 10 стран с быстрым ростом экономик. ВВП на душу населения в этих странах был вдвое ниже, чем в ЕС-15, разрыв между 10% самых богатых и 10% самых бедных граждан ЕС увеличился в 2 раза [2]. ВВП на душу населения в среднем по ЕС после расширения снизился на 12%. В Польше и Словакии уровень безработицы достигал 20%, в то время как в ЕС-15 всего 8%. Производительность труда в странах Центрально-Восточной Европы была почти вдвое ниже, чем в странах Западной Европы. Страны, которые относят к умеренным и слабым инноваторам (Болгария, Эстония,

Румыния, Португалия и Словения) демонстрируют среднегодовые темпы роста более 5%, опережая, более инновационно развитые страны ЕС. Такой феномен объясняется гипотезой β - и σ -конвергенций. Согласно концепции β -конвергенции между странами происходит процесс «восполнения», при котором бедные страны имеют более высокие темпы экономического роста. Соответственно, σ -конвергенция проявляется, когда расхождение уровней развития экономических систем снижается во времени [3]. Критерии конвергенции (сближения) – условия, выполнение которых дает государствам ЕС право присоединиться к третьему этапу экономического и монетарного союза. Соглашение о ЕС определяет пять критериев конвергенции, касающиеся ценовой стабильности, дефицита бюджета, государственного долга, стабильности национальной валюты и процентных ставок [4]. Таким образом, в долгосрочной перспективе дифференциация между странами и регионами может сглаживаться до полного исчезновения.

Инновационная политика ЕС направлена на [2]: финансовую поддержку малых и средних предприятий для стимулирования инновационной деятельности; взаимодействие науки и промышленности в сфере трансфера технологий для обеспечения коммерциализации результатов НИОКР; государственно-частное партнерство для создания прорывных технологических инноваций и развития инфраструктуры; единую европейскую стратегию подготовки компетентных специалистов для новых сфер деятельности.

Для Украины важно уменьшить разрыв со странами ЕС в институциональном, инновационном развитии и уровне жизни. Стратегия наращивания конкурентоспособности страны возможна при условии развития национальной инновационной системы и институциональной среды. Целесообразным является интенсивное развитие кластеризации предприятий для стимулирования инвестирования в инновационную деятельность путем минимизации транзакционных издержек, усиление государственной поддержки науки, рискованных инноваций, экспортной деятельности, созданием необходимой инфраструктуры.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ:

1. Innovation Union Scoreboard 2014 – [Електроний ресурс] – Режим доступу: http://ec.europa.eu/enterprise/policies/innovation/policy/innovation-scoreboard/index_en.htm
2. Артеменко Л.П. Вплив євроінтеграції на конкурентоспроможність та інноваційний розвиток країн // Збірник наукових праць Державного університету інформаційно-комунікаційних технологій «Економіка. Менеджмент. Бізнес». – №2 – 2015. – С.99-104.
3. Малик Я. Європейський Союз / Я. Малик, О. Киричук, І. Залуцький. – Л., 2006. – С. 610.
4. Перший етап модернізації економіки України: досвід та проблеми / О.М. Алимов, О.І. Амоша та ін. ; за заг. ред. В.І. Ляшенка ; ІЕП НАН України, КПУ. – Запоріжжя : КПУ, 2014. – 798 с.

**THE SITUATION IN POLISH FOREIGN TRADE
IN AGRI-FOOD PRODUCTS WITH SPECIAL EMPHASIS
ON THE EXCHANGE WITH RUSSIA**

Wroclaw, Poland, University of Economics

Polish agri-food sector is one of the most dynamically developing parts of the domestic economy. Undoubtedly, a leading factor of transformation ongoing here is the accession to European structures. Among noticeable changes, the one deserving the special attention is continuous opening to trade cooperation with foreign countries. For obvious reasons, a superior role in Polish trade relations is played by the European Union member states, nonetheless the significance of third countries, including predominantly the Russian Federation, remains high, too. Contacts with outside the Community serve not only to deepen and expand the sales market (which in the era of globalisation is particularly desirable, due to increasing instability, interdependence and uncertainty of the international environment), but also to meet the growing needs of domestic consumers and food processors.

The aim of the publication is to present the foreign agri-food trade of Poland, with particular emphasis on exchange with Russia. In this connection, its size and geographical and commodity structure is shown. The recognition of the Russian Federation as Poland's special trading partner outside the European Union, results from a number of reasons, including primarily historical factors, long-term cooperation, geographical proximity, existence of huge and prospective sales market and its strategic position in the international arena. During the study, a descriptive method, an analysis and statistical inference were utilised. The years of 2004-2014 were adopted as the research period.

The trends in Polish foreign trade of the agri-food sector. Unquestionably, Poland's accession to European structures intensified significantly its foreign turnover in the field of agri-food products. The confirmation of this fact is constituted by an almost fourfold rise in total exports: from nearly 24 billion to more than 91 billion PLN. In the case of imports, its value increased more than threefold, i. e. from approx. 20 billion to almost 60 billion PLN. It manifested with relatively high annual real increments of exports and imports – at approx. 10-20%. The exception occurred in the year 2008, when the global crisis slowed exports considerably and as a result, trade balance of the domestic sector was the lowest and amounted to less than 5 billion PLN. However, throughout the whole research period the balance was positive because of the preponderance of exports over imports (Tab. 1).

Table 1 - Poland's foreign trade in agri-food products in the years of 2004-2014
(in million PLN)

Year	Total			Intra-EU trade					Extra-EU trade		
	Exports	Imports	Balance	Exports		Imports		Balance	Exports	Imports	Balance
				mln PLN	share	mln PLN	share				
2004 ^a	23 805.0	20 045.9	3 759.1	13 461.4	56.5%	10 650.4	53.1%	2 811.1	10 343.6	9 395.5	948.0
				17 143.1	72.0%	12 527.4	62.5%	4 615.6	6 661.9	7 518.5	-856.5
2005	28 914.8	22 153.3	6 761.5	21 395.0	74.0%	14 012.4	63.3%	7 382.6	7 519.8	8 140.9	-621.1
2006 ^b	33 545.9	25 333.2	8 212.7	25 660.9	76.5%	15 919.3	62.8%	9 741.6	7 885.0	9 413.9	-1 528.9
				26 256.9	78.3%	16 125.7	63.7%	10 131.2	7 289.0	9 207.5	-1 918.5
2007	38 277.8	30 618.7	7 659.1	30 773.9	80.4%	20 590.3	67.2%	10 183.6	7 503.9	10 028.4	-2 524.5
2008	40 822.9	35 929.8	4 893.1	33 340.9	81.7%	25 309.0	70.4%	8 031.9	7 482.0	10 620.8	-3 138.8
2009	49 616.6	40 094.1	9 522.5	40 170.3	81.0%	28 101.5	70.1%	12 068.8	9 446.3	11 992.6	-2 546.3
2010	53 979.7	43 646.5	10 333.2	42 766.2	79.2%	29 919.6	68.5%	12 846.6	11 213.5	13 726.9	-2 513.4
2011	62 414.4	51 651.9	10 762.5	49 070.9	78.6%	36 344.9	70.4%	12 726.1	13 343.5	15 307.0	-1 963.6
2012	75 175.5	57 011.4	18 164.1	57 606.5	76.6%	38 878.7	68.2%	18 727.9	17 569.0	18 132.8	-563.8
2013 ^c	85 403.0	59 803.7	25 599.3	66 872.1	78.3%	41 737.8	69.8%	25 134.2	18 530.9	18 065.9	465.1
				67 256.5	78.8%	41 794.5	69.9%	25 462.0	18 146.5	18 009.2	137.3
2014	91 508.6	63 313.7	28 194.9	72 860.1	79.6%	43 923.7	69.4%	28 936.5	18 648.5	19 390.0	-741.6

^a – the data for 2004 is given in two variants: top – for 15 of the EU member states, bottom – for 25 of them.
^b – the data for 2006 is given in two variants: top – for 25 of the EU member states, bottom – for 27 of them.
^c – the data for 2013 is given in two variants: top – for 27 of the EU member states, bottom – for 28 of them.

Source: own development based on the data provided by the Central Statistical Office [GUS 2015].

Since the accession to the European Union, the share of its member states in Polish agri-food exports was growing distinctly and in 2008 became the highest, i. e. reached the level of 82%. In the following years, the cooperation

loosened slightly and as a consequence, the studied indicator did not exceed 80% anymore. A progressing cooperation with the Union's countries could also be seen in imports, where their share stopped at 70% (Tab. 1).

The observed phenomenon of rising turnover with the EU member states, particularly on the exports' side, seems to be primarily a result of the country's joining the area free of trade barriers, but also of successive enlargements of the Community – in 2004, when together with Poland another nine countries entered European structures, in 2007 (the accession of Romania and Bulgaria) and in 2013 (Croatia). It should be noted, that dynamics of exports to and imports from member states was higher than in the case of third countries until 2008. Since 2009, however, the relations changed, and up to 2012 the dynamics of extra-EU sales became larger. At that time, the share of the EU countries in Polish exports was decreasing (Tab. 1).

The trade with third countries in the years of 2004-2014 was characterised by lower and more stabilised values of turnover. The exception was the period of 2009-2012, when a clear recovery of extra-EU exports was observed. Nevertheless, sales' levels were ultimately not high enough to compensate imports. As a result, the trade balance was below zero until 2012. In the following year, for the first time in over a decade, the balance of merchandise exchange was positive. However, the subsequent period's slowdown of exports and clear improvement of imports resulted in the return of the negative trade balance with the analysed group of countries.

The directions of Polish agri-food sector exchange did not undergo major shifts after the accession to the EU. The list of the most important partners was composed mostly with member states, which together with Russia, Belarus, Ukraine, Argentina, Brazil, China, Norway and the USA accounted for approx. 80% part of Polish trade. Among the EU countries, Germany was at the forefront in both exports and imports, with the share of more than 20% in Polish turnover. The United Kingdom, the Czech Republic, the Netherlands, Italy and France took successive places in the foreign sales of the sector's products. Nonetheless, their shares were significantly lower and did not exceed 8%. In the case of France, a clear increase in this respect – from approx. 3% to nearly 7% – could be observed. For many years, the leading partner from third countries was Russia, with its part in Polish exports of 4-7%. Other states were of marginal meaning. However, it is worth to mention, that China's importance increased, while USA's – fell, as well as in recent years the share of Belarus. In turn, when analysing Polish agri-food imports, it is worth to pay attention, apart from Germany, to the Netherlands, which share in the last years of the research period was equal to 8%. Other relevant countries were: Spain, and also Argentina, the Czech Republic, Denmark, France, Italy and Norway. Their parts usually did not exceed 6%. In addition, there was a decrease in the importance of China (from approx. 4% to 2%), and a rise in the case of Ukraine (from 1% to 4% in 2012, but later it fell to 2.4%) [GUS 2015].

When discussing the geographical structure of Polish trade in agri-food products, one should also refer to its dynamics. Among the countries with the largest shares in Polish sales abroad, it is worth to point to the Czech Republic with a particularly high index of real dynamics of exports, equal in 2006 to approx. 140%. In the cases of Italy, France and Russia, the largest rises in sales were recorded in 2009 – of about 40-50% (in real terms). Major increases were also noted among the states of low importance in Polish exports – e. g. Spain or China. In imports, elevated values of the discussed index (close to or above 140%) were observed only for the countries of moderate significance in Polish purchases. These were, in particular, Ukraine, Norway, Sweden and Lithuania [GUS 2015].

The commodity structure of Polish exports was dominated by meat and edible meat offal. Their share in total sales abroad rose from approx. 12% in 2004 to 17% in 2012, and decreased slightly in subsequent years. Other important items were dairy produce with the share in the last part of the studied period at the level of 9-10% and tobacco and its manufactured substitutes, which part grew significantly from approx. 2% to almost 9%. The average annual indices of real dynamics for the three mentioned items were equal in the analysed period respectively to 116%, 114% and 131% (Tab. 2). Other goods relevant in sales abroad were fruit and vegetables (their parts decreased from approx. 8% to 4% for vegetables and to 5% for fruit) and numerous processed products (with shares of 5-7%). In the cases of sugars and their confectionery or vegetables and fruit preparations, reductions of the share were recorded, respectively from 5% to approx. 3% and from over 8% to approx. 5%. In addition to the indicated shifts of distribution of product groups which were the most important in the structure of Polish exports, it is also worth to point to the share of cereals, which grew from 0.7% in 2004 to nearly 5% in 2014, and of live animals, which fell in the studied period from 4.2% to 0.8% [GUS 2015]. Average annual indices of real dynamics of exports of all mentioned items with the exception of live animals, ranged from 105-125% (Tab. 2).

In turn, the largest shares (of approx. 10%) in the structure of agri-food imports had: meat and edible meat offal, fish and aquatic invertebrates, edible fruit and nuts and residues and waste from the food industries. In the years of 2004-2014 the first item's share doubled from approx. 5% to 10% and the average annual index of real dynamics of purchases for the entire studied period was 124%. Edible fruit and nuts reduced their part significantly – from nearly 13% to approx. 8% – and their average real growth rate of imports amounted to approx. 5%. Changes of the shares of the last product groups, i. e. fish and residues, in the structure of purchases were insignificant. In their cases, the average annual indices of real dynamics of imports stood respectively at 113% and 109%.

Table 2 - The average annual real dynamics of Poland's foreign trade in agri-food products by CN chapters in the period of 2004-2014 (preceding year = 100; deflator – average yearly inflation rate)

Chapter	Description	Exports	Imports
01	Live animals	97.9	125.2
02	Meat and edible meat offal	115.6	124.0
03	Fish and crustaceans, molluscs and other aquatic invertebrates	115.5	112.6
04	Dairy produce; birds' eggs; natural honey; other edible products of animal origin	114.4	123.6
05	Products of animal origin, not elsewhere specified or included	104.7	102.1
06	Live trees and other plants; bulbs, roots and the like; cut flowers and ornamental foliage	104.4	107.2
07	Edible vegetables and certain roots and tubers	105.5	112.2
08	Edible fruit and nuts; peel of citrus fruit or melons	105.9	105.2
09	Coffee, tea, maté and spices	121.7	106.2
10	Cereals	125.1	108.3
11	Products of the milling industry; malt; starches; inulin; wheat gluten	108.4	104.8
12	Oil seeds and oleaginous fruits; miscellaneous grains, seeds and fruit	119.5	108.5
13	Lac; gums, resins and other vegetable saps and extracts	105.5	105.8
14	Vegetable plaiting materials; other vegetable products	96.0	137.6
15	Animal or vegetable fats and oils and their cleavage products	131.7	108.5
16	Preparations of meat, of fish or of crustaceans, molluscs or other aquatic invertebrates	113.3	111.0
17	Sugars and sugar confectionery	106.7	112.2
18	Cocoa and cocoa preparations	115.8	108.5
19	Preparations of cereals, flour, starch or milk; pastrycooks' products	115.7	115.0
20	Preparations of vegetables, fruit, nuts or other parts of plants	105.4	110.6
21	Miscellaneous edible preparations	113.3	107.2
22	Beverages, spirits and vinegar	116.7	111.3
23	Residues and waste from the food industries; prepared animal fodder	116.1	108.7
24	Tobacco and manufactured tobacco substitutes	130.7	119.1

Source: own calculation based on the data provided by the Central Statistical Office [GUS 2015].

Among other relevant goods in the imports' structure, with shares of approx. 5-6%, were: animal or vegetable fats and oils, cocoa and its preparations, miscellaneous edible preparations and – in the last part of the analysed period – dairy produce. The last mentioned group of products increased its part in Polish purchases from 1.6% in 2004 to 5.4% in 2014. The growth of a similar type was recorded for live animals (from 1.5% to 4.2%). The annual indices of real

dynamics of imports of these two merchandises amounted on average to 124% and 125% correspondingly.

3. The agri-food trade between Poland and Russia

When joining European structures, Poland changed its status in economic relations with the rest of the world. Since that moment, the negotiations on the conditions of trade cooperation with other countries have been moved to the top level of the EU administrative bodies, which represent the interests of all member states.

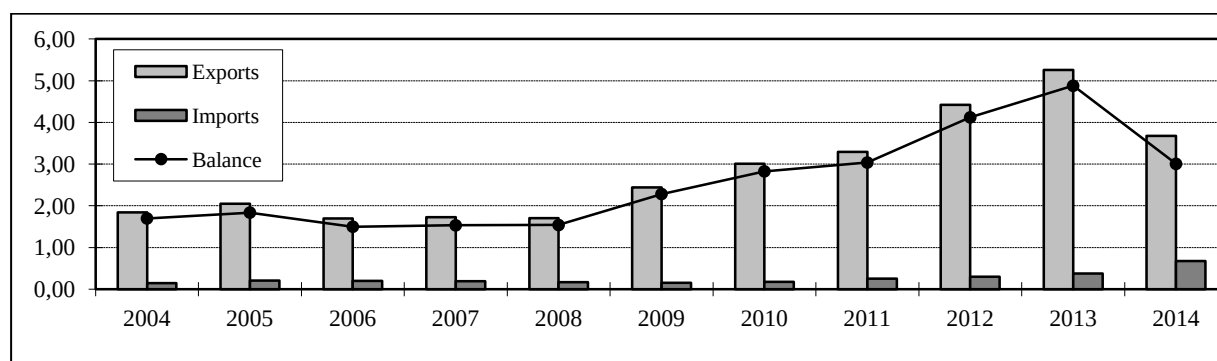


Figure 1. Poland's trade with Russia in agri-food products in the years of 2004-2014 (in billion PLN)

Source: own development based on the data provided by the Central Statistical Office [GUS 2015].

The geographical structure of Polish foreign trade in agri-food products has been fairly typical for many years. The EU countries have been at the first place, and their share in Poland's exchange has increased significantly after the accession on 1 May 2004. However, despite Polish activities aimed at the integration with the Community (especially those continued in different areas after gaining membership), the trade cooperation of Poland with the states from the East, mainly with the Russian Federation, which has been maintained for many years so far, has not lost its meaning. In the case of this country, the turnover value in recent years has been within the range of approx. 2-6 billion PLN per year and its direction regarded exports from Poland for the most part (Fig. 1).

Table 3 - The share of Russia in total Poland's foreign trade in agri-food products in the years of 2004-2014 (in %)

	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Exports	7.7	7.1	5.1	4.5	4.2	4.9	5.6	5.3	5.9	6.2	4.0
Imports	0.7	0.9	0.8	0.6	0.5	0.4	0.4	0.5	0.5	0.6	1.1

Source: own calculation based on the data provided by the Central Statistical Office [GUS 2015].

Table 4 - The real dynamics of Poland's trade with Russia in agri-food products in the years of 2005-2014 (preceding year = 100; deflator – average annual inflation rate)

	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Exports	108.8	81.9	99.3	94.9	138.0	120.2	105.1	129.5	117.8	70.0
Imports	140.4	92.2	96.6	82.6	89.4	113.0	137.2	113.2	124.1	179.0

Source: own calculation based on the data provided by the Central Statistical Office [GUS 2015].

For many years, Russia has been among main markets for Polish agri-food exporters. Its share in foreign sales from Poland amounted to 7-8% in the beginning of the analysed period, and later decreased slightly, to approx. 6% (Tab. 3). The year of 2014 was an exception in this context, and the indicator's value fell to 4%. A long-term downward trend in the importance of Russia in Polish exports was caused mainly by a slowdown in sales dynamics until 2008. During that time, increments of exports to the EU member states were by far higher. When the global crisis started in 2008, a pervasive slump in entire Polish sales abroad occurred, but after a short time, there was a rapid recovery in trade relations, including with the Russian Federation. In 2009-2013, real dynamics of exports to this country was high and its index stood at 120-140%, with the exception of 2011 year, when it was 105% (Tab. 4). Intensification of sales to Russia at that time translated into particularly high values of indices of real dynamics of Polish exports to third countries, which in 2009 and 2012 amounted to as much as 122% and 127% respectively. These levels exceeded the growth of sales to the EU member states (except for the year of 2013). However, in 2014, for the first time in many years, exports to Russia decreased significantly. This was mainly an effect of a considerable reduction of purchases of fruit, vegetables and meat from Poland [*Embargo...* 2016]. The dynamics of deliveries to third countries clearly weakened that year (and in the preceding one, too). It is worth adding that during the entire research period, the continuing predominance of exports over imports resulted in maintaining by Poland a large positive trade balance with Russia. Despite the fact that since 2010 a clear recovery in imports could be observed, it did not changed the country's marginal significance in Polish purchases (approx. 0.5-1%; Fig. 1). Particularly high growth in imports was recorded in 2014. It was caused by intensified deliveries of soya-bean oil cake used for domestic production of animal fodder; their value rose more than 3,5 times in relation to the previous year. In 2014, this product represented over 40% of all agri-food imports from Russia. Its increased quantities Poland brought also from Argentina and Paraguay [*W 2014 r. ...* 2016].

The strategic meaning of Russian market for Polish agri-food exporters is also indicated by the share of their products in total sales to this country, which as late as in 1997 was over 40%. In the following years it was falling and as a result, in 2003 and 2004 was equal respectively to 23.8% and 17.7%, although the dynamics of agri-food exports to Russia was growing at that time [Ociepka

2005]. After Poland's accession to the EU, the indicator's value dropped – to even 8.1% in 2008. In subsequent years it fluctuated around 13-17% [GUS 2015].

Russia as a destination market for Polish agri-food sales is particularly important for exporters of such goods as: live animals, dairy produce, live trees and other plants, edible vegetables and fruit, lac, gums and resins, cocoa and its preparations, preparations of cereals, vegetables and fruit and miscellaneous edible preparations. Russia's share in foreign sales of these items in individual years often ranged from 10-30%. Moreover, significant amounts of sugars and their confectionery (until 2010) and coffee, tea and spices (until 2008) were also sent to the analysed market. In the case of imports, in the years of 2012-2014, Russia was especially important in purchases of vegetable plaiting materials. Its share in the foreign supply of this product to Polish market was equal to 8-12% [Eurostat 2016].

The commodity structure of Polish-Russian agri-food trade is quite specific. It can be noticed that it is much more diversified on the exports' side than on the imports' one. Despite some concerns connected with the membership in the EU, relations with the Russian Federation have not weakened after Poland's accession to the Community. In addition, a medium pace of restructurisation of Russian agri-food sector, a moderate and selective state's involvement in its support and the unmet demand in this market have allowed Polish exporters to continue and expand the deliveries of both low and highly processed goods [Shevelova 2011]. In the post-accession period, the products enjoying the highest interest in Russian market included vegetables, fruit and dairy produce. In addition, a significant position was occupied by many items of advanced processing, gathered in such categories as e. g. preparations of vegetables and fruit, cocoa and its preparations or sugars and their confectionery. During the long-term cooperation with Russia, transformations in the structure of Polish exports occurred, which resulted in increasing shares of meat and edible meat offal, vegetables, fruit and nuts. In 2014, the values of these items' parts became lower, in turn, due to the introduction of a ban on imports of these goods (among others) to Russia. Additionally, during the whole analysed period, there were major reductions in the shares of sugars and their confectionery, beverages, spirits and vinegar and preparations of cereals, flour, starch or milk. However, in 2014, the last indicated item's share rose again and reached the level of nearly 10%, the highest one in the history of deliveries so far (in the preceding year it was approx. 4%).

When moving to a lower level of generality in the structure of Polish agri-food exports to Russia, i. e. from CN2 chapters to CN4 codes, it can be observed that the largest revenues were gained from sales of following products: swine meat; cheese and curd; other fresh vegetables; frozen vegetables; fresh apples, pears and quinces; chocolate and preparations containing cocoa; bread, pastry, cakes, biscuits and other bakers' wares; other frozen vegetables prepared or preserved otherwise than by vinegar, acetic acid or sugar; other food

preparations. Against this background, the income generated from the deliveries of fresh apples, pears and quinces was the highest [Eurostat 2016].

With regard to the dynamics of exports, one can notice repeating massive increases and decreases of them in individual years for many products – both those with large shares of total deliveries and those with marginal ones. It was a result of considerable fluctuations of sales of numerous goods. A general characteristic feature was positive average real dynamics of exports in the period of 2004-2014 – with only five exceptions out of twenty four chapters of the Combined Nomenclature. The index of the dynamics for individual chapters in the analysed time was usually at the level of 110-115% [Eurostat 2016].

In turn, imports from Russia had a much narrower product range than exports. Concerning this direction of trade, purchases of fish and other aquatic invertebrates clearly distinguished themselves (although their share in sales was falling to 20%), as well as in recent years, of the goods of the category: residues and waste from the food industries, prepared animal fodder (their part in deliveries jumped from 27% in 2013 to 52% in 2014). Another item worth mentioning are animal or vegetable fats and oils with the share of 10-27% in 2008-2011 [Eurostat 2016].

Similarly as in the case of exports, the index of real dynamics of purchases from Russia were frequently high in individual years, although a clear slowdown could also be seen here regarding selected goods. However, the average value of the index in the years of 2004-2014 was positive for most of the chapters of the Combined Nomenclature. Admittedly, the levels of the studied indicator were often higher than the respective ones achieved by the exports, but it did not influence Poland's agri-food trade balance because of the marginal value of the purchases. The exception was constituted by the chapter of residues and waste from the food industries, prepared animal fodder. Its share in total imports to Poland increased in the last studied years and its index of real dynamics for the period 2004-2014 amounted to almost 295%. In 2013 and 2014, the highest revenues were gained by Russian exporters to Polish market from the deliveries of soya-bean oil cake and frozen whole fish. These were the only commodities with a large value of imports to Poland [Eurostat 2016].

To sum up, the exports to Russia has been for many years dominated by horticultural and dairy products, as well as commodities manufactured by fruit, vegetable and other industries. In the same time, the imports from Russia has been mainly based on the purchases of raw materials, including primarily fish, cereals and, recently, ingredients for animal fodder production. In previous years, a substantial deliveries of soya-bean oil were also made [Eurostat 2016]. Potential benefits for Polish agri-food exporters seem to have encouraged them to deepen cooperation even under circumstances of objections made quite often by Russian side, related mainly to the quality of goods. They have resulted frequently in temporary suspension of deliveries. That notwithstanding, there has been a long-term upward trend in the turnover, which has shown that the continuous testing of suppliers and raising requirements for them by Russian

authorities were in most cases an incentive to relentless fight for the market and to improvement of provided services' standards. In the era of globalisation, this is an almost inseparable part of every entrepreneur's activities.

It is also worth noting that restrictions imposed on Polish exporters in the form of withholding sales (they related mostly to vegetables, fruit and meat) have emerged for the most part from the questionable quality of supplies and have been dictated by ensuring food safety. Such actions have been partly a result of the low reputation of goods offered years ago, when Polish market entered the path of reforms and restructurisation, predicating its development primarily on the price factor. Undoubtedly, companies operating at that time on the basis of the "low quality – low price" strategy, contributed to spoiling the image of Polish products and reinforcing it in this form over the following years. Therefore, the activities of current and future exporters should focus above all on building the quality and the confidence in the supplied goods by introducing newer and newer solutions in processing, because Russian market develops as others and have growing expectations [Shevelova 2011]. The key to meeting the intensifying competition in Russian market, on which many foreign companies operate, seems to be entering into agreements and arrangements, e. g. strategic alliances. This applies not only to the cooperation with domestic companies but also with firms of the East, including Belarus or Kazakhstan, which have already formed distribution channels in Russian market [Shevelova 2011, Ociepka 2005].

Despite the decline in the importance of Polish trade with Russia caused by the accession to the European Union, the role of this country seems to remain strategic for many domestic suppliers – particularly meat, dairy, fruit and vegetables producers. In the years of 2004-2014, the value of agri-food sales to Russia doubled, as well as the trade balance. Moreover, the exports exceeded the imports about a dozen times. Among many factors of growth in deliveries of Polish products to Russian market, one should indicate their price competitiveness, high quality and wide range, as well as the possibility of export refunds, which currently are being used in limited situations only. However, it should be noted that the gradual removal of the mentioned refunds (according to the World Trade Organisation member states' decision) has not affected considerably the volume of sales to third countries.

Until 2008, a clear slowdown in sales of Polish agri-food products to Russian market was present. In subsequent years, there has been a clear recovery of trade relations to such extent that in 2013 this country took third place in the agri-food deliveries from Poland. In light of possible benefits resulting from the cooperation with Russia, connected with its large and absorptive market of the high growth potential, the obstacles, appearing in the trade periodically, should not marginalise the importance of this country for future functioning of domestic agriculture and processing industry. In addition, of positive meaning for future relations is recent Russian accession to the WTO, which role is among others the stabilisation of cooperation conditions and rapid

restoration of the dialogue in case of contentious issues. On the other hand, one can expect that Polish agri-food suppliers (particularly those concerned insufficiently about the quality or neglecting marketing activities) are going to encounter difficulties in making future deliveries in the context of Russia's care for self-sufficiency [Gruszczyńska 2016], for further development of domestic agricultural production and processing and for maintaining high phytosanitary standards. Thus, the accumulated diverse experience in cooperation with Russian market should be treated as an incentive and not an obstacle in the progression of trade relations. It seems to be a justified approach, because while the competition on the global market is intensifying as a result of general liberalisation of trade, the issues of quality and safety are brought to the foreground.

REFERENCES:

1. Embargo na owoce, warzywa, mięso, nabiał, 2016, <http://tvn24bis.pl/wiadomosci-gospodarcze,71/embargo-na-owoce-warzywa-mieso-nabial-rosyjski-odwet-za-sankcje,457012.html>, 01.02.2016.
2. Eurostat, 2016, Database, <http://ec.europa.eu/eurostat/data/database>, 01.02.2016.
3. Gruszczyńska A., 2016, Rosyjski cud gospodarczy? Firmy spożywcze korzystają na embargo, http://wyborcza.biz/biznes/1,100896,17009063,Rosyjski_cud_gospodarczy__Firmy_spozywcze_korzystaja.html?disableRedirects=true, 01.02.2016.
4. GUS, 2015, Rocznik statystyczny handlu zagranicznego, Warszawa.
5. Ociepka M., 2005, Aktualna sytuacja i tendencje w obrocie handlowym artykułami rolno-spożywczymi pomiędzy Polską i Rosją, "Przegląd Gospodarczo-Rynkowy. Biuletyn Ekonomiczny" nr 3, Wydział Ekonomiczno-Handlowy Ambasady Rzeczypospolitej Polskiej w Moskwie, s. 59-72.
6. Shevelova S., 2011, Przetwórstwo mleka w Rosji i szanse polskiego eksportu, "Przemysł Spożywczy" nr 12, s. 6-8.
7. W 2014 r. wzrósł import śruty sojowej do Polski, 2016, <http://www.farmer.pl/produkcja-zwierzeca / inne-hodowle / w-2014-r-wzrosl-import-sruty-sojowej-do-polski,55869,.html>, 01.02.2016.

УДК 338

Т.А. Коцко

НАПРАВЛЕНИЯ РЕАЛИЗАЦИИ СТРУКТУРНОЙ ПОЛИТИКИ ГОСУДАРСТВА В ОБЕСПЕЧЕНИИ БЕЗОПАСНОСТИ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ТРАНСФОРМАЦИЙ

*Киев, Национальный технический университет Украины «Киевский
политехнический институт»*

Формирование эффективной экономики любой страны в условиях постиндустриального общества требует реализации системной и стратегически ориентированной экономической политики государства,

обеспечивающей качественные структурные трансформации [1,2]. Конечно же, важнейшей предпосылкой преобразования всей системы социально-экономических отношений является создание новых институтов, как основы структурных изменений и качественного развития экономики. В другом случае, достижение экономического роста на основании тех или иных механизмов, в значительной мере, будет сопровождаться формированием потенциала угроз экономической безопасности и низким качеством развития. Указанный тезис подтверждается опытом большинства постсоциалистических стран. Так, экономический кризис 2009 года, создал условия для реализации потенциала угроз сформированного в периоды положительной динамики ВВП. Главная причина такой ситуации, – рост экономики на старой структурной основе [3].

Структурные преобразования, являющиеся как результатом целенаправленной политики государства, так и результатом действия общих экономических законов при его пассивной роли, требуют комплексного анализа с точки зрения критериев безопасности. С одной стороны, неспособность государства обеспечить структурные изменения ведет к активизации реальных и потенциальных угроз экономической безопасности, как в условиях стагнации, так и роста экономики. С другой стороны, – процессы ее оптимизации, также сопровождаются активизацией угроз безопасности, а поэтому должны быть объектом управления.

Обоснование направлений и механизма экономической политики структурных трансформаций, в методологическом плане, достаточно сложная задача. Необходимо определить рациональное сочетание разных видов политики, согласовать во времени реализацию тех или иных инструментов, создать необходимые институциональные предпосылки. Именно институциональная неразвитость экономики минимизирует эффективность использования инструментов структурной политики даже при значительных темпах роста производства. Также ограничиваются и возможности реализации разного рода концепций «прорывного развития», о которых много говорят на постсоветском пространстве. Ведь создание институтов, предусматривает их внедрения в целостный механизм социально-экономического развития, что требует времени. В этом отношении важно также отметить бесперспективность активной структурной политики в повышении качества экономической динамики при отсутствии устойчивых условий для эффективной реализации ее пассивной модели. Низкая эффективность институтов экономики является препятствием для активизации инновационных процессов, что подтверждают исследования конкурентоспособности стран мира в рамках Мирового экономического форума, – отмечается прямая взаимосвязь между показателями институционального и инновационного развития большинства стран [4].

Структурная политика должна обеспечивать трансформацию экономической системы в направлении перехода к устойчивому развитию. Акцент в экономической политике целого ряда государств на стимулировании роста экономики сопровождался усилением диспропорций не только в ее структуре, но и в «социо-эколого-экономической системе», ограничивая тем самым потенциал устойчивости. Изучение опыта преобразований в постсоциалистических странах свидетельствует о невозможности достижения существенных успехов на пути к устойчивому развитию, без качественных изменений в структуре экономики. Структурная политика должна способствовать интеграции экологических, социальных и экономических составляющих в процессах воспроизводства, усиление такой интеграции является фактором формирования адаптивного потенциала экономики. Именно адаптивность экономической системы, гибкость, способность к саморазвитию, – важнейшие условия безопасности трансформаций.

Ориентация в экономической политике государства на модель устойчивого развития требует принципиально нового подхода к ее формированию, в частности и структурной политики. Движение по пути устойчивого развития позволит ограничивать потенциал нестабильности в развитии экономики и формировать более благоприятные условия ее интеграции в систему международных экономических отношений на все более выгодных условиях. Необходимо четко определить приоритеты, оценить ресурсные возможности и ограничения, обосновать рациональную систему интеграции методов и инструментов политики. Следует иметь в виду, что устойчивое развитие может достигаться при условии, если является не только результатом, но и фактором структурных трансформаций. В конечном итоге, должна сформироваться экономическая система, способная под влиянием внутренних и внешних дестабилизирующих факторов или угроз обретать новое качество. Важнейшая особенность такой системы, – способность к структурным преобразованиям и повышению качества развития.

Рассматривая проблемы безопасности структурных трансформаций следует особое внимание сосредоточить на формирование системы экономической безопасности, как отдельного четко структурированного образования. Необходимость такой системы определяется комплексом факторов, при этом главной причиной является возможность разработки безопасноориентированного подхода к экономической политике государства, предусматривающего ее обоснование сквозь призму приоритетов безопасности, что конечно же в некоторой степени может противоречить приоритетам экономического развития.

Концепция структурных преобразований должна отображать специфику каждой отдельной страны учитывая общие принципы и закономерности формирования экономической политики. Прежде всего, следует исходить из того, что безопасность структурных преобразований,

требует усовершенствования институциональной среды в направлении формирования полноценной рыночной модели экономики, которая в большинстве стран бывшего СССР на сегодня отсутствует. Кроме этого, экономические преобразования должны подчиняться не задачам активизации воспроизводственных процессов, а реализации приоритетов устойчивого развития. Усовершенствование институциональной среды и формирование национальных инновационных систем позволит активизировать инновационные процессы, создавая устойчивые предпосылки повышения качества развития экономики.

Создание гармоничной структуры экономики, способной к самоусовершенствованию, открывает новые возможности для решения комплекса структурных задач посредством использования инструментов активной структурной политики именно на основании моделей «прорывного развития». В таких условиях, активная политика структурных преобразований, предусматривающая интегрированные инвестиционно-инновационные механизмы, позволяет обеспечить ощутимые и быстрые результаты в научной, технологической сфере, сфере социализации и экологизации экономики, формируя, таким образом, потенциал ее стратегической конкурентоспособности.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ:

1. Барышева Г.А. Анализ структуры экономики в условиях глобализации / Вестник ЕГПУ. – 2012. – 12(127). – 57-60.
2. Хачатурян М.В. Механизмы обеспечения структурной безопасности экономики России в условиях глобализации и пути их совершенствования // Электронный научный журнал «ГосРег», – 2012. – №2.
3. Коцко Т.А. Структура економіки України як об'єкт економічної безпеки // Економічна безпека держави: стратегія, енергетика, інформаційні технології / за наук. ред. д.т.н., проф. Лукьяненко С.А., к.е.н., доц. Караєвої Н.В. – К.: Видавництво ООО «Юрка Любченка», 2014. – С. 77-91.
4. <https://www.weforum.org>

УДК 339.972

М.О. Кравченко

ПРОБЛЕМА ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ В ПЕРИОД КРИЗИСА

*Киев, Национальный технический университет Украины
«Киевский политехнический институт»*

Вследствие морального и физического старения основных средств и нарастающего технологического отставания, доля добавочной стоимости

промышленности в структуре валового внутреннего продукта Украины практически все время в течение периода 1991-2015 гг. имела тенденцию к уменьшению (рис. 1).

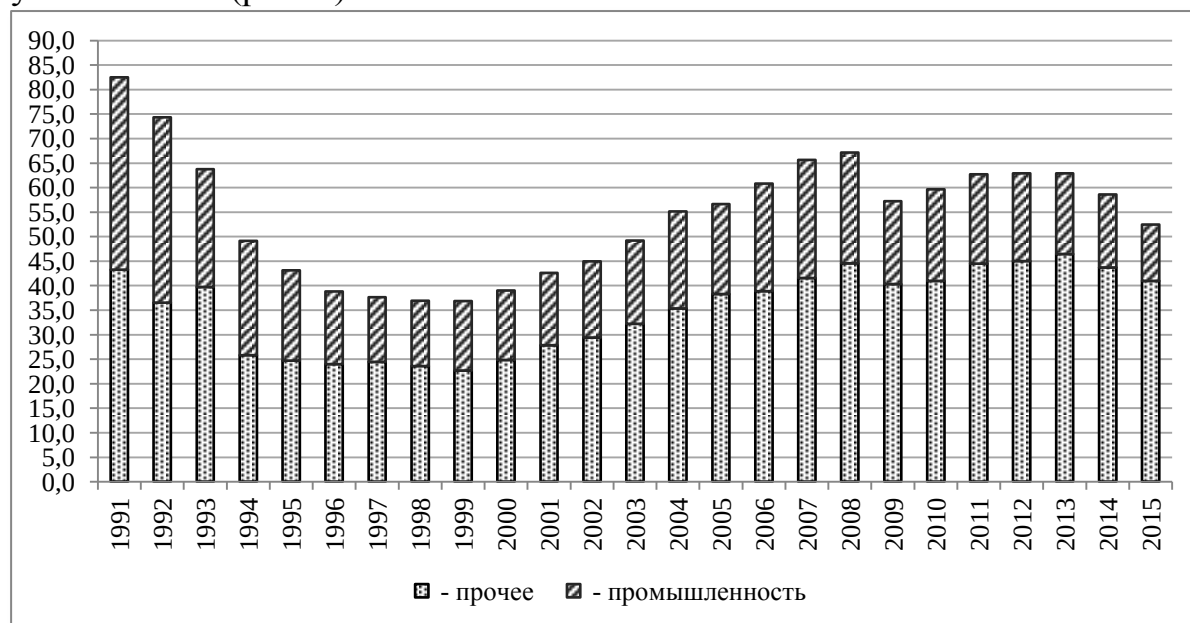


Рис. 1. Доля добавочной стоимости промышленности в структуре ВВП Украины в период 1991-2015 гг., млрд. грн.

Составлено на основе данных Государственной службы статистики Украины [1], Всемирного банка [2]

В последние несколько лет из-за ухудшения социально-экономической и геополитической ситуации тенденция ухудшилась. Спад промышленного производства в Украине в 2014 году составил 17,2%, в 2015 году – еще 13,4% [1]. Такая ситуация является катастрофической для украинской промышленности и экономики в целом. По нашим оценкам, большинство предприятий (более 73,0%) оценивают свое состояние как нестабильное или неустойчивое [3].

В таких условиях, большинство научных выводов и положений об условиях обеспечения экономической устойчивости промышленных предприятий, сформулированные экономистами в более ранние периоды, когда экономическая динамика имела положительную тенденцию, оказываются неэффективными [3]. Это подтверждает вывод о том, что исследование проблематики экономической устойчивости промышленных предприятий необходимо проводить в контексте общей экономической ситуации, которая в целом имеет циклический характер и развивается в виде последовательности четырех фаз – кризисной, посткризисной, межкризисной и предкризисной. В действительности потребность в обеспечении экономической устойчивости возникает у предприятий как в периоды рецессии под влиянием кризисогенных факторов, так и при функционировании в относительно стабильных экономических условиях. Но при этом существенно отличается комплекс решаемых целевых задач.

В межкризисные периоды предприятия при решении задач обеспечения своей экономической устойчивости акцентируют основное внимание на поддержании нормального ритма производства и сбыта продукции, накоплении ресурсов для обновления и пополнения промышленного потенциала (расширенное воспроизводство потенциала). Если связать их с классификацией видов экономической устойчивости в зависимости от ее динамики, то в основном внимание предприятий сосредоточено на обеспечении устойчивого экономического роста или развития.

В кризисные периоды наибольшей опасностью для предприятий становится невозможность нормального функционирования, потеря потенциала, и как следствие, утрата жизнедеятельности. При этом из-за разрушения сформировавшихся экономических связей не обеспечивается способность потенциала к воспроизводству. Проблема усугубляется отсутствием или недоступностью инвестиций. В таких условиях стоит вопрос не столько о прибыльности предприятий, сколько о поддержании их жизнедеятельности, сохранении основных функций и кадрового состава. С другой стороны, именно сохраненная экономическая устойчивость отдельных предприятий обеспечит в последующем подъем экономики и экономическую устойчивость страны [4].

Нынешний кризис однозначно является кризисом системным, когда элементы, формирующие действующую до сих пор экономическую систему, уже не могут рассматриваться в качестве ее составных частей. При этом, как следствие, оставшиеся элементы, для сохранения своей жизнедеятельности, должны как можно быстрее сформировать новые системные связи с другими элементами. Более того, претерпевает существенное изменение существующий порядок взаимодействия сохранившихся элементов внутри системы, разрушаются интеграционные свойства и т.д. [5].

Таким образом, системный кризис такой глубины влечет за собой существенное изменение качеств экономической системы. Главным условием сохранения устойчивости промышленных предприятий как ключевых элементов этой системы является как можно более оперативное восстановление, модернизация или замена разрушаемых кризисом элементов системы.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ:

1. Основные макроэкономические показатели Украины [Электронный ресурс]//Государственная служба статистики Украины. — Режим доступа: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
2. World Development Indicators [Electronic resource] // The World Bank. — Mode of access: <http://databank.worldbank.org/data/reports.aspx>.
3. Кравченко М.О. Сучасні передумови антикризового системного менеджменту [Електронний ресурс] / М. О. Кравченко // Ефективна економіка. — 2014. — №11. — Адреса доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=3535>.

4. Каткова Н.В. Методические и практические аспекты определения интегрального показателя уровня экономической устойчивости промышленных предприятий [Текст]/Н.В. Каткова, Е.А. Матушевская//Бизнесинформ. — 2015. — №1. — С. 252-257.
5. Бондарев Н.С. Кризисные явления в АПК: системность или структурность/Н.С. Бондарев//Вестник Кемеровского государственного университета. Серия: Экономика. — 2014. — №4 (60). — Т. 1. — С. 221-224

УДК 338; 339

К.А. Румянцева

СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ПОЛОЖЕНИЕ РОССИИ В ПЕРИОД ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТУРБУЛЕНТНОСТИ

Санкт-Петербург, Санкт-Петербургский политехнический университет Петра Великого, Институт промышленного менеджмента, экономики и торговли, Международная высшая школа управления

Актуальность работы. Мировой финансовый кризис, который обычно относят к началу 2008 года, так и не завершился. 2008 год – первая волна кризиса, предпосылки к нему уже были в 2007 году, когда в США лопнул экономический пузырь на рынке недвижимости. Следующей волной считается период с 2011 по 2013 год, когда Еврозона находилась в рецессии. 2015 год – начало третьей волны мирового кризиса. Ее причинами явились: война на Украине и Ближнем Востоке, поток мигрантов в Европу, введение санкций против России. Очевидно, что мир сейчас переживает некую «экономическую турбулентность» и в данной работе будет представлено социально-экономическое положение России в настоящий период времени.

До 2014 года вторая волна мирового кризиса на России не сильно отражалась, рост ВВП немного замедлился по сравнению с докризисным периодом, но темп роста сохранялся на положительном уровне и не приближался к нулю. В тот период времени против России были введены санкции Евросоюзом и США из-за присоединения Крыма и начавшейся войны на Украине. РФ следом ввела эмбарго на продукты. Все это, разумеется, сильно отразилось на социально-экономическом положении России, так как, в первую очередь, часть национальных банков перестала иметь возможность кредитоваться за рубежом, были отрезаны финансовые потоки.

Российская экономика до сих пор всецело зависит от цены на сырьевые ресурсы, а именно на нефть. На сегодняшний день цена колеблется в диапазоне 30-40\$ за баррель. Российский бюджет на 2016 год складывается из доходов от добычи нефти (примерно 50% бюджета), которая будет иметь стоимость не ниже 50\$. Реалии существенно отличаются от прогнозов. В связи с тем, что нефть упала в цене больше,

чем в два раза, рубль стал девальвируемой валютой. По сравнению с 2014 годом, он упал на 110%. Отсюда сразу следует подорожание импортных товаров.

Эмбарго, девальвация валюты – все это вызвало инфляцию, что привело к снижению реальных доходов граждан. Каждая деталь социальной экономики связана между собой.

По оценке Минэкономразвития России, индекс ВВП составил -0,1% к предыдущему месяцу. Стоит отметить, что в 2015 году рост ВВП составил 3% по отношению к 2014 году. Из этого следует, что пока ни о какой стагнации речь идти не может, так как присутствует только замедление.

Рост цен производителей составил 5% по сравнению с 2014 годом. Рост денежной массы перешел в отрицательную динамику и сократился на 8%, в то время как объем денежной массы увеличился на 9%.

Темпы роста производства стали замедляться, о чем свидетельствует индекс промышленного производства, который опустился на 1% в 2015 году.

Инвестиции в основной капитал являются ключевым финансовым инструментом любой современной экономики. В период санкций и отрицательных экономических прогнозов, инвесторы неохотно финансируют в экономику России. Если нет инвестирования, нет развития, о чем и свидетельствуют статистические данные. Рост инвестиций в основной капитал в 2015 году по сравнению с 2014 вырос на 0,3%, что является очень малой величиной.

Безработица по официальным данным возросла на 2%. Инфляция составила 12%.

К сожалению, на данный момент времени, если цена на нефть не стабилизируется, все социально-экономические показатели будут только падать. Есть возможность изменить ситуацию, в первую очередь, привлечь больше инвестиций в страну. Не открывать новые дорогостоящие проекты, а сосредоточиться на том, что еще не достроено и не доделано, и начать из этого получать доходы в бюджет. Поддержка сельского хозяйства – является также одним из ключевых моментов. На сегодняшний день, сельское хозяйство занимает всего лишь 5% ВВП России, но при его развитии, если инвестировать в него, ситуация может поменяться.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ:

1. Барышева Г.А., Острая Т.Б. Национальная экономика: учебное пособие – 2011г.
2. Николаева И. П. / Учебник: экономическая теория – 2012г.
3. Национальная экономика России./ Кудров В.М. - М.: Дело, 2009г.
4. Макроэкономика: Учебник / Под. ред. Г.С. Величканова, Г.Р. Величановой, - С-Пб.: Питер, 2013.
5. Национальная экономика./ Под ред. Савченко П.В. - М.: Экономистъ, 2014.
6. <http://www.eeg.ru/pages/22> - статистические данные
7. www.economy.gov.ru – статистические данные

КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ РОССИИ

Санкт-Петербург, Санкт-Петербургский политехнический университет Петра Великого, Институт промышленного менеджмента, экономики и торговли, Международная высшая школа управления

Современная экономическая система характеризуется нарастающей тенденцией глобализации всех сфер жизнедеятельности человека, а также вовлечением все большего количества стран в процессы интеграции и кооперации. Рост числа участников на мировом рынке способствует ужесточению конкурентной среды и делает актуальным вопрос о международной конкурентоспособности России.

Существует множество организаций, которые разрабатывают и рассчитывают рейтинги конкурентоспособности стран. Рассмотрим основные из них: Institute of Management Development (IMD), World Economic Forum (WEF) и Всемирный банк (ВБ).

IMD – один из первых европейских институтов, который начал заниматься вопросами конкурентоспособности. Он ежегодно проводит исследование The World Competitiveness Yearbook, которое анализирует и оценивает 59 экономик мира на основании 331 критерия. Все эти критерии собраны в четыре следующих раздела:

IMD WORLD COMPETITIVENESS YEARBOOK 2014 - OVERALL RANKING							
Country	Rank			Country	Rank		
	2014	2013	Change		2014	2013	Change
USA	1	1	—	Chile	31	30	↗
Switzerland	2	2	—	Kazakhstan	32	34	↗
Singapore	3	5	↗	Czech Republic	33	35	↗
Hong Kong	4	3	↘	Lithuania	34	31	↗
Sweden	5	4	↘	Latvia	35	41	↗
Germany	6	9	↗	Poland	36	33	↗
Canada	7	7	—	Indonesia	37	39	↗
UAE	8	8	—	Russia	38	42	↗
Denmark	9	12	↗	Spain	39	45	↗
Norway	10	6	↘	Turkey	40	37	↘
Luxembourg	11	13	↗	Mexico	41	32	↘
Malaysia	12	15	↗	Philippines	42	38	↘
Taiwan	13	11	↘	Portugal	43	46	↗
Netherlands	14	14	—	India	44	40	↘
Ireland	15	17	↗	Slovak Republic	45	47	↗
United Kingdom	16	18	↗	Italy	46	44	↘
Australia	17	16	↘	Romania	47	55	↗
Finland	18	20	↗	Hungary	48	50	↗
Qatar	19	10	↘	Ukraine	49	49	—
New Zealand	20	25	↗	Peru	50	43	↘
Japan	21	24	↗	Colombia	51	48	↘
Austria	22	23	↗	South Africa	52	53	↗
China Mainland	23	21	↘	Jordan	53	56	↗
Israel	24	19	↘	Brazil	54	51	↘
Iceland	25	29	↗	Slovenia	55	52	↘
Korea	26	22	↘	Bulgaria	56	57	↗
France	27	28	↗	Greece	57	54	↘
Belgium	28	26	↘	Argentina	58	59	↘
Thailand	29	27	↘	Croatia	59	58	↘
Estonia	30	36	↗	Venezuela	60	60	—

Рис 1. Рейтинг, представленный IMD

отмечают, что конкурентоспособности российских компаний в полтора раза лучше способствуют законодательные и правоприменительные органы: суды стали более честными, лучше защищены права собственности,

- 1) Экономическая деятельность (макроэкономическая оценка);
- 2) Эффективность правительства;
- 3) Эффективность бизнеса;
- 4) Инфраструктура.

Два года назад в рейтинге, представленном IMD (рис. 1), Россия впервые продвинулась из нижней трети списка в среднюю (поднялась на 4 позиции с 42-го места) [2].

Такое повышение позиции в рейтинге 2014 года вызвано улучшением оценок эффективности госуправления и инфраструктуры, также исследователи

возросла эффективность реализации принимаемых правительством решений, снизился уровень коррупции.

На рейтинг 2015 года [3] существенно повлияла ситуация с украинским кризисом. Санкции, введенные Северной Америкой и Западной Европой, ухудшили условия функционирования российского бизнеса. Все это отбросило нашу страну на 45 позицию.

WEF ежегодно публикует свой рейтинг конкурентоспособности экономик. Эта организация собирает статистические данные об исследуемых странах, составляет анкеты и проводит опросы среди руководителей компаний. В 2015-2016 годы более 14 000 лидеров бизнеса были опрошены в 140 государствах [4].

The Global Competitiveness Index 2015–2016 rankings

Country/Economy	GCI 2015–2016		Rank among 2014–2015 economies*	GCI 2014–2015 rank (out of 144)
	Rank (out of 140)	Score (1–7)		
Switzerland	1	5.76	1	1
Singapore	2	5.68	2	2
United States	3	5.61	3	3
Germany	4	5.53	4	5
Netherlands	5	5.50	5	8
Japan	6	5.47	6	6
Hong Kong SAR	7	5.46	7	7
Finland	8	5.45	8	4
Sweden	9	5.43	9	10
United Kingdom	10	5.43	10	9
Norway	11	5.41	11	11
Denmark	12	5.33	12	13
Canada	13	5.31	13	15
Qatar	14	5.30	14	16
Taiwan, China	15	5.28	15	14
New Zealand	16	5.25	16	17
United Arab Emirates	17	5.24	17	12
Malaysia	18	5.23	18	20
Belgium	19	5.20	19	18
Luxembourg	20	5.20	20	19
Australia	21	5.15	21	22
France	22	5.13	22	23
Austria	23	5.12	23	21
Ireland	24	5.11	24	25
Saudi Arabia	25	5.07	25	24
Korea, Rep.	26	4.99	26	26
Israel	27	4.98	27	27
China	28	4.89	28	28
Iceland	29	4.83	29	30
Estonia	30	4.74	30	29
Czech Republic	31	4.69	31	37
Thailand	32	4.64	32	31
Spain	33	4.59	33	35
Kuwait	34	4.59	34	40
Chile	35	4.58	35	33
Lithuania	36	4.55	36	41
Indonesia	37	4.52	37	34
Portugal	38	4.52	38	36
Bahrain	39	4.52	39	44
Azerbaijan	40	4.50	40	38
Poland	41	4.49	41	43
Kazakhstan	42	4.49	42	50
Italy	43	4.46	43	49
Latvia	44	4.45	44	42
Russian Federation	45	4.44	45	53
Mauritius	46	4.43	46	39
Philippines	47	4.39	47	52
Malta	48	4.39	48	47
South Africa	49	4.39	49	56
Panama	50	4.38	50	48

Рис. 2 Рейтинг WEF

факторам добавились - ослабление внутреннего спроса, экономические санкции, внешняя неопределённость цен на минеральные ресурсы.

Всемирный банк оценивает конкурентоспособность 189 стран с помощью проекта «Doing Business» [5]. Доклад 2016 года охватывает 11 наборов показателей, к которым относятся: создание предприятий; получение разрешений на строительство; подключение к системе электроснабжения; регистрация собственности; получение кредитов; защита миноритарных инвесторов; налогообложение; международная

WEF подразделяет интегрированные факторы конкурентоспособности на три группы:

- 1) базовые стандарты (институты);
- 2) факторы эффективности (высшее образование, эффективность товарных рынков);
- 3) инновации и факторы совершенства (совершенствование бизнес-среды) [1].

Россия в этом году поднялась в рейтинге с 53 до 45 места, в 2014 году с 64 до 53 места (рис. 2).

К сильным сторонам экономики России относятся: высокий уровень образованности населения, рост внутренней конкуренции и улучшение показателей бизнес-регулирувания, развитие инфраструктуры.

Сдерживающими факторами являются: неэффективная работа институтов власти, неразвитость инновационного потенциала, слабость финансовой системы и недоверие к ней со стороны инвесторов, коррупция. В 2016 году к указанным

торговля; обеспечение исполнения контрактов; разрешение неплатежеспособности; регулирование рынка труда.

Результаты исследования названных категорий выглядят следующим образом: Россия занимает 51 позицию, поднявшись на три ступени по сравнению с 2015 годом (рис. 3).

Ease of doing business ranking		
Rank	Economy	DTF score
1	Singapore	87.34
2	New Zealand	86.79
3	Denmark	84.40
4	Korea, Rep.	83.88
5	Hong Kong SAR, China	83.67
6	United Kingdom	82.46
7	United States	82.15
8	Sweden	81.72
9	Norway	81.61
10	Finland	81.05
11	Taiwan, China	80.55
12	Macedonia, FYR	80.18
13	Australia	80.08
14	Canada	80.07
15	Germany	79.87
16	Estonia	79.49
17	Ireland	79.15
18	Malaysia	79.13
19	Iceland	78.93
20	Lithuania	78.88
21	Austria	78.38
22	Latvia	78.06
23	Portugal	77.57
24	Georgia	77.45
25	Poland	76.45
26	Switzerland	76.04
27	France	75.96
28	Netherlands	75.94
29	Slovak Republic	75.62
29	Slovenia	75.62
31	United Arab Emirates	75.10
32	Mauritius	75.05
33	Spain	74.86
34	Japan	74.72
35	Armenia	74.22
36	Czech Republic	73.95
37	Romania	73.78
38	Bulgaria	73.72
38	Mexico	73.72
40	Croatia	72.71
41	Kazakhstan	72.68
42	Hungary	72.57
43	Belgium	72.50
44	Belarus	72.33
45	Italy	72.07
46	Montenegro	71.85
47	Cyprus	71.78
48	Chile	71.49
49	Thailand	71.42
50	Peru	71.33
51	Russian Federation	70.99
52	Moldova	70.97
53	Israel	70.56
54	Colombia	70.43
55	Turkey	69.16

Рис. 3. Рейтинг ВБ

Подъем был обусловлен ростом показателей в сегментах: подключение к системе электроснабжения, получение кредитов, налогообложение.

В тоже самое время, ухудшились оценки по такому критерию, как международная торговля. Это вызвано прежде всего геополитической напряженностью, которая стала причиной санкций, последовавшему снижению курса рубля, цен на нефть. Также это обусловлено тем, что РФ интегрирована в мировую экономику через экспорт природных ресурсов, и, соответственно, страна зависима от цикличности мировых сырьевых рынков.

Таким образом, IMD, WEF и ВБ присваивают нашей стране низкие показатели в мировых рейтингах конкурентоспособности. Несмотря на большой объем рынка страны и улучшающееся значение макроэкономических показателей, Россия ранжирована ниже других больших экономик европейских стран, главным образом, из-за сырьевой направленности экономики, слабостей ее институциональной среды, стандартов бизнес – среды, низкого инновационного потенциала.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ:

1. Фатхутдинов Р.А. Глобальная конкурентоспособность. На стол современному руководителю. – М.:РИА «Стандарты и качество», 2009, стр. 164
2. IMD WORLD COMPETITIVENESS YEARBOOK 2014:
https://www.imd.org/uupload/IMD.WebSite/wcc/WCYResults/1/scoreboard_2014.pdf
3. IMD WORLD COMPETITIVENESS YEARBOOK 2015:
<http://www.imd.org/uupload/imd.website/wcc/scoreboard.pdf>
4. The Global Competitiveness Report 2015–2016:
http://www3.weforum.org/docs/gcr/2015-2016/Global_Competitiveness_Report_2015-2016.pdf
5. Doing Business 2016: http://russian.doingbusiness.org/~/_media/GIAWB/Doing%20Business/Documents/Annual-Reports/English/DB16-Full-Report.pdf

**THE EXCHANGE RATE OF POLISH ZLOTY
AGAINST RUSSIAN RUBLE ON THE BACKGROUND
OF OTHER CURRENCIES IN THE YEARS OF 2011-2015**

Wroclaw, Poland, University of Economics

1. After several years of a quite stable and calm situation on foreign exchange markets in the world, subsequent to high tensions connected with the global economic and financial crisis, a renewed increase in the amplitude of fluctuations of many currencies' exchange rates could be observed for some time. This applies in particular to Russian ruble and Polish zloty. This relative fall in the degree of predictability of the foreign exchange market's condition results from economic and political factors, having their origin in the turbulent global environment.

The aim of this paper is to present the formation of the zloty's exchange rate against other currencies, with particular emphasis on its relation against the ruble and to identify the determinants of the PLN/RUB exchange rate, focusing on the trade between Poland and Russia. The recent five years, i. e. the interval of 2011-2015, were adopted as the research period, marked out both by the availability of data and by the belief that sufficiently long time needs to be analysed in order to formulate convincing conclusions. The applied research methods were primarily the statistical analysis and the analysis of correlation, as well as the investigation of literature.

2. The formation and volatility of the zloty's exchange rate against the ruble, the euro and the dollar.

In the analysed period, three types of a trend can be actually distinguished in terms of the exchange rate of Russian ruble against Polish zloty. For the first half of the time, i. e. until the ending of 2013, the relation remained essentially stable and did not go beyond the range of approx. 9.5 to 11 PLN per 100 RUB (Fig. 1). The tendency became downward later and after a period of rapid appreciation of Polish zloty against the ruble in the second half of 2014, the value of the RUB/PLN rate reached its minimum equal to approx. 0.05 in mid-December of that year. The last part of the studied period was characterised, in turn, by the destabilisation and the presence of alternating increases and decreases of the exchange rate. It lied at that time in the range of approx. 5 to 7.6 PLN per 100 RUB.

Slightly different tendencies can be observed regarding the zloty's rates against the dollar and the euro. The EUR/PLN relation remained relatively stable over the analysed period, resting within the range of 3.84 to 4.56 PLN per 1 EUR. In the year of 2011 an upward trend was present, but afterwards there occurred a correction. Since the midst of 2012 until the beginning of 2015, the

exchange rate stabilised within the limit of 4.05 to 4.34 PLN per 1 EUR. Then, after a short time of a fall in the relation, a growing tendency arose again and the zloty was undergoing depreciation for the remainder of the period.

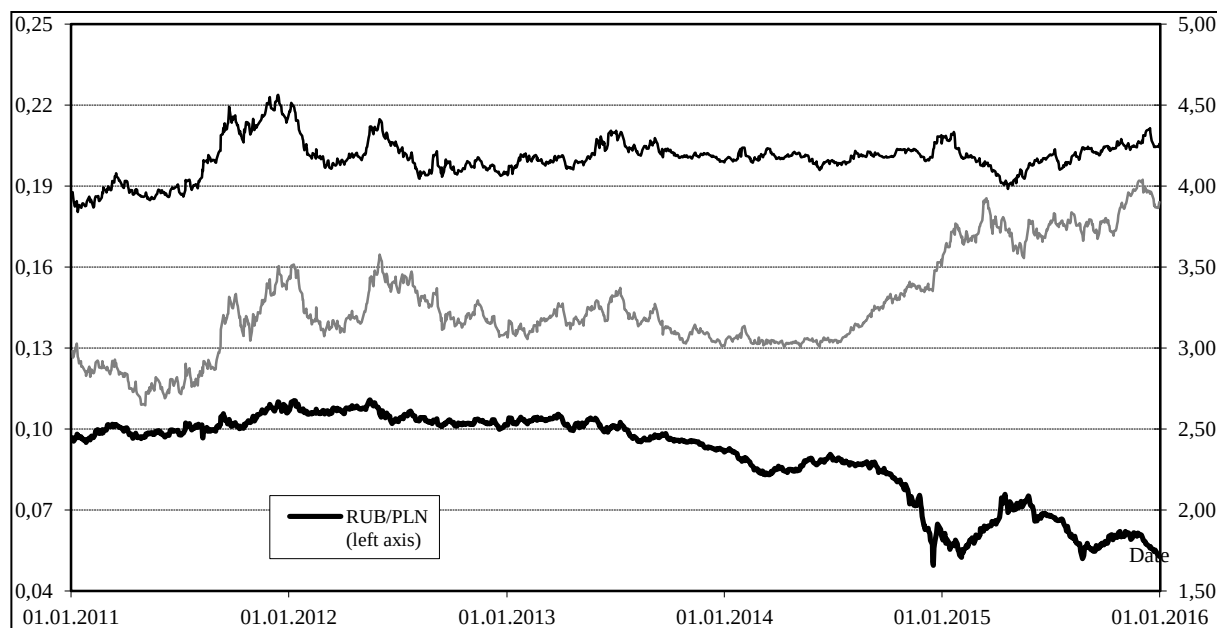


Figure 1. The RUB/PLN, EUR/PLN and USD/PLN exchange rates in the years of 2011-2015

Source: own development based on the data provided by the National Bank of Poland [NBP 2016].

The relation of Polish currency against the dollar, in turn, was fluctuating a little more. Although until the midst of 2014 the trends in this regard were similar to those for the EUR/PLN exchange rate (i. e. the depreciation of the zloty in the first place, afterwards the correction and the stabilisation), in the second half of that year the USD began to strengthen rapidly – from the level of approx. 3.01 PLN to 3.93 PLN in March 2015. In the last part of the analysed period an upward trend ceased to be so apparent and also moments of a decline of the dollar's value against the zloty occurred. However, the rate remained at this fairly high level.

In order to assess the stability of the zloty's value against other currencies, the ERV index was utilised, which is an elementary measure of the exchange rate volatility, developed by the European Central Bank. Given in formal terms, it looks as follows:

$$ERV_t = 16 \times \sqrt{\frac{\sum_{i=t-19}^t [Y(i) - \bar{Y}]^2}{20}}$$

where: $Y(i) = \ln \frac{X(i)}{X(i-1)}$, $\bar{Y} = \frac{\sum_{i=t-19}^t Y(i)}{20}$, $X(i)$ – the exchange rate on the i -th day.

This measure is calculated for periods of twenty working days (i. e. approx. one calendar month) and takes values of 0-5% for low volatility, 5-10% for average volatility and above 10% when the foreign exchange market is destabilised to a high degree.

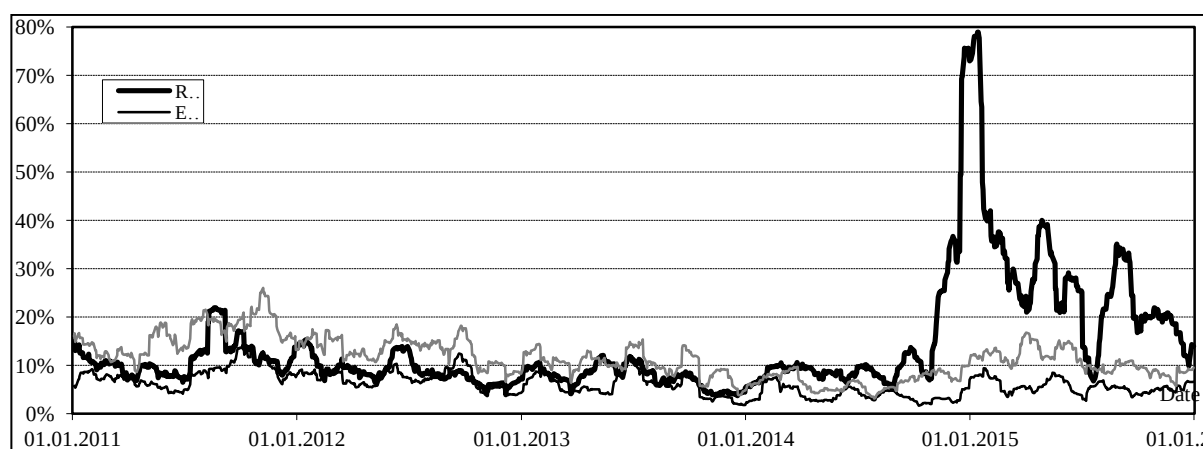


Figure 2. The volatility of the RUB/PLN, EUR/PLN and USD/PLN exchange rates in the years of 2011-2015, measured with the ERV index

Source: own development based on the data provided by the National Bank of Poland [NBP 2016].

The analysis of the volatility of the zloty's exchange rate against the ruble shows a significant increase in the scale of destabilisation of the two currencies' relation since the ending of 2014, i. e. after the emergence of the mentioned rapid appreciation tendency of Polish currency against Russian one (Fig. 2). The level of the ERV index reached then the ceiling of as much as 80%, which is a very rare phenomenon; it remained at a relatively high level later, too. While in the years of 2013-2014, the ERV calculated for the zloty in relation to other currencies stayed generally at a moderate level, the beginning of the analysed period is also the time when the zloty's rate was characterised by a rather high degree of volatility (the index of approx. 10-20%). The ERV was shooting up especially in 2011: in September-October for EUR, May-November for USD and August-October for RUB.

The scale of volatility of the ruble's exchange rate against the zloty is quite elevated compared to the relation between the euro and Polish currency, while – apart from the year of 2015 – similar to the one observed for the USD/PLN. This relatively low stability of the RUB/PLN rate seems to be mainly an effect of the shallowness of this pair of currencies' market. It is because the international trade between Poland and Russia is settled in PLN or RUB very rarely. As the third party currencies dominate here, the final exchange between zlotys and rubles is done indirectly (mostly through the dollar or the euro) [NBP 2016]. Because economic relations between both countries are developed not as strongly as for example between Poland and the euro zone,

they also generate a much lower value of foreign exchange transactions [Michalczyk 2014].

3. The main determinants of the RUB/PLN exchange rate.

A currency's relation against other international means of payment fluctuates in every country within the framework of the adopted exchange rate regime. Such a regime is commonly defined as a set of procedures, rules, tools and institutional solutions concerning the influence of the authorities on the exchange rate [Michalczyk 2012]. In Poland, the free floating has been in operation formally since 2000. In such a regime, according to the definition by International Monetary Fund, "intervention occurs only exceptionally and aims to address disorderly market conditions and (...) the authorities have provided information or data confirming that intervention has been limited to at most three instances in the previous six months" [IMF 2014].

Polish authorities have reserved for themselves the right to intervene, but since 1998 they have utilised it rather seldom: once in April 2010, five times during the period of the zloty's depreciation in the second half of 2011 and once in June 2013. The central bank has indicated consistently that these interventions had been undertaken "not to defend a particular level of the zloty's exchange rate, but in order to prevent destabilisation of the foreign exchange market" [NBP 2016]. However, their effectiveness in terms of reducing volatility of the zloty's rate has not been always high.

It should also be emphasized, that although there is no officially indicated central EUR/PLN rate nor a fluctuation band, Polish authorities' actions on the foreign exchange market are above all driven by the formation of the zloty's exchange rate against the euro and the relation to the common European currency is the most important reference for interventions [Michalczyk 2014]. The reason of such an approach are close trade ties with the euro zone, as well as Poland's possible future accession to it.

In turn, the exchange rate regime in Russia has been altered through the years. Since 1999 to November 2014 it was categorised as the managed floating, which meant, according to the IMF, that the exchange rate was "largely market determined, without an ascertainable or predictable path for the rate", while interventions could be both direct or indirect and served "to moderate the rate of change and prevent undue fluctuations in the exchange rate" [IMF 2014]. Russia's currency policy was at that time aimed at weakening the influence of external conditions on financial markets and domestic economy and based on regular interventions while minding the implemented operational band [Michalczyk 2014]. Nevertheless, the Central Bank of the Russian Federation was gradually increasing the flexibility of the ruble's exchange rate and limiting its impact on it in order to conduct the monetary policy more and more independently. Finally, in the year of 2014 the exchange rate regime was officially converted to the free floating and the monetary authorities ceased to intervene on the regular basis. Since then, official transactions (in practice,

usually carried out in dollars) have been directed primarily to maintain financial stability [CBR 2016b].

The level of the ruble's relation against the zloty was a result of many factors, situated both on Polish and Russian currencies' sides. In the first group one should distinguish above all the fluctuations in the PLN exchange rate, taking place until the second half of 2012, connected with changes in the scale of foreign investors' risk aversion and of their confidence in the emerging economies' means of payment (which is confirmed by the strong link of Polish currency's exchange rate with the rates of other currencies in the region) and with uncertain at that time economic situation in the euro zone (the final period of the crisis and occurring concerns about the future of public finance of the European Union member states). A certain impact on reducing the zloty's fluctuations then had the interventions conducted by the National Bank of Poland and also the inflow of euros from the EU funds. The subsequent stabilisation of Polish foreign exchange market resulted mainly from a relatively good domestic economic situation, manifested among others by one of the highest in the EU real GDP growth rate and improving balance of foreign trade and current account, as well as from relative appeasement of the situation in the global economy, in European public finance and on foreign exchange markets [Michalczyk 2013, 2014]. The emergence of a long-term depreciation tendency of the zloty's exchange rate against other currencies in the last part of the analysed period was primarily related, in turn, to external factors, such as changes in monetary policies of central banks in the world (ECB, Fed and SNB) and an increase in risk aversion of foreign investors [NBP 2015].

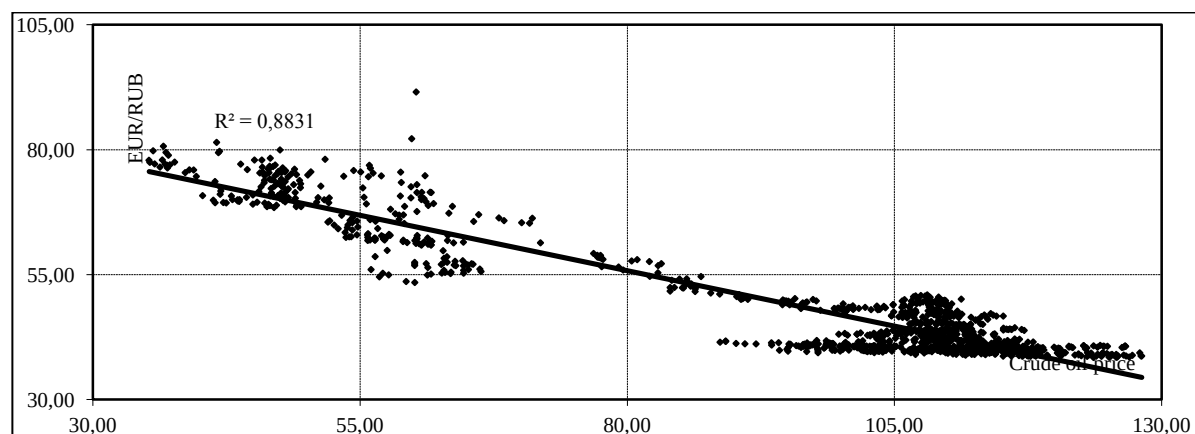


Figure 3. The dependence between EUR/RUB exchange rate and the crude oil price (in USD per barrel) in the years of 2011-2015

Source: own development based on the data provided by the Eurostat [Eurostat 2016] and the United States Energy Information Administration [USEIA 2016].

On the other hand, the main phenomenon influencing the value of the ruble against other currencies is its strong connection with the crude oil price. It is due to the fact that Russia is its second main world exporter (after Saudi

Arabia). The close dependence between the oil price and the RUB exchange rate has been particularly evident since the second half of 2014, when the directions of both variables' adjustments became almost identical. A major collapse of the crude oil price at that time had a significant impact on the ruble's value against other currencies. The correlation coefficient between the price of a crude oil barrel and the EUR/RUB exchange rate in the entire analysed period was equal to as much as -0.94, and a point graph (Fig. 3) clearly shows a negative relation while the degree of the trend line's fit is very high ($R^2=0,88$).

The emergence of a long-term depreciation tendency regarding the ruble's rate against other currencies in the second half of 2013 was connected apart from changes in the oil price also with the gradual loosening of Russian central bank's exchange rate policy, not too good domestic economic outcome and forecasts and an increasing value of the dollar investments in the world after a fall during the global crisis [Michalczyk 2014]. Other external factors, such as shifts in monetary policies of major central banks (similarly as in the case of the zloty) or the world political situation (the crisis in Syria, sanctions imposed by the US and EU etc.), had their impact on Russian currency's value in the last part of the analysed period, as well.

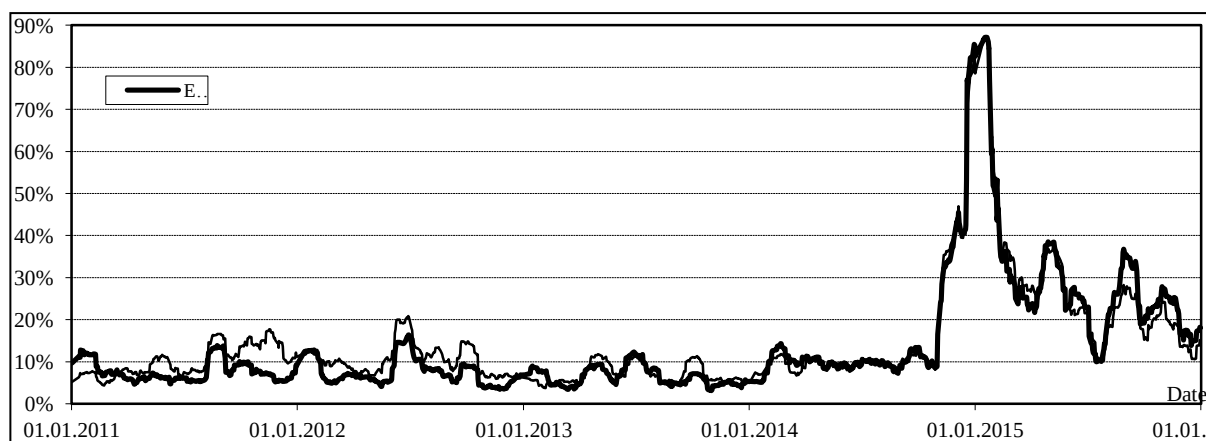


Figure 4. The volatility of the USD/RUB and EUR/RUB exchange rates in the years of 2011-2015, measured with the ERV index

Source: own development based on the data provided by the Central Bank of the Russian Federation [CBR 2016a].

It is worth noting that the withdrawal of Russian central bank from regular interventions on the foreign exchange market was accompanied by a significant increase in the exchange rate volatility (Fig. 4). This also affected destabilisation of the ruble's exchange rate against the zloty indicated earlier.

In the context of the strong connection of the zloty with the euro, which is not only the basis of the exchange rate policy of the National Bank of Poland, but is also confirmed empirically [Michalczyk 2012], it is worth to analyse the relation between the EUR/PLN and the EUR/RUB. As it turns out, it is very weak. The correlation coefficient for the entire analysed period is only 0.18.

Calculating it for periods of twenty working days (a calendar month) gives highly diversified results, in terms of both the value and the sign, which also indicates a limited relation between the exchange rates (Fig. 5). A point graph shows in fact the lack of any perceptible dependence, too (Fig. 6).

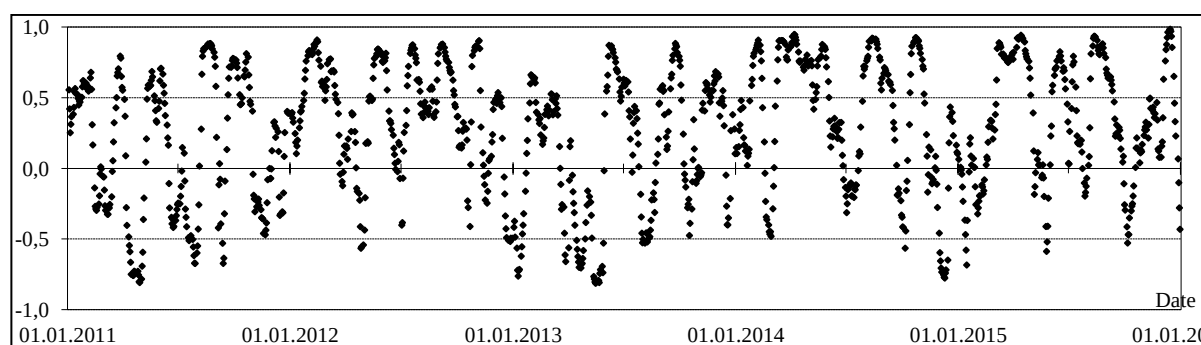


Figure 5. Coefficients of correlation between the EUR/RUB and EUR/PLN exchange rates for twenty-day periods in the years of 2011-2015

Source: own development based on the data provided by the Eurostat [Eurostat 2016].

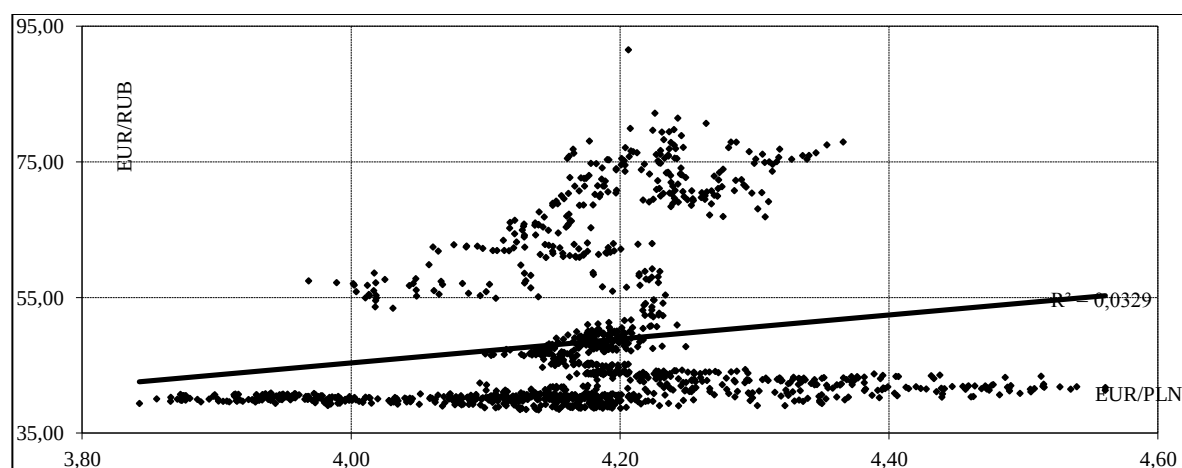


Figure 6. The dependence between the EUR/RUB and EUR/PLN exchange rates in the years of 2011-2015

Source: own development based on the data provided by the Eurostat [Eurostat 2016].

This means that the exchange rates of the zloty and of the ruble against the euro are generally formed independently. Additionally, the former is much less volatile than the latter. In that case, it is very probable that Polish authorities' efforts to stabilise PLN against EUR and the actual relatively strong link between the zloty and European currency contribute to an increase in the scale of fluctuations in the RUB/PLN exchange rate rather than to mitigation of them.

However, one should remember about an important phenomenon, which can indicate a contradictory relation. The countries using common European currency are one of the main buyers of crude oil and natural gas exported from

Russia and of all goods sold abroad from Poland. It results in the connection between the economic situation of the euro zone and the value of both the ruble and the zloty. In consequence, a part of the exchange rate determinants of PLN and RUB is similar, which may bring about periods of stability of their mutual relation [Michalczyk 2014].

Interestingly, the correlation coefficients between the USD/RUB and the USD/PLN, in turn, look quite differently. The value calculated for the whole period is as high as 0.86, and when applied to twenty-day intervals, highly positive levels dominate clearly. The trend line for the relation between these rates also indicates quite visible positive dependence and the degree of its fit is high ($R^2=0.74$). Consequently, this may indicate that the exchange rates of both currencies against the dollar were shaped in the analysed period by similar external factors. The main role seems to have been played here by the monetary policy of the US central bank, as well as by changes in investor sentiment in the world.

4. The correlation between the RUB/PLN exchange rate and Polish-Russian trade flows.

An important component of the analysis of factors influencing the zloty's exchange rate against the ruble is an assessment of its relation with the trade between Poland and Russia. The correlation coefficient between the level of the RUB/PLN exchange rate and Polish merchandise exports to the Russian Federation for the entire studied period is equal to 0.54. Therefore, a rise or a fall of the ruble's value against the zloty is essentially respectively accompanied by an increase or a decrease of Polish sales abroad. This is in fact in line with the expectations, which indicate that Polish companies should the more increase exports, the higher revenues they gain from sales to Russia, denominated in its own currency, and Russian firms – the more import, the cheaper they pay in rubles. The presentation of the function on a point graph (Fig. 7) confirms the existence of such a relation, although the trend line's fit is not very high (R^2 coefficient is 0.29). Interestingly, the longer delay of exports in relation to the exchange rate is adopted, the higher correlation gets. If one assumes that usually trade flows' response to shifts in currencies' values is postponed and the exchange rate's reaction to trade fluctuations – almost instantaneous, this would indicate that the impact of the RUB/PLN on exports is more significant than vice versa.

However, the nature of the relation between the RUB/PLN exchange rate and exports from Russia to Poland is completely different. The correlation coefficient is greater than zero here, as well, and in addition, very high – equals to as much as 0.80. The trend line on a point graph is also inclined positively (Fig. 8) and fairly correctly fit, too (R^2 is 0.63). It is therefore worth considering what causes that – at first glance paradoxically – the higher the ruble's exchange rate is, the more Polish companies import from Russia, and Russian enterprises intensify exports, at the same time earning less and less revenues expressed in their currency? One of the reasons for such an occurrence is rather high

correlation between values of both directions of trade (Russia to Poland and Poland to Russia) – its coefficient in the analysed period was 0.61. This phenomenon distorts the influence of the exchange rate on them.

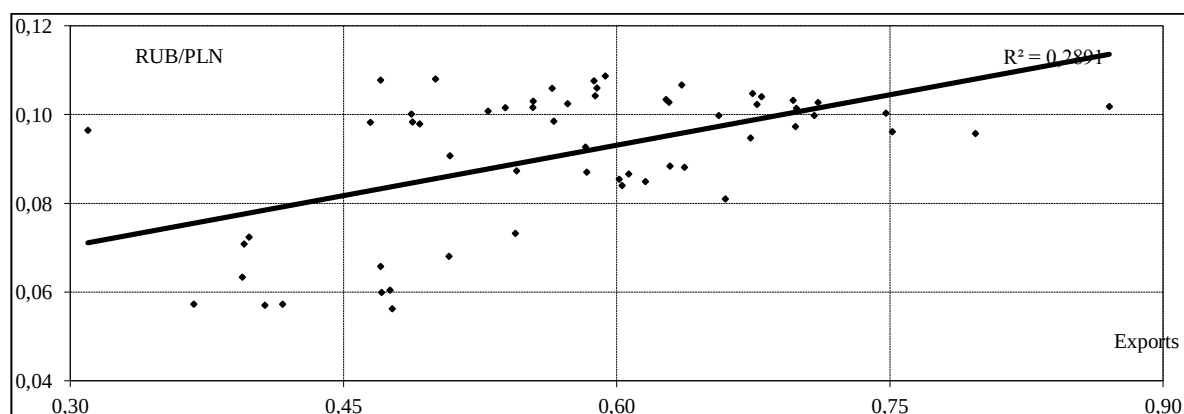


Figure 7. The dependence between Poland's exports to Russia (in bln EUR) and monthly average RUB/PLN exchange rate in the years of 2011-2015

Source: own development based on the data provided by the National Bank of Poland [NBP 2016] and the Central Statistical Office [GUS 2016].

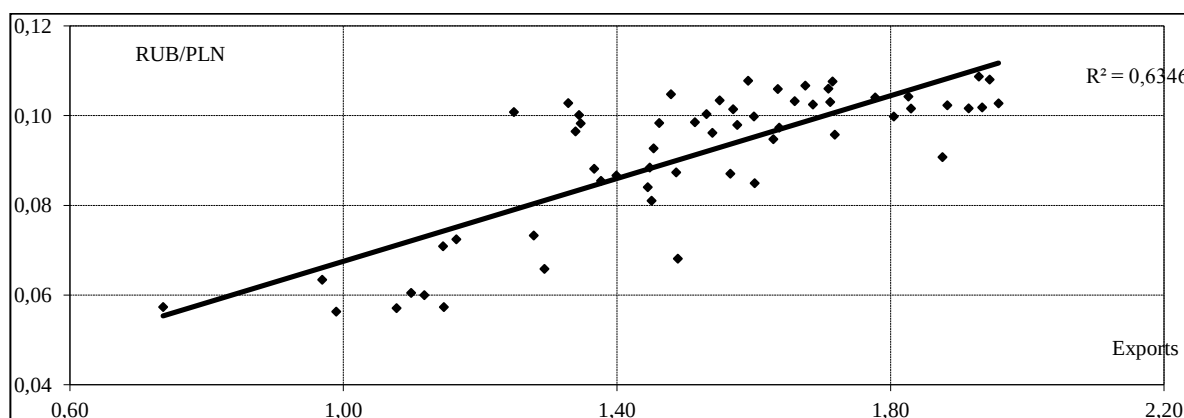


Figure 8. The dependence between Russia's exports to Poland (in bln EUR) and monthly average RUB/PLN exchange rate in the years of 2011-2015

Source: own development based on the data provided by the National Bank of Poland [NBP 2016] and the Central Statistical Office [GUS 2016].

One should also remember about often significant, mentioned reverse connection between trade flows and the exchange rate. For example, an increase in exports and, consequently, in the supply of foreign exchange may cause a rise of the domestic currency's value. In the case of the dependence between the RUB/PLN and Russia's merchandise sales to Poland, there is no longer present a phenomenon of growing correlation when rising the delay of exports to the exchange rate. Thus here, it is rather not the postponed reaction of exports for the shifts in the relation between currencies anymore that results in the occurrence of the variables' connection, but this instantaneous response of the exchange rate to an adjustment in the value of trade and a consequent change in flows of foreign currencies in the market. Therefore, the explanation of

discussed positive relation can be a general tendency towards depreciation of the zloty (including with regard to RUB), caused by increased purchases from Russia in a given period and the resultant growing demand for foreign currencies needed to pay for imports, and towards the appreciation of the ruble (also in relation to PLN), to which Russian exporters exchange money acquired from intensified trade with Poland.

5. Conclusion

As the analyses indicate, the crude oil price seems to be the most important factor determining the exchange rate of the zloty against the ruble. It affects considerably the external value of Russian means of payment against all currencies. Of comparable importance are the actions taken by the Central Bank of the Russian Federation – the conversion of the exchange rate regime was accompanied by major destabilisation of the ruble's value and its depreciation. There is a rather weak connection between relations of the zloty and of the ruble to other currencies and they shape largely independently of each other, as evidenced for example by different tendencies occurring in Polish and Russian foreign exchange markets or by low correlation between the EUR/RUB and the EUR/PLN, taking place in the analysed period. A noteworthy rise in the volatility of the ruble's value against the zloty, observed since the ending of 2014, increases additionally the uncertainty regarding the future development of the mutual relation of the two currencies.

REFERENCES:

1. CBR, 2016a, Foreign Currency Market, http://www.cbr.ru/eng/currency_base/dynamics.aspx, 15.01.2016.
2. CBR, 2016b, The Bank of Russia FX policy, http://www.cbr.ru/eng/dkp/?PrtId=e-r_policy, 15.01.2016.
3. Eurostat, 2016, Database, <http://ec.europa.eu/eurostat/data/database>, 15.01.2016.
4. GUS, 2016, Handel zagraniczny, <http://swaid.stat.gov.pl/SitePagesDBW/HandelZagraniczny.aspx>, 15.01.2016.
5. IMF, 2014, Annual Report on Exchange Rate Arrangements and Exchange Restrictions, Washington.
6. Michalczyk W., 2012, Ewolucja polityki walutowej w Polsce po roku 1989 w perspektywie przystąpienia do strefy euro, Wyd. UE, Wrocław.
7. Michalczyk W., 2013, The Exchange Rate Policy of Poland in the Period of Turbulences in European Public Finance, (in:) Z. Machová, N. Uhrová (eds.), Economic Policy In The European Union Member Countries, Vysoká škola báňská – Technická univerzita, Ostrava, pp. 235-248.
8. Michalczyk W., 2014, The Exchange Rate of Russian Ruble against Polish Zloty after 2004, (in:) В. Р. Окорочков (ed.), Экономика, экология и общество России в 21-м столетии, Санкт-Петербургский государственный политехнический университет, St. Petersburg, pp. 27-36.
9. NBP, 2015, Raport o inflacji – marzec 2015 r., Warsaw.
10. NBP, 2016, Narodowy Bank Polski, <http://www.nbp.pl>, 15.01.2016.
11. USEIA, 2016, Spot Prices, http://www.eia.gov/dnav/pet/pet_pri_spt_s1_d.htm, 15.01.2016.

СИНЕРГЕТИЧЕСКИЙ ПОДХОД К ФОРМИРОВАНИЮ ИНФОРМАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКИ УКРАИНЫ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ

*Украина, Киев, Национальный технический университет Украины
“Киевский политехнический институт”*

Очевидно, что глобальный мир находится на пороге системного кризиса, который наблюдается почти во всех сферах жизнедеятельности. Согласно теории синергетики можно констатировать, что глобальная система находится в точке бифуркации, в которой система становится неустойчивой относительно флуктуаций и возникает неопределенность: станет ли состояние системы хаотическим или она перейдет на новый, более дифференцированный и высокий уровень упорядоченности. Современный системный кризис детерминирует формирование новой парадигмы устойчивого развития (УР) цивилизации и сопровождается ростом различных видов параметров, вызывающих неустойчивое состояние человечества и окружающей его среды в неразрывном единстве. Среди основных параметров, которые вызывают неустойчивое (бифуркационное) развитие глобального мира можно выделить следующие виды:

- *социальные* (растущая численность населения на планете; рост военных конфликтов; рост интенсивности миграционных процессов, приводящих к перемешиванию и взаимопроникновению культур; расширение сознания (индивидуального и коллективного); увеличение числа степеней свободы личности, что приводит к «пассионарному взрыву»);
- *экономические* (глобализация экономических, энергетических и финансовых рынков, что приводит к увеличению социально-экономического разрыва между бедными и развитыми странами);
- *экологические* (интенсивное потребление невозобновляемых эколого-энергетических ресурсов; загрязнение окружающей среды; изменение климата);
- *информационные* (ускорение движения глобализации к ноосферной фазы развития человечества – информационного общества, где значительная часть ВВП обеспечивается деятельностью по производству, обработке и распространению информации и знаний).

Ускоренная смена вышеупомянутых параметров устойчивости приводит к развитию процессов, среди которых (с точки зрения синергетики) по степени влияния на социо-эколого-экономическую глобальную систему можно выделить две основные группы:

- 1) процессы, приводящие к хаосу в системе вследствие роста энтропии;

2) процессы, приводящие к порядку в системе вследствие уменьшения энтропии.

Относительно первой группы процессов следует отметить, что в современной науке понятие «хаос» приобретает общекультурного статуса, а при его интерпретации – на передний план выдвигаются такие семантические (смысловые) аспекты, как внутренняя активность и креативный потенциал, т.е. по мере расширения сознания происходит увеличение степеней свободы личности. Реализация креативного потенциала, базируясь на идеях Л.Н. Гумелева [2], приводит к «взрыву пассионарности (или пассионарному толчку)», т.е. мутагенному сдвигу, порождающему разнообразные отклонения от общепринятой социальной нормы поведения. Через хаос осуществляется связь разных уровней иерархии организации. В соответствующие моменты неустойчивости малые возмущения, флуктуации могут разрастаться в макроструктуры. Из хаоса, как энергичного и неупорядоченного самодвижения элементов, при умелом и эффективном руководстве возникает самоорганизация, что способствует стабилизации общества. «Взрыв пассионарности» можно расценивать, как рост энтропийной составляющей в состоянии системы, за счет которого параллельно идет активное подключение к новым структурным уровням (информационно-энергетическим), что способствует осознанию единства с окружающим миром, и поэтому может быть рассмотрено как неэнтропийный фактор, или параметр порядка. Иными словами, неустойчивость (хаос) в системе является источником появления новой организации (порядка).

Дефиниция понятия «порядок» также определяется неоднозначно. С одной стороны, порядок означает наличие структурных уровней в системе, их иерархическую организацию, установления закономерных связей между уровнями и подуровнями системы. Наличие порядка позволяет системе достаточно быстро адаптироваться к изменениям окружающей среды, приводя в действие механизмы самоорганизации. В то же время любой порядок – это одновременно и ограничения степеней свободы структурных элементов, составляющих сложное целое. Порядок способствует выживанию системы, но лишает ее определенных степеней свободы [1]. Еще Илья Пригожин подчеркивал, что равновесие (в нашем контексте - порядок) угнетает любую систему, живая природа ее не терпит, чтобы выжить, она должна развиваться, эволюционировать, то есть находиться «вдали от равновесия». Только системы, далекие от равновесия, системы в состояниях неустойчивости, способны спонтанно организовывать себя и развиваться. Равновесие это, так сказать, тупик эволюции. Как отмечал Л. С. Берг, эволюция не сплошь есть развертывание; она складывается из трех процессов: 1) повторения уже существующих форм; 2) образования новых; 3) предварения будущих [3]. В XXI веке именно информационные параметры обусловили предпосылки реализации ноосферной парадигмы УР глобального мира, основанной на

идеях французского философа П. Тейяр де Шарден и украинского естествоиспытателя (основателя геохимии, биогеохимии и радиогеологии, космизма) В. И. Вернадского. Информация становится тем важнейшим ресурсом, который составляет основу формирования информационной экономики [4]. Под информационной экономикой, следует понимать производственную систему в сочетании со сферой потребления, где информация является ведущей производительной силой, решающим средством и предметом труда [5]. В информационной экономике главное внимание уделяется вопросам исследования кризисных и критических явлений, нелинейных, неустойчивых и необратимых процессов, управление риском и безопасностью для обеспечения условий УР в эпоху становления информационного общества.

Международный союз электросвязи (МСЭ) выделяет трехступенчатую модель, по которой страны или регионы движутся в развитии информационной экономики [6]. Ее первым этапом является сетевая готовность, которая отображается распространением инфраструктуры информационных технологий (ИТ) в обществе или стране, степень доступа частных лиц, предприятий и организаций к этой инфраструктуре. Второй этап включает интенсивность, в частности, степень внедрения ИТ, упор делается на навыках эффективного использования ИТ. Третий этап характеризуется эффективностью использования ИТ в конкретном обществе или регионе. Таким образом, МСЭ определяет, что выход на заключительный этап развития информационного общества, означает становление страны или региона конкурентоспособным игроком в информационной экономике, что, конечно, зависит от успешности первых двух этапов.

Согласно концепции МСЭ участие в информационном обществе невозможна при отсутствии сетевой инфраструктуры ИТ и развития информационно-коммуникационных технологий. В табл. 1 приведены рейтинги некоторых стран по Индексу сетевой готовности (Networked Readiness Index - NRI) [7].

Передовыми странами по темпам развития сетевой готовности являются Финляндия, Сингапур и Нидерланды. Положение Украины в рейтинге указывает на отставание в темпах развития информационного общества и необходимости изменений в государственной политике по распространению ИТ-инфраструктуры.

В табл. 2 приведена динамика изменения рейтинга некоторых стран по Индексу развития информационно-коммуникационных технологий (Information Development Index - IDI) за период 2008-2011 гг. [8].

Таблица 1 - Рейтинг некоторых стран по Индексу сетевой готовности (NRI)

Рейтинг	Страна	2013	2012
1	Финляндия	5.98	5.81
2	Сингапур	5.96	5.86
3	Швеция	5.91	5.94
4	Нидерланды	5.81	5.60
5	Норвегия	5.66	5.59
6	Швейцария	5.66	5.61
7	Великобритания	5.64	5.50
8	Дания	5.58	5.70
9	США	5.57	5.56
10	Тайвань, Китай	5.47	5.48
	...		
43	Казахстан	4.32	4.03
54	Российская Федерация	4.13	4.02
73	<i>Украина</i>	3.87	3.85

Таблица 2 - Рейтинг стран по Индексу развития информационно-коммуникационных технологий (IDI)

Страна	Рейтинг 2011	Индекс 2011	Рейтинг 2010	Индекс 2010	Рейтинг 2008	Индекс 2008
Республика Корея	1	8,56	1	8,40	1	7,80
Швеция	2	8,34	2	8,23	2	7,53
Дания	3	8,29	4	7,97	7	7,12
Исландия	4	8,17	3	8,06	3	7,46
Финляндия	5	8,04	5	7,87	12	6,92
Нидерланды	6	7,82	9	7,61	5	7,30
Люксембург	7	7,76	7	7,78	4	7,34
Япония	8	7,76	13	7,42	11	7,01
Великобритания	9	7,75	10	7,60	10	7,03
Швейцария	10	7,68	8	7,67	9	7,06
Гонконг, Китай	11	7,68	6	7,79	6	7,14
...						
Российская Федерация	38	6,00	47	5,38	49	4,42
...						
Беларусь	46	5,57	52	5,01	58	3,93
...						
Тринидад и Тобаго	61	4,57	61	4,36	56	3,99
...						
<i>Украина</i>	67	4,40	62	4,34	59	3,83

Данные табл. 2 свидетельствуют, что передовыми странами по индексу IDI являются: Корея, Швеция, Исландия, Дания, Финляндия и др. Украина перешла с 59 на 67 место, несмотря на незначительное увеличение индекса.

Новый информационный ресурс начинает играть значительную роль в производственных системах не только развитых стран, но и в социально-экономической жизни развивающихся стран. То есть процессы локальной упорядоченности в развивающихся странах будут происходить за счет притока энергии извне (речь идет о внедрении ИТ-технологий передовых стран). Именно глобальные ИТ-технологии (социальные сети, мобильные устройства, облачные технологии) из ведущих стран и совместное их управление существенно изменит бизнес и общество, разрушат старые бизнес-модели управления в развивающихся странах.

Например, в Украине трансформация старой бизнес-модели управления макроэкономикой постепенно происходит в результате распространения систем электронного управления, в частности ИТ-проектов в сфере государственных услуг, связи, медиа, образования, здравоохранения. Применение на всех уровнях государственных органов электронного управления обеспечит упорядоченность в вопросах контроля, исключит дублирование бизнес-процессов и данных, что в итоге позволит сократить бюджетные расходы и увеличить качество предоставляемых услуг. Значение Индекса электронного участия Украины относительно других стран за 2012 г. представлено в табл. 3. [6].

Таблица 3 - Индекс электронного участия некоторых стран, 2012 г.

Страна	Электронная информация, уровень реализации, %	Электронная консультация, уровень реализации, %	Электронное восприятие решений, уровень реализации, %	Суммарный показатель, уровень реализации, %
Великобритания	65	75	67	75
США	80	70	54	68
Канада	80	65	54	65
Республика Корея	85	60	59	65
...				
<i>Украина</i>	50	18	25	27
...				
Российская Федерация	25	0	17	11

Любая страна также не получит преимуществ информационной экономики без большого процента людей, у которых есть знания и навыки максимального использования ИТ-технологии. Именно, развитие информационных сетей наделяет человека каждой страны

дополнительными степенями свободы, способствует расширению его кругозора, пробуждает новые потенциальные возможности и в то же время усиливает ощущение причастности ко всему, что происходит в глобальном мире.

В то же время, стремительное развитие современных ИТ-технологий и переход человечества к ноосферному развитию (прежде всего, ведущих стран) несет в себе не только новые блага, но новые угрозы, риски и информационные войны. Именно поэтому, согласно идеям П. Тейяр де Шардена и Вернадского базовыми постулатами ноосферного УР глобального мира являются следующие:

- человечество должно стать единственным в экономическом и информационном отношениях;
- ноосфера не может быть создана без прекращения войн между народами;
- человечество должно прийти к полному равенству рас, народов независимо от цвета кожи и других субэтнических различий.

Вышеупомянутые положения свидетельствуют, что положительная сторона реализации глобального синергетического порядка заключается в том, что при его установке могут прекратиться войны на планете, наступит всеобщий мир, а высокий уровень информационно-технических достижений и умелое манипулирование сознанием приведут к глобальному консенсусу между разными странами.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ:

1. Калинина Н. М. Глобализм и глобализация в свете синергетического мировидения [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.unep.org/greenconomyhttp://spkurdyumov.ru/forecasting/globalizm-i-globalizaciya.
2. Гумилев Л.Н. Этногенез и биосфера Земли. – М.: Мысль, 1991. – 496 с.
3. Берг Л. С. Номогенез, или эволюция на основе закономерностей. – Петроград, 1922. (По изданию: Л. : Наука, 1977.– С. 82-94.
4. Мельник Л. Г., Дегтярёва И. Б. Роль новых информационно-коммуникационных технологий на пути к информационной экономике //Механізм регулювання економіки, 2005. – № 3. – С. 199.
5. Мельник Л. Г. Информационная экономика. – Сумы: ИТД «Университетская книга», 2003. – 286 с.
6. Bornman E. The Mobile Phone in Africa: Has It Become a Highway to the Information Society or Not?. – Contemporary Educational technology, 2012, 3(4), 278-292. - www.cedtech.net/articles/34/343.pdf.
7. The Networked Readiness Index 2013. – World Economic Forum. – http://www3.weforum.org/docs/GITR/2013/GITR_OverallRankings_2013.pdf.
8. Измерение информационного общества, 2012, МСЭ [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.itu.int/ITU-D/ict/publications/idi/material/2012/MIS2012-ExecSum-R.pdf>.

МЕСТО РОССИИ НА МИРОВОМ РЫНКЕ ТОВАРОВ И УСЛУГ

Санкт-Петербург, Санкт-Петербургский политехнический университет Петра Великого, Институт промышленного менеджмента, экономики и торговли, Международная высшая школа управления

Положение страны в мировой экономической системе во многом определяется ее местом в мировом рынке. Внешние торговые отношения позволяют России наращивать экспорт товаров и услуг, состояние доходов бюджета и развивать благоприятные экономические отношения с другими странами.

Экспортная и импортная ситуация в России соответствует спросу на российские товары на мировом рынке и запросам иностранных товаров на внутреннем рынке страны. Однако она не соответствует возможностям развития промышленного, интеллектуального и экономического потенциала страны, обусловленного спадом производства и неконкурентоспособностью большинства российских товаров.

Основным товаром экспорта России является сырая нефть, природный газ и нефтепродукты. В данном сегменте заключается около 70% всех экспортируемых товаров. Вторым по значимости экспортируемых товаров являются металлы. Россия один из крупнейших экспортеров таких металлов как: никеля и алюминия, а так же почти монополист металлов платиновых групп. Так же стоит отметить экспорт вооружения в более чем 55 стран мира, предоставление своих услуг в ядерной и космической промышленности.

Однако такие отрасли как высокоточное оборудование, транспортные средства и машины занимают очень низкий процент в экспортном потенциале страны и в большей степени ориентированы на страны СНГ, что, в свою очередь, вынуждает Россию импортировать данные товары из-за рубежа.

В связи с кризисом 2009 и 2014 годов, внешнеторговый оборот РФ на 2015 год составил 534.4млрд.\$ что на 66.4% ниже 2014 года. Экспорт на 2015 год составил 340.3млрд.\$, импорт 194.1млрд.\$

Основными торговыми партнерами России в 2015 года среди стран дальнего зарубежья были: Китай, товарооборот с которым составил 88,4 млрд. долл. США, Нидерланды – 73,2 млрд. долл., Германия – 70,1 млрд. долл., Италия – 48,5 млрд. долл., Турция – 31,1 млрд. долл., Япония – 30,8 млрд. долл., США – 29,2 млрд. долл., Республика Корея – 27,3 млрд. долл.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ:

1. Мировая экономика, учебник под редакцией Николаевой И.П., М, 2007г. С. 42-58

2. Международная экономика, учебник под редакцией Киреева А., М, 2007г. С. 98-114
3. Официальный сайт Росстата.- Режим доступа: <http://www.gks.ru/>
4. Официальный сайт Eurostat. – Режим доступа: www.eurostat.eu
5. Официальный сайт МВФ. – Режим доступа: www.imf.org
6. Е. Р. Счисляева, А.В. Арфае. Международный бизнес. Учебное пособие. СПб.: Издательство Политехнического Университета, 2006, стр. 266

УДК 339.92

К.О. Соснина, С.В. Шкиотов

МЕХАНИЗМ РАЗРЕШЕНИЯ СПОРОВ В РАМКАХ ЕАЭС КАК УГРОЗА ЕГО РАЗВИТИЮ

Ярославль, Ярославский Государственный Технический Университет

Серьезные вызовы, стоящие сейчас перед ЕАЭС, обусловлены не только слабой конъюнктурой мирового хозяйства или структурными диспропорциями российской экономики, но и внутренними противоречиями союза, в частности, неразвитостью политических институтов и процедур.

Механизм функционирования ЕАЭС в настоящий момент описывается моделью политического торга. Это проявляется и в оппортунистическом поведении участников ЕАЭС в условиях санкционной войны против России, когда внешнеполитические и экономические трудности используются, например, для реэкспорта запрещенной продукции или как дополнительная возможность выторговать уступки со стороны крупнейшей экономики союза. И в том, что любые экономические проблемы взаимной торговли в рамках ЕАЭС могут быть переведены в политическую плоскость и наоборот. Зачастую, вместо Евразийской экономической комиссии (ЕЭК), призванной разрешать все торговые неурядицы в отношениях стран-партнеров на первый план выходят личные звонки и переговоры президентов. Это и порождает пагубную практику, когда вместо консоциативной (компромиссной) модели принятия решений и разрешения споров в рамках действующих институтов, выстраивается альтернатива в виде модели политического торга.

Приведем ряд факторов, которые, по нашему мнению, сформировали столь специфическую модель принятия решений в рамках ЕАЭС:

1. Дилемма «союза неравных». Экономическое неравенство стран-участниц ЕАЭС [1] порождает известный соблазн диктата политического, несмотря на формально провозглашаемые принципы равноправия и учета национальных интересов Сторон.
2. Авторитарные режимы, отсутствие значимой политической конкуренции [2]. Политические лидеры России, Белоруссии и Казахстана

занимают руководящие должности на протяжении трех и более сроков, что формирует весьма специфические паттерны поведения.

3. Длительная институционализация процедур разрешения споров в рамках ЕАЭС. Стремительность создания ЕАЭС на практике означает не только отсутствие дисциплины в вопросах исполнения многообразных норм Союза, но, и самое главное, отработанных процедур разрешения споров между участниками интеграционного объединения.

4. Механизм создания ЕАЭС. В основе механизма создания ЕАЭС находится не избирательный, а механистический принцип включения стран в состав союза, преобладание геополитических целей над экономическими.

Рассмотрим ряд примеров, демонстрирующих формирующуюся сейчас практику разрешения торговых споров в рамках ЕАЭС.

Формальная (консоциативная) модель разрешения споров. В 2013 г. между странами таможенного союза России, Белоруссии и Казахстана (ТС РБК) возник спор по поводу ввоза из третьих стран зерноуборочных комбайнов. Эта проблема обострилась после присоединения России к ВТО, когда пошлины на ввоз этой техники были серьезно уменьшены, а ее импорт стал резко расти. Расследование, проведенное ЕЭК в связи с резко возросшим импортом комбайнов на территорию стран-членов ТС РБК, привело к решению о введении в феврале 2013 года специальной защитной пошлины в 27,5%. Поскольку в Казахстане своих мощностей по производству такой техники нет, это решение оказалось очень болезненным для экономики страны. Казахстанская сторона воспользовалась правом вето, и дальше, в соответствии с прописанными в договоре и регламенте ЕЭК процедурами, а в сентябре на уровне премьер-министров стран Единого экономического пространства была достигнута договоренность о введении защитной меры в виде квоты на ввоз зерноуборочных комбайнов на рынок ТС РБК в общем размере 774 единицы в год с распределением между странами по историческому принципу [3]. Этот кейс показывает, что разрешение споров между странами ТС РБК на основе поиска компромисса, в рамках действующих процедур и институтов, – возможно, а ЕЭК вполне жизнеспособная структура.

Неформальная модель политического торга. Так, начало 2010 г. ознаменовалось традиционным обострением отношений России и Белоруссии по поводу условий поставок энергоресурсов. Начавшийся во второй половине декабря 2009 г. конфликт, в ходе которого Москва пригрозила лишить Белоруссию льготных поставок нефти, а А. Лукашенко заявил о намерении покинуть ТС РБК, если Россия будет продолжать игнорировать энергетические интересы Белоруссии, стороны смогли урегулировать лишь к концу января 2010 года [4]. Или, например, в ответ на конфликт белорусской стороны с менеджментом российского «Уралкалия» в 2013 г., Россия поспешила ввести ряд торговых

ограничений на импорт молочной продукции из этой страны. В свою очередь, согласие Белоруссии на присоединение к ЕАЭС напрямую увязывалось А. Лукашенко с вопросом об отмене перечисления вывозных таможенных пошлин в российский бюджет от экспорта нефтепродуктов. Резкая девальвация рубля в конце 2014 г., сделавшая российскую продукцию более конкурентоспособной на рынках стран со стабильной валютой, вынудила Н. Назарбаева по официальным и неофициальным каналам транслировать идею о необходимости создания заслона на пути российского импорта. Так, уже весной 2015 г. вопреки нормам ЕАЭС Казахстан ограничил на 45 дней ввоз некоторых видов моторного топлива из России, поскольку дешевые бензин и дизтопливо заполнили казахстанские хранилища еще с начала года. При том, что подобные ограничения не прописаны в договоре о Таможенном союзе и тем более, в соглашениях по ЕАЭС, которые вступили в силу с начала 2015 года [см. подробнее: 5].

ЕЭК де юре являясь институциональным ядром ЕАЭС берет на себя не только задачи формирования унифицированных правил, норм и процедур, но и практику разрешения споров между странами объединения. Проблема заключается в том, что, как и любая другая наднациональная бюрократическая структура ЕЭК работает медленно: разрешению споров предшествует процедура создания согласительных комиссий, обмен документами и т.п. Это вступает в противоречие с неформальной практикой «телефонного права» президентов, позволяющей не только оперативно устранять любые споры, минуя установленные процедуры и правила, но и вводить торговые ограничения, зачастую не предусмотренные нормативным режимом ЕАЭС. Это создает не только репутационный ущерб для деятельности ЕЭК, но и подрывает саму основу функционирования этого института, превращая его в формально существующий при президентах орган по выработке нормативной базы, которая, впрочем, слабо соблюдается.

Таким образом, модель политического торга пока остается наиболее действенным механизмом разрешения споров в рамках ЕАЭС, более того сложившаяся практика демонстрирует не только слабость институтов наднационального регулирования, процедур разрешения экономических споров, но и то, что сиюминутные политические выгоды перевешивают долгосрочные экономические интересы.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ:

1. The World Bank Database. [Электрон. данные] <http://data.worldbank.org/country/>
2. Polity IV. [Электрон. данные] <http://www.systemicpeace.org/polity/polity4.htm>
3. Ивантер А. «Серые зоны» Таможенного союза – результат недоинтеграции. [Электрон. ресурс] <http://expert.ru/expert/2014/04/seryie-zonyi-tamozhennogo-soyuza--rezultat-nedointegratsii/>
4. Астахова С. К участию Белоруссии в таможенном союзе // Россия и новые государства Евразии. 2010. № 1. С. 64-71.

ACTUAL RUSSIAN-CHINESE TRADE RELATIONS

*Saint-Petersburg, SPBPU,
Institute of Industrial Management, Economics and Trade, IGMS*

Introduction

China leads the rating list of Russia's main trading partners for four last years. As a result of arising confrontation with the European Union and the United States in Russia began to talk about "turning to Asia", that is the shift of policy priorities from the EU and the Middle East to South and East Asia, particularly in China, Japan, South Korea and Vietnam. Particularly interesting is, of course, China, which now has political and economic goals, largely coinciding with Russian plans for Eurasian integration. This work is focused on analysis of the current Russian-Chinese trade relationships, main trends and problems.

Characteristics of Russian-Chinese trade and the factors that influenced on the trade development

According to the General Administration of Customs (GTU), China, Russia's trade with China in 2015 was \$ 68 065 150 000 (-28.6%), including Russian exports to China - \$ 33 263 760 000 (-20.0%) and imports from China - 34 801 390 000 USD (-35.2%). Russia in the ranking of 20 major trading partners of China ranked 16 th.

According to Russian and Chinese experts, the slowdown of the dynamics of mutual trade in 2015 was due to a number of objective factors, formed in 2014, the deferred effect of which was full appeared in 2015:

Firstly, the overall geopolitical tensions, complication of the situation in Ukraine, the economic sanctions against Russia, the deterioration of the global trade environment (including the decrease of demand on foreign markets), the debt problems of the EU and the US.

Second, the slowdown in economic growth in Russia and China.
Third, the falling down of global energy prices and raw materials, which account for over 70% of Russia's exports to China.

Fourth, the reduction of the purchasing power of Russian consumers of Chinese products due to the sharp fluctuations of the ruble exchange rate as compared with major world currencies, including the Chinese Yuan.

Fifth, the increasing pressure of downward trend in foreign trade of China, which began in 2014. Thus, according to customs statistics, China's foreign trade turnover in 2015 decreased by 8.0% to \$ 3 958.64 billion, including exports - 2.8% to \$ 2 276,57 billion and imports - by 14.1% to \$ 1 682,09

billion. The negative dynamics is observed not only in trade with Russia, but also with the major trade partners of China. In particular, trade with the EU has decreased by 8.2% to \$ 564.85 billion, with ASEAN - 1.7% to \$ 472.16 billion, with Japan - by 10.8% to 278.64 bln. dollars. A slight increase (+ 0.6%) was in trade with the United States (US \$ 558.38 billion).

Conclusion

Today, the sphere of the procurement foreign equipment, goods and services abroad is fully controlled by the government. This concerns of major projects, the share of state participation in which is more than 50%, as well as investment projects with state support. Naturally, the preference will be given to friendly countries such as China.

For improving bilateral economic relations between Russia and China is needed a systematic implementation of joint government projects, such as projects of gas and oil pipelines. Also Russia needs structures, which will realize cooperation between China and Russia.

Russians should develop a detailed program of the possible destinations for Chinese investment in Russia, and so that it takes into account the interests of the Chinese too.

The most important factor is the condition of the Russian railways - their throughput capacity, the speed of movement of cargo trains, the tariffs, the possibilities of multimodal transport. In order to meet this factor is needed government investment aimed at improvement the country's infrastructure.

REFERENCES:

1. Портал Внешнеэкономической Информации. – URL: <http://www.ved.gov.ru>
2. Информационное агентство Стрингер . – URL: <http://stringer-news.com>
3. Российская газета. – URL: <http://rg.ru>
4. Информационное агентство BBC. – URL: <http://www.bbc.com>

СЕКЦИЯ 2

ГЛОБАЛЬНЫЕ И НАЦИОНАЛЬНЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ И СОЦИАЛЬНО-ПОЛИТИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ И МЕХАНИЗМЫ ИХ РЕШЕНИЯ

UDK 330

M. Bláhová

ACCELERATED SHIFTS AND FLEXIBILITY IN POST-MODERN SOCIETIES – POSITIVES AND NEGATIVES

*Bratislava, Faculty of Applied Languages,
University of Economics in Bratislava*

Living in the contemporary world and modern societies of the 21st century has been accompanied by a number of new knowledge and experience. There is more and more effort required to follow all the modern trends and get oriented in the middle of data and information we are overwhelmed by.

Life pace accelerates, thus resulting in changing typical models of society life styles. All these phenomena have their positives as well as negatives. Citizens are frequently more aware of the positives that result in more comfortable life styles, easier access to attractive commodities, saving more free time for their favourite activities, etc. However, negatives that come hand in hand with these advantages should not be omitted, although mentioning them is not that popular.

One of the negative sides of living in post-modern societies are - distracted relations in families, having been reflected in labour relations and their impacts on societies as a whole, thus creating a vicious circle. The submitted paper tries to outline some important aspects in society development and, perhaps, try to point out some solutions for the given issue.

Times when idyllic childhood was an important pre-requisite for successful adulthood and when obtaining a convenient life-time job meant safety, content and undisturbed reality for family life have definitely gone. Times when people got married to be “always together - for better or worse,” and when retirement meant enjoying trouble-free and secured seniority are over as well.

We witness totally new trends in living styles that result in a number of advantages and higher living standards of most developed countries. The quality of life has definitely increased in most countries world-wide and it is better than ever before in the past. However, the price people are to pay for such a luxury is high.

So, there is a question, or more than one to be raised – is all the wealth, comfort and welfare worth of that high price? And what is it, in fact, we all have to sacrifice in the name of progress, modern technological achievements, innovations that we are surrounded by?

At first sight we are, perhaps not quite aware of all risks we are to face – the price we pay for luxurious commodities – and it is not exclusively finances we have in mind. We live in accelerated world, in accelerated societies, where most people, including the youngest generation, have been on constant move. However, researchers claim that humans' abilities are limited regarding finding as well as accepting adequate balance in life styles under conditions the post-modern societies burden us with. A number of research teams thus claim that we are approaching the edges of our capacities.

Constant accelerations, overloading, enormous requirements for flexible and fast decision-making, and especially the ever-present stress, result in ill health, eroding family ties, corrupted friendships, loss of employee-employer loyalty, etc.

Professional research workers warn that the civilized world has reached a break-even point – moving beyond it might result in structural disaster – e.g. some natural resources have been depleted in such an extent and the process continues in such a speed that neither the Nature nor humans are able to adequately renew or replace them. The modern civilized world produces toxic emissions in such quantities that most environmental activities lack behind and are unable to cope with ever increasing production capacities and unceasing demand for higher profits from the side of large multinational companies worldwide. These factors are responsible for deteriorating population's health conditions accompanied by climate changes, modern ways of life that produce more pollutant waste, etc.

Social models have changed, especially under the ever-present impacts of globalization. This resulted in the fact that original and typical societal structures have come under increasing pressure and were discredited. New dynamics of development in economic and social relations have had obvious consequences of the process. The world has been in constant move and a model of a social welfare state has hardly been sustainable, due to its financial severity.

The 1990s had been turbulent in most eastern and central European countries and their economies as well as political environments. Their markets were suddenly open to a seemingly unsaturated demand for new commodities and services of different types.

Large multinational companies were eager to transfer their production capacities to these new regions. Even though their top managements had been quite unfamiliar with new territories of their interests, due to relative isolation between East and West, very soon they became aware of new potential these areas involve. Transnational companies had found well educated labour force in new regions of their interests that was much cheaper than were the expenses on

their domestic workforce. And moreover, it was even less costly to transfer part of their production capacities within Europe than to move them and train new workers somewhere in Asia.

The eastern European countries, however with their great expectations had not been prepared to face social disproportions that followed material advantages. Social inequalities had opened the ever increasing gaps between social levels – reality that had been quite unknown before. A number of people were to face massive layoffs, a number of domestic companies had to close down and the had gone bankrupt. They were unable to compete with well-organized and financially well- established international companies. It was especially older generation of the population that was unable to keep pace with new structural changes and these people were unable to join new structures of, the so called early phase of capitalist production and free market.

Thus, major part of, especially lower educated layers of population, started to sink to lower and poorer levels of their particular societies. On the other side, some other, more privileged groups of population, had enjoyed enormous increase of their life styles and became wealthy, asset-owning and formulating common repute.

These societies and their economies in transition witnessed shifts in value orientation that became more superficial and crucial for large masses of population. Not all people were able to join the “new rules and conditions“ or acquire “appropriate phrases, gestures and expressions“ that symbolized new, successful class of latter entrepreneurs.

There was an increasing group of people who were left abandoned, disappointed and helpless in new life conditions they could hardly adapt to live in. Superficial phrases frequently symbolized success, as material and visible forms of existence became the ultimate goals of newly-created societies and their populations. Economic turbulences had, of course, been reflected in political trends as well.

Aggravated circles and increased demand for flexible skills at workplaces placed heavy burdens on people accompanied with enormous stress that has had its side-effects. More and more frequently we are expected to execute more than one activity at a time, e.g. to phone and work on computer, or telephone during driving a car. This activity has been prohibited by law in most countries, however, using handfree system may detract attention and act negatively as well.

Apart from ill medical impacts, a question should be raised whether such activities are of good quality if they are provided just incidentally. To be able to join everyday life activities, most people face enormous stress to be able to absorb ever increasing piles of information within relatively short periods of time. Many people are unable, or just with utmost difficulties, to process the overwhelming data and be able to process them in adequate way for their own personal or professional purposes.

That is the reason why a flexible individual has become an idol and modern hero of contemporary era – the one that is able to react immediately on all amendments and use them to one's full capacity. This fact itself would not be considered as negative, however it may easily turn into a complex issue as soon as it becomes the only and ultimate criterion in one's career or in case it has its impacts on family life and their existence.

Accelerated existence pushes on individuals to struggle for their everyday's life existence. What was considered as success yesterday, has been forgotten today – there are more eager newcomers that are ready to prove their qualities. These individuals are prioritized as due to them companies' profits rise, they are able to conclude new and gainful contracts, they penetrate to new markets. In the name of their businesses, they acquire new customers and consumers for their commodities, readers or spectators for entertainment services they provide, etc.

Companies push on their employees to be more flexible, to get oriented in the global network of opportunities, risks, they discourage them from being fixed on long-term activities – economic return is supposed to be in short or medium-term periods. These individuals have constantly been challenged to establish ever more and new business contacts, to get oriented in new business projects that would bring immediate profits. They are frequently encouraged to leave old partners, contacts or relations, in the name of flexibility and success, they keep moving on with never ending doubts in their own self-satisfaction. Constant pressure on new and short-time contacts, this volatility, unloyalty, i.e. absolute flexibility - then has been reflected in personal and intimate relations between partners. Why to stay with the first wife (husband) if there are so many new, attractive opportunities to enjoy? To hesitate or refuse such a "chance" equals to admitting one's total inflexibility and failure in renouncing potential opportunities, such a behaviour might be considered as showing signs of stagnation or weakness.

Modern society tends to be rather suspicious to those who would follow the old-fashioned manners of loyalty – whether in their workplaces or within their families. Good old friends are replaced by new ones – they might be more attractive and useful for future projects, so why to bother with the old ones who are unimportant any longer?

Mass media and a host of reality shows, TV-series, etc. also support the above mentioned trends. People are more frequently involved in endless television series and they seem to cease making differences between real life and fiction.

In the past, man was considered to be serious and respectful when he was married and had his own family. This status gave him credibility that guaranteed loyalty and responsibility. Today, an ideal employee is a divorced man that is unscrupulous, totally flexible, ready to work long hours not only during week-days but also week-ends. Such a man is keen to earn as much as possible to

meet all his commitments – thus he is absolutely flexible to accept all conditions from his employers.

These are totally negative expressions of human characters that have destructive impacts on interpersonal relations and become more and more widely spread and taken for granted. A number of people have accepted these rules and they have identified their models of behaviour with these rational economic-based forms. The consequences might be fatal – economic rationality disrupts social rationality and that can be alarming for humans' future existence. Even those who would like to follow traditional family-oriented models have been challenged by these new models of behaviour. These people face constant stress and pressure as they are dependent on success and positive achievements. In case they are unable to face cruel rules of competition, they tend to fail and they occur in vicious circle of uncertainty for their own as well as their families' existence. Anxiety intrudes in family lives, thus turning them into more flexible units where traditional clues and rituals disappear.

Successful people are able to ensure high level living standards for their families with a host of material achievements. However, success and luxury have to be paid for, as mentioned above. Due to statistical data and sociological research, successful and goal-oriented people spend with their children between thirty to sixty minutes a day. This is but one of many other factors that have negative impacts on sound family relationships.

Accelerated way of life cuts the time spent together to minimum – there is no time left for traditional family rituals, as every day is different. This results in the fact that there is no real clue that would keep families together – typical family habits or manners cease to exist. Small children cannot build their particular models of social co-existence within their traditional families – as there are none. Family members spend most of their time out of their households – at work, at school, in kindergarten, sports and other hobby activity clubs. They all usually meet in the evening. Even then, the short period of time before going to bed, most family members prefer to communicate through their smart phones, watching television, chatting through twitters or facebook with their virtual friends – instead of sharing their everyday impressions with their closest relatives.

Such a routine of everyday co-existence must be reflected in low level or total absence of emotional background. The youngest generation tends to accept the accelerated model of life from the earliest days of their lives – stress in the morning, not not be late for kindergarten, school, work followed by later activities through the day. Family meetings in the evenings are short and busy – checking homeworks and it is important not to miss some special prime time TV programmes – they will be in the centre of conversation next day at school or at work.

It seems that those who are flexible – those who have neither long-term goals nor old-fashioned views on traditional family lives – tend to become long distance runners. These new, trendy people are focused exclusively on their own

flexibility, they do not admit anything else, they are more and more unaware of recognizing when they, in fact, are happy – they simply consider it as wasting of their time. However, sociologists prove that people feel most happy when they enjoy doing what they like doing – not when “they just run because they are supposed to run.”

Such circumstances we are normally surrounded by and even more supported by various TV series of dubious quality that frequently substitute lack of cultural impressions and emotions, lead us from time to time to very specific situations when we tend to act in totally inappropriate way. We do things and follow behavioural models we absolutely disagree with, however we fail to eliminate them from our lives. We do not have enough energy to violate such models as they seem to be more comfortable than the old, traditional ones. We tend to compensate such a frustration by purchasing new, more advanced commodities that are frequently too sophisticated for us to handle, and thus enjoy them. So we tend to replace them by more advanced models even before we might establish a closer relation to the previous ones. The same is true for new relations and partnerships that people enter in hoping for improvement of their quality of life but due to accelerated way of life they are unable to establish close relations and they soon replace them by new, perhaps more exciting, attractive partners.

These activities, however, bring them less and ever shorter moments of satisfaction or happiness. Every new model of a computer, smart phone, TV set, car, etc., every new partner these people let into their lives tend to remove their emotional emptiness for shorter and shorter intervals of time. Nevertheless, people tend to continue in given stereotypes hoping that every new item and commodity, every new friend or partner could get them out of this vicious circle of emotional emptiness.

Most people are unable to distinguish the fact that such life models result from consumer-type society. Such a society, in general, becomes richer, however it has rather negative impacts on individuals. On one side, men usually enjoy a host of various experience and impressions, on the other side they have minimum skills to foresee and face potential obstacles and failures in their lives. It is more and more alarming that people are rather unable to cope with fatal events – e.g. when they lose jobs, when they have to face heavy family conflicts, partnership relations, serious diseases or other tragical events in their lives.

Modern societies are to face other forms of threats, too. On the turn of the 1920s and 1930s, Spanish philosopher Ortega y Gasset claimed that people living in modern and civilized world would be more and more dependent on things they would be unable to understand. What he had in mind was that new technologies and organizational structures caused that increasing number of population became dependent on a limited number of experts. Major part of population thus gets in position of “hostages” on behalf of a small group of professionals and there is no other choice but trust them that they would not abuse their dominant position. With technological advancement and progress,

the dependence on professionals has significantly increased within the passed decades.

So the question is, whether there is any reasonable solution or way out of the given status quo. The answer is positive, for sure, however a lot has been left on individuals and their potentials to cope with new phenomena of the modern, civilized and post-industrial society. There is a limited number of strong individuals who are able both to admit their failure and also retain enough energy and strong will to get out of the vicious circle. Such individuals are to re-evaluate their values and seek for best possible ways for remedy.

However, real life proves that majority of people tend to blame anyone else but themselves for their own failures. Most often it is the state that, in their eyes, failed to subserve its role. Social welfare states of modern types, of course, play significant, however not ultimate role in their citizens' existence and lifestyles. States should act as regulators and provide their population with at least minimum conditions for living a dignified life including social security, law and order, otherwise it is hard to consider democratic principles in society. If people are prevented from gaining their social rights, they fail in employing both their political as well as civic rights in efficient way. In such circumstances they remain in bondage of large multinational companies whose attitudes towards states are based exclusively on following their own purposes and interests. The general role of states means a certain infralinear service for keeping social reconciliation.

To summarize the topic, it is important to stress that acceleration and flexibility of most post-modern societies highlights a number of alarming issues that should not be overlooked or ignored by prominent institutions in particular societies. However, the ever increasing and deepening issues emerging from economic, political, cultural as well as religious disproportions result in massive disproportion within social layers of population, thus adding to further tension and potential clashes and disorders.

REFERENCES:

1. FRIEDMAN, B. M. (2005): The Moral Consequences of Economic Growth. 1st ed. New York.
2. FUKUYAMA, F. (2006): The End of History and the Last Man. New York: Avon Books, Inc.
3. GRENVILLE-CLEAVE, B., BONIWELL, I. (2009) : Rovnica štastia. Eastone Books. Open Mind.
4. KELLER, J. (2007): Teorie modernizace (194 s.). SLON, Sociologické nakladatelství. Edice: Studie.
5. McKAY, D. (2005): American Politics and Society. Blackwell Publishing.
6. MONTGOMERY, M. R., GRAGNOLATI, M., BURKE, K., PAREDES, E. Measuring Living
7. ORTEGA Y GASSET, J. (1984): Qué es conocimiento? (What is knowledge? Published in 1984, covering three courses taught in 1929, 1930, and 1931, entitled, respectively: "Vida como ejecución (El ser ejecutivo)" – "Life as execution (The executive being)", "Sobre la realidad radical" – "On radical reality" and "¿Qué es la vida?" – "What is Life?"). W.W. Norton & Company Inc.
8. Standards with Proxy Variables. www.popcouncil.org/pdf

SOCIAL BUSINESS. ALTERNATIVES TO PROMOTE DEVELOPMENT AND WELFARE AS A BASIS FOR A POSITIVE PEACE.

*Bogota, Santo Tomas University.
Berlin, Alice Salomon Hochschule*

Peace and poverty are perhaps two of the most spoken words in international politics especially in the twentieth century with the existence of international organizations that were precisely settled to achieve world stability, however more and more obstacles emerge to allow a real consensus on how to fight poverty and achieve peace.

Sometimes some policies are used to achieve peace coming from government actions without first ensuring the minimum that allow people to have a dignified life. Thus the treatment to establish peace works separately from development policies.

Countries that are still on their way to achieve these minimum welfare and development or those who are getting through wars or armed conflicts that move them away from a prompt solution, are increasingly seeking solutions made in communities with field initiatives that pursue alleviating poverty. Accordingly, the following question arises; How do social initiatives from the private sector and social organizations can contribute to the welfare and development both conceived as a basis for peace? This article reflects on these initiatives, especially what is known as *Social Business*.

Initially we will approach to the very concept of social business, social entrepreneurship, and Public-Private Partnerships, as well as some successful cases on this topic that undoubtedly face challenges in its implementation. Second, we will describe a relationship between development, welfare and positive peace, and how the above initiatives can contribute to these.

REFERENCES:

1. Benevolent. (2013). The benefits and challenges of running a social enterprise. Paddington.
2. Capece, B. P. (2009). La sociedad civil mozambiqueña. *Nova Africa*, 45-48.
3. Christian Seelos, J. M. (2007). Profitable Business Models and Market Creation in the Context of Deep Poverty: A Strategic View. *Academy of Management Perspectives*, 49-63.
4. CK. Prahalad, A. H. (2002). Serving the world's poor Profitably. *Harvard Business Review*, 4-11.
5. Dilewski, G. (2012, octubre 23). *Greennovations Limited*. Retrieved February 25, 2015, from <http://greennovations.co.ke/>
6. ECOTEC-Africa. (2016, Febrero 28). *Better place* . Retrieved February 28, 2016, from <https://www.betterplace.org/en/companies/8341-ecotec-africa>
7. Galtung, J. (1969). Violence, Peace, and Peace Research. *Journal of Peace Research* Vol. 6, 167-191.

8. Galtung, J. (1998). *Tras la Violencia, 3R: Reconstrucción, Reconciliación, Resolución*. Bilbao: Bakeaz.
9. Johanna Mair, C. S. (2005). Social entrepreneurship: Creating new business models to serve the poor. *Business Horizons Volume 48, Issue 3*, 241–246.
10. Kanter, R. M. (1997). From spare change to real change. The social sector as beta site for business innovation. *Harvard Business Review*, 122-132.
11. Life Straw. (2016, Febrero 28). *Life Straw*. Retrieved February 28, 2016, from <http://lifestraw.com/follow-the-liters/>
12. PNUD. (2015). *Work for Human Development*. New York: PNUD.
13. PNUD. (2016, Febrero 28). *Teams to end poverty*. Retrieved February 28, 2016, from http://www.teamstoendpoverty.org/wq_pages/es/visages/chiffres.php
14. Rajbhandari, S. (2015, June 20). Enhancing Livelihood of Earthquake Victims through Promotion of. *Enhancing Livelihood of Earthquake Victims through Promotion of*. Rehovot, Israel, Israel: Weitz Center for Development Studies.
15. Sen, A. (2000). *Desarrollo Y Libertad*. México: Planeta.
16. SEWA. (2016). *Self Employed Women's Association*. Retrieved February 28, 2016, from <http://www.sewa.org/>
17. Yunus, M. (2010). *Building social business : the new kind of capitalism*. Nueva York: Public Affairs.

УДК 338.27

Е.Н. Андреева, Е.В. Востоков

МОДЕЛИРОВАНИЕ ПОСЛЕДСТВИЙ МЕРОПРИЯТИЙ ПО УСТАНОВКЕ СЧЕТЧИКОВ ГОРЯЧЕЙ ВОДЫ НА РЕГИОНАЛЬНОМ УРОВНЕ

Санкт-Петербург, СПбГУТ им. проф. М.А. Бонч-Бруевича

Одним из важных направлений сокращения потребления тепловой энергии является ее использование для нужд горячего водоснабжения. Основную экономию можно ожидать в жилом секторе в результате внедрения инструментального контроля за ее использованием. Средством такого контроля являются водомерные устройства, устанавливаемые в квартирах. К 1 января 2013 года счетчики ГВС были установлены в 45% всех квартир Санкт-Петербурга. К 1 января 2015 г. все квартиры должны были быть оборудованы счетчиками горячей воды, но фактически они были установлены только в 68% квартир с ГВС [1]. Основной причиной подобного положения является, то что установка счетчиков горячей воды происходит за счет личных средств граждан, расходы на покупку и установку которых, по мнению населения, оказываются целесообразными, если они обеспечивают достаточно большую экономию в коммунальных платежах домашних хозяйств (т.е. соблюдается неравенство):

$$C_w (w_{\text{norm}} - w_a) G 365 \geq \frac{C_M}{O_p} \quad (1)$$

где C_w – стоимость 1 л горячей воды, w_{norm} , w_a – нормативное и среднее после установки счетчиков потребление горячей воды, G – средняя численность, проживающих в квартире (2,85 чел), C_m – стоимость установки счетчика ГВС, O_p – приемлемый для семьи срок окупаемости. Как показывают расчеты по установке счетчиков на холодную воду средний срок окупаемости, который устраивает семью, составляет от 1,5 до 2-х лет.

Экономическая целесообразность установки водомеров в квартире зависит от числа жильцов в квартире, среднего потребления каждого из них, душевых норм потребления горячей воды, а также наличием заинтересованности каждого из квартиросъемщиков в рационализации личного потребления горячей воды. В частности, у жильцов коммунальных квартир отсутствуют явные стимулы личной экономии потребления воды, поэтому можно полагать, что число таких квартир с установленными водомерными устройствами для горячей воды будет пренебрежительно мала.

По данным разных источников [7, 8] среднее потребление горячей воды на человека составляет от 50 до 100 л на человека в день. В связи с отсутствием данных о распределении потребления горячей воды в качестве гипотезы можно предположить, что фактическое среднедушевое дневное потребление без расходомеров подчиняется равномерному распределению на интервале от 50 до 150 л/чел./сутки.

Для моделирования процесса изменения теплопотребления на нужды горячего водоснабжения необходимо провести определенную подготовку исходных данных, так как существующая статистика в неполной мере описывает структуру потребления горячей воды в квартирах с централизованной ГВС. По данным Жилищного комитета [7] на конец 2013 года в Санкт-Петербурге насчитывалось 1719,5 тыс. квартир, из которых 1442,2 имели централизованное горячее водоснабжение. Число коммунальных квартир, в соответствии с [10], на конец 2013 равнялось 105 тыс., в которых проживало 660 тыс. чел. Практически все коммунальные квартиры расположены в районах города, обеспеченных централизованным горячим водоснабжением, что позволяет предполагать, что число коммунальных квартир с централизованным ГВС равняется общему числу коммунальных квартир.

Структура домохозяйств в Санкт-Петербурге, определенная при проведении Всероссийской переписи населения 2010 года [11], представлена без учета условий проживания, в том числе, обеспеченностью централизованным ГВС и наличием у домохозяйства отдельной квартиры. В таблице 1 и рис. 1 представлена структура квартирного фонда Санкт-Петербурга с централизованным горячим водоснабжением на конец 2013 года, рассчитанная в предположении, что структура домохозяйств в отдельных и коммунальных квартирах, а также в

квартирах с централизованной ГВС и без нее, не имеет существенного различия.

Таблица 1 - Оценка структуры жилищного фонда с централизованным горячим водоснабжением в Санкт-Петербурге на конец 2013 г.

	Число квартир (тыс.)	Число жильцов (чел.)	Число жителей (тыс. чел.)	Среднее число семей	Средний размер семей
Коммунальные квартиры	105	6,3	660	3,37	1,86
Отдельные квартиры с числом проживающих (чел.)					
1 чел.	316,6	1,0	316,6	1	1,0
2 чел.	410,0	2,0	819,9	1	2,0
3 чел.	317,6	3,0	952,7	1	3,0
4 чел.	186,2	4,0	744,9	1	4,0
5 и более чел.	106,8	6,0	643,5	1	6,0
Всего	1442,2	2,9	4137,7	1,17	2,4

Источник: Рассчитано по данным [8],[10],[11]

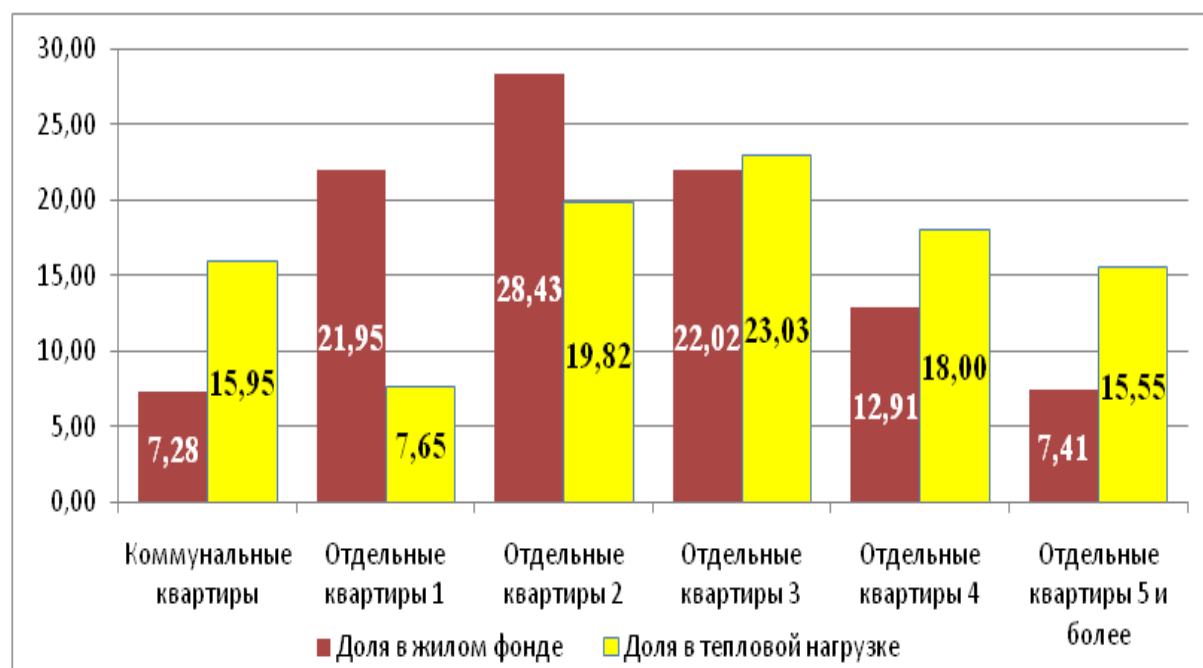


Рис. 1. Распределение квартир с централизованным ГВС по типам квартир и числу жильцов в отдельных квартирах на конец 2013 г.

Источник: Рассчитано по данным [8],[10],[11]

Нагрузка на ГВС в жилом секторе в начальный момент времени распределяется пропорционально числу проживающих, т.е.

$$Q_{W1k}(0) = \frac{K_{W1k}(0)Q_{W1}(0)G(k)}{\sum_{\kappa=1:6} K_{W1\kappa}(0)G(\kappa)} \quad k = 1:6 \quad (2)$$

где $K_{w1k}(0)$ – доля квартир k-го класса ($k=1$ – квартиры с 1 жильцом; $k=2$ – квартиры с 2-мя жильцами; $k=3$ – квартиры с 3-мя жильцами; $k=4$ – квартиры с 4-мя жильцами; $k=5$ – квартиры с 5-ю и более жильцами; $k=6$ – коммунальные квартиры); $G(k)$ – число жильцов в квартирах k-класса (считается неизменной); $Q_{w1}(0)$ – нагрузка на ГВС в существующих домах. Как было показано ранее к концу 2013 г. в Санкт-Петербурге водомерами было оборудовано 45% квартир. Данные по структуре установки водомеров в разных классах квартир отсутствуют. Поэтому можно предполагать, что они устанавливались в соответствии со следующими положениями:

- 1) Все квартиры, введенные после 2010 года, оборудовались водосчетчиками (ввод по данным Росстата составил 171784 квартиры или 26,5% квартир оборудованных расходомерами)
- 2) Оставшиеся квартиры, оборудовались расходомерами исходя из принципа рациональности установки, т.е. при соблюдении неравенства (1)
- 3) Удельное потребление горячей воды населением подчиняется равномерному распределению с параметрами указанными ранее
- 4) Рациональность установки расходомеров населением определялась исходя из действующих тарифов основных ТСО.

Расчеты показывают, что при принятии решения о целесообразности установки расходомеров для горячей воды население исходит из тарифа близкого к среднему за период и сроком предвидения равного 2,5 годам (см. рис. 2).

Прогнозный расчет числа квартир оборудованных счетчиками ГВС в зависимости от ожидаемого срока окупаемости вложений в их установку представлен на рис. 2.

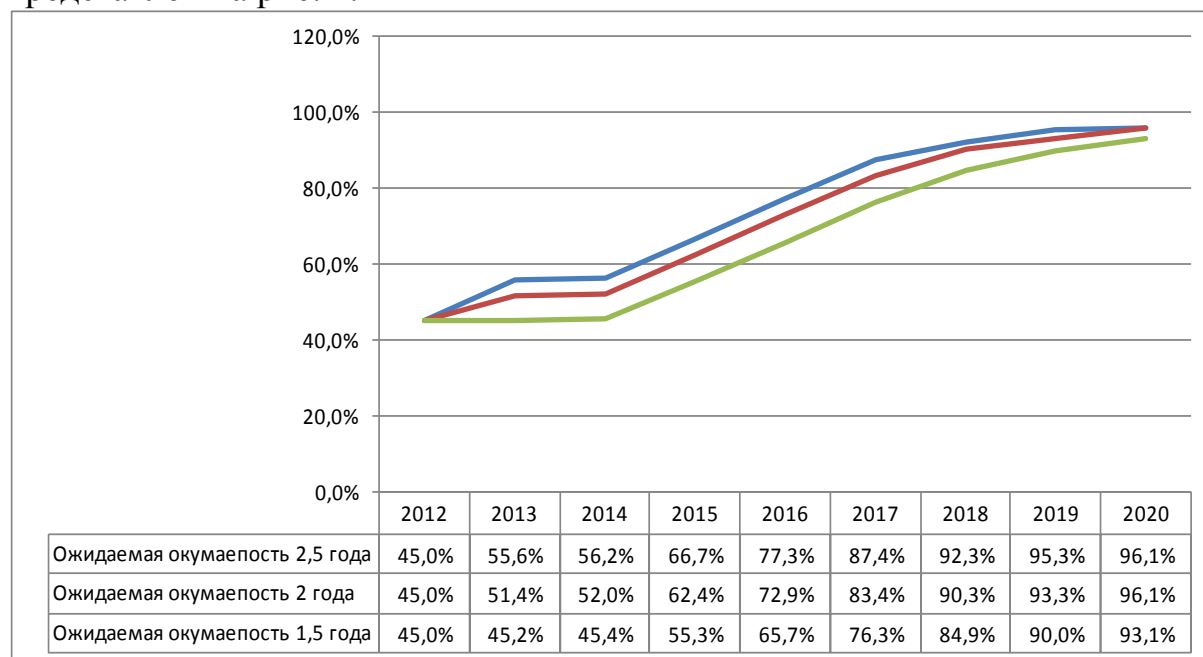


Рис. 2. Прогнозный расчет доли квартир, оборудованных счетчиками ГВС в соответствии с моделью

Источник: Результаты расчетов

В таблице 2 указаны данные о предполагаемом распределении квартир по оборудованности приборами учета в разрезе основных ТСО и класса квартир.

Таблица 2 - Оценка распределения квартир с установленными расходомерами и нагрузки на ГВС по классам

Показатель	Квартиры жилого фонда до 2010 г			Новые квартиры	В целом
	ОАО ТГК 1	ГУП ТЭК	ЗАО "ПТЭ"		
Норматив л ГВ/день	125,26	125,26	125,26	125,26	125,26
Тариф на тепловую энергию в 1- м полугодии	1175,00	1581,01	1544,49	1398,3	1398,3
Тариф на тепловую энергию в 2- м полугодии	1351,25	1818,62	1729,47	1604,1	1604,1
Средневзвешенный тариф	1243,31	1673,10	1616,18	1478,1	1478,1
Тариф на 1 м3 ГВ	80,81	108,75	105,05	96,1	96,1
Оборудовано расходомерами квартир жилого фонда в % от жилого фонда					
Коммунальные	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
Отдельные с 1 жильцом	0,0%	3,6%	3,2%	23,7%	4,6%
Отдельные с 2 жильцами	10,2%	13,0%	12,7%	30,7%	14,0%
Отдельные с 3 жильцами	10,8%	12,3%	12,1%	23,7%	13,0%
Отдельные с 4 жильцами	7,2%	7,8%	7,8%	13,9%	8,3%
Отдельные с 5 и более жильцами	4,6%	4,9%	4,8%	8,0%	5,1%
Всего	32,7%	41,6%	40,6%	100,0%	45,0%
Доля в обеспечении жилого фонда	38,9%	41,3%	7,9%	11,9%	100,0%
Оборудовано расходомерами в процентах от установленной нагрузки на ГВС					
Коммунальные	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
Отдельные с 1 жильцом	0,0%	1,3%	1,1%	9,1%	1,7%
Отдельные с 2 жильцами	7,1%	9,1%	8,9%	23,6%	10,0%
Отдельные с 3 жильцами	11,3%	12,8%	12,7%	27,4%	13,9%
Отдельные с 4 жильцами	10,0%	10,9%	10,8%	21,4%	11,8%
Отдельные с 5 и более жильцами	9,7%	10,2%	10,1%	18,5%	11,0%
Всего	38,0%	44,3%	43,6%	100,0%	48,4%

Источник: Результаты расчетов

Как показывает опыт ГУП «Водоканала СПб» в результате установки счетчиков фактическое потребление холодной воды за период 2007– 2013 гг. уменьшилось на 29,1% (рис.3). Можно ожидать, что

установка счетчиков горячей воды может дать не меньший эффект и после установки расходомеров для ГВС ее потребление сократится не менее чем на 30%, особенно если учитывать, что стоимость горячей воды почти в 6,3 раза больше, чем холодной.

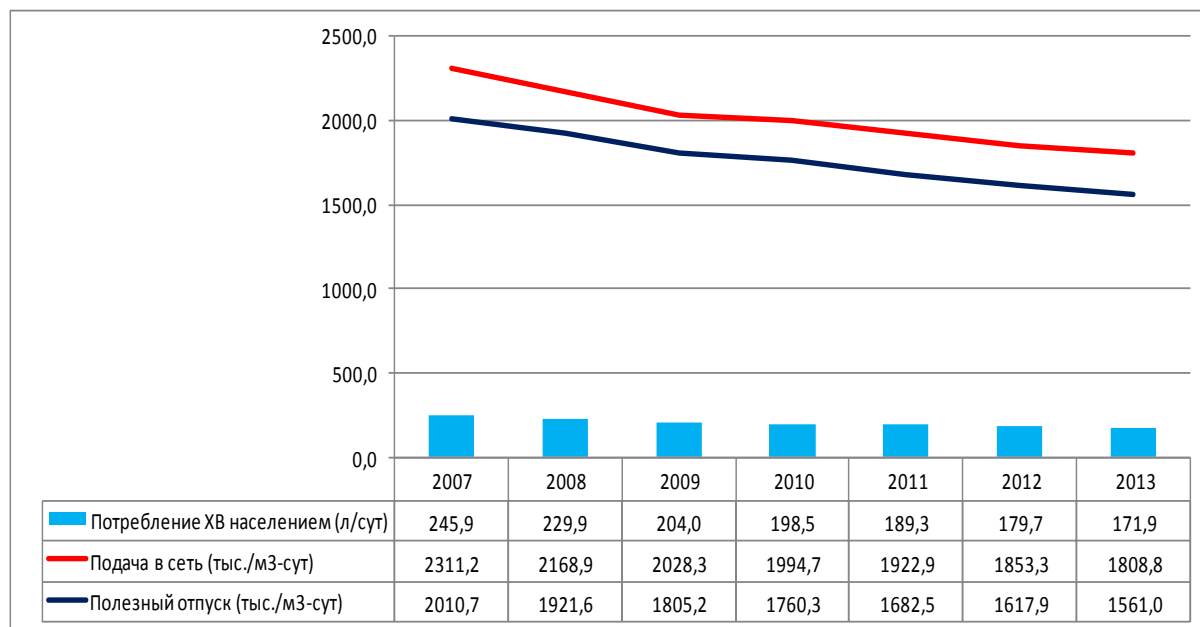


Рис. 3 - Динамика суточного потребления холодной воды в Санкт-Петербурге.
Источники: Годовые отчеты ГУП «Водоканал СПб» [3 - 6] и [12].

Анализ указанных данных показывает, что в первый год установки счетчиков происходит снижение потребления на 4%. После установки расходомеров потребление воды уменьшается еще в течение 2-х – 3-х лет с ежегодным сокращением в пределах 5 – 15%.

Прохождение процесса сокращения потребления тепла в существующих жилых домах на нужды горячего водоснабжения моделируется следующим образом:

1) В модели принято, что изменение удельного теплоснабжения в существующем жилом фонде занимает 3 года (как показывают данные по потреблению холодной воды) после установки расходомеров и протекает по следующему сценарию:

- В первый год после установки водомеров потребление уменьшается на $\square W(1)$, которое принято 4% от начального уровня,
- Для 2-го года $\square W(2)$ составляет 15% от первоначального уровня
- Для 3-го года $\square W(3)$ равняется 25% от первоначального уровня
- Начиная с 4-го года после установки счетчиков удельное потребление горячей воды остается неизменным.

2) В результате расселения коммунальных квартир, появляются новые потребители, которые заинтересованы в установке расходомеров. Предполагается, что при их расселении воспроизводится существующая структура расселения постоянного населения города, проживающего в отдельных квартирах, которая представлена в таблице 3.

Предполагается, что среднедневное потребление у бывших жителей коммунальных квартир имеет равномерное распределение (в соответствии с принципом Лапласа) с нижней границей 30 л/день и верхней 150 л/день. Установка расходомеров жильцами новых отдельных квартир может происходить в тот же период, когда квартира становится отдельной.

Таблица 3 - Распределение по классам квартир, образующееся в результате расселения 1000 коммунальных квартир

Тип квартир	Промилли (К _{ск})
Отдельные с 1 жильцом	237
Отдельные с 2 жильцами	307
Отдельные с 3 жильцами	237
Отдельные с 4 жильцами	139
Отдельные с 5 и более жильцами	80

Источник: Результаты расчетов

3) В результате расселения коммунальных квартир, а также изменения нормативов расходов горячей воды во всех типах отдельных квартир, выделяемых по числу жильцов, появляются новые домохозяйства, для которых выгодна установка расходомеров, т.е. выполняется неравенство (1). Удельное потребление воды в различных типах квартир, превращающих неравенство (1) в равенство, рассматривается как нижний предельный уровень удельного потребления горячей воды, который будет использован для расчетов в будущих периодах.

4) Среднее потребление горячей воды в квартирах не оборудованных водомерами увеличивается в результате того, что в них проживают люди, имеющими более высокое удельное потребление, чем расчетный уровень рациональности для каждого типа отдельных квартир по числу жильцов.

5). Темпы расселения коммунальных квартир в Санкт-Петербурге принят исходя из фактической скорости его реализации. Так в соответствии с [9] к 2016 году предполагалось расселить 57,5 тыс. коммунальных квартир, доведя их число до 60,7 тыс. В соответствии с планом число коммунальных квартир к концу 2013 года должно было бы составить 79,9 тыс. коммунальных квартир. Фактическое число оказалось на 25 тыс. квартир больше. Исходя из этих данных оптимистическая оценка годового сокращения числа коммунальных квартир, определенная по плановым

заданиям составляет 7,1% в год, а реалистичная, основанная на фактическом протекания процессов расселения 1,95% в год.

б) Потребление в квартирах разных классов определяется исходя из среднего удельного расхода горячей воды на 1 жильца в день, численности проживающего в них населения, а также удельного расхода тепла на подогрев 1 м³ воды q_w до заданной температуры (принято 0,065 Гкал).

Нагрузка на ГВС определяется исходя из СНиП 2.04.01–85*[2], в которых часовой максимум горячего водоснабжения составляет 10 м³/ч или 0,65 Гкал/ч на 1000 жителей (при температуре горячей воды 70°C), а с учетом поправочного коэффициента 1,2 принятого при численности потребителей свыше 100 тыс. чел - 0,78 Гкал/ч.

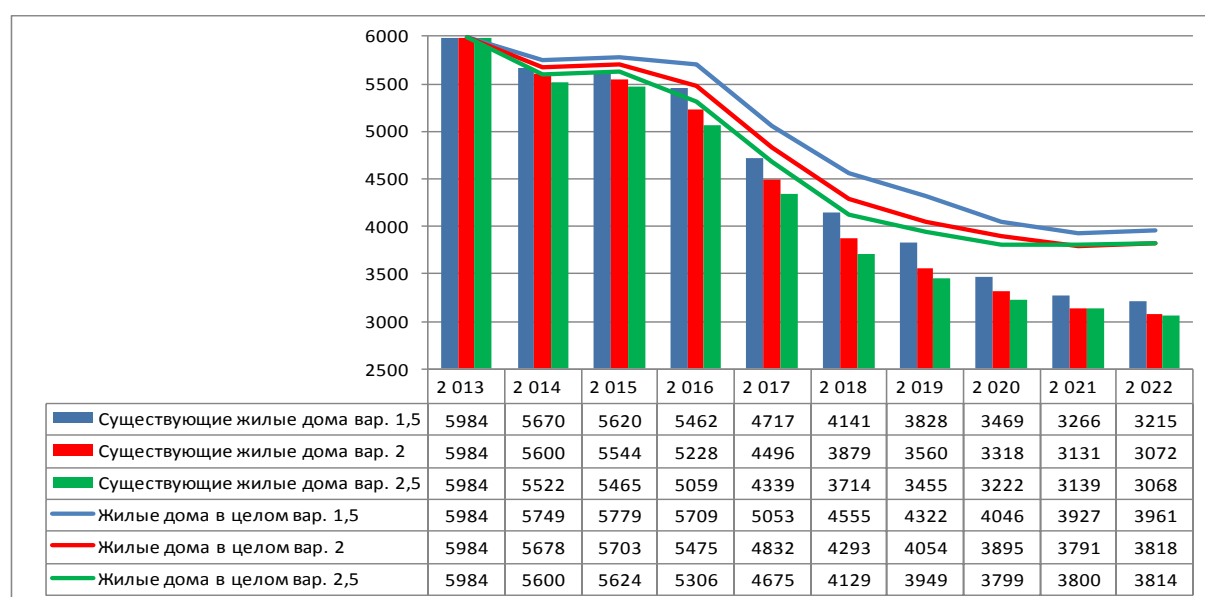


Рис. 4. Прогнозный теплоотпуск в СПб на ГВС в жилой сектор при разных сценариях (ожидаемых сроках окупаемости вложений), в тыс. Гкал

Как показывают расчеты установка теплосчетчиков в жилом секторе снизит потребление тепловой энергии на нужды ГВС за 10 лет в пределах от 33,8 до 36,3%, а в существующем жилом фонде в пределах 46,3% - 48,7%.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ:

1. В России станут обязательными счетчики энергии и воды с онлайн-передачей показаний, URL: <http://dom.lenta.ru/news/2015/06/10/onlinecounter>
2. Внутренний водопровод и канализация зданий. СП 30.13330. Актуализированная версия СНиП 2.04.01–85. , Приложение 3 «Нормы расхода воды потребителями» для «Жилых домов квартирного типа: с ваннами длиной от 1500 до 1700 мм, оборудованных душами», - URL: <http://docs.cntd.ru/document/1200091049>
3. Годовой отчет государственного унитарного предприятия "Водоканал СПб" за" 2010 год. СПб ГУП "Вожоканал СПб", 2011 - 140 с.

4. Годовой отчет государственного унитарного предприятия "Водоканал Спб" за" 2011 год. СПб ГУП "Вожоканал Спб", 2012 - 206 с.
5. Годовой отчет государственного унитарного предприятия "Водоканал Спб" за" 2012 год. СПб ГУП "Вожоканал Спб", 2013 - 233 с.
6. Годовой отчет государственного унитарного предприятия "Водоканал Спб" за" 2013 год. СПб ГУП "Вожоканал Спб", 2014 - 240 с
7. Коваленко С., Установка счетчиков: обязанность или необходимость?,- БН –газета, 21.05.2014, <http://www.bn.ru/articles/2014/05/21/171712.html>.
8. Плата за воду вырастет в 3 раза! URL: http://meter.ru/ru/news/2014/05/06/ustanavlivayte_schetchiki_na_vodu/
9. Проекты комплексной жилой застройки в Санкт-Петербурге, - Петерленд, 2012, - 112 с.
10. Расселение коммуналок, <http://www.bn.ru/tags/story/13424.html>
11. Социально-демографический портрет России: По итогам Всероссийской переписи населения 2010 года/Федер. служба гос. статистики. – М.: ИИЦ «Статистика России», 2012. – 183 с
12. Схема водоснабжения и водоотведения Санкт-Петербурга на период до 2025 года с учетом перспективы до 2030 года, утвержденная Постановлением Правительства Санкт-Петербурга от 11 декабря 2013 года N 989 URL: http://egov.law.kodeks.ru/npd/show_document/822402702

УДК 339.92

А.А. Данилов, В.Р. Окорочков

ТЕОРИИ И ПОДХОДЫ ИНТЕРНАЦИОНАЛИЗАЦИИ КОМПАНИИ И ИНДЕКС ТРАНСНАЦИОНАЛЬНОСТИ

*Санкт-Петербург, Санкт-Петербургский политехнический университет
Петра Великого, Институт промышленного менеджмента, экономики и
торговли, Международная высшая школа управления*

Введение. Исходя из практики международного бизнеса и сформированных на её базе теорий, процесс интернационализации деятельности компаний определяется множеством факторов. Эти фактор формируют предпочтения по выбору стратегии интернационализации деятельности компании. В связи с этим представляется актуальным анализ основных моделей интернационализации деятельности компании и индекса транснациональности.

Теория транснациональных издержек. Вследствие несовершенства рынка и оппортунизма его участников фирма, заключая сделки, несет определенные затраты на сделку. Путем снижения данных затрат фирма повышает эффективность деятельности. Общие издержки могут быть снижены путем интеграции отдельных видов деятельности во внутрифирменную структуру. Теория транзакционных издержек

определяет условия, при которых фирма может как интернализировать, так и экстернализировать (от англ. *internalize and externalize*) свою деятельность, что является альтернативными моделями поведения фирмы. В случае международной деятельности это означает, что фирма должна выбрать между использованием агента или импортера, с одной стороны, и учреждением торговой дочерней компании с другой.

По теории, если следующие критерии оцениваются высоко (степень неопределенности о результатах сделок, частота осуществления сделок, количество инвестиций, необходимых для осуществления сделок) тогда, данный вид деятельности должен быть *интернализирован*, т. е. выполнен фирмой самостоятельно.

Эклектический подход Даннинга. В своей эклектической схеме "собственность-местонахождение-интернализация" (*Ownership location internalization*) Даннинг сделал акцент на взаимосвязи местонахождения производства и принятия решения об иностранных инвестициях. Согласно Даннингу, склонность компании участвовать в производстве на зарубежном рынке возрастает, если удовлетворены следующие три условия:

- *Фирма обладает преимуществами владения по отношению к другим предприятиям, обслуживающим определенный рынок.* Эти преимущества формируются вследствие обладания материальными и нематериальными активами, менее доступными для других фирм. Преимущества владения являются следствием размера фирмы, монополистического положения, лучших ресурсных возможностей (материальные ресурсы, торговые марки, патенты и проч.);
- *Преимущества местоположения* определяют место размещения инвестиций и являются следствием различной стоимости факторов производства, а так же отличающимися издержками по сбыту продукции на различных рынках;
- *Преимущество интернализации:* при реализации первых двух условий должны существовать причины выполнения данной операции внутри фирмы. При отсутствии таких преимуществ фирма может экстернализировать операцию, например, выдать лицензию на производство своей продукции другому предприятию.

Сетевой подход к интернализации компаний. Сетевой подход формирует понимание совокупность взаимоотношений, существующих между фирмами, формирующими промышленные системы. Промышленная система определяется как "сеть предприятий, вовлеченных в процесс производства, дистрибуции и использовании товаров и услуг, посредством которой долгосрочные деловые взаимоотношения устанавливаются, развиваются и поддерживаются" [1]. В соответствии с данным подходом, интернационализация компаний представляет собой установление и развитие деловых взаимоотношений в рамках сетевых структур в зарубежных странах. Сетевой подход характеризует взаимодействия между дочерними компаниями и

поставщиками, клиентами и другими игроками на рынке и регламентирует, что для каждого элемента сетевой структуры приоритетным ресурсом является сеть специальных взаимоотношений, в которые он встроен в рамках этой структуры. Таким образом, международная фирма представляет собой организацию, устанавливающую деловые взаимоотношения на нескольких рынках [2].

Так, одним из важнейших проявлений процесса интернационализации компаний является неуклонный рост их деятельности в форме ТНК. В связи с этим, необходимо выделить основополагающие критериями отнесения компаний к ТНК:

- страны, в которых действует корпорация (не менее пяти);
- страны, в которых размещены производственные мощности корпорации (не менее трех);
- передовые позиции на ключевом рынке;
- доля иностранных операций в доходах или продажах корпорации (25%);
- интернациональный состав персонала и топ-менеджмента корпорации [3].

Вышеперечисленные критерии лежат в основе индекса транснациональности [4](табл.1)

$$I_{тр} = (A_z/A_o + P_z/P_o + Ш_z/Ш_o):3,$$

где $I_{тр}$ — индекс транснациональности; A_z — зарубежные активы; A_o — общие активы; P_z — объем продаж товаров и услуг зарубежными филиалами; P_o — общий объем продаж товаров и услуг; $Ш_z$ — зарубежный штат; $Ш_o$ — общий штат работников компании.

Таблица 1 - Индекс транснациональности ведущих российских энергетических ТНК.

Динамика индекса транснациональности 20 ведущих российских ТНК				
Ранк	Название	Индекс транснациональности (%)		
		2009	2010	2011
1	Лукойл	44,5	44,7	45
2	Газпром	27,4	25,5	26,3
3	Евраз	66,8	64,3	61,6
4	Мечел	34,1	32,5	33,2
5	Совкомфлот	78,3	78,3	79,1
6	Система	13,7	12,3	10,3
7	Северсталь	39,4	31,3	30,4
8	ОК Русал	35,5	35,6	35,6
9	НЛМК	24,7	23,5	33,5
10	Атомредмет	8,6	23	33,4
11	ТНК-ВР	29,6	29,1	30,6
12	ТМК	26,6	26,9	27,7
13	ММК	13	11,1	12,2
14	Норильский Никель	37,1	35,2	32,7
15	Зарубежнефть	82,8	68,1	62
16	NordGold	36,1	49,7	53
17	Интер РАО ЕЭС	22,4	11,3	9,8
18	Роснефть	26	26	27,5
19	Феско	27,3	30	29
20	Акрон	37,8	38,9	41,7

Результаты. В работе приведен анализ основных моделей интернационализации деятельности компании и индекса транснациональности [5].

Вывод. Вышеперечисленные модели интернационализации деятельности компании, следует отметить, что при имеющихся различиях в подходах, у них имеется одна общая черта: процесс интернационализации является поэтапным и последовательным, учитывая ряд факторов, указанных в работе, относящихся к конкретной отраслевой деятельности. На практике компании руководствуются разными позициями, почерпнутыми из теорий, в результате чего формируется индивидуальный подход.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ:

1. J. Whitelock, "Theories of internationalisation and their impact on market entry" (Теории интернационализации и влияние на вхождение на рынок) International Marketing Review, vol. 19, no. 4, 2002.
2. Васильева М.В. Роль инновационных кластеров в процессе интернализации фирмы// Вопросы современной экономики.-Модернизация и инновации-2013-№3.
3. URL: <http://ia-centr.ru/expert/6581/> [Электронный ресурс].
4. Владимирова И.Г. Исследование уровня транснационализации компаний// Менеджмент в России и за рубежом- 2001-№6.
5. IMEMO-VCC survey of Russian multinationals, 2013// URL: http://old.imemo.ru/ru/conf/2013/16042013/16042013_doklad [Электронный ресурс].

УДК 338.242

А.А. Данилов, В.Р. Окорочков

КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ СТРАН И ИХ КОМПАНИЙ КАК МЕХАНИЗМ ВЫСОКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ НА ГЛОБАЛЬНЫХ РЫНКАХ

*Санкт-Петербург, Санкт-Петербургский политехнический университет
Петра Великого, Институт промышленного менеджмента, экономики и
торговли, Международная высшая школа управления*

В глобальном мире 21-го века высшей ступенью развития для национальной экономики страны в целом, и для её организаций в частности, является максимальный уровень конкурентоспособности на глобальных рынках товаров и услуг. Наиболее авторитетным показателем, отражающим конкурентоспособность национальной экономики в мире, принято считать индекс глобальной конкурентоспособности стран (ИГК), определяемый Всемирным экономическим форумом (ВЭФ). ***Под конкурентоспособностью страны понимается совокупность её***

институтов, политик и факторов, определяющих уровень производительности страны [1].

ИГК определяется 120-ю показателями, которые объединены в 12 комплексных параметров (рис.1), представленные 3-мя группами (в зависимости от стадии экономического развития страны).



Рис. 1. 12 комплексных параметров глобального индекса конкурентоспособности

Базовые параметры конкурентоспособности являются ключевыми для стран со слабо развитой экономической системой, в основе которой лежат первичные факторы производства природного характера и неквалифицированная рабочая сила. Организация такой экономической системы создает недорогостоящие блага, произведённые неэффективно.

Факторы эффективности в комплексе характерны для экономик индустриального типа, где высококвалифицированные кадры способны производить товары с высокой добавленной стоимостью и реализовывать их как на глобальных, так и на региональных рынках.

Инновационные факторы присутствуют в экономиках высшего типа с интегрированными системами взаимодействия производителей товаров и услуг и поставщиков ресурсов [4].

Рассмотрев первую 10-ку конкурентоспособных стран мира 2015-2016 (табл. 1), видно, что её состав в сравнении с годом 2014-2015, кроме структуры, не изменился. Однако средняя величина ИГК несколько увеличилась с 5,50 до 5,53 [1].

Из таблицы 1.1 видно, что 7 из 10 стран, входящих в десятку самых конкурентоспособных, имеющих высокие значения подиндекса конкурентоспособности - “Базовые требования”-, исключая США, Японию

и Великобританию, которые занимают в рейтинге 30-е, 24-е и 25-е места, соответственно. Однако, по ключевому подиндексу для передовых экономик - “Инновационные факторы”- занимают уверенные позиции в первой десятке [3].

Таблица 1 - Конкурентоспособные страны мира 2015-2016 гг.

Значение индекса и подиндексов глобальной конкурентоспособности десяти наиболее конкурентных стран и России в 2015-2016 гг. по сравнению с ИГК 2014-2015 гг.											
№ п/п	Страна	ИГК 2015-2016		ИГК 2014-2015		Значение подиндексов ИГК 2015-2016					
		Значение	Место страны	Значение	Место страны	Базовые требования		Факторы эффективности		Инновационные факторы	
						Значение	Место	Значение	Место	Значение	Место
1.	Швейцария	5,76	1	5,7	1	6,26	2	5,55	4	5,78	1
2.	Сингапур	5,68	2	5,65	2	6,36	1	5,7	2	5,19	11
3.	США	5,61	3	5,54	3	5,27	30	5,76	1	5,59	4
4.	Германия	5,53	4	5,49	5	5,95	8	5,31	10	5,61	3
5.	Нидерланды	5,5	5	5,45	8	6,05	7	5,31	9	5,46	6
6.	Япония	5,47	6	5,47	6	5,52	24	5,33	8	5,66	2
7.	Гон-Конг	5,46	7	5,46	7	6,2	3	5,57	3	4,8	23
8.	Финляндия	5,45	8	5,5	4	5,95	11	5,22	13	5,5	5
9.	Швеция	5,43	9	5,41	10	5,9	13	5,24	12	5,45	7
10.	Великобритания	5,43	10	5,41	9	5,52	25	5,49	5	5,28	9
11.	Россия	4,44	45	4,37	53	4,87	47	4,53	40	3,54	76

Существенно, что страны первой десятки имеют стабильно высокие показатели параметров их экономического развития из 3-х подиндексов в диапазоне (4,8-6,36). Таким образом, достижение конкурентоспособности страны на глобальных рынка возможно лишь при устойчивом развитии всех параметров её определяющих [4].

Россия в ИГК занимает скромное 45-ое место в сравнении с 53-м в прошлом году. Повысился показатели эффективности рынка, а именно, регулирование бизнес - среды и внутренняя конкуренция(96-е место). Несмотря на снижение импортных тарифов в связи с вступлением России в ВТО, рецессия и спад национальной валюты в 2014 году существенно ослабили макроэкономическую среду увеличением уровня инфляции и сокращением государственных средств [2]. Пессимистичный прогноз на будущее подкрепляется уменьшением спроса, экономическими санкциями запада и неопределённостью в отношении будущих цен на минеральные продукты. К факторам, затрудняющим ведение бизнеса, по мнению респондентов МЭФ, в 2016 году относятся: коррупция, налоговые ставки, доступ к источникам финансирования, сложность налоговых правил и бюрократические барьеры [3].

Таблица 1 показывает, что для России самый слабый спектр показателей это инновационные факторы, где мы отстаём от первой

десятки более чем в 1,5 раза. Из чего следует, что на текущий момент российская экономика имеет слабый инновационный потенциал для повышения конкурентоспособности на глобальных рынках товаров и услуг, что не позволяет эффективно участвовать в мировом разделении труда. Методы и механизмы повышения конкурентоспособности стран и их компаний на глобальных рынках товаров и услуг будут предложены в докладе [5].

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ:

1. Пешкун Е.С. Текущее состояние и основные тенденции развития инновационной деятельности в современной экономике Российской Федерации // Российское предпринимательство. — 2011. — № 5 Вып. 2 (184). — с. 39-43.
2. The Global Competitiveness Report 2014-2015. World Economic Forum. Geneva, Switzerland, 2014
3. The Global Competitiveness Report 2015-2016. World Economic Forum. Geneva, Switzerland, 2015. — 403 pp.
4. В.Р. Огороков, А.А. Тимофеева, Г.А. Клементьев. Управление организацией в меняющемся мире. Под ред. В.Р. Огорокова и Ю.А. Соколова. — СПб.: Изд-во Политехнического университета, 2012. — 362 с.
5. IMEMO-VCC survey of Russian multinationals, 2013//URL: http://old.imemo.ru/ru/conf/2013/16042013/16042013_doklad [Электронный ресурс].

УДК 338.2

М.А. Ещенко, Н.Г. Шишляникова

КОЛЕБАТЕЛЬНЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ЦИКЛЫ КОНДРАТЬЕВА И АНАЛИЗ ПЯТОГО И ЗАРОЖДАЮЩЕГОСЯ ШЕСТОГО ЦИКЛА

Санкт-Петербург, Санкт-Петербургский политехнический университет Петра Великого, Институт промышленного менеджмента, экономики и торговли, Международная высшая школа управления

Актуальность данной темы обусловлена тем, что проблема долгосрочных колебаний экономической динамики заняла одно из центральных мест в исследованиях российских и зарубежных ученых в XX-XXI веках. Особую актуальность темы данной работы придает современный мировой экономический кризис, затронувший большинство предприятий и населения России. В этой связи для понимания процессов общественно-экономического развития в период реформирования России особую актуальность приобретают исследования феномена длинных волн в экономике.

Экономическая наука выделяет экономические циклы значительно большей продолжительности чем 7-12 лет. Наибольший интерес в последние годы вызывают «длинные волны» в экономике продолжительностью 40-60 лет. Эти циклы вошли в экономическую литературу как «большие» или «длинные волны Кондратьева», по имени русского экономиста Н.Д. Кондратьева (1892-1938), впервые описавшего это явление в 1922 г.

Кондратьев имел предшественников (Х. Кларк, Б. Джевонс, А. Гельфанд и многие другие), угадавших существование большого цикла в экономике и пытавшихся его объяснить, но принципиальное продвижение в исследованиях началось только после его основополагающей работы «Большие циклы конъюнктуры. М., 1928». Изучая вопросы развития хозяйственной конъюнктуры в нашей стране, Кондратьев проводил экономические сопоставления ряда показателей, характеризующих развитие нашей экономики с динамикой мирового капиталистического хозяйства. Построив и сгладив графики, устранив краткосрочные колебания, он обнаружил, что значения этих показателей синхронно движутся в долгосрочном периоде. Максимумы достигались примерно в 1815 и 1873, а минимумы — в 1845 и 1896 гг. Кроме того, во время подъема длинной волны возрастало количество войн и восстаний, и происходило вовлечение новых стран и регионов в мировую торговлю и в мировое разделение труда. На основании этих наблюдений Кондратьев сделал долгосрочный прогноз до 2010 года, предсказав, в частности, Великую депрессию 1930-х годов. Исследования в этом направлении привели его к выработке концепции «длинных волн» капиталистического воспроизводства. Обобщив огромный статистический материал начиная с конца XVIII в. (динамику среднего уровня товарных цен, процента на капитал, номинальной заработной платы, оборотов внешней торговли, добычи и потребления угля, производства чугуна и свинца в Англии, Франции и США), Кондратьев доказал, что наряду с давно известными малыми циклами капиталистического воспроизводства (продолжительностью 8-10 лет) существуют большие, воспроизводственные циклы средней продолжительности — 48-55 лет.

Теория длинных волн не была востребована до 70-х годов XX в. Под воздействием социально-экономических потрясений, вызванных обострением нефтяных и сырьевых проблем, экономическая мысль обратилась к теории длинных волн.

В длинных циклах Н.Кондратьев выделил две фазы, или две волны — повышательную и понижательную (табл.1).

Таблица 1 - Длинные циклы Кондратьева

Цикл	Повышательная волна	Понижательная волна
I	С конца 1780-х гг. до 1810–1817 гг.	С 1810–1817 гг. до конца 1840-х гг.
II	С конца 1840-х гг. до начала 1870-х гг.	С начала 1870-х гг. до конца 1890-х гг.
III	С конца 1890-х гг. до 1914–1921 гг.	С 1914–1921 гг. до 1944–1948 гг.
IV	С 1944–1948 гг. до конца 1960-х гг.	С конца 1960-х гг. до начала 1980-х гг.
V	С начала 1980-х гг. до начала 2000-х гг. (2001 – 2005 гг.)	С начала 2000-х гг. до 2015

На рис. 1 представлено определение цикла по Бернсу и Митчеллу:

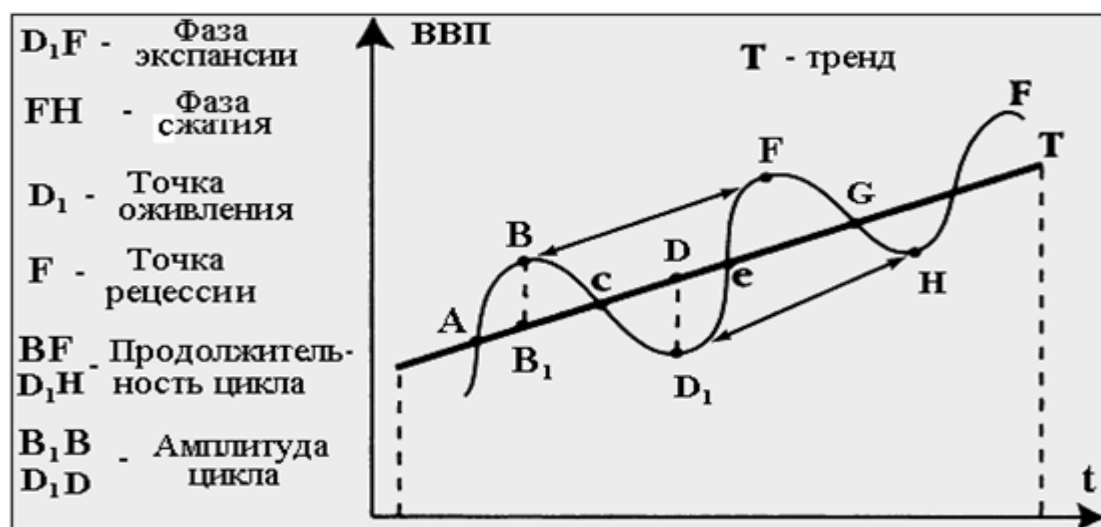


Рис. 1. Тренд и циклические колебания ВВП.

Опираясь на богатый фактический материал, Н.Д. Кондратьев показал, что в течение примерно двух десятилетий перед началом повышательной фазы цикла наблюдается оживление в сфере технических изобретений, а затем в годы хозяйственного подъема — их широкое применение.

Теория Кондратьева очень интересна в историческом и социально-экономическом планах. Он, в частности, показал, что периоды повышательных волн гораздо богаче социальными потрясениями в жизни общества, чем периоды нисходящих волн, что рубежи «больших циклов»,

т.е. переломные периоды в их развитии, обычно совпадают с качественными сдвигами в международных экономических отношениях, в условиях денежного обращения, сопровождаются изменениями места отдельных стран в мирохозяйственной жизни и т.п. [2].

Как показала практика развития мировой экономики, кондратьевские циклы достоверно прогнозируют развитие общественного воспроизводства. В этой связи не случайно, что теория «длинных волн» взята на вооружение во многих странах мира, и в зарубежной социально-экономической литературе вполне утвердилось весьма уважительное отношение к большим циклам. Этой теории в 80-90-х годах был посвящен ряд международных конференций, в результате которых был сделан вывод о том, что существует закон цикличности как единой формы развития природных и общественных процессов, причем закономерности социального и экономического характера не могут быть поняты без учета влияния природно-экологических циклов, их синхронизации и взаимодействия. То есть на основе и в развитие идей Н.Д.Кондратьева в настоящее время формируется фактически новая парадигма цикличности. Наряду с Кондратьевым теорию «длинных волн» плодотворно разрабатывал австрийский экономист И. Шумпетер. В своей работе «Деловые циклы» (1939 г.) он обосновал концепцию, согласно которой главной движущей силой долговременных колебаний капиталистической экономики является волнообразная динамика технических и технологических нововведений. Являясь последователем Н.Д. Кондратьева, Шумпетер вместе с тем создал цельную концепцию «длинных волн» со специфическими обоснованиями и выводами.

Что касается причин длинных циклов в экономике, то здесь можно выделить несколько точек зрения. В качестве основной причины длинных волн большинство экономистов считает период воспроизводства пассивной части основного капитала с длительным сроком службы. Н.Д. Кондратьев в качестве первоосновы длинных волн выделял «инвестиционный цикл» [3]. Для длинного цикла начала 90-х годов в качестве исходных позиций называют кибернетику, генную инженерию, новую химию, синтетическое топливо, инвестиции в самолетостроении, в сельском хозяйстве. Американский экономист У. Ростоу в качестве основы механизма длинных волн назвал изменения цен на сырье и продовольствие, которые ведут к существенным преобразованиям в структуре экономики и ценовых пропорций. В качестве причин длинных волн называют также обновление всей системы рыночной экономики, радикальные изменения в рождаемости и смертности населения, миграционных процессах и т.д.

Сам Кондратьев выдвигал следующую гипотезу существования длинных циклов. По его мнению, «большие циклы можно рассматривать как нарушение и восстановление экономического равновесия длительного периода. Основная их причина лежит в механизме накопления,

аккумулирования и рассеяния капитала, достаточного для создания новых производительных сил” [1].

В целом, «длинные волны» не могут не оказывать существенного влияния на традиционные промышленные циклы. Если кризис разражается в период понижительной волны большого цикла, то это предопределяет его более глубокий и затяжной характер, так же как и повышательная волна большого цикла облегчит и сократит тяготы традиционного цикла.

Анализируя зарождение пятого Кондратьевского цикла, можно выявить все характерные особенности, предшествующие этому процессу, на которые указывал Кондратьев. Знаковые изменения произошли в области кредитно-денежного обращения – речь идёт, прежде всего, об отказе от Бреттон-Вудской системы фиксированных валютных курсов в начале 70-ых гг. В ходе восходящей волны пятого цикла было ещё два важнейших изменения в монетарной сфере: 1. появление банкоматов и пластиковых карт, обусловившее падение спроса на наличные деньги и изменение скорости обращения денег, и 2. глобализация финансовых рынков, снявшая многие границы на пути перемещения капиталов.

В области технологий восходящей волне пятого цикла предшествовало ключевое событие – разработка компанией INTEL первого в мире микропроцессора (1971г.), положившая начало эре компьютеров (основы полупроводниковой техники были заложены в середине века, однако, на что указывал ещё Кондратьев, наиболее важным для экономической конъюнктуры является не фундаментальное открытие, но начало его претворения в жизнь, а массовое внедрение персональных компьютеров стало возможным лишь после появления микропроцессора и соответствующей элементной базы). Полупроводниковая техника создала абсолютно новые рынки – персональные компьютеры, программное обеспечение, дала толчок автоматизации производств и развитию отрасли связи. Другим ключевым изобретением восходящей волны пятого цикла, поддержавшим её экспансию, стал интернет, появление которого, во-первых, поставило новые задачи перед создателями полупроводниковой техники (резко возросли требования к скорости передачи данных, к системам обработки и хранения информации), а, во-вторых, ознаменовало собой переход из эры компьютерной в эру информационных технологий. Нельзя, по-видимому, вычёркивать из списка технологических достижений пятого цикла и освоение Космоса – хотя оно произошло ещё на понижительной фазе четвёртого цикла (как и создание полупроводниковых технологий), но его коммерческое использование совпало с восходящей волной пятого цикла; сегодняшние информационные технологии уже трудно представить без спутников связи.

Ещё одно ключевое изменение, произошло в сфере мировой торговли. На сей раз, в сферу мирового рынка были вовлечены страны распавшегося СССР и страны, так называвшегося соцлагеря. Тут опять имеет смысл сделать небольшое отступление относительно причин и

следствий больших циклов, и возвратиться к работам Кондратьева, который указывал, что “совершенно ясно, что при капитализме вовлечение в оборот новых территорий исторически происходит именно в периоды обострения нужды стран старой культуры в новых рынках сбыта и сырья” [1]. Весьма показательны, что вовлечение новых стран в мировой рынок происходит, обычно, в самый разгар восходящей фазы цикла, т.е. тогда, когда экономическая конъюнктура уже разогрета и необходимость в новых рынках сбыта и сырья становится как никогда острой. На примере восходящей волны пятого цикла можно сказать, что первым сигналом этой острой необходимости стал фондовый крах в США в октябре 1987г. – к тому времени первый импульс, порождённый появлением компьютеров, уже прошёл, стали намечаться первые признаки ослабления конъюнктуры, и для дальнейшей экспансии остро требовались новые рынки.

Развивая тему вовлечения новых рынков в орбиту мировой экономики, можно несколько расширить её и сформулировать не просто как вовлечение, но вовлечение/исключение новых рынков. Действительно, Кондратьев ничего не говорил о таком феномене, как выпадение некоторых рынков из мировой торговли. Однако в свете событий последнего десятилетия этот факт нам представляется бесспорным. Речь идёт о кризисах развивающихся рынков, которые в массовом порядке наблюдались в 90-ых гг. 20-ого века. Лишь благодаря скоординированным сверхусилиям США и Европы удалось предотвратить глубокую экономическую депрессию в Мексике, которая виделась практически неизбежной в начале 1995г. (падение ВВП достигло почти что 10%, но благодаря финансовой поддержке МВФ, оказалось краткосрочным; динамику мексиканской экономики). Ситуация повторилась уже через два с половиной года в другой части света – валютный кризис в странах ЮВА, и опять потребовалось экстренное вмешательство МВФ, чтобы избежать глубокого экономического спада. Российский кризис 1998г означал временное существенное ослабление внешнеторговых связей нашей страны с мировым рынком (по сути, наш рынок оказался временно закрытым для мировых производителей). Ещё один тревожный звонок прозвучал в самом начале 1999г, когда произошла девальвация бразильского реала – резкое выпадение бразильского рынка из сферы мировой торговли могло бы иметь куда более драматичные последствия для развитых стран, чем потеря ещё не успевшей к тому времени полностью вписаться в мировую экономику России. Неудивительно поэтому, что спасение Бразилии продолжалось на протяжении всех последних лет, чего стоит, к примеру, беспрецедентная кредитная линия МВФ в размере \$40.5млрд., открытая в 1999г. Не менее масштабные кредиты МВФ потребовались и для спасения Турции (порядка \$17млрд). А вот кого не удалось спасти, так это Аргентину – глубочайшая рецессия, четырёхкратная девальвация национальной валюты, дефолт по внешним долгам – всё это выбило многие транснациональные компании с данного

рынка. Как будет показано ниже, открытие новых рынков сопровождается обычно, сменой политических режимов с “национально-независимых” на, условно говоря, “либерально-рыночные”, политику которых уже трудно назвать самостоятельной. В случае же выпадения рынков, происходят обратные процессы – к власти возвращаются режимы первого типа. Подобная тенденция наметилась в России, но она не получила развития – высокие цены на нефть очень быстро вновь вернули нас в рамки мировой экономики. Посмотрим, в какую сторону двинется Бразилия, где осенью 2002г к власти пришло национально-независимое правительство (по крайней мере, предвыборные тезисы позволяют так его классифицировать).

Кондратьев отмечал, что в рамках длинных циклов присутствуют средние (7-11 лет) и короткие (около 3-5 лет) волны. Наши исследования последней восходящей волны 5-ого Кондратьевского цикла, приведённые ниже, подтверждают это утверждение – действительно, восходящая волна в этом случае состояла из 2-3 циклов, в каждом из которых также можно выделить 2-3 коротких цикла. Более того, продолжительности этих волн, указанные Кондратьевым, точно совпали. Объяснение трёхволновой структуры можно представить следующим образом:

1. первоначальный импульс экономика получает благодаря радикальным изменениям в кредитно-денежной сфере и появлению принципиально новых технологических продуктов, которые, как правило, появляются в фазе нисходящей волны предыдущего длинного цикла;
2. этот импульс через некоторое время начинает затухать, в основном, в силу естественных причин (первоначальное насыщение рынков; неготовность многих технологий для активного коммерческого использования – они ещё слишком дорогие), возникает острая необходимость в новых рынках и дальнейших технологических инновациях;
3. мировая экономика вовлекает в свою орбиту новые рынки, что обеспечивает ей очередной импульс;
4. появление новых рынков активизирует развитие технологий;
5. последний этап, характеризующийся наложением двух основных факторов – технологии и рынки – обычно сопровождается взрывными темпами экономического роста, которые приводят к очень быстрому насыщению новых и старых рынков. На этом этапе новые технологии существенно удешевляются и становятся готовы к активному коммерческому использованию (персональные компьютеры, появившиеся в начале 80-ых, стали доступны широкому кругу потребителей лишь в 90-ых). Данная фаза описывается, в основном, эпитетами превосходной степени: наиболее интенсивная, наиболее продолжительная (в последней волне, это, ориентировочно, 1995-2000гг), наиболее нестабильная. Характерной чертой самого пика этой волны, очень наглядно проявившейся в конце 20-ого века и начале нынешнего, является

инвестиционный бум на фоне катастрофического падения эффективности инвестиций (бесплодные инвестиции в интернет-компании в конце 90-ых), что в итоге приводит к сокращению объемов капитала. Последнее и предопределяет фундаментальную основу для дальнейшей продолжительной депрессии.

6. Ещё одной характерной чертой завершающей фазы восходящей волны, как отмечено выше, является процесс выпадения рынков (это и предопределяет нестабильность данной фазы). По сути, это завершающий аккорд периода процветания.

В области технологий, основные надежды связываются сейчас с появлением квантовых компьютеров (полупроводниковые технологии уже подошли к естественному пределу – нанотехнологии), изобретение которых (разработка принципов) было объявлено компанией IBM. Крайне востребованы сегодня прорывы в отрасли связи. Пока трудно сказать, какую роль сыграют биотехнологии на восходящей волне шестого Кондратьевского цикла. В частности, трудно оценить востребованность технологий клонирования, получивших развитие в последние годы. Но вот востребованность генной инженерии со стороны фармацевтической отрасли и медицины не вызывает сомнений. Третье направление возможных технологических прорывов – исследование в области высоких энергий и создание альтернативных источников энергии. Впрочем, требуемый объем инвестиций в эти технологии заставляет усомниться в возможностях прорыва в этом направлении в ближайшие годы. Таким образом, можно предположить, что следующая длинная волна станет циклом квантовых компьютеров и биотехнологий.

Сам Кондратьев вывел следующие признаки длинных технологических изменений: значительные изменения в условиях хозяйственной жизни общества (электронная коммерция, сетевое производство, доступ локального производителя к глобальному рынку); изменения условий денежного обращения (попытки отказаться от доллара, расчеты в юанях между Россией и Китаем, ввод евро, биткойн); рост социальных потрясений, революций и войн (референдумы о независимости в Европе, столкновения в Италии, Испании, Франции, банкротство Греции, ситуация в Украине).

Прогноз (6 цикл).

В 2016 году началась повышательная волна шестого цикла Кондратьева, которая будет соответствовать фазе революции мирового рынка третьего эволюционного цикла мировой системы.

После 2015 г. за счет подъема в циклах Китчина и Жюгляра, но на фоне продолжающейся депрессии в циклах Кузнеца и Кондратьева, вероятнее всего, начнется оживление мировой экономики. Но в 2017–2019 гг. нас ожидает новый серьезный кризис, связанный с переходом циклов Китчина (3-4 года) и Жюгляра (7-11 лет) в фазу нового спада, хотя в циклах Кузнеца (20-22 года) и Кондратьева начнется медленное

оживление. И только начиная с 2020 г., когда в циклах Кузнеця и Китчина начнется подъем и сформируется кластер базисных инноваций шестого технологического уклада, мировая экономика перейдет на повышательную волну цикла Кондратьева [8]. А после 2025 г., когда подъем наступит и в цикле Жюгляра, мир перейдет к стабильному росту на базе нового технологического уклада [5].

Экономическое и финансовое положение Европейского союза в период фазы великих потрясений до 2017–2020 гг. будет оставаться весьма сложным и нестабильным. [5] Внутренние экономические и политические противоречия между различающимися по уровню развития странами, являющимися членами ЕС и еврозоны, не способствуют проведению общей, согласованной финансовой и экономической политики. В связи с этим можно ожидать усиления в «неблагополучных» европейских странах социальных и политических конфликтов, а также общего уменьшения экономической и политической роли ЕС в мире. В то же время ни распада Евросоюза, ни полного крушения евро не произойдет, хотя потрясения внутри ЕС будут значительными. Для стабилизации внутреннего экономического и социально-политического положения в странах ЕС необходимы важные реформы, включающие создание европейского экономического правительства и реформу финансовой системы. Однако эти реформы, скорее всего, произойдут не ранее 2017–2020 гг. [6].

В то же время, как уже говорилось выше, весьма вероятно, что после 2020 г. начнется повышательная волна шестого цикла Кондратьева, которая будет соответствовать фазе революции мирового рынка третьего эволюционного цикла мировой системы (с 2017-2020 до 2040 гг) [4]. Переход к повышательной волне в рамках больших кондратьевских циклов всегда сопровождается формированием в процессе предшествующей понижательной волны нового технологического уклада, который и образует технологическую основу для длительного экономического подъема. В основе шестого технологического уклада будет лежать массовое внедрение новых нано-, био- и информационных технологий, новых материалов, экологически чистых источников энергии (Hirooka 2006; Акаев, Садовничий 2010). Эта повышательная волна, как и предшествующие повышательные волны циклов Кондратьева, по-видимому, продлится около четверти века, то есть до начала – середины 2040-х гг. [8] Если Россия не сумеет вписаться в эту новую повышательную волну и развить необходимые ей новые технологии, ее будущее окажется под вопросом. Таким образом, мировое экономическое развитие в целом демонстрирует ярко выраженный нелинейный, волнообразный характер, причем десятилетие 2010–2020 гг. [9], как следует из рассмотренной модели, основанной на реальных тенденциях экономической и политической динамики, будет весьма сложным, включающим многочисленные экономические и социально-политические потрясения во многих странах мира.

В заключение необходимо подчеркнуть, что все вышесказанное представляет собой лишь основные элементы новой концепции циклов Кондратьева. Общее согласие между теоретическими предположениями (которые носили формально-теоретический характер) и фактическими данными нельзя не признать очень хорошим, однако имеется много деталей, которые требуют более развернутого анализа. Часть этих деталей рассматривается далее.

Таблица 1 - Номинальные даты поворотных точек циклов Кондратьева в конце XIII - конце XX вв.

пик	1315	1360	1392	1430	1483	1529	1559	
провал	1286	1337	1383	1411	1460	1509	1539	1575
пик	1595	1650	1720	1762	1814	1872	1917	1968
провал	1621	1689	1747	1790	1848	1893	1940	

Примечание к Таблице 1. Датировки периода 1286-1483 гг. представляют собой среднее арифметическое датировок Эмбера, а датировки 1509-1968 гг. - базовую схему датировок Голдстейна. Поправка 1968 г. на 1980 г., сделанная Голдстейном, выглядит неосновательной, так как в этом случае повышательная фаза растягивается до 40 лет, что совершенно не согласуется со всеми прочими данными.

Общепризнанное лидерство в разработке теории больших волн конъюнктуры принадлежит всё-таки русскому экономисту Н.Д. Кондратьеву, который впервые высказал эту идею в 1922 г. и в позднейших работах развил, теоретически аргументировал и статистически доказал основные положения этой теории. Согласно его исследованиям, перед началом цикла, как правило, происходили глубокие изменения в условиях экономической жизни общества (технологические прорывы, изменения во внешней торговле - вовлечение в орбиту мирового хозяйства новых стран, изменения в структуре денежного обращения и т.п.).

Несмотря на принципиальные отличия в экономических системах и характере кризисных потрясений в России и развитых капиталистических странах, эти явления взаимосвязаны и оказывают неизбежное влияние друг на друга, а сам процесс любых преобразований в России косвенно или даже прямо (в зависимости от исторического периода) в связи с общностью динамики экономических циклов испытывает ощутимое влияние мировой экономической и политической конъюнктуры.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ:

1. Кондратьев Н.Д. Большие циклы конъюнктуры и теория предвидения. Избранные труды. – М.: Экономика, 2002. – С. 400.
2. Кондратьев Н. Д. 1989. Проблемы экономической динамики. М.: Экономика
3. Кондратьев Н.Д., Яковец Ю.В., Абалкин Л.И. Большие циклы конъюнктуры и теория предвидения: Избранные труды. - Экономика. 2002. - 767 с.

4. Пантин В. И. 1997. Циклы и волны модернизации как феномен социального развития. М.: Моск. философ. фонд.
5. Пантин В. И., Айвазов А.Э. «Циклы Кондратьева и эволюционные циклы мировой системы: обоснование и прогностический потенциал», 2012
6. Пантин (Умов) В. И., Лапкин В. В. 1992. Кондратьевские циклы и Россия: прогноз реформ. Политические исследования 4: 51–63.
7. Полетаев А. В., Савельева И. М. 1993. Концепция длинных циклов и экономическая история. Экономическая история. Проблемы. Исследования. Дискуссии / Ред. Ю. Н. Розалиев, с. 111–131. М.: Наука.
8. Яковец Ю. В. 2001. Наследие Н. Д. Кондратьева: взгляд из XXI века. М.: Международный фонд Н. Д. Кондратьева.
9. [Электронный ресурс] URL: <http://www.ereport.ru/> «Экономические циклы, их виды и причины возникновения. Показатели экономического цикла»

УДК 336

В.И. Зефиров

РЫНОК ФИНАНСОВЫХ ДЕРИВАТИВОВ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ ЭКОНОМИКИ

*Санкт-Петербург, Санкт-Петербургский политехнический университет
Петра Великого, Институт промышленного менеджмента, экономики и
торговли, Международная высшая школа управления*

Рынок финансовых деривативов в условиях современной экономики достиг колоссальных размеров. Годовой объем торговли деривативами превышает общемировой объем валовых национальных продуктов. Проблема роста рынка финансовых деривативов в девяностых, нулевых и десятых годах тесно переплетена с проблемой глобализации мировой экономики. Сложные новые продукты финансовой инженерии стали неотъемлемой частью бизнеса не только крупных фирм, работающих на конкурентном мировом рынке, но и предприятий среднего и малого размера, и даже для рядовых граждан.

Индустрия финансовых услуг привлекает лучшие умы ученых со всего света для разработки новых инновационных продуктов в сфере производных финансовых инструментов. Эта индустрия стала практически первой отраслью, которая преодолела ограничения национальных барьеров. Ее агрессивный рост значительно ограничил свободу дискреционной политики национальных государств и внес значительный вклад в формирование глобальной либеральной финансовой среды как среды открытой, конкурентной и прозрачной.

Одной из главных движущих сил глобализации индустрии финансовых услуг являются тектонические сдвиги в управлении финансовыми рисками с помощью деривативов. Либерализация финансов

и быстрая интернационализация экономики вкупе с введением плавающих валютных курсов привели к возникновению новых неопределенностей и рисков для широкого диапазона участников рынка от международных межправительственных финансовых организаций типа МВФ и МБРР до частных лиц (например, при введении плавающей ставки ипотеки). Не говоря уже о повышении степени риска в таких «классических» областях, как курсы валют, процентные ставки и биржевые котировки ценных бумаг. Изменения, произошедшие с середины 70-х годов прошлого столетия (с момента упразднения в 1971г. Бреттон-Вудской валютной системы и открытия в 1973г. Чикагской опционной биржи, специализирующейся на сделках с опционами на акции) в части вычленения и конкретизации рисков, количественной оценки этих рисков и возможности «торговли» рисками в специально созданных финансовых институтах (биржи и т.п.), являются главным достижением в процессе эволюции современных финансов. Это позволяет тем лицам (физическим и юридическим), которые желают уменьшить финансовые риски, сделать это, заплатив цену, установленную в данный момент времени свободным рынком. Одновременно лица, имеющие в своем распоряжении современные инструменты управления рисками, могут расширить круг взятых на себя рисков, получая тем самым больше возможностей для успешного и прибыльного бизнеса. Так, например, совсем до недавнего времени невозможно было представить, как «продавать» и «покупать» волатильность индекса Доу-Джонса или валютный курс, прогнозируемый на момент времени через 20 лет.

Объем фьючерсных, опционных и своп-контрактов, торгуемых как на организованных рынках, так и вне их, растет с 70-х годов в геометрической прогрессии. Это обстоятельство, с другой стороны, не может не вызывать опасений у теоретиков и специалистов финансового рынка: не слишком ли этот рост бурный и не приведет ли он к новым, еще не до конца уточненным рискам (например, рост хедж-фондов и появление новых спекулянтов). Не ясно приведет ли это развитие к росту социально нежелательной и дестабилизирующей рынка спекуляции или, наоборот, к росту глубины и ликвидности рынка, к улучшению системы ценообразования на первичные и производные финансовые активы, совершенствованию информационного обеспечения рынков и в конечном результате к улучшению системы управления финансовыми рисками. При этом деривативы могут стать даже причинами международных финансовых кризисов.

В условиях нестабильности мировой и национальных экономик эффективность рынков деривативов является весьма полемическим вопросом: микроструктура и принципы функционирования этих рынков известны лишь небольшой группе узких специалистов в то время, как большинство людей видят в них только широкие возможности для спекуляции и выигрыша (проигрыша) в мгновение ока целых состояний.

На фоне программ долгосрочного инвестирования в акции и государственные безрисковые облигации деривативы выглядят особенно спекулятивными инструментами. Однако, социально-экономические выгоды от деривативов хоть и косвенные, но весьма существенные. С помощью деривативов (как, впрочем, и многих других финансовых инноваций) не производятся товары и непосредственно видимые услуги. Но без них стоимость производства товаров и услуг была бы намного выше, что сказалось бы на величине их потребления. Таким образом, рынки деривативов приносят пользу не только отдельным фирмам или индивидуумам, но и обществу в целом.

Безусловно, для того, чтобы получить выгоду от использования финансовых деривативов, необходимо произвести сепарацию одних элементов риска от других, проанализировать их и подготовить для торговли. Это стало возможным только при применении современной электронно-вычислительной техники и технологий, еще четверть века назад не существовавших. Сейчас стало возможным выделение компонентов риска как отдельных субъектов торговли. Но, чтобы сделать такие продукты привлекательными для участников рынка, необходимо было назначить им правильную цену, что стало возможным только в условиях ликвидного рынка конца 20 века. С увеличением объема торговли сократились транзакционные издержки, что, в свою очередь, стимулировало рост спроса на такие финансовые продукты.

Вообще транзакционные издержки (точнее, желание их избежать или сократить) сыграли большую роль в появлении и распространении финансовых деривативов. С теоретико-экономической точки зрения все деривативы являются «избыточными» финансовыми продуктами, т.е. они могут быть заменены комбинацией из двух или нескольких финансовых операций, дающих в сумме ту же позицию, которую занимает продавец (покупатель) дериватива. Например, кол-опцион репродуцируется как покупка акции (длинная позиция) плюс заимствование суммы денег, равной цене исполнения моделируемого опциона (т.е. имеем аналог покупки акции на маржу), а пут-опцион репродуцируется как продажа акции (короткая позиция) плюс предоставление в долг суммы денег, равной цене исполнения моделируемого опциона (т.е. имеем аналог короткой продажи). Но, реализуя вышерассмотренную синтетическую позицию, инвестор будет нести транзакционные издержки сразу на двух рынках – фондовом и банковского кредита, в то время, как покупка-продажа опциона повлечет за собой транзакционные издержки только на одном рынке – рынке деривативов. Аналогичный пример можно привести и для валютных фьючерсов: длинная позиция годового фьючерса на йены за доллары равносильна заимствованию долларов и инвестированию их в годовую облигацию, деноминированную в йенах. Как фьючерс, так и синтетическая позиция не требуют первоначального капитала, а все будущие доходы и расходы зафиксированы в момент заключения

контрактов. Но здесь, как и в примере с опционами, неоспоримое преимущество дериватива состоит в меньших транзакционных издержках.

Для того, чтобы понять причины сокрушительного роста глобального рынка деривативов, нужно также внимательно проанализировать окружающую его финансовую и правовую среду. Часть причин обусловлена такими политическими событиями, как, например, крах Бреттон-Вудсской валютной системы, но большинство причин лежит в области совершенствования системы функционирования и государственного регулирования финансовых рынков (денежного, фондового и рынка деривативов). Одной из основных причин можно назвать рост и постоянное появление новых телекоммуникационных и компьютерных технологий, позволяющих передавать и обрабатывать огромные массивы данных. Другой причиной является усложнение финансово-математических моделей, которые в конце 20 века произвели подлинный переворот в финансовой теории. Также сократилась роль классических коммерческих банков как посредников в операциях финансовых рынков, что привело к большей прозрачности финансовых отношений и к появлению более сложной инфраструктуры рынков: новых торговых систем, новых маркетмейкерских технологий, новых систем оплаты оптовых объемов транзакций и т.п.

А внедрение более эффективных систем регулирования со стороны государства привело практически к обнулению количества рыночных манипуляций со стороны инсайдеров. Государственное регулирование большинства национальных рынков (в т.ч. и российского) равно, как и международных финансовых рынков, основывается на принципах, заложенных в ставших классикой рыночного регулирования американских законодательных актах начала 1930-х годов.

И, наконец, тем фактором, который обусловил рост рынка деривативов и широкое распространение технологий риск-менеджмента, явилась разработка надежного механизма обеспечения глубины и постоянной ликвидности денежного и фондового рынков. А последнее невозможно без активной роли центрального банка, страхующего ликвидность денежного, фондового и рынка деривативов при возникновении неблагоприятных обстоятельств. Эти процессы совершенствования финансовой среды, начавшиеся в американской экономике в середине 70-х годов, в условиях глобализации постепенно переносятся и на другие страны, при этом финансовые услуги активно экспортируются в страны недолларовой зоны. Силой, подталкивающей эти процессы, является все возрастающая конкурентная среда мировых финансовых рынков.

В то же время нельзя не отметить, что одновременно на глобальном рынке появляются такие агрессивные институциональные инвесторы, как хедж-фонды. Они широко используют рыночный арбитраж (одновременная покупка-продажа одного или сходных финансовых

инструментов на разных рынках с целью получения прибыли от расхождения цен) и занимают спекулятивные позиции на рынках деривативов. Хотя общие активы хедж-фондов оцениваются в миллиарды долларов, объем их торговли измеряется триллионами (леверидж этих фондов в 10-20 раз превышает их собственный капитал). Хедж-фонды, появившиеся в начале, как чисто американское явление, инвестируют по всему глобальному рынку.

Импульс ускоренному росту глобального рынка деривативов в начале 90-х годов дали следующие три фактора. Во-первых, либерализация финансовых рынков, включая все увеличивающуюся гибкость обменных валютных курсов, обусловила свободное движение цен и доходов, что, в свою очередь, обусловило растущий спрос на услуги по управлению рисками. Во-вторых, инвестиционные банки активно продвигали свои услуги по управлению рисками в то время, как прямой андеррайтинг становился все менее прибыльным. В-третьих, создалась такая благоприятная ситуация, при которой выполнялись все необходимые условия для роста индустрии риск-менеджмента: ускоренный рост высоколиквидного и эффективного денежного и фондового рынков, достижения в телекоммуникационных и информационных технологиях, достижения в построении финансово-математических моделей ценообразования на деривативы, активность институциональных инвесторов, современная регулирующая правовая база и бухгалтерские стандарты.

За последние годы также заметно эволюционировали два основных финансовых института, обеспечивающих торговлю деривативами: фьючерсные и опционные биржи и внебиржевой рынок свопов. Десять ведущих коммерческих банков США (money centre banks) доминируют (в основном в качестве своп-дилеров) на внебиржевом рынке деривативов. Близость этих банков к ФРС является важным фактором постоянного поддержания ликвидности на внебиржевом рынке деривативов. В условиях снижения прибыли от классических банковских операций эти учреждения компенсируют это на рынке финансовых рисков. В текущий момент эти банки претерпели изменения даже в своей корпоративной культуре.

Подсчитать прямую количественную выгоду от наличия в стране развитого рынка деривативов весьма сложно. Но многочисленные реструктуризации в реальном секторе экономики, включая слияния, поглощения и LBO (покупка контрольного пакета акций, финансируемая выпуском новых акций или с помощью кредитов), и высокий темп роста производственных инноваций не могли бы иметь место, если бы в финансовом секторе экономики не соединились инновационные финансовые технологии и новые подходы к управлению рисками. Косвенным свидетельством этой выгоды также является тот факт, что экономика США (самый крупный в мире рынок деривативов) быстрее, чем

экономика европейских стран, реагирует на инновационные изменения в технологиях, на колебания потребительского спроса и на другие рыночные перемены, отражающиеся на прибыльности корпораций. Возрастающая вероятность недружественных поглощений и LBO влияет на улучшение исполнительской дисциплины органов высшего руководства корпорациями. Кроме этого, в условиях развитого рынка деривативов улучшается система обслуживания розничных клиентов на всех финансовых рынках.

Как известно, глобализация финансов- это явление, появившееся довольно-таки недавно. Толчком к началу глобализации финансов стала политика американских регуляторов, подтолкнувших американские финансовые институты за рубеж, чтобы обойти тем самым резервные требования, потолки процентных ставок, ограничения, накладываемые законом Гласса-Стигала и т.п. С другой стороны Атлантики глобализация берет свое начало с решений английских регуляторов, разрешивших местным фирмам , обогатившимся на американском рынке, организовать евродолларовый рынок в Лондоне. Корпорации и финансовые фирмы США расширили свое присутствие на европейских рынках, а европейские и японские фирмы двинули свой капитал на американские рынки. В Лондоне появились такие новые краткосрочные гибкие финансовые инструменты как евроноты и евро-коммерческие бумаги.

Доступность сложных денежных операций и инновационных финансовых продуктов (в т.ч. деривативов) на евродолларовых рынках постепенно стала привлекать участников из других индустриальных стран, где национальным законодательством налагается больше финансовых ограничений, а центральные банки не столь охотно поддерживают ликвидность рынков. Эти участники предпочитали, если возможно, менять свои валюты на доллары из-за более ликвидной долларовой финансовой среды. Одним из примеров этого может служить вложение средств пенсионного фонда России в один из самых надежных в мире инструментов денежного рынка- в краткосрочные облигации казначейства США (treasury bills). С 90-х годов 20 века крупные финансовые компании США, работающие вне Нью-Йорка и Лондона, стали во многих промышленных странах контролировать оптовый финансовый сектор, включая управление ликвидностью и риск-менеджмент. Именно в области риск-менеджмента, т.е. на рынках деривативов, проявились в наибольшей степени конкурентные преимущества американских участников. Глобальное присутствие американских финансовых фирм сделало возможным установить и сохранить американское первенство в таких областях как выпуск глобальных облигаций, организация международных расчетов и глобальных депозитариев.

Институциональные инвесторы начали диверсифицировать свои портфели иностранными валютами, американские финансовые посредники стали использовать свой опыт в риск-менеджменте для страхования рисков

этих инвесторов. Американские финансовые институты также получают дополнительную прибыль от того, что рынок государственных ценных бумаг США является полностью завершенным глобальным финансовым рынком, открытым для торговли 24 часа в сутки по всему земному шару. Такой рынок государственных ценных бумаг с суточной ликвидностью также является важным инструментом в риск-менеджменте мирового масштаба.

Здесь отметим, что эволюция финансового сектора не в англоязычных странах начала происходить под влиянием все растущей конкуренции извне, т.е. под влиянием угрозы потерять свою долю на рынке. И эта эволюция была поддержана национальными законодателями и регуляторами во многом, как вынужденная реакция на эту угрозу (это произошло, например, в Германии). Перемещение национального финансового бизнеса в другие страны и быстрый рост доли иностранных финансовых игроков на национальных рынках привели к вынужденной либерализации этих рынков. Например, конкуренция на международных биржах финансовых фьючерсов и опционов, расположенных в США и Англии, привела к появлению подобных финансовых учреждений в Германии, Франции, Японии и затем в других странах. Центральные банки этих стран поддерживали запас ликвидности на национальных денежных и фондовых рынках, что привело в конечном счете к быстрому росту национальных рынков деривативов.

Однако, проблематично появление в этих странах таких учреждений, формирующих внебиржевой рынок деривативов, как большая десятка американских банков, «приближенных» к ФРС. Отсутствие ограничений, налагаемых законами типа акта Гласса-Стигала на деятельность коммерческих банков, не позволяет организовать банковские учреждения, либо исключительно работающие на рынке кредитов, либо исключительно функционирующие на рынке ценных бумаг (подобно тому, как, например, банк Джона Перпонта Моргана (House of Morgan) был разделен в 1935 году на две крупные структуры: «J.P.Morgan», собственно классический коммерческий банк, и «Morgan Stanley» (сейчас «Morgan Stanley Dean Witter»), брокерско-дилерскую фирму).

Ключевым вопросом, стоящим перед финансовыми регуляторами национальных экономик, является поддержание оптимального баланса между доходами от свободного и высоколиквидного финансового рынка и все увеличивающимися затратами центрального банка на поддержание этой ликвидности. В свете все усиливающейся глобализации и возможностей свободного перелива капиталов между странами финансовые структуры и операции будут перемещаться в страны с регуляторной средой, близкой к англосаксонской. Поэтому для центральных банков индустриальных стран, вовлеченных в мировой рынок, не остается разумных альтернатив, кроме, как поддерживать ликвидности своих рынков.

Европа же, имеющая вкупе экономический вес, равный Соединенным Штатам, может сформировать такой же мощный рынок деривативов при условии следования заокеанскому опыту. Ближе всех к этому стоит Англия, имеющая организацию денежного, фондового и рынка деривативов, а также систему государственного регулирования очень близкие к американской (естественно, с поправками на размер национальной экономики). Однако, в развитии рынка финансовых фьючерсов и опционов, а также в применении технологий риск-менеджмента она отстала от США примерно на десятилетие. К тому же структура Европейского центрального банка, как это указано в Маастрихтских соглашениях, не создана для решения задачи поддержания ликвидности финансовых рынков, что в свою очередь ставит под вопрос создание эффективного общеевропейского рынка деривативов.

Один из главных импульсов для финансовых инноваций исходит от желания участников рынка сократить налоги и законным образом обойти требования действующих регулирующих актов. Например, валютные свопы возникли, когда в 60-е годы 20 века английское правительство ограничивало долларовое финансирование британских фирм и стерлинговое финансирование не британских фирм. А возникновение евродолларового рынка стало возможным, благодаря правилу Q ФРС, которое поставило потолки на процентные ставки по депозитам коммерческих банков: американские банки заметили, что ограничения, налагаемые этим правилом, не относятся к долларovým депозитам в их зарубежных филиалах. Рынок евродолларов в Лондоне также возник в ответ на распоряжение о взимании 30% налога на доход с облигаций, продаваемых в США зарубежным инвесторам. Как правило, в национальных экономиках устанавливаются различные ставки налогов для различных источников дохода: на доходы от труда и от капитала, от процентов и дивидендов, направленные на накопление и потребление, полученные дома и за рубежом и т.д. Деривативы же могут трансформировать одни виды доходов в другие, тем самым переводя их на более низкий уровень налогов. И, хотя оба вышеупомянутых законодательных акта уже давно отменены, рынки евродолларов и евробондов развиваются и процветают.

Свой вклад в развитие глобального рынка деривативов внесла и академическая наука. Широко распространившаяся в 70-е годы 20 века «гипотеза эффективного рынка» имела одним из своих практических последствий создание опционов на биржевые индексы (как ответ на стратегии инвестирования в «рыночный портфель»). Например, держатель акций с коэффициентом «бета» меньше единицы может купить пут-опцион на индекс, если пут-опцион на конкретную акцию не существует. После крупнейшего научного достижения Ф.Блэка и М. Шоулза (1973г.), предложивших формулу для оценки стоимости опционов, торговля опционами (принцип функционирования которых, между прочим, был

заложен еще Фалесом Милетским и Аристотелем) превратилась в мощную глобальную индустрию.

В заключение, важным вопросом является то, как будет дальше развиваться глобальный рынок деривативов во втором и последующих десятилетиях 21-го века. Естественно, такого бурного революционного развития, как в конце 20-го – начале 21-го веков, не ожидается. Во-первых, должно пройти некоторое время и возникнуть соответствующие условия прежде, чем новые концепции и идеи могут превратиться в практические инструменты и технологии. Хотя такие уже вполне видимые тенденции на глобальном рынке, как электронные деньги. Интернет в качестве рыночной инфраструктуры и продолжающийся процесс дезинтермедизации (выведение коммерческих банков из процесса формирования финансовых потоков на фондовых рынках) позволяют прогнозировать дальнейшее усложнение и расширение меню финансовых услуг.

Во-вторых, те инновационные финансовые инструменты и новые финансовые рынки, которые сформировались с целью обойти действующие жесткие регулирующие рамки, уже практически исчерпали свой потенциал развития (за исключением тех стран, где неэффективные налоговые и другие запрещающие меры еще сохранились в действующем законодательстве).

Одним из направлений развития рынка деривативов в будущем станет расширение списка финансовых услуг со встроенными опционами (типа существующих сегодня свопционов и облигаций с варрантами). Также на очереди инструменты, которые позволят хеджировать «макрориски» (инфляцию, смену фаз бизнес-цикла, неравномерность доходов людей в течение жизни, колебания цен на недвижимость и т.п.) с той же степенью точности, как сейчас процентные ставки и валютные курсы. Одним из интересных нововведений может стать практическое внедрение свопов на индексы фондового рынка, технологию которых предложил лауреат Нобелевской премии по экономике Роберт Мертон: обменивается процент доходности национального рынка на процент доходности мирового (или американского) рынка и разница между ними умножается на условную основную сумму свопа, равную объему национального рынка, и, если процент доходности на национальном рынке меньше, чем на мировом, то разница по свопу поступает национальным инвесторам. Такой своп переносит риск доходности фондового рынка маленькой страны зарубежным инвесторам и, кроме того, обеспечивает национальных инвесторов числовыми результатами модели «риск-доходность», существующей для диверсифицированного международного (или американского) портфеля.

А также на рынке появятся многие другие финансовые продукты, специально разработанные для тех типов рисков, для которых еще не созданы надежные инструменты хеджирования.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ:

1. В.И. Зефилов, С.В. Котелкин Инновационные финансовые инструменты на фондовых рынках Запада. В сб. Социально-экономическая роль денег в обществе: Материалы 10 международной научно-практической конференции / Под науч.ред. А.Ю. Румянцевой – СПб.: Астерион, 2014, с280-283.
2. Котелкин С.В., Зефилов В.И., Volmer Ph., Финансовое регулирование и инновации: международный контекст(на англ. языке). Журнал «Экономика и управление», № 8 (94) 2013г., с 66-70

УДК 334; 330; 339.16

А.А. Ильин

ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОЕ ПАРТНЕРСТВО: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ ИНВЕСТИРОВАНИЯ В СФЕРУ ОБРАЩЕНИЯ С ОТХОДАМИ

*Санкт-Петербург, Санкт-Петербургский политехнический университет
Петра Великого, Институт промышленного менеджмента, экономики и
торговли, Международная высшая школа управления,
ООО «СТРОЙСТАНДАРТ»*

Рост объемов образования и захоронения отходов производства и потребления в Российской Федерации составляет 15% в год. Значительный вклад в этот рост вносит коммунальный сектор, что связано, в первую очередь, с активным использованием упаковки и упаковочных материалов. При этом доля объектов для размещения бытовых отходов составляет более 50% всех объектов размещения отходов в стране, из которых соответствуют установленным требованиям не более 8%. Около 2% от общего объема отходов приходится на медицинские отходы, которые являются источником повышенной опасности при их захоронении на полигонах. Также отмечается рост бесхозных, несанкционированных объектов размещения отходов. Как показывает мировой опыт, одним из направлений решения задачи по минимизации образования и захоронения отходов, их негативного влияния на окружающую среду и здоровье человека, является увеличение роли инвестиций в сферу обращения отходов, в первую очередь, внебюджетных.

В России захоронение отходов является основной формой конечной стадии технологического цикла обращения с отходами. Средний объем утилизации отходов не превышает 50 %. Относительно высокий показатель утилизации отходов обеспечивается за счет использования наиболее крупнотоннажных отходов для заполнения выработанных пространств при добыче природного сырья, а также для рекультивации земель. Уровень утилизации коммунальных (бытовых) отходов не превышает 5%.

Таким образом, сложившаяся в Российской Федерации ситуация в области обращения с отходами сопровождается загрязнением окружающей среды, нерациональным использованием природных ресурсов и создает реальную угрозу здоровью населения страны. Меры, принимаемые для решения перечисленных проблем, нельзя назвать удовлетворительными. Доля инвестиций, выделяемых на строительство предприятий по утилизации и обезвреживанию отходов, не превышает 4% общего объема, выделяемого на природоохранные мероприятия. При этом основная часть средств, преимущественно, идет на строительство объектов захоронения отходов, что приводит к сохранению существующих негативных тенденций в отрасли.

Причины сложившегося негативного положения в области обращения с отходами:

- существующая законодательная база федерального и регионального уровней в области обращения с отходами производства и потребления не позволяет экономически стимулировать физических и юридических лиц к внедрению наилучших доступных технологий и современных технологических схем;
- на территории Российской Федерации «Генеральные схемы очистки территории субъекта Российской Федерации» и «Схемы межмуниципального размещения объектов обращения с отходами субъекта Российской Федерации» разработаны и утверждены всего в нескольких субъектах (Ставропольский край, Калужская, Сахалинская области, Республика Алтай);
- в настоящее время плату за негативное воздействие на окружающую среду осуществляют менее 10% хозяйственных субъектов из-за недостаточного администрирования уполномоченными органами;
- отсутствует отраслевая политика,
- слабое развитие получили системы экологического воспитания, образования, просвещения;
- низкая инвестиционная привлекательность отрасли при огромном потенциале ее коммерциализации.

Таким образом, в России решение проблемы эффективного обращения с отходами на основе ресурсосбережения в сложившихся организационных, нормативных правовых и экономических условиях требует более активного участия государства.

В 2010 г. наметился позитивный сдвиг в государственной политике в данной сфере. Поручение Председателя Правительства Российской Федерации В.В. Путина от 12.06.2010 включает подготовку долгосрочных целевых инвестиционных программ обращения с твердыми бытовыми и промышленными отходами, в том числе реализацию пилотных проектов переработки отходов в субъектах Российской Федерации, проведение инвентаризации и учета объектов накопленного экологического ущерба, разработку комплекса мер по его ликвидации с определением механизмов

и объемов финансирования этих мер, включая пилотные проекты отработки технологии ликвидации накопленного ущерба, подготовку проекта основ экологической политики Российской Федерации на период до 2030 года.

В целях увеличения количества отходов, вовлекаемых в хозяйственный оборот, необходимо, прежде всего, создание инфраструктуры сбора, сортировки, первичной обработки и переработки отходов. Однако имеется ряд проблем и ограничений на реализацию таких проектов администрациями из средств бюджета: оценка потребности в финансировании недостоверна, бюджетное финансирование ограничено, отсутствуют компетенции по подготовке межмуниципальных проектов ориентированных на привлечение частных инвестиций, обращение с отходами не является приоритетом для администраций.

Проблемы обращения с отходами типичны для субъектов Российской Федерации и муниципальных образований. В связи с этим имеется возможность реализации массово повторяющихся однотипных инфраструктурных проектов с привлечением внебюджетного финансирования и компетенций частного сектора.

Внешэкономбанком сформированы ряд инструментов нефинансового и финансового содействия администрациям по подготовке проектов ГЧП.

Так, Центром ГЧП Внешэкономбанка разработана модель ГЧП «Строю-Владею-Передаю в аренду. Передаю в собственность администрации» (BOLT), и обеспечивающая его реализацию типовая документация.

Для подготовки и реализации проектов ГЧП администрациям предлагается предпринять следующие шаги:

1. Провести полную инвентаризацию накопленных в регионах отходов производства и потребления по классам опасности и их морфологии;
2. Через механизм внедрения кадастра отходов производства и потребления организовать постоянный мониторинг, учитывающий все категории природопользователей и образователей отходов;
3. Создать реестр рекомендуемых наилучших доступных технологий обращения с отходами;
4. Сформировать необходимые условия для реализации проектов ГЧП:

Привлечение органами государственной власти и (или) местного самоуправления частного бизнеса для выполнения работ по техническому обслуживанию, эксплуатации, реконструкции, модернизации или новому строительству объектов общественной инфраструктуры и предоставлению публичных услуг с использованием таких объектов на условиях разделения рисков, компетенций и ответственности, определяемых контрактом и совокупностью нормативных актов, действующих на момент его подписания.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ:

1. Майор И.Г. Причины и принципы частно-государственного партнерства (гражданско-правовой аспект) // Об-во и право. – 2011.
2. Хатаева М. А Законодательство о государственно-частном партнерстве в Российской Федерации: проблемы, тенденции, перспективы / М.А. Хатаева, А.М. Цирин // Журн. рос. права. - 2010.
3. Широков А.В. Административный договор как форма регулирования государственно-частных партнерств // Административное и муниципальное право. – 2010.
4. <http://www.pppinrussia.ru>
5. <http://www.bibliofond.ru>

УДК 339.977

Е.Г. Катыхова

ГЕОФИЗИЧЕСКИЙ СЕГМЕНТ РЫНКА НЕФТЕСЕРВИСНЫХ УСЛУГ: СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ

*Санкт-Петербург,
Национальный минерально-сырьевой университет «Горный»*

Установление экономических санкций в 2014 г. одновременно с падением цен на нефть оказало весьма негативное воздействие на нефтесервис, являющийся одним из важнейших элементов нефтегазового комплекса. До настоящего времени темпы прироста рынка нефтесервисных услуг составляли 1,8 % в год [5]. Это было обусловлено тем, что в период высоких цен на нефть активно развивалась добыча углеводородного сырья, наметилась тенденция роста объемов геологоразведочных работ. В частности, активизация геологоразведки на российском шельфе повлекла за собой возникновение потребности в модернизации геофизических технологий и оборудования.

В условиях экономического кризиса и ухудшения внешнеполитической ситуации серьезные финансовые и технологические проблемы в отрасли создает значительная доля зарубежных игроков: Halliburton, Schlumberger, Weatherford, Baker Hughes выполняют в совокупности 22 % работ [5]. Эти компании обладают финансовыми, технологическими и кадровыми ресурсами, несопоставимыми с возможностями отечественных компаний. Внешнеполитические изменения, а также падение мировых цен на нефть при параллельном снижении курса рубля, привели к сокращению рынка буровых работ в 2014 г. в физическом выражении на 7 % по сравнению с 2013 г. Это, в свою очередь, привело к падению рынка геофизики, тесно связанного с рынком бурения, в физическом выражении на 4 %, а в стоимостном – на 3 % [1].

В целом рынок нефтесервисных услуг неоднороден и каждый вид работ характеризуется своими тенденциями развития. В 2014 г. отмечалось повышение спроса со стороны нефтяных компаний на сейсморазведку. Это было обусловлено активизацией работ с трудноизвлекаемыми запасами, разведкой новых месторождений и изучением более глубоких горизонтов по разрабатываемым месторождениям. В настоящее время наблюдается перелом данной тенденции. Геофизика становится «рынком заказчика» [4], поэтому стоимость услуг в рублевом выражении будет сильно отставать от темпов инфляции, что приведет к ухудшению финансового состояния подрядчиков.

Санкционные запреты на поставку технологий и оборудования создают препятствия для выполнения геофизических исследований в рамках крупнейших проектов, а для небольших и средних поставщиков наиболее серьезными являются финансово-экономические риски. Такие компании, преимущественно российские, оказывают услуги малым и средним добывающим предприятиям. Из-за снижения доходности заказчика, сокращения возможностей кредитования, роста процентных ставок, удорожания иностранного оборудования возможно сокращение объемов геофизических работ на новых лицензионных участках.

Рассмотрим более детально проблемы и перспективы развития сейсморазведочных работ в условиях санкций и падения цен на нефть. Сейсморазведка является основным методом геофизики и позволяет оценить структуру недр и вероятные места залегания углеводородов на основе динамической интерпретации по аномалиям отраженного сигнала. Наряду с широко применяемыми методами 2D и 3D сейсморазведки в последние годы стали быстро развиваться методы широкополосной сейсморазведки, информативность которых существенно выше при сопоставимых затратах на выполнение работ [2].

Разработчиками методов широкополосной сейсморазведки сегодня являются исключительно иностранные компании: CGS (технология «Broadseis»), PGS (технология «GeoStreamer»), Sercel (технология «Sentiel»), Western Geco (технология «Izometrix»).

Ни одна из перечисленных технологий сегодня не может применяться российскими сервисными компаниями, а основные заказчики (ОАО «Газпром», ОАО «Роснефть») в тендерных условиях не предусматривают применение новейших технологий, ориентируясь на минимальную стоимость работ. Кроме этого следует подчеркнуть, что российские морские геофизические компании – «МАГЭ», «ДМНГ», «СМНГ» - не оснащены современными специализированными судами для проведения 3D сейсморазведки. Это означает, что высокотехнологичные работы 3D могут выполнить лишь иностранные подрядчики.

Однако, в соответствии с правилами тендерных процедур иностранные подрядчики, не имеющие лицензии на работу с материалами, составляющими государственную тайну, не могут напрямую работать с

ОАО «Газпром» и ОАО «Роснефть». Выходом из данной ситуации служила посредническая схема. Согласно этой схеме, основные заказчики морской сейсморазведки («Газпром», «Роснефть» их дочерние компании и совместные предприятия с иностранными партнерами) объявляли тендеры, в которых участвовали российские подрядчики, обладающие указанной выше лицензией («Геотек», «МАГЭ», «СМНГ», «ДМНГ», «Росгеология», «Совкомфлот»). Данные российские компании заключали договоры субподряда с иностранными предприятиями (WesternGeco, Polarcus, Dolphin geophysical, PGS, CGG), которые выполняли требуемые работы и передавали результаты российским посредникам, отчитывающимся в свою очередь перед основными заказчиками.

В 2015 г., после введения санкций, из числа заказчиков были исключены ликвидированные совместные предприятия «Роснефти» с ExxonMobil, Statoil, Eni. Два крупнейших российских подрядчика – «ДМНГ» и «СМНГ» - вошли в государственный холдинг «Росгеология» и в дальнейшем не смогут конкурировать между собой. По причине введенных санкций большинство иностранных компаний-подрядчиков не смогут работать в прежнем режиме. Необходимо также учитывать возникающие сегодня серьезные валютные риски, поскольку контракты иностранных подрядчиков с российскими компаниями заключаются в рублях, затраты на выполнение работ подрядчики несут в долларах или евро, а окончательные расчеты за выполненный объем работ производятся после завершения всего проекта.

Изложенное позволяет предположить, что дальнейшая тенденция развития рынка геофизики станет неблагоприятной.

В сложившейся ситуации можно ожидать активного выхода на российский рынок геофизических работ азиатских компаний, а также создания альянсов с участием профильных дочерних подразделений таких компаний, как китайские SNPC, CNOOC или индийская ONGC.

В качестве путей нейтрализации воздействия санкций в сегменте геофизического сервиса могут быть рассмотрены следующие:

1. Сокращение доли иностранных компаний за счет активного импортозамещения.
2. Возвращение сервисных активов в состав ВИНК [3].
3. Сохранение темпов освоения шельфа за счет выдачи лицензий двух видов – на геологическое изучение с проведением сейсморазведки и на геологоразведку с бурением скважин [6].
4. Допуск к разработке российского шельфа других разработчиков, кроме «Газпрома» и «Роснефти».
5. Применение для освоения трудноизвлекаемых запасов и шельфа уже созданной российской и китайской техники и технологий.
6. Выполнение НИОКР в сфере геофизики в рамках федеральных государственных программ.

7. Поддержка отечественных геофизических компаний заказами со стороны нефтегазовых компаний, а также их налоговая и кредитная стимуляция со стороны государства.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ:

1. Альков И. Уйти нельзя остаться / И. Альков // Oil & Gas Journal Russia, 2015, № 1 – 2 [90], с. 28 – 32.
2. Ампилов Ю. Сейсморазведка на российском шельфе // Offshore Russia, 2015, № 2 [8], с. 26 – 35.
3. Лаптев В. Российский рынок геофизического сервиса и санкции // Нефтегазовая вертикаль, 2015, № 10, с. 62 – 65.
4. Мещерин А. На пороге больших перемен. Нефть России'2014: предварительные итоги // Нефтегазовая вертикаль, 2015, № 5, с. 22 – 39.
5. Нефтесервис: отрасль, которой не было... Аналитическая служба «Нефтегазовой вертикали» // Нефтегазовая вертикаль, 2015, № 17-18, с. 40 – 46.
6. Яковлева-Устинова Т. Сокращение шельфа//Offshore Russia, 2015, № 2 [8], с. 36 – 39.

УДК 336.7

К.А. Куневич, П.А. Давыдова

ПРЕИМУЩЕСТВА И НЕДОСТАТКИ СИНХРОНИЗАЦИИ ИНОВАЦИОННЫХ КЛАСТЕРОВ И НАЦИОНАЛЬНОЙ ТЕХНОЛОГИЧЕСКОЙ ИНИЦИАТИВЫ

*Санкт-Петербург, Санкт-Петербургский политехнический университет
Петра Великого, Институт промышленного менеджмента, экономики и
торговли, Международная высшая школа управления*

В последние годы правительства многих стран заняты разработкой «кластерных стратегий», основной целью которых является реализация преимуществ национальной экономики. В такое неустойчивое время, как сейчас необходимо смотреть далеко вперед. Нужно придумывать новые механизмы, которые будут способствовать развитию экономики страны.

Кластерная политика нацелена на формирование эффективных механизмов частно-государственного партнерства, в том числе в рамках реализации коллективных проектов содействия усилению конкурентоспособности не отдельного предприятия, а всей производственной и научно-технической цепочки, включая поставщиков, потребителей, организаций-смежников, исследовательских и сервисных организаций. То есть тех проектов, благодаря которым удастся добиться эффекта экономии от масштаба, снизить риски и решить задачи, важные для всех участников кластера.

Под инновационным территориальным кластером понимается совокупность размещенных на ограниченной территории предприятий и организаций (участников кластера), которая характеризуется наличием

объединяющей участников кластера научно-производственной цепочки в одной или нескольких отраслях (ключевых видах экономической деятельности); механизма координации деятельности и кооперации участников кластера; синергетического эффекта, выраженного в повышении экономической эффективности и результативности деятельности каждого предприятия или организации за счет высокой степени их концентрации и кооперации [1].

В настоящее время Председателем Правительства Российской Федерации утвержден перечень 25 территориальных инновационных кластеров (поручение от 28 августа 2012 г. № ДМ-П8-5060) [2].

НТИ (Национальная технологическая инициатива) — программа частно-государственного партнерства по развитию новых рынков на базе высокотехнологичных решений, которые «будут определять развитие мировой и российской экономики через 15-20 лет» [3].

В Послании Федеральному собранию 4 декабря 2014 года Президент России Владимир Путин обозначил Национальную технологическую инициативу одним из приоритетов государственной политики [4].

В 2015 году были спроектированы перспективные рынки (9 рынков) и разработаны «дорожные карты» появления на этих рынках российских технологических компаний к 2035 году [5].

Дорожная карта – это наглядное представление пошагового сценария развития определённого объекта – отдельного продукта, класса продуктов, технологии, группы смежных технологий, бизнеса, компании, объединяющей несколько бизнес-единиц, целой отрасли, индустрии. В данном случае разрабатываются дорожные карты для целого рынка, например, дорожная карта для AutoNet (рынок автомобилестроения).

Формирование дорожной карты происходит в три этапа.

Первый этап включает в себя создание форсайтов, на этом этапе делаются предположения, о том какими будут потребности, технологии, инфраструктура и производители в будущем.

Второй этап - взгляд из будущего. Ответ на вопрос: какой прогресс должен быть достигнут к 2018 году?

Третий этап – создается план мероприятий на 2015-2018 г.

Можно говорить о том, что инновационные территориальные кластеры и НТИ имеют схожие цели, а именно, объединение для создания инновационных продуктов. В связи, с чем встает вопрос: Как синхронизировать инструменты Национальной технологической инициативы (НТИ) и программы поддержки кластеров?

С нашей точки зрения, основные характеристики, отличающие кластеры от НТИ следующие:

1) Инновационные кластеры и НТИ действительно имеют общие цели, однако если НТИ смотрит далеко в будущее, то кластер существует здесь и сейчас, хотя дорожные карты НТИ на уровне практических действий

будут строиться на 2015-2018 гг. с контролем реализации через каждые полгода.

Безусловно экономическая ситуация в стране требует концентрации на сегодняшнем дне и на ближайшем будущем, как следствие не самый благоприятный для бизнеса климат. Однако ждать, что он изменится и бездействовать - не выход.

2) Что касается компаний-участников, то эффект от преимуществ участия одновременно и в кластерах и в НТИ очень сложно определить, хотя бы потому, что результаты реализации НТИ оценить можно будет только в 2035 году.

Инновационные кластеры имеют множество своих задач, и синхронизация их с НТИ может снизить эффективность деятельности самих кластеров.

Стоит также отметить, что инструменты поддержки проектов в рамках дорожных карт НТИ пока не определены, что затрудняет привлечение к этой инициативе профессиональных сообществ.

Преимущества синхронизации НТИ и инновационных кластеров:

- НТИ, сейчас происходит разработка новых инструментов, в частности разработка проектных консорциумов. И если говорить о пользе синхронизации НТИ и инновационных кластеров, следует отметить, что кластер может выступать местом реализации таких проектов.

- НТИ предполагает разработку и реализацию дорожных карт, для этого им будет необходима среда для проведения испытаний.

Следовательно кластер сможет выступить площадкой для реализации этих проектов.

Учитывая перечисленные факторы, можно сделать вывод, что если и синхронизировать НТИ и кластеры, то постепенно и не во всех областях. Чтобы повысить эффективность инновационных кластеров в контексте развития НТИ необходимо обеспечить синхронизацию текущих мер государственной поддержки, в том числе программы развития инновационных кластеров.

Также необходимо оптимизировать существующие механизмы поддержки кластеров, в том числе усиливать роль компаний и университетов, при создании и формулировании программ развития кластеров учитывать требования по анализу глобального контекста в логике НТИ, поддерживать «прорывные» проекты, которые обеспечены спросом и имеют дополнительное внебюджетное финансирование.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ:

1. <http://innovation.gov.ru/taxonomy/term/545>
2. http://economy.gov.ru/minrec/activity/sections/innovations/politic/doc20120907_02
3. <http://rusbase.com/news/buduschee/>
4. <http://kremlin.ru/events/president/news/47173>
5. <https://asi.ru/nti/>

ПРОБЛЕМЫ РЕГУЛИРОВАНИЯ ФИНАНСОВОГО СЕКТОРА ЭКОНОМИКИ: УРОКИ КРИЗИСА

*Санкт-Петербург, Санкт-Петербургский политехнический университет
Петра Великого, Институт промышленного менеджмента, экономики и
торговли, Международная высшая школа управления*

Последний финансовый кризис обнажил проблемы государственного регулирования в сфере финансов, особенно это касается США, события в которых и способствовали раскручиванию спирали проблем, обрушившихся на все страны мира. В большей или меньшей степени проблемы государственного регулирования финансовой сферы экономики затронули все страны. В США, где начался этот кризис, достаточно оперативно приняли меры по совершенствованию мер государственного регулирования, однако, спустя почти 10 лет после кризиса, стали забываться не только последствия, но и причины, приведшие к печальным событиям 2007 года. Поэтому имеет смысл еще раз проанализировать причины мирового финансового кризиса и посмотреть извлечены ли уроки из него с позиции государственного регулирования.

Гипотеза первая: существует устойчивое мнение, что регуляторы банковского бизнеса и фондового рынка были в неведении относительно рисков, которые привнесли новые финансовые инструменты, изменившие финансовую индустрию США и мира в целом.

Конец 90-х начало 2000-х лет был периодом бурного роста финансовых инноваций. Их было огромное количество, многие из них были связаны с рынком ипотечного кредитования, например, кредитно-дефолтные свопы. Не вдаваясь в специфику этих инноваций, отметим, что именно в результате их внедрения сформировалась так называемая «теневая банковская система». Финансовые инновации позволили банкам и другим кредитным организациям использовать для финансирования своих активов новые финансовые продукты. Они уменьшили важность депозитов как источника финансирования при выполнении функций кредитного посредничества в пользу инструментов рынка капитала. В итоге это привело к увеличению так называемых денежных эквивалентов, якобы безопасных, краткосрочных и высоко ликвидных. Эта тенденция изменила структуру финансовой отрасли экономики, появились крупные финансовые конгломераты, фактически нерегулируемые со стороны правительства. Негативные тенденции серьезных структурных изменений, произошедших в финансовой сфере, не были замечены широкой общественностью, и получили лишь незначительное освещение даже в финансовой прессе. Тем не менее, существует устойчивое мнение, что

финансовые регуляторы были осведомлены об этих тенденциях и осознавали всю их важность и опасность. Однако, как показывают проведенные нами исследования, реальность такова, что реструктуризация финансовой системы США происходила с полного одобрения руководства регуляторов финансовых рынков и банковской системы США. Об этом не раз говорили руководители Казначейства США и ФРС. Бен Бернанке рассматривал финансовые инновации как отражение совместных усилий банковского надзора и регуляторов фондового рынка [1]. Международный валютный фонд примерно в то же время сообщил, что все усилия по реформированию регулирования финансовой сферы и активное внедрение финансовых инноваций «помогли сделать банковскую и финансовую систему более устойчивой» [2]. Таким образом, гипотеза о том, что регуляторы были в неведении относительно возросших системных рисков, оказалось несостоятельной. Реальность такова, что регуляторы, как и их коллеги в финансовой индустрии, считали, что финансовые инновации снизили системные риски, т.е. регуляторы не то, что не смогли решить проблему возросшего системного риска, наоборот, они были абсолютно уверены, что финансовые инновации не увеличили, а понизили системные риски финансовых институтов. И это была их первая ошибка.

Гипотеза вторая: дерегулирование банковской деятельности позволило повысить долю рискованных активов, одновременно снижая риск за счет использования финансовых инструментов с высоким кредитным рейтингом.

С 01.01.2002 в США были предоставлены льготы на требования к достаточности капитала для банков, которые держали активы с рейтингами AA и AAA от рейтинговых агентств. Это привело к тому, что банки стремились получить рейтинги с единственной целью, а именно, снизить требования к капиталу, рассчитанному с учетом рисков. Многие специалисты предупреждали, что использование кредитных рейтингов для не обращающихся на рынке ценных бумаг приводит к тому, что оценки по ним явно завышены. Один известный политик, член Сената США выразился по этому поводу следующим образом: «Рыночная дисциплина сломалась, так как инвесторы стали исключительно полагаться при принятии решений на кредитные оценки рейтинговых агентств» [3]. Однако это не остановило представителей органов регулирования, льготы по требованию к банковскому капиталу остались в силе, что послужило активному использованию в банковской деятельности производных финансовых инструментов с завышенным кредитным рейтингом для уменьшения требований к капиталу банка.

Гипотеза третья: регуляторы слишком полагались на рыночную дисциплину при регулировании уровня принятого финансового риска.

Многие эксперты, в том числе бывший глава Федеральной резервной системы Алан Гринспен, жаловались, что рынок в вопросах управления рисками оказался менее рациональным, чем ожидалось, т.е. рынки

оказались слишком ненадежными, ответом на это стало более жесткое их регулирование. Действительно, некоторые финансовые руководители сделали серьезные просчеты, они значительно недооценили риски спада на рынке недвижимости и переоценил эффект хеджирования риска, который мог быть получен с помощью сложных финансовых моделей. Тем не менее, большая ошибка была в вопросах регулирования финансовых институтов, в частности, правила требований к капиталу для банков, инвестиционных банков и ипотечных агентств Freddie Mac и Fannie Mae. В этих институтах наблюдалось явное отсутствие рыночной дисциплины, причиной чему являлась политика перекладывания большей доли принятого риска на плечи налогоплательщиков, а не акционеров и топ-менеджеров.

Гипотеза четвертая: финансовый кризис представляет из себя краткосрочную панику, которой поддались многие игроки финансового рынка.

Оценивая последний финансовый кризис, слишком многие политики, занимающиеся регулированием экономики, сосредоточили внимание только на финансовой панике. Например, Бен Бернанке, рассматривая ретроспективу кризиса на конференции в августе 2009 года, использовал слово «паника» более десятка раз, а фразу «цены на жилье» только дважды, и «невыплаты по ипотечным закладным» только один раз. Такое мышление приводит к тому, что политика регулирования сосредотачивается на реформировании нормативных требований и регулирующих полномочий, а не на решение глубоких проблем в политике регулирования. Необходимо задать более фундаментальные вопросы, например, о затратах и выгодах государственной поддержки секьюритизации, о целях жилищной политики государства, о том, как примирить цель обеспечения государственной защиты от финансового риска с необходимостью убедиться, что это не приведет к необузданному росту этого риск.

Гипотеза пятая: единственный способ предотвратить финансовый кризис – это наличие более жесткого регулирования финансовой сферы.

Существует миф, что финансовые фирмы были похожи на подростков, которые начали страшный пожар из-за отсутствия присмотра взрослых. На самом деле, продолжая аналогии, Конгресс США и регуляторы дали в руки этим подросткам (финансовым институтам) спички, бензин и газеты. Жилищная политика, проводимая с одобрения государства, была одержима увеличением количества покупок недвижимости. Термин «домовладение» перестал иметь первоначальный смысл, он стал ассоциироваться со словами спекуляция, так как для многих участников рынка недвижимости целью стала не покупка дома в собственное пользование, а возможность его перепродажи по более высокой цене в условиях быстро растущего рынка недвижимости. Этому способствовало

снижение требований к ипотечным заемщикам, в первую очередь, отсутствие первоначального взноса. Самый простой способ предотвратить кризис был бы препятствовать, а не способствовать, тенденциям снижению первоначального взноса на покупку дома. Это уменьшило бы количество ипотечных дефолтов. Еще один способ предотвратить кризис был бы не опираться при расчете достаточности капитала на оценки активов, основанные на кредитных рейтингах рейтинговых агентств. Лучшим подходом в данном случае было бы использование стресс-тестов, в которых регулятор должен указать гипотетические сценарии процентных ставок или цен на жилье.

В заключение следует отметить следующее: реальность такова, что финансовое регулирование представляет собой сложную задачу. Действительно, именно политика в области регулирования финансовой деятельности была главным виновником последнего финансового кризиса, и, чтобы идти вперед, необходимо извлечь из этого кризиса уроки.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ:

1. <http://www.federalreserve.gov/newsevents/speech/Bernanke20060612a.htm>
2. <http://www.imf.org/external/pubs/ft/ar/2006/eng/index.htm>
3. <http://www.banking.senate.gov/public>

УДК 331; 339

М.А. Овчинникова, П.А. Корнилов

ОСНОВНЫЕ ПРОБЛЕМЫ НЕСООТВЕТСВИЯ МЕЖДУНАРОДНЫХ СТАНДАРТОВ ТРУДА В СЛОЖИВШЕЙСЯ МИРОВОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИСТЕМЕ И РОССИЙСКИХ СТАНДАРТОВ ТРУДА, МЕТОДЫ ИХ РЕШЕНИЯ

*Санкт-Петербург, Санкт-Петербургский политехнический университет
Петра Великого, Институт промышленного менеджмента, экономики и
торговли, Международная высшая школа управления*

Актуальность проблематики несоответствия Российских стандартов труда международным обусловлена тем, что, несмотря на ратификацию различных международных конвенций Россией, в том числе МОТ, по-прежнему существует множество разногласий и отсутствует единство подходов к организации труда, что вступает в противоречие с позиционированием нашей страны в качестве полноценного члена мирового сообщества.

Государство принимает нормативно-правовые акты федерального значения, которые напрямую противоречат МОТ 1947 года об инспекции труда в промышленности и торговле.

Работникам гарантируется право на забастовку для поиска решения по тем или иным проблемам, возникающим на предприятии и затрагивающих интересы работников.

В России в полной мере используется общемировое право на забастовку с целью критики текущей социально-экономической ситуации в государстве.

Вопрос запрета принудительного труда находится в числе неактуальных и не требует дополнительного вмешательства законодателя. Вопрос дискриминации в России давно находится в числе неактуальных и полностью решен.

Решения Конституционного суда в вопросах стандартов труда всегда соответствуют решениям Европейского суда по правам человека.

В российской действительности в полной мере соблюдается право на создание профсоюзов и ведение коллективных переговоров.

На современном этапе вопросы в сфере оплаты труда работников приведены в полное соответствие международным требованиям конвенции.

Российское законодательство совершенно и полностью соответствует международному уровню.

На современном этапе не требуется каких-либо преобразований в российском законодательстве.

Россия, как держава, обладает исключительным правом на создание собственной нормативно-правовой базы, регламентирующей вопросы организации труда, исходя из собственного социально-экономического развития и менталитета нации.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ:

1. <http://www.consultant.ru>
2. Лютов Н.Л. Российское трудовое законодательство и международные трудовые стандарты: соответствие и перспективы совершенствования. М.: АНО «Центр социально-трудовых прав», 2012
3. Стандарты МОТ в отношении внесудебного урегулирования коллективных трудовых споров. Новицкая М.В. Вестник Могилевского государственного университета имени А.А. Кулешова. Серия Д. Экономика, социология, права. 2010. № 1 (35). С. 78-85.
4. Первая международная конференция труда: основные результаты нормотворчества (К 95-летию создания международной организации труда)
Рощин Б.Е. Вестник Костромского государственного университета им. Н.А. Некрасова. 2014. Т. 20. № 4. С. 174-178.
5. Правовая природа конвенция и рекомендация МОТ как источников трудового права РФ в современный период. Мухлынина М.М. В сборнике: Общество, наука, инновации Всероссийская ежегодная научно-практическая конференция, сборник материалов. . 2013. С. 2178-2182.
6. Е.Р. Счисляева, А.В. Арфае, И.В. Гарбузюк. Внутренний аудит человеческих ресурсов предприятия. Монография - СПб.: Изд-во Политехн. ун-та, 2014, 155 с.

ПОЛИТИКО-ПРАВОВЫЕ ПОСЛЕДСТВИЯ ВВЕДЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИХ САНКЦИЙ

*Санкт-Петербург, Санкт-Петербургский политехнический университет
Петра Великого, Институт промышленного менеджмента, экономики и
торговли, Международная высшая школа управления*

В современной международной политике международные экономические санкции выступают в качестве важного инструмента, не только урегулирования конфликтов, поддержания или восстановления международного мира и безопасности, но и также инструментом давления. Знание истории показывает, что все экономические санкции в большинстве заканчивались открытой войной. Экономические санкции против такой страны как Россия – это показатель кризиса экономики и политики Запада.

Целью данной работы является проанализировать влияние экономических санкций международного сообщества против России на политическую сферу жизни общества.

Задачи:

1. Изучить историю вопроса;
2. Выявить и охарактеризовать взаимосвязь осуществления экономических санкций с политикой;

В своем исследовании я показываю политико-правовые последствия введения экономических санкций.

История знает огромное количество примеров экономических санкций и также их последствий. Исторически применение санкций показало, с одной стороны свою неоправданность в международном отношении, с другой именно экономические санкции способствовали научно-техническому прогрессу.

Экономические санкции всегда носили конкретно политико-экономический характер, сегодня ничего не изменилось. Политики опять пытаются решить внутривнутриполитические проблемы поиском конкретного врага, на которого можно перенести всю ответственность за бездарное управление и списать долги на «маленькую победоносную войну».

Непосредственно финансовую сферу затрагивали: замораживание инвестиционного сотрудничества(установлено США 04.03.14 г.); запрет гражданам и компаниям США приобретать долговые обязательства ряда компаний и банков или связанных с ними юридических лиц, а также их имущество на срок свыше 90 дней (для ряда субъектов с 12.09.2014 г. —30 дней), для других компаний был установлен запрет привлекать кредиты и размещать ценные бумаги на срок более 90 дней (установлено США 16 и

29.07.14 г., 12.09.2014 г.); прекращение Европейским инвестиционным банком, по рекомендации Европейского совета, нового финансирования проектов в России (установлено ЕС 18.07.14 г.); запрет организации долгового финансирования ряда компаний и банков, торговли облигациями, акциями и подобными финансовыми инструментами этих компаний со сроком обращения свыше 30 дней и на участие в организации выпусков таких бумаг (установлено ЕС 12.09.14 г.), а также ряд других ограничений. В итоге под воздействием финансовых санкций оказалось до 90% нефтяного сектора России и крупнейшие банковские учреждения.

Из интервью с дипломатом и членом Совета Европы, координатором ООН, Петером Иискола «обвинение во всех грехах Москвы и введение против нее старомодных и никчемных санкций – это всего лишь один шаг к устройству государственного переворота в самой России или развязыванию Третьей мировой войны» [1].

После распада СССР многие предприятия сохранили экономические связи ввиду исторически сложившихся условий. Например, после распада СССР Украина унаследовала порядка 50% ВПК бывшего Советского Союза, в состав ОПК Украины вошло не менее 3500 предприятий.

Поэтому экономика наших государств взаимозависима. Сохраняя сотрудничество Украина и Россия могли успешно бороться за рынки третьих стран. Для этого были все предпосылки. Теперь эти связи разрушены и перспективы тоже. Это выгодно только политическим силам готовым к агрессии. Ни Украина, ни Россия не практиковали закупок друг у друга уже готовых образцов вооружения — взаимные поставки ограничиваются комплектующими изделиями. В оборонно-промышленной кооперации, по данным некоторых источников, с обеих сторон принимали участие около 1300 предприятий (из них с украинской стороны — около 100) [2].

По мнению авторов статьи, «Россия остается уязвимой в случае введения санкций, и во многом причина – в недавней истории, когда мы взяли курс на потребление импортной продукции, а не на развитие собственных производственных возможностей. Сегодня примерно половина ВВП России создается за счет экспорта сырья. Машиностроение, электроника и другие высокотехнологичные отрасли формируют только 7–8 % ВВП. На лицо серьезное технологическое отставание отечественной промышленности от развитых стран. Введение санкций со стороны США и стран Атлантического пакта вынуждает Россию развивать высокотехнологические отрасли промышленности и тем самым сокращать технологическое отставание ее от развитых стран» [3].

Как пишет М. Безчастная, «...давление на Россию не прекратится. Задача Вашингтона и Брюсселя – вернуть Россию в состояние 90-х и разрушить крупные российские корпорации, которые несут серьезную угрозу для западного бизнеса. Мы перешли границы, которые были отведены России Европейским Союзом и Соединенными Штатами.

Причем нужно сказать, что эти границы были сильно сужены для нас, потому что после 2008 года экономические проблемы оказались слишком серьезными и непреходящими. Сейчас вопрос в том, какой будет Евразия. Будут ли ее контролировать американские компании или там образуется новый большой рынок с протекционистской политикой, выгодной для всех стран, входящих в него [4].

Для США экономические санкции попытка остановить развитие России и ликвидация конкурента. Кризис в экономике США с ее огромным долгом в 18 триллионов долларов означает, что «банкстеры» с WallStreet готовы бороться за свое существование, и пойдут они до конца. Даже, если ради собственной победы придется завязать новую мировую войну [5].

На основании социологического исследования я выяснила, что большинство людей считают, что введения санкций является не правомерным действием и целью является решение проблемы насильственным путем. Так же, большинство респондентов отметили, что введение санкций не сможет решить политические проблемы между Западом и Россией, а лишь приведет к войне. Из-за санкций ухудшилось новое и неблагоприятное положение России в системе международных, политических и экономических отношений, где доминирует Запад. Многие на Западе явно видят в ней проблемную страну, такое отношение способствует ухудшению ситуации на внутреннем экономическом фронте.

Вывод: Экономические санкции должны применяться для предотвращения применения вооруженной силы, но в действительности приводят к эскалации напряженности и приводят к усилению конфликта. Следствием введения санкций стало тотальное недоверие к российской экономике не только иностранных, но и отечественных инвесторов, выразившееся в значительном оттоке капитала, значительном падении обменного курса национальной валюты и росте потребительских цен [6].

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ:

1. Санкции как попытка в России устроить переворот// <http://www.notum.info/news/ekonomika/sankczii-kak-popyitka-ustroit-v-rossii-perevorot>
2. Шепелев И.Г., Морозов С.Г. Анализ санкций против России, определение возможного их влияния на развитие отечественного оборонно-промышленного комплекса и промышленности в целом // [http://euii-journal.ru/pdf/2014/2\(4\)/2.pdf](http://euii-journal.ru/pdf/2014/2(4)/2.pdf)
3. Шепелев И.Г., Морозов С.Г. Анализ санкций против России, определение возможного их влияния на развитие отечественного оборонно-промышленного комплекса и промышленности в целом // [http://euii-journal.ru/pdf/2014/2\(4\)/2.pdf](http://euii-journal.ru/pdf/2014/2(4)/2.pdf)
4. Безчастная М. Ответ России на санкции Евросоюза может разрушить сложившуюся международную экономическую систему // Свободная пресса. <http://svpressa.ru/economy/article/94692/>
5. Санкции как попытка устроить в России переворот // <http://www.notum.info/news/ekonomika/sankczii-kak-popyitka-ustroit-v-rossii-perevorot>
6. Ческидов Б.М. Применение экономических санкций и принципы минимизации их воздействия // Финансы. – 2014. – №11. – С. 15.

КОРПОРАТИВНАЯ СОЦИАЛЬНАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ КАК ЧАСТЬ СОВРЕМЕННОГО БИЗНЕСА

*Санкт-Петербург, Санкт-Петербургский политехнический университет
Петра Великого, Институт промышленного менеджмента, экономики и
торговли, Международная высшая школа управления*

Согласно опубликованным отчетам Гарвардской школы бизнеса, по исследованиям результатов применения практик корпоративной социальной ответственности, компании, принимающие активное участие в социальных программах, значительно опережают своих коллег, менее социально ответственных [Ecless, Ioannou, Serafeim, 2012]. По данным исследований показателей ROA, компании с внедренными принципами КСО, на инвестированный в 1993 году 1 доллар, получили в 2010 году 7,1 доллара. В то же время, компании из той же сферы деятельности, но без КСО, инвестировавшие 1 доллар, получили за тот же период 4 доллара. Аналогичное сравнение по показателю ROE практически повторило вывод, эффективность компаний с КСО значительно выше, доходность их инвестиций достигла 25-ти кратных значений на вложенный доллар. Соотношение этого показателя компаний без КСО не превысило 16 кратного значения. Следует отметить, что в этом же периоде мир прошел через две мощных волны экономического и финансового кризиса, и серию локальных кризисов, также оказавших влияние на судьбы многих экономик. Компании, следующие стратегиям КСО, оказались как устойчивыми, так и более успешными.

Столь серьёзный отрыв от конкурентов стал возможен благодаря использованию потенциала социально ориентированной модели бизнеса, когда КСО является самостоятельной стратегией корпоративного менеджмента.

Для компаний, намеревающихся широко внедрять принципы КСО, предварительная количественная оценка этого потенциала довольно затруднительна, особенно в перспективном анализе, в условиях нестабильной динамики глобального развития и затяжной рецессии развитых экономик мира. Несмотря на то, что такие международные институты как ООН и Международный комитет по КСО, дали определение сущности и направлений социальной ответственности, объем и характер преимуществ для каждой компании отличается в зависимости от её типа, характера производства, места расположения, уровня интеграции и глобализации, финансовых и кадровых ресурсов и т.п., и соответственно, сложно поддается количественному измерению (табл.1), (табл.2).

Таблица 1 - Основные направления развития КСО по программе развития ООН (ПРООН) [5]

Внутренняя социальная ответственность	Внешняя социальная ответственность
Безопасность труда	Спонсорство и корпоративная благотворительность
Стабильность заработной платы	Содействие охране окружающей среды
Поддержание социально значимой заработной платы	Взаимодействие с местным сообществом и местной властью
Дополнительное медицинское и социальное страхование сотрудников	Готовность участвовать в кризисных ситуациях
Развитие человеческих ресурсов через обучающие программы и программы подготовки и повышения квалификации	Готовность содействовать в ликвидации / реабилитации последствий чрезвычайных ситуаций
Оказание помощи сотрудникам в критических ситуациях	Ответственность перед потребителями товаров и услуг.

Таблица 2 - Основные существующие определения КСО [6].

Определение КСО по стандарту ISO 26000	Альтернативные определения КСО
Ответственность организации за воздействие ее решений и деятельности на общество и окружающую среду через прозрачное и этическое поведение, которое: • содействует устойчивому развитию, включая здоровье и благосостояние общества; • учитывает ожидания заинтересованных сторон; • соответствует применяемому законодательству и согласуется с международными нормами поведения; • внедрено во всей организации.	Продвижение практик ответственного бизнеса, которые приносят пользу бизнесу и обществу и способствуют социальному, экономическому и экологическому устойчивому развитию путем максимизации позитивного влияния бизнеса на общество и минимизации негативной нагрузки на окружающую среду.
	Обязательство бизнеса вносить вклад в устойчивое экономическое развитие, в трудовые отношения с работниками, их семьями, местным сообществом и обществом в целом для улучшения качества их жизни.
	Достижение коммерческого успеха путями, которые основаны на этических нормах и уважении к людям, сообществам, окружающей среде.

Учитывая эти отдельные весомые специфики своей деятельности и положения в сети заинтересованных сторон, компании формируют первичное обоснование при выборе стартовых направлений к широкому внедрению принципов КСО, где результат будет наиболее ощутимым с точки зрения эффекта.

При этом главенствующими критериями при этом компаниями могут как выбираться приоритетные направления, так и планироваться этапы внедрения, с экономическим обоснованием уровня инвестиций и техническим заданием к архитектуре инструментального подхода в реализации программ КСО. В узком смысле, компании только создающие

свой бизнес, при осуществлении такого выбора должны следовать определенной логике залога своей состоятельности на ближайшую и среднюю перспективу.

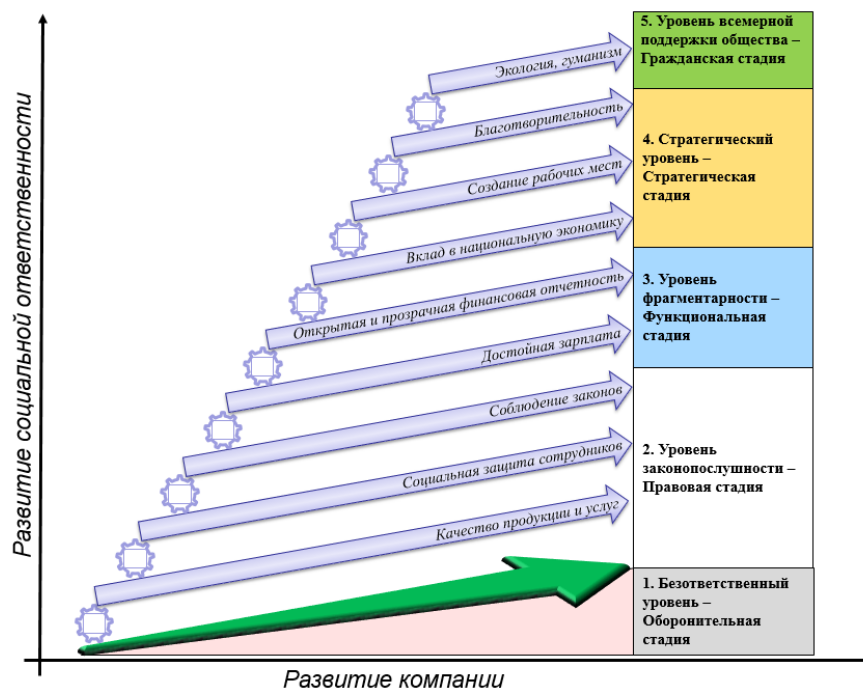


Рис. 1. Развитие социальной ответственности по мере развития компании

КСО должна вписываться органично во все элементы бизнес-модели компании, так чтобы ее результаты приносили больше пользы заинтересованным сторонам. При этом следует ориентироваться на одно важное обстоятельство, - уровень и полнота социальной ответственности развиваются вместе с компанией (Рис.1). Это обстоятельство должно быть принято во внимание чтобы компания правильно смогла рассчитать свои силы при выборе направлений, и наращивать перечень направлений КСО по ходу развития своего опыта. Кроме того, со временем, внешние и внутренние условия подвергаются изменениям, а значит и приоритеты в КСО могут измениться, поэтому существует необходимость постоянного мониторинга, анализа и возможного пересмотра своей деятельности в области КСО.

Примеры того, какими могут быть практики применения корпоративной социально ответственности по направлениям, и какими конкретными шагами эти практики могут быть реализованы следующим образом:

1. Персонал - внедрение и применение внутренних стандартов рекрутинга, перемещения по штатному расписанию, повышения заработной платы, перевода на новые должности, увольнения и пр., обеспечивающих законность и прозрачность процедур; внедрение программ профессионального и специализированного обучения, повышения квалификации, внедрение института профессионального наставничества;

разработка и внедрение программ охраны труда, здоровья, и техники безопасности на рабочем месте, правил поведения в производственных и небезопасных зонах; разработка программ мотивации безаварийного труда; внедрение программ дополнительного социального и медицинского страхования; обеспечение прав работников на проведение коллективных переговоров и свободу профессиональных объединений; создание и поддержка равных возможностей для всех работников; исключение дискриминации по любым физическим, физиологическим, религиозным, социальным, национальным, политическим, и пр. признакам; внедрение программ нематериального стимулирования, формирование корпоративной культуры, мотивационных программ по привлечению творческого потенциала и рационализаторских инициатив сотрудников; развитие программ физической культуры, командного спорта, состязательных мероприятий;

2. Охрана окружающей среды - учет и противодействие факторам экологически вредного воздействия в результате осуществления своей деятельности; учет вредного воздействия на окружающую среду в результате извлечения, переработки и поставки сырья и материалов для собственного производства, а также последствий в ходе процессов владения конечным продуктом; сокращение или полный / частичный отказ от различных видов загрязнения; снижение уровня потребления энергоресурсов, особенно из не возобновляемых источников; участие в программах, противостоящих процессам изменения климата; участие в программах сохранения и восстановления биоресурсов;

3. Этика добросовестных деловых отношений - следование принципам честной конкуренции и антимонопольного законодательства; препятствование и противодействие на правовой основе любым «серым» схемам, финансированию терроризма, и коррупции; создание и внедрение инструментов материального стимулирования деловых партнеров к интеграции принципов КСО в их работе; совместная работа с государственными органами и политическими движениями в проектах социального развития общества;

4. Ответственное отношение к потребителям - предоставление качественных товаров, услуг, производимых и поставляемых в соответствии со внедренными национальными и международными система качества; добровольное декларирование и сертификация свойств и качеств товаров и услуг; раскрытие информации об ингредиентах, их свойствах и качествах; реализация процедур возмещения материального и морального ущерба потребителям, в случае предоставления некачественных товаров и услуг, или при возникновении гарантийных обязательств; внедрение и практика повышения качества товаров и услуг в том числе на основе обратной связи с потребителями; гарантия нераскрытия персональных данных потребителей и деловых партнеров; развитие и поставка социально

значимых и экологически чистых продуктов, а также продуктов, обладающих экологически полезными свойствами, т.к. возможность повторной переработки, повторного использования и т.п;

5. Практики в отношении развития местных сообществ - создание рабочих мест; соблюдение прав этнических меньшинств и коренного населения; участие в программах поддержки специального и высшего профильного образования; участие в программах поддержки развития детей; участие в программах помощи детям сиротам, инвалидам, нуждающимся в специальной реабилитации; участие в программах поддержки людей с ограниченными возможностями; участие в отраслевых объединениях и ассоциациях; участие в инвестиционных проектах в области культуры, туризма, здоровья и спорта; участие в проектах развития и модернизации сферы ЖКХ;

6. Благотворительность - участие в программах поддержки социально незащищенных и уязвимых групп населения; развитие проектов и программ, направленных на развитие благоприятного климата в культурной и социальной сферах; создание и развитие системы стимулирования работников на участие волонтерских движениях.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ:

1. Благов, Ю. Е. Корпоративная социальная ответственность: эволюция концепции. — СПб.: СПбГУ, 2010
2. Социальная ответственность бизнеса и этика менеджмента. Материалы XII международной конференции в МГУ им. Ломоносова. Под ред. В.И. Маршева – М.: МАКС-ПРЕСС, 2011, 332 с.
4. Е.Р. Счисляева, А.В. Арфеев. Международный бизнес. Учебное пособие. СПб.: Издательство Политехнического Университета, 2006.
3. Шихвердиев А.П. Качественный индекс социальных инвестиций как показатель эффективности корпоративной социальной ответственности / Шихвердиев А.П., Серяков А.В. // Вестник Научно-исследовательского центра корпоративного права и венчурного инвестирования Сыктывкарского государственного университета. – 2008. – № 1. – С. 106-123.
4. Думова Л.В. Анализ и разработка методики оценки эффективности систем Корпоративной социальной ответственности предприятий горно-металлургического комплекса // Современные проблемы науки и образования. – 2014. – № 4.
5. ПРООН. Ассоциация менеджеров России. Доклад о социальных инвестициях в России - Москва, 2004.
6. Корпоративная социальная ответственность. Внешэкономбанк. - Москва, 2011, 57 с.

ОСОБЕННОСТИ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНОВ СЕВЕРНОГО КАВКАЗА

Ставрополь, ФГАОУ ВПО «Северо-Кавказский федеральный университет»

Северокавказский регион оказывает существенное влияние на экономическое развитие страны в целом, ее национальную безопасность, территориальную целостность и является основополагающим при определении геоэкономической ситуации на юге России. В современных условиях постиндустриального развития, в субъектах Северного Кавказа наблюдаются незначительный рост объемов и темпов промышленного и сельскохозяйственного производства, недостаточная развитость рыночных отношений, низкая конкурентоспособность, значительная социальная дифференциация, высокий уровень безработицы.

Проблематике социально-экономического развития Северного Кавказа посвящено значительное количество научных исследований. Так, решение научных проблем эффективного территориального управления социально-экономическими процессами, рассматривались в работах российских ученых: А. Гранберга, А. Татаркина, А. Адамеску, Н. Михеевой, Б. Штульберга, М. Бандмана, В. Вашанова и др.

Значительный вклад в исследование современной экономической политики Юга России внесли известные ученые Иншаков О.В., Митрофанова И.В., Кетова Н.Н., Колесников Ю.С., Овчинников В.Н. и др.

Вместе с тем, анализ опубликованных работ свидетельствует о недостаточной изученности проблем комплексного социально-экономического развития субъектов Северного Кавказа, инновационных реорганизациях на его территории и особенностях управления. Научная значимость изучения данной проблемы, ее современность и актуальность определили выбор темы, цели и задачи исследования.

Информационной базой исследования являются данные Федеральной службы государственной статистики, материалы субъектов Северо-Кавказского федерального округа, труды известных ученых и др. источники.

Изучение Северо-Кавказского макрорегиона включает различные направления и аспекты жизнедеятельности субъектов с точки зрения экономики, геополитики, межбюджетных отношений, условий развития личности и общественных институтов. В ходе исследования нами применялись системный подход, методы статистического анализа, приемы группировки и классификации. Использование разнообразных методов исследования

продиктовано сложностью анализируемых проблем и необходимостью обеспечения достоверности полученных результатов работы.

Необходимость и важность решения социально-экономических проблем макрорегиона стала основанием для создания Северо-Кавказского федерального округа (СКФО), для которого характерна неоднородность экономического пространства, незначительные темпы роста промышленного и сельскохозяйственного производства, многонациональность, многоконфессиональность, высокий естественный прирост населения, значительная доля безработных. В 2010 г. из состава Южного федерального округа выделены 7 субъектов в Северо-Кавказский федеральный округ (СКФО). В субъектах Северного Кавказа на 01.01. 2016 г. проживает более 9 млн. 717 тыс. чел. (6,6% от всего населения России), территория 111770 кв. км (0,6% от территории страны) [3,7].

Анализ опыта разработки и реализации стратегий и программ социально-экономического развития Северо-Кавказского ФО показывает, что недостаточно учитываются институциональные особенности, экономические и социальные практики сложного полиэтнического региона с многоукладной экономикой. В этой связи, значимо диагностирование ключевых сдерживающих факторов развития Северного Кавказа, провоцирующих системные патологии. Для характеристики уровня развития регионов СКФО и построения гипотез исследования отобран набор статистических показателей с учетом зарекомендовавших себя международных методик, применяемых для оценки межстрановой конкурентоспособности.

В набор вошли: валовой региональный продукт, валовой региональный продукт на душу населения, производительность труда, численность занятых, численность экономически активного населения, среднемесячная заработная плата, среднедушевые доходы населения, численность населения, его структура по уровню образования, и др. Так, анализируя вклад регионов в общероссийские объемы по основным макроэкономическим показателям, следует отметить, что он является незначительным, низки основные показатели социально-экономического развития субъектов СКФО (таблица 1) [6].

Так, по объему произведенного ВРП округ занимает последнее место среди федеральных округов. Так, по итогам 2014 года на регионы СКФО приходилось только 2,4% ВРП страны, 1,0% отгруженной промышленной продукции и 3,2% инвестиций в основной капитал. В структуре производства валовой добавленной стоимости в регионах СКФО наибольшей является доля оптовой и розничной торговли (21,3%) и сельского хозяйства (13,9%) [7,8].

По размеру ВРП в регионе лидируют Ставропольский край и Республика Дагестан. В Ставропольском крае последние годы отмечается положительная динамика и увеличение роста с 277 млрд. руб. в 2009 году до 400,0 млрд руб. в 2013 году, что существенно ниже средних

значений по регионам-эмитентам (846,6 млрд руб.). ВРП на душу населения в Ставропольском крае в 2013 году составило 143,5 тыс. руб., что также существенно ниже, чем в среднем по другим рассматриваемым регионам страны (299,9 тыс. руб.). Республика Дагестан по показателю ВРП на душу населения уступает Карачаево-Черкесской Республике и Республике Северная Осетия – Алания [2,6].

Таблица 1 – Социально-экономические показатели развития субъектов СКФО за 2010-2014 гг., в % к общероссийским показателям

Показатель	2010	2011	2012	2013	2014
Инвестиции в основной капитал	3,1	3,2	3,2	2,7	3,8
Производство продукции с/х	8,1	7,1	7,0	7,0	8,0
Промышленное производство	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0
Экспорт	0,2	0,25	0,3	0,4	0,4
Поступление налогов бюджет РФ	1,3	1,1	1,1	1,1	1,0
Денежные доходы населения, т.р.	11,6	15,3	17,2	18,7	19,3
Средняя заработная плата, т. р.	12,8	14,3	14,32	20,5	21,1
Уровень безработицы	17,1	15,0	13,2	22,5	19,8

*(составлено авторами по данным Федеральной службы государственной статистики)

URL:http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/publications/catalog/doc_1140086420641 (дата обращения: 27.01.2016)

Денежные доходы населения в среднем по стране составили в 2015 году 27,3 тыс. руб. по Северному Кавказу – 19,3 тыс. руб. Средняя зарплата по стране составила в 2015 году 33,1 тыс. руб., по Северному Кавказу – 21,1 тыс. руб. Уровень безработицы в целом по округу является традиционно высоким по сравнению с соответствующим показателем по стране. Так, численность безработных на март 2015 года составила 20% от уровня всей страны или 490,1 тыс. чел. Наиболее высокий уровень отмечается в Дагестане – 134,5 тыс., Чеченской республике – 106,4 тыс. чел., Ставропольском крае – 76,6 тыс. чел. [1,6]

Существуют не только прямые потери, связанные с повышенными рисками, но и косвенные – недоиспользование ресурсного, рекреационного и человеческого потенциала. В результате, в связи с низким уровнем экономического и социального развития, субъекты СКФО относятся к числу наименее развитых субъектов РФ. Важнейшей частью социально-экономической состояния является численность экономически активного населения. Так по данным Росстата РФ за IV квартал 2015 года, среднероссийский уровень безработицы – 5,7 %, в субъектах Северного Кавказа уровень безработицы – 11,5% (таблица 2) [3,6].

Избыток трудовых ресурсов, монополизм работодателей на рынке труда, низкий уровень официальной оплаты труд приводят к росту теневой экономики на юге России. Дефицит официальных вакансий вынуждает население принимать любые рискованные условия работодателя.

Таблица 2. – Численность безработного населения в федеральных округах РФ, на 01.01.2015 г.*

Субъекты РФ	Тыс. чел	Уровень безработицы, %
Российская Федерация	4 371,9	5,7
Центральный федеральный округ	750,4	3,5
Северо-Западный федеральный округ	366,4	4,8
Южный федеральный округ	465,2	6,5
Северо-Кавказский федеральный округ	520,4	11,5
Приволжский федеральный округ	727,7	4,7
Уральский федеральный округ	413,1	6,4
Сибирский федеральный округ	838,6	8,5
Дальневосточный федеральный округ	214,6	6,4
Крымский федеральный округ	75,6	6,5

*(составлено авторами по данным Федеральной службы государственной статистики)

URL:http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/publications/catalog/doc_1140086420641 (дата обращения: 27.01.2016)

Однако, даже занятое трудовой деятельностью население Северного Кавказа не может обеспечить себе уровень дохода, сравнимый со среднероссийским. Уровень производительности труда обуславливает низкий уровень благосостояния населения, недостаточный платежеспособный спрос региона не стимулирует развитие производства. В субъектах СКФО показатели благосостояния значительно ниже среднероссийского уровня. Так, в Республике Дагестан, характеризующейся наибольшим уровнем среднедушевых доходов, этот показатель ниже среднероссийского на 36%. Не соответствует в полной мере реальному качеству трудовых ресурсов и показатель уровня образования занятого населения. В регионах Северного Кавказа, кроме Ставропольского края, положителен коэффициент естественного прироста населения, а убыль населения в компенсируется миграционным приростом. Динамика ряда демографических показателей демонстрирует рост напряженности на рынке труда и повышение актуальности вопроса поиска эффективных мер социально-экономической политики [2,3,4,5].

В настоящее время социально-экономическое положение субъектов СКФО оказывает негативное влияние на имидж макрорегиона с точки зрения инвестиционной привлекательности. Вклад в экономику высокотехнологичных отраслей Северного Кавказа крайне низок, сектор финансовых услуг фактически не развит. В результате, большая часть субъектов имеет недостаточный уровень инвестиционной привлекательности, не позволяющий в полной мере реализовать потенциальные возможности

Проведенный анализ позволяет сделать следующие выводы.

1. Модели и инструментарий региональной экономической политики на Северном Кавказе приносят фрагментарные результаты в отдельных сегментах экономики и социальной сферы, а в целом округ отстает от макроэкономической динамики по стране.
2. Значительная часть социально-экономических проблем обусловлена многоукладностью его хозяйственных структур, особенностями институциональной среды и особенностями экономических и социальных отношений (многонациональный состав населения, хозяйственные традиции).
3. Недостаточно эффективно использование стандартных инструментов развития экономики и, поэтому, необходимо использование инновационных подходов для адаптации хозяйственных и общественных традиций к экономическим реалиям.
4. Актуальна политика коррекции «Стратегии социально-экономического развития Северо-Кавказского федерального округа до 2025 г.» и переориентация региональной экономической и инвестиционной политики на сбалансированное территориальное размещение производительных сил, повышение качества жизни населения, формирование и эффективное использование человеческого капитала.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ:

1. Айгубов С.З. Анализ и оценка возможных перспективных сценариев социально-экономического развития Северо-Кавказского федерального округа // Экономика и предпринимательство. 2013. № 12–2. С. 243–247.
2. Осокин А.Е. Особенности устойчивого социально-экономического развития региона СКФО // Региональные проблемы преобразования экономики. 2010. № 3. С. 24–36.
3. Панаедова Г.И., Ковтун Е.Н., Хрипкова Л.Н., Быковская И.В. Использование кластерной модели развития в регионах Северного Кавказа. // Прикладные научные исследования: экономика и инновационные технологии управления: Монография / колл. авторов; под общей ред. В.И. Бережного. И.: РУСАЙНС, 2016. С. 27-48.
4. Панаедова Г.И. Механизм государственного регулирования туристической сферы // Вестник Института дружбы народов Кавказа. Теория экономики и управления народным хозяйством. 2012. №4. С. 85-90.
5. Панаедова Г.И. Международный опыт и инфраструктура предоставления финансовых услуг малому бизнесу региона // Вестник Института дружбы народов Кавказа. Теория экономики и управления народным хозяйством. 2008. № 3 (7). С. 26-31.
6. Регионы России. Социально-экономические показатели. 2015: Стат. сб. / Росстат. – М., 2015. – 1266 с.
7. Экономическая активность населения России (по результатам выборочных обследований). 2014: Стат.сб./Росстат. М., 2014. 143 с.
8. Совет по изучению производительных сил Минэкономразвития России. Режим доступа: URL.<http://www.sops.ru/>

ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ СУБЪЕКТОВ СЕВЕРНОГО КАВКАЗА И НАПРАВЛЕНИЯ ИХ РЕШЕНИЯ

*Ставрополь, ФГАОУ ВПО «Северо-Кавказский федеральный
университет»*

Международная коммерческая деятельность представляет собой ряд взаимосвязанных операций, обслуживающих международный обмен материальными ценностями и услугами. Экономические связи с зарубежными фирмами и организациями реализуются путем проведения коммерческих операций, т.е. определенных технических приемов по подготовке и проведению торгового сотрудничества. В соответствии с основными направлениями внешнеэкономической деятельности можно выделить операции по купле-продаже товаров, по технико-экономическому и научно-техническому сотрудничеству.

Субъектами международных коммерческих операций выступают физические лица, фирмы, а также организации, получившие от государства право выхода на внешние рынки. Основными субъектами, коммерческой деятельности в современных условиях стали международные по сфере деятельности транснациональные корпорации, определяющие характер и принципы этой деятельности на мировом рынке в целом.

Внешнеэкономическая деятельность (ВЭД) является приоритетным направлением политики государства, поскольку создает основы для обеспечения более высоких темпов развития экономики и реализуется на уровне государственных органов власти и управления и хозяйственных организаций. В первом случае это установление межгосударственных основ сотрудничества, стимулирующих развитие и повышение эффективности экономических связей; во втором – это заключение и исполнение контрактов и договоров.

В современной экономической науке проблемы стимулирования внешнеэкономической деятельности и методики его оценки рассматривалось в работах ряда ученых: В.П. Астахова, Ю.Н. Дмитриевского, С.В. Дорошенко, Ю.Н. Гладкого, А.Д. Шеремета и др. Однако, отсутствие в научной литературе общепризнанных методик оценки результатов ВЭД региона и анализа практики реализации внешнеэкономических связей обусловили рассмотрение нами авторских подходов к оценке внешнеэкономического комплекса региона.

Исследование теоретических аспектов позволило нам выявить, что развитие внешнеэкономической деятельности регионов Северного-Кавказского федерального округа влияют традиционные факторы:

внутренние, внешние, технические, организационные, продуктовые (рис.1).

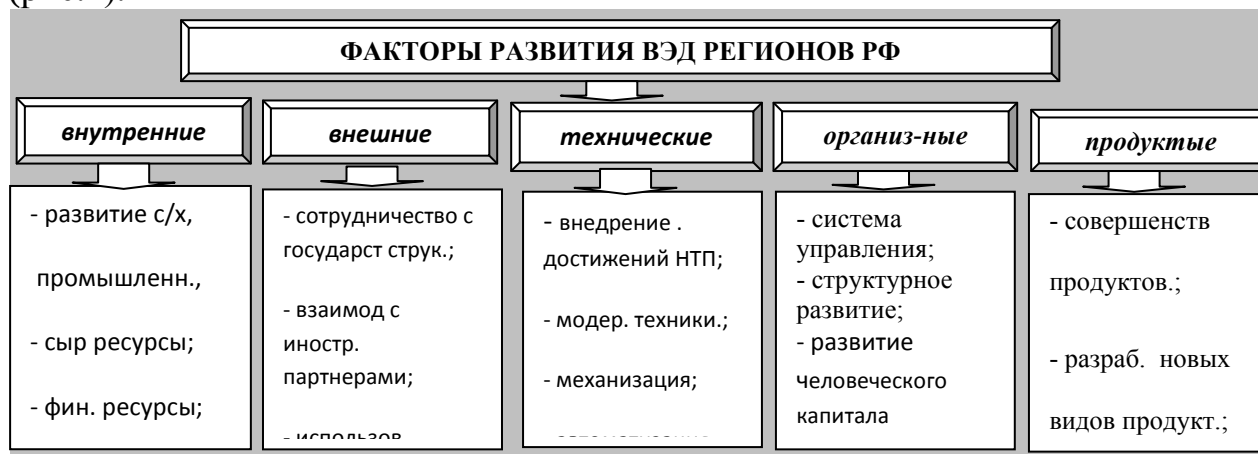


Рис. 1 – Факторы развития внешнеэкономической деятельности регионов

Однако, на современном этапе развития факторы не могут оставаться неизменными, а должны способствовать гармоничному росту всех ключевых её сегментов и обеспечивать тесную координацию внешнеэкономического комплекса с инновационным развитием регионов. Поэтому необходим учет и ряда специфических факторов, позволяющих осуществлять проведение мониторинга и анализа конкурентоспособности экономики регионов.

К наиболее значимым можно отнести инновационные факторы: институциональная среда, инновации, инвестиции, развитие инфраструктуры, совершенствование эффективность государственного регулирования [1,4,7]. Проведенный анализ ВЭД страны выявил за последний год негативное влияние политических и экономических факторов – таблица 1.

Таблица 1 – Динамика экспорта и импорта Российской Федерации, млн долл. США [5]

Показатель	1995	2005	2010	2011	2012	2013	2014
Экспорт	78217	241473	397068	516718	524735	525976	497834
Импорт	46709	98708	228912	305760	317263	315298	308669
Дальнее зарубежье							
экспорт	63687	208846	337467	437283	445478	452036	433850
импорт	33117	79712	197184	260920	272323	276310	253864
страны СНГ							
экспорт	14530	32627	59601	79435	79258	73940	63984
импорт	13592	18996	31728	44841	44941	38988	32806

Так, внешнеторговый оборот России снизился в 2014 году на 6,9 % (по сравнению с 2013 годом), и составил 804,7 млрд. долл. США, в том числе экспорт составил - 496,8 млрд. долл. (94,9% от 2013 года), импорт - 308,7 млрд.долл. (90,2% от 2013 года) [2,5,6]. Динамика внешнеторговой деятельности по федеральным округам РФ представлена в таблице 2.

Таблица 2 – Динамика экспорта и импорта РФ по федеральным округам, млн долл. США [5,9]

Субъекты РФ *	2010		2012		2013	
	экспорт	импорт	экспорт	импорт	экспорт	импорт
РФ	397068,0	228912,0	524735,0	317263,0	525976,0	315298,0
ЦФО	161833,1	131931,5	237657,9	193081,7	256977,9	195702,8
СЗФО	36890,8	41579,7	55570,5	57762,4	52287,5	57009,9
ЮФО	10551,1	9890,3	20765,5	11840,7	19196,2	12250,0
СКФО	986,9	1297,0	1424,3	2017,1	1276,7	2179,6
ПФО	46620,8	10630,7	69206,,1	16382,1	68318,3	18865,7
УФО	59663,8	8657,9	78858,0	10436,1	63937,2	10351,6
СФО	37703,4	7363,1	35513,1	10499,2	36204,2	9179,4
ДФО	18601,7	7695,1	25958,0	10548,2	28194,4	12266,6

Внешнеэкономическая деятельность субъектов СКФО имеет разнообразную динамику и структуру, однако используется она недостаточно. По данным Федеральной таможенной службы России, за I полугодие 2015 г. СКФО занимает последнее место среди всех федеральных округов России по объему внешнеторгового оборота, а по темпу его роста опережает лишь Сибирский и Дальневосточный округа. Удельный вес округа во внешнеторговом обороте России с зарубежными странами составляет примерно 1%, при том, что здесь проживает 6,6% населения РФ [3,4,9].

Для стимулирования ВЭД региона необходимо систематическое проведение анализа деятельности и своевременное принятие управленческих решений. В качестве основы анализа и оценки ВЭД регионов необходимо применять показатели открытости региональной экономике, уровня ее отраслевой и продуктовой специализации, а также оценки инновационного потенциала региона [1,2,5].

Данный подход предполагает последовательное прохождение нескольких этапов. Первый этап заключается в постановке целей и задач для проведения анализа внешнеэкономического комплекса региона и оценки состояния региональной внешнеэкономической деятельности. На втором этапе необходим анализ текущего состояния внешнеэкономической деятельности региона, который предполагает изучение и оценку роли различных форм реализации внешнеэкономических связей. На третьем этапе проводится комплексная оценка инновационного потенциала. На четвертом этапе проводится

изучение институциональных условий ВЭД, а также единого органа управления ВЭД. На пятом этапе осуществляется синтез результатов анализа, полученных на предыдущих этапах. Данные по региону сравниваются с аналогичными показателями других субъектов, что позволяет выявить более успешные и обратиться к их опыту.

Таким образом, для формирования программы развития коммерческой и ВЭД регионов Северного Кавказа и их эффективного развития необходимо:

1. разработка и принятие долгосрочной внешнеэкономической стратегии и программы развития экспортного потенциала;
2. определение профиля международной специализации региона;
3. совершенствование институциональной инфраструктуры организации и регулирования внешнеэкономической деятельности;
4. формирование территориально-географических приоритетов внешнеэкономических связей регионов;
5. совершенствование институциональной инфраструктуры сопровождения и поддержки внешнеторговой и инвестиционной деятельности в регионах;
6. совершенствование правового обеспечения внешнеэкономической деятельности.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ:

1. Динамика внешнеторгового оборота. – Официальный сайт Министерства финансов Российской Федерации [Электронный ресурс]. Режим доступа: URL: http://info.minfin.ru/export_import.php
2. Панаедова Г.И., Ковтун Е.Н., Хрипкова Л.Н., Быковская И.В. Использование кластерной модели развития в регионах Северного Кавказа. // Прикладные научные исследования: экономика и инновационные технологии управления: Монография / колл. авторов; под общей ред. В.И. Бережного. И.: РУСАЙНС, 2016. С. 27-48.
3. Микрофинансирование в глобальном мире: международный опыт и российские реалии // Финансы и кредит. 2007. № 24 (264). С. 2-9.
4. Панаедова Г.И. Микрофинансирование в глобальном мире: международный опыт и российские реалии // Финансы и кредит. 2007. № 24 (264). С. 2-9.
5. Панаедова Г.И. К вопросу о формировании на российском рынке системы микрофинансирования // Финансы и кредит. 2009. № 15 (351). С. 2-6.
6. Панаедова Г.И. Международный опыт и инфраструктура предоставления финансовых услуг малому бизнесу региона // Вестник Института дружбы народов Кавказа. Теория экономики и управления народным хозяйством. 2008. № 3 (7). С. 26-31.
7. Панаедова Г.И., Магомедов А.Н.Д., Ворошилова И.В. Российский рынок мяса и проблемы обеспечения продовольственной безопасности страны // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. 2010. № 8. С. 18-27.
8. Панаедова Г.И., Сероштан М.В. Национальный и региональные рынки молока и молочной продукции: факторы развития, тенденции, риски вступления в ВТО // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. 2012. № 44. С. 18-25.
9. Регионы России Социально-экономические показатели. 2014. Режим доступа: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/publications/catalog/doc_1140086420641 (дата обращения: 07.02.2016)

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ НЕФТЕГАЗОВОЙ ОТРАСЛИ И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ

Владикавказ, ФГБОУ ВПО «Северо-Осетинский государственный университет», Ставрополь, ФГАОУ ВПО «Северо-Кавказский федеральный университет»

В современной экономической науке трендом является траектория инновационного развития экономики, связанная с необходимостью ведения НИОКР в приоритетных областях по различным направлениям. Эмпирический опыт свидетельствует, что одной из самых высокотехнологичных сфер в мире является нефтегазовая отрасль, стимулирующая основной спрос на инновации в связи с рядом факторов: ростом добычи труднодоступной нефти, необходимостью повышения глубины переработки, стремительной компьютеризацией добычи и т.д. в целом можно констатировать, что приверженность инновациям является общей тенденцией в развитии мировой нефтегазовой промышленности. Современный российский рынок нефти и нефтепродуктов значительно влияет на темпы развития экономики, и тенденции последнего «золотого пятилетия» показывали, что для основных макроэкономических параметров государства была характерна позитивная динамика: рост важнейших экономических показателей развития, снижение темпов инфляции, рост численности населения, сохранение высоких цен на нефть [3, 4].

Однако, действительность оказалась не столь безпроблемной, как это могло представляться и рост основных экономических параметров не являлся устойчивым и долговременным из-за обеспечения его за счет благоприятной конъюнктуры мировых нефтяных рынков. Произошедшие кардинальные геоэкономические и политические изменения требуют анализа и поиска путей инновационных направлений развития рынка нефти и нефтепродуктов.

Вопросы влияния нефтяных ресурсов на экономическое благосостояние страны являются объектом внимания ученых, государственных деятелей, политиков, так как уровень их развития является основой для прогнозирования экономики и определения экономической политики государства. Однако в работах не достаточно рассмотрены проблемы инновационного потенциала и инновационной эффективности нефтяной отрасли, что и определило актуальность выбранной темы исследования.

Экономические процессы 2014 года и введение экономических санкций увеличили риски для нефтяной отрасли. Рассматривая

фундаментальные причины современных угроз для нефтегазовой сферы России к ним можно отнести: последствия глобализации, усложнение конкурентной среды, переход к рынку услуг, изменения в ценообразовании – рисунок 1.



Рис. 1 – Основные угрозы российской нефтегазовой отрасли

Кроме того, факторами рисков являются: давление на рынок нарастающей сланцевой добычи в США, замедление спроса в развитых странах и Китае, стратегия ОПЕК по добыче нефти и масштабные блокирующие акции ряда западных стран в отношении России [6]. В нефтегазовой отрасли России введены три типа ограничений: финансовые, технологические, организационные – рисунок 2.

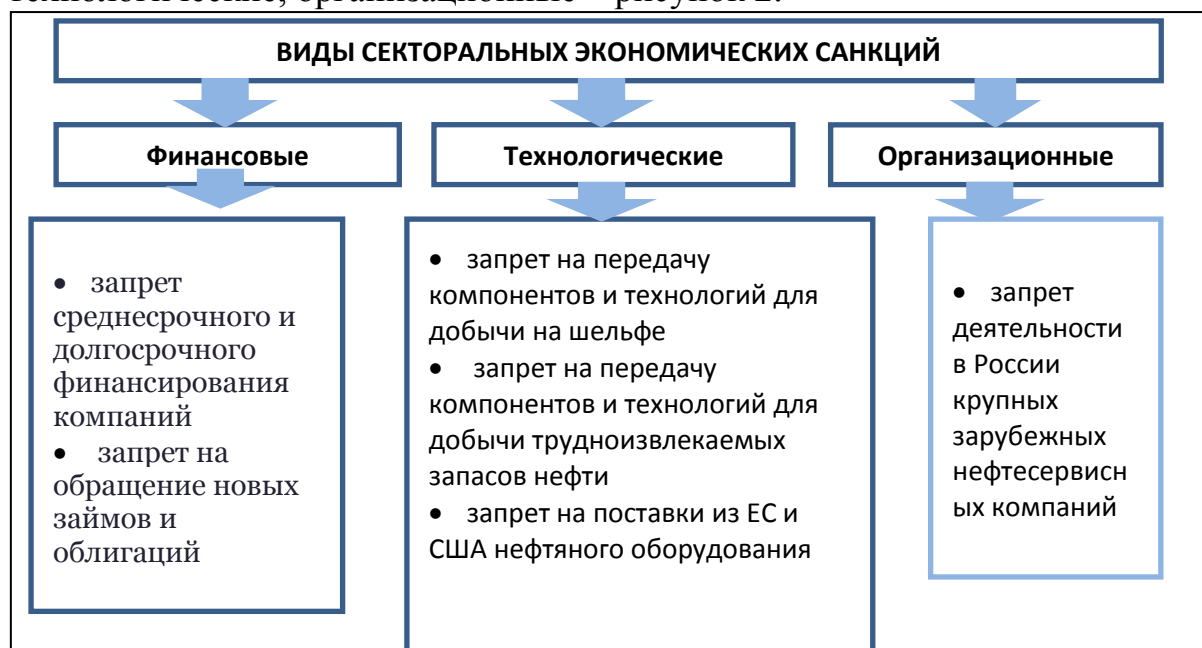


Рис. 2 – Классификация секторальных экономических санкций в нефтегазовом комплексе

Введение санкций в финансовой сфере и отсутствие доступа к дешевым зарубежным финансовым ресурсам оказывает негативное влияние на реализацию инвестиционных проектов в области разведки и разработки нефтегазовых месторождений. В данных условиях инвестиционные проекты компаний России скорректированы и привели к сокращению объемов геологоразведочных работ, их финансирования, что негативно отразилось на их добывающих возможностях [2]. Весьма высок объем зарубежных обязательств крупных нефтегазовых компаний РФ до 2020 г., данные представлены в таблице 1.

Таблица 1 – Объем зарубежных обязательств крупных нефтегазовых компаний РФ до 2020 г., млн долл.

Компания	2015	2016	2017	2018	2019	2020
Роснефть	10159,8	5365,6	10187,3	4897,4	808,8	1435,6
Газпром	7632,9	5492,5	5013,5	5676,1	4303,9	2902,7
ЛУКОЙЛ	2014,3	379,2	2013,3	1775,8	1225,1	1391,6
Татнефть	1053,4	13,4	213,4	5,4	5,4	5,4
Славнефть	770,1	283,9	0	0	0	0
Транснефть	491,4	491,4	491,4	1541,4	400	400
Газпром нефть	363,6	1733,6	308,8	4081,3	167,7	167,7
Новатэк	179,1	763,1	147,1	1647,1	87,1	87,1
Общий итог	22665	14523	18375	19624	6998	6390

Источник: Министерство энергетики РФ

По оценкам экспертов, в связи с высокой долей импортного оборудования в нефтедобывающей отрасли запрет на поставки из ЕС и США нефтяного оборудования окажет в целом негативное влияние на работу отрасли. Обеспеченность нефтяным оборудованием и возможности его замещения представлены в таблице 2.

В организационной области введены ограничения на сотрудничество и совместную реализацию проектов с крупными российскими нефтегазовыми компаниями (ОАО «ЛУКОЙЛ», ОАО «Роснефть» и ОАО «Газпром нефть», ОАО «АК «Транснефть»)), что приведет к прекращению деятельности с зарубежными нефтесервисными компаниями на российском рынке [4]. Нефтяные компании в новых экономических условиях снижения цен на углеводороды начали реализацию сокращений инвестиционных программ, прежде всего, добычи нефти в относительно новых перспективных регионах, что оказывает негативное воздействие на уровни добычи. Определенные коррективы в объем добываемой нефти в России внесено и введением секторальных экономических санкций.

Таблица 2 – Доля импортного оборудования в нефтедобывающей отрасли и возможности замещения

Оборудование	Доля импорта	Обеспеченность	Пути решения проблемы
Трубы и металлопродукция	5-20%	Рынок достаточно обеспечен собственным производством	Импорт может быть замещен в течении года
Насосно-компрессорное оборудование	40-60%	Для выполнения сложных задач зачастую выбирается импортное оборудование	Часть оборудования собирается в РФ
Арматура	25-40%	Для выполнения задач зачастую выбирается импортное оборудование	Быстрое замещение импорта без потерь качества проблематично
Турбины, котельное оборудование и др.	70-80%	Высокая доля импорт авысокотехнологичной продукции	Быстрое замещение импорта без потерь качества проблематично
Программное обеспечение	65-100%	Практический полный импорт высокотехноло-гичной компьютерной продукции и программного обеспечения	Необходимо инвестиции в НИОКР и инжиниринг

Источник: Энергетический центр Московской школы управления «СКОЛКОВО»

В области технологий санкции направлены на запрет передачи компонентов и технологий для высокотехнологичной добычи (шельфовых проектов и трудноизвлекаемых запасов), что оказало отрицательное воздействие на прирост предварительно оцененных запасов и привело к закрытию ряда новых проектов в России.

Снижение доходности мировых энергетических компаний в последние годы обуславливает незначительную инвестиционную активность в области НИОКР как в абсолютных, так и в относительных величинах. Проведенный анализ выявил прямую зависимость роста чистой прибыли от степени финансовых вложений в научно-исследовательские разработки крупных нефтегазовых компаний «ENI», «Statoil», «Total», а также лидеров - компаний «Conoco Philips», «PetroChina», «Petrobras» по доле чистой прибыли составляющей от 13 до 17% [5,7]. В российских компаниях доля НИОКР в чистой прибыли незначительна. Так, доля НИОКР в чистой прибыли крупнейших корпораций «Роснефть», «Группа Газпром», «Сургутнефтегаз» составляет от 0,2 до 1,3%, по другим компаниям информация отсутствует [1].

Таким образом, в свете развития отрасли и его взаимосвязи с экономическим развитием страны нами выявлены проблемы нефтяной отрасли и обосновано определяющее влияние на ее развитие внешних и внутренних факторов:

1. сокращение запасов и возрастающие трудности добычи нефти обуславливающие необходимость развития более совершенных

технологий переработки нефти в моторные топлива при высоких эксплуатационных и экологических их свойствах [5, 6];

2. экстенсивное развитие, высокая изношенность основных фондов, устаревшая конфигурация нефтеперерабатывающих заводов, несбалансированность размещения нефтеперерабатывающих производств по регионам страны и др;

3. высокая степень консолидации сферы производства, невысокая глубина переработки, недостаточная конкуренция в мелкооптовой и розничной реализации;

4. снижение продуктивности действующих нефтяных скважин и качества добываемой нефти, снижение качественных характеристик сырьевой базы отрасли и проявляется в высокой выработанности эксплуатируемых запасов нефти, что вызывает необходимость вовлечения в оборот трудно разрабатываемые месторождения, требующие значительно больших затрат и применения сложных технологий;

5. недостаточная развитость материально-технической базой (только 14% эксплуатируемого в России нефтяного оборудования соответствует мировому уровню);

6. недостаточное государственное регулирование рынка нефти и увеличение количества законсервированных нерентабельных скважин;

7. специфическая структура спроса на нефтепродукты, недостаточный рост их внутреннего потребления, излишние объемы производства нефтепродуктов, балансируемые экспортом, разрыв инвестиционных потребностей отрасли с реализуемыми капиталовложениями и др.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ:

1. Новая нефтегазовая стратегия России. Рациональная игра на усиление отрасли? // Бурение и нефть. 2015. №1. С. 3-4.
2. Панаедова Г.И. Локальные рынки нефти и нефтепродуктов Северо-Кавказского экономического района: анализ, проблемы и направления развития // Региональная экономика: теория и практика. 2012. № 15. С. 2-8.
3. Сероштан М.В., Панаедова Г.И. Парадигма развития национального и региональных рынков нефти и нефтепродуктов российской федерации в условиях глобализации экономики//Национальные интересы: приоритеты и безопасность. 2012. № 32. С. 14-24.
4. Панаедова Г.И. Рынок нефти и нефтепродуктов РФ в условиях турбулентности экономики: анализ, проблемы, перспективы. Ставрополь, 2014.
5. Панаедова Г.И. Проблемы управления рынком нефти и нефтепродуктов в современных условиях // Вестник Института дружбы народов Кавказа Теория экономики и управления народным хозяйством. 2012. № 3 (23). С. 31-37.
6. Сероштан М.В., Панаедова Г.И. Развитие мирового и российского рынка нефти и нефтепродуктов в условиях экономической турбулентности//Вестник Института дружбы народов Кавказа Теория экономики и управления народным хозяйством. 2012. № 2 (22). С. 32-40.
7. «Fortune Global 500» 2013-2015 гг. [электронный ресурс]: Режим доступа: <http://fortune.com/global500/>.

ИМПОРТОЗАВИСИМОСТЬ ФАРМАЦЕВТИЧЕСКОГО РЫНКА РОССИИ

Волгоград,

ФГБОУ ВО «Волгоградский государственный технический университет»

Фармацевтическая отрасль в социально экономическом секторе Российской Федерации самое слабое звено. И причин тому несколько. И первая проблема, которая тормозит развитие отрасли – это высокая импортозависимость.

В последнее время политика российского правительства развернулась лицом к отечественному производству, и это имеет большое значение. Конечно, это хорошо, но неизвестно, сколько времени понадобится до того дня, когда наша фармацевтическая промышленность сможет самостоятельно закрывать потребности в лекарственных препаратах. В мае 2014 года президент России, лидер ОНФ Владимир Путин на Петербургском международном экономическом форуме обозначил необходимость вернуть внутренний рынок отечественному производителю и ликвидировать критическую зависимость от импорта, были даны соответствующие поручения правительству.

К производству фармацевтической продукции предъявляется особые требования, в число которых включены научно-техническая база и уровень научных разработок в фармации и медицинской технике. В 2009 году решили спасти ситуацию и разработали правительственную «Стратегию развития фармацевтической промышленности РФ до 2020 года. К основным направлениям, формирующим факторы развития фармацевтической промышленности на 2015 год, можно отнести следующие.

1. Высокая научно – техническая база и уровень собственных разработок в области фармации и медицинской техники. а также наличие инновационной продукции и высокотехнологичного производственного оборудования в отрасли.

После утверждения стратегии развития фармацевтической промышленности Российской Федерации на период до 2020 года в различных субъектах Российской Федерации стали активно формироваться фармацевтические кластеры. Создание фармацевтических кластеров — одна из задач для достижения целей «ФАРМА-2020», тем более что формат кластеров был одобрен президентом. И местные органы власти поспешили отрапортовать об образовании подобных конгломератов. Официально о таких планах объявляли в Волгоградской,

Московской, Ростовской, Новосибирской, Самарской, Свердловской, Томской и, а также в Ставропольском крае, г. Санкт-Петербург, на Урале и в Алтайском крае, республике Татарстан.

Государственная программа «Развитие фармацевтической и медицинской промышленности» на 2013–2020 годы позволила создать конкурентоспособные и более доступные аналоги иностранных препаратов в таких областях, как онкология, иммунология и неврология. Появились новые производственные и технологические компетенции: моноклональные антитела (ЗАО «БИОКАД»), инсулины и их аналоги (ООО «Герофарм-био»), цитокины и факторы роста (ЗАО «БИОКАД»), рекомбинантные факторы свертывания крови (ЗАО «Генериум»), рекомбинантные ферменты (ЗАО «Генериум»), рекомбинантные вакцины (ФГУП НПО «Микроген», ФГУП «Санкт-Петербургский научно-исследовательский институт вакцин и сывороток и предприятие по производству бактериальных препаратов» ФМБА России, ФГУП «Предприятие по производству бактериальных и вирусных препаратов Института полиомиелита и вирусных энцефалитов им. М.П. Чумакова РАМН»), рекомбинантные белки, получаемые в *E. Coli* (компетенции с советских времен — ЗАО «БИОКАД», ЗАО «Генериум» и другие компании).

В настоящее время такие компании, как Merck Serono, Johnson&Johnson, Boehringer Ingelheim, Pfizer, Abbvie, Amgen, сообщили о сотрудничестве с российскими компаниями в сфере локализации собственной продукции на площадке отечественных компаний. Novartis, Teva, Novo Nordisk, Sanofi, Nycomed, ООО «КРКА РУС», Gedeon Richter, Servier, STADA CIS, ЗАО «Берлин-Фарма» (дочернее предприятие Menarini Group), Ferring Pharmaceuticals инвестировали в создание собственных производств на территории Российской Федерации. Компания Abbott приобрела 100% акций российской компании ОАО «Верофарм» и реализует проект по строительству новой производственной площадки в г. Покров (Владимирская обл.).

2. Переход на стандарты GMP.

Основная проблема связана с реструктуризацией и модернизацией фармацевтической промышленности в соответствии с международными стандартами. Одной из ключевых проблем отрасли в контексте импортозамещения остается также переход на стандарты GMP, который стал обязательным с 1 января 2014 года. Но до сих пор у фармацевтических предприятий есть возможность игнорировать это требование. Как показывает статистика, только 10 % отечественных предприятий полностью перешли на стандарты GMP, на 40 % предприятий действует система обеспечения качества, отдельные производственные

участки работают по GMP. В 2014 году лишь 28 компаний получили лицензии, подтвердив соответствие своего производства GMP. Таким образом, сейчас лишь 80% продукции в денежном выражении и 67% в натуральном соответствует стандарт.

3. Производство собственных субстанций.

Полноценное импортозамещение лекарств невозможно без развития производства фармацевтических субстанций. Меньше всех валютные скачки сказались на заводах, работающих на российском сырье, им проще всего было сохранить докризисные цены. Но потребности фармацевтического рынка России в субстанциях только на 15-20% обеспечиваются внутренним сырьем. В «Стратегии развития фармацевтической промышленности РФ до 2020 года планируется к этой дате в России будет налажено производство такого объема фармсубстанций, который сможет обеспечить выпуск половины готовых лекарственных форм (опять же в денежном выражении), в том числе не меньше 85% лекарств из списка жизненно важных.

4. Оптимизация системы госзаказа лекарственных средств.

Согласно новым условиям с начала 2016 года иностранные поставщики не смогут участвовать в закупочных аукционах для лекарственного обеспечения льготников и медучреждений, если на тендер будут претендовать два и более поставщика лекарств, производимых на территории ЕАЭС. При этом те, кто лишь упаковывает готовые лекарства на российских производствах (а именно в такой форме в России работает большинство заводов иностранных фармкомпаний), будут исключены из системы госзакупок и смогут реализовать свою продукцию исключительно в розничных сетях. Крупнейшие зарубежные компании, работающие в России, уже успели подготовиться к грядущим переменам, наладив на своих заводах полные циклы выпуска лекарств. А это даст им полное право считаться «отечественными» на тендерных аукционах и, соответственно, получить все те преференции, которые полагаются полностью нашим производствам.

На сегодняшний день будет опрометчиво говорить о полном импортозамещении в фармацевтике. Безусловно, ускорять все процессы, реализовывать данную идею необходимо, но еще не пришло время, когда мы можем полностью отказаться от препаратов импортного производства. Это нужно принять, как данность. Последние годы у нас в стране появились фармацевтические предприятия, производящие конкурентоспособную продукцию.

ОСОБЕННОСТИ РАЗРАБОТКИ И РЕАЛИЗАЦИИ СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ В УСЛОВИЯХ ЗАТЯНУВШЕГОСЯ КРИЗИСА

Томск, Томский государственный университет систем управления и радиоэлектроники

Известно, что решение задачи развития экономической системы любого масштаба, обеспечение ее технологического продвижения вперед и отрыва от конкурентов зависит от способности управленцев налаживать новые производства, осваивать новые технологии и современные бизнес-процессы, управлять рисками, оценивать приоритеты, выделять ресурсы на реализацию новых проектов.

В 2015 году российская экономика снижалась, инвестиции в стране упали на 5.7%, индекс промышленного производства на 3.3%. Валовой внутренний продукт сократился на 3.7%, обрабатывающие производства на 5.3% [1]. Российская экономика и в начале 2016 года продолжает бороться с комбинацией низких цен на нефть и западных санкций, которые отрезали большинство источников долгосрочного финансирования для промышленных предприятий страны. Поэтому программа модернизации экономики, перевода ее на новые технологические рельсы откладывается. Однако, отсрочка модернизации не отменяет необходимости решения модернизационных задач. **Сдерживать темпы развития - это значит еще больше отстать от экономически развитых стран.**

Политика правительства и Центробанка направлены на сжатие денежной массы и принципиальное удержание ставки рефинансирования на уровне, превышающем уровень инфляции. Центральный банк России долгие годы демонетизирует суверенную рублевую массу, доведя ее до 42% ВВП, при том, что в Китае и ведущих странах мира это цифра превышает 100-150-200% [2]. К этому добавилось ужесточение требований к кредитополучателям, то есть ещё и сжатие кредитной массы и так называемых «длинных денег». Всё это фактически означает курс на сдерживание темпов развития, сводит к минимуму инвестиции, стимулирует дальнейшую деформацию структуры экономики, то есть развитие фактически прекратилось и превратилось в спад

В этих условиях у российских предприятий, нуждающихся в адекватных технологиях «выживания», возникла острая необходимость разработки и реализации собственных стратегических программ «скоростного малоресурсоемкого развития в условиях время-ресурсного дефицита», концепцию которого предложили ученые из МАИ [3]. Они считают, что такие программы, построенные по модульному типу,

адекватны новым условиям, в которых оказались российские предприятия и отечественная промышленность в целом.

Модульная стратегия развития в условиях затянувшегося кризиса и негативного воздействия факторов внешней среды, на наш взгляд, является вариантом низкозатратоемкой стратегии развития предприятия, поскольку она позволяет эффективно парировать негативные воздействия внешней среды, вырабатывать и оперативно «встраивать» в действующую корпоративную стратегию антикризисные меры для обеспечения необходимой стратегической реакции предприятия на внешние и внутренние угрозы и вызовы. В то же время, такая стратегия позволяет разрабатывать и внедрять новые проекты в обход тупиковых вариантов развития, сформировавшихся в связи с проводимой многолетней монетаристской политикой финансового блока правительства и общей негативной экономической ситуацией в стране.

Модульный принцип построения стратегии развития предприятия означает использование технологии блочно-модульного агрегирования ресурсов, процессов, инфраструктурных и других компонентов системы для реализации жизненно важных проектов, решения приоритетных задач развития предприятия в самом экономичном варианте. Речь идет об адекватной системной интеграции элементов микроэкономической системы, обеспечивающей потенциал перманентной модернизации и пролонгации жизнеспособности предприятия с плавной сменой технологических поколений [4], без «просадки» общей эффективности деятельности предприятия и угрозы потери устойчивости.

Разработка модульной стратегии развития предприятия предполагает комплексный аудит и анализ системы работающих бизнес-процессов – главного условия выживания предприятия, их комбинацию с системой целеполагания, проектным таймингом и мотивационными инструментами. Только в этом случае можно рассчитывать на существенно новый результат от реализации стратегии.

Кроме того, модульная стратегия должна предусматривать мониторинг состояния всех воспроизводственных, социальных, финансово-инвестиционных и других процессов [4]. В качестве основы системы комплексного мониторинга следует использовать не традиционный интуитивный анализ и экспертные методы, а формализованные алгоритмы с использованием совокупности доступных статистических данных. Количество факторов, влияющих на исследуемые процессы, становится столь огромным, а взаимосвязи и взаимозависимости между ними – столь сложными, что никакие интуиция и человеческий опыт уже не могут охватить их все, поэтому целесообразно использовать для этих целей потенциал современной вычислительной техники и математического обеспечения, позволяющих обрабатывать огромные массивы информации.

Модульная стратегия развития может выступить в качестве важнейшего звена и основы будущей технологии прорывного развития промышленного предприятия. Она предполагает модульное агрегирование важнейших системообразующих элементов и блоков, что позволит в условиях «время-ресурсного» дефицита в период затянувшегося кризиса обеспечить наращивание целевого потенциала предприятия и заданную реакцию предприятия по типу «отклик - запрос». В целом можно отметить, что искомая стратегическая реакция может быть предопределена базированием развития предприятия на основные положения и принципы концепции модульной стратегии развития систем.

В условиях текущего кризиса к числу наиболее популярных антикризисных мер относятся: сокращение расходов на благотворительные социальные программы, реализуемые на территориях присутствия компаний, снижение цен на собственные продукцию и услуги (46%), требование авансирования со стороны покупателей (46%), экономия на сырье и комплектующих (44%), сокращение расходов на социальные программы, направленные на своих работников (44%) [5]. Однако перечисленные спонтанные, разрозненные меры, как показывает практика, не дают ощутимых результатов, и российские предприятия в своем большинстве продолжают терять эффективность. Поэтому представляется резонным использовать потенциал модульного варианта построения стратегии развития.

В заключение следует отметить целесообразность использования системного подхода и принципа конвергенции технологий к разработке модульной стратегии развития компаний, которые в совокупности позволят комплексно подойти к решению проблемы восстановления производственного потенциала промышленных предприятий, к выработке эффективных антикризисных мер и стратегий их развития.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ:

1. Проверка «Особых экономических зон» на эффективность [Электронный ресурс]: URL: <http://newsland.com/user/4297848534/content/4906720>
2. Глазьев прав. [Электронный ресурс]: URL: <http://rusrand.ru/actuals/glazev-prav>
3. Куприн И.Л., Давыдов А.Д., Селиванов С.Н. Модульная стратегия развития – системноэкономическая концепция интенсификации развития высокотехнологических комплексов // Вестник Московского государственного областного университета. Серия: Экономика. 2012. № 1. с. 78-85.
4. Веселовский, М.Я. Теоретические подходы к определению эффективности деятельности промышленных предприятий / М.Я. Веселовский, М.С. Абрашкин // Вопросы региональной экономики. – 2013. – №3. – С. 107-115.
5. Тавокин Е.П. Российские компании в условиях экономического кризиса. [Электронный ресурс]: URL: http://ecsocman.hse.ru/_tavokin.pdf

БАЗОВЫЙ ОСНОВНОЙ ДОХОД: ПРЕИМУЩЕСТВА И ПРОБЛЕМЫ ВНЕДРЕНИЯ

Нижний Новгород, ННГУ им. Н.И. Лобачевского

В настоящее время в связи с нарастанием социально-экономических проблем, в мире все чаще звучит идея введения базового основного дохода для граждан различных стран. В частности, в Швейцарии, Финляндии, Нидерландах, Новой Зеландии предлагается обеспечить всех членов социума в независимости от их рода деятельности и дохода или его отсутствия, гарантированным доходом от государства. Данная проблема вызвала широкие дискуссии в обществе, мы попытаемся рассмотреть экономическую эффективность обеспечения безусловным доходом население, а так же возможные трудности при реализации.

Прежде всего, остановимся на самом определении данного понятия. Профессор экономики, Daniel Raventos дает такое определение безусловного основного дохода - (basic income) «Безусловный основной доход – это доход, который государство платит всем членам общества независимо от того, изъявляет он или она желание работать на оплачиваемой работе, он не зависит от богатства или бедности члена общества, другими словами он независим от любых других средств дохода, которые человек может иметь, и он не зависит, от семейного положения в сфере личной жизни» [1]. Samuel Brittan видит задачу безусловного основного дохода в том, чтобы сделать всех граждан и гражданок собственниками [2]. Это, по его мнению, будет содействовать широкому развитию всех членов общества. Таким образом, идея безусловного дохода состоит в том, чтобы разорвать зависимость между занятостью и благосостоянием.

Сторонники идеи утверждают, что, после введения БОД труд станет более осмысленным и производительным, так как будет мотивирован уже не удовлетворением естественных потребностей, а стремлением занять достойное место в обществе, принести пользу и т.п. Лишившись дешевого труда бедных, экономика получит дополнительный стимул к введению технических новшеств, повышающих производительность труда, — не говоря уже о благотворных социальных последствиях тотальной ликвидации нищеты. Это подразумевает то, что каждый член общества будет иметь реальную возможность выбора сферы для самореализации. Требуется наличие свободного времени в объеме, обеспечивающем возможность освоения достижений науки и искусства, участия в управлении общественными делами, развития физических способностей человека. Свободное развитие человека предполагает также

обеспеченность жизненными средствами, свободный доступ к образованию, к медицинскому обслуживанию [2].

В отчете финансиста Чандры Пасмы из Basic Income Canada Network от февраля 2014 года упоминаются 12 программ со всего мира так или иначе связанных с концепцией безусловного. В частности, в Индии Ассоциация женщин-предпринимателей в 2011 году при поддержке UNICEF провела эксперимент, длившийся полтора года, охватывающий 20 деревень. В Намибии (Африка) в деревне Очиверо с населением чуть около 1000 человек коалиция организаций, организация по борьбе со СПИДОМ, организация профсоюзов и церквей запустили пилотный проект, в рамках которого выделяли в течение года каждому жителю деревни по 100 намибийских долларов ежемесячно [3]. Практические результаты от реализации показали положительный эффект для экономики данных регионов – снизилась безработица, увеличилась производительность труда, обозначился экономический рост.

Однако, при столь значительных достижениях существуют серьезные проблемы, связанные с введением безусловного основного дохода. Первой проблемой, на наш взгляд, является отсутствие законодательного нормирования рабочего времени после введения БОД. Профессор Даниель Строб: "Большинство людей ведь хотят вести осмысленную жизнь. Может быть, они решат отдохнуть месяца три после введения безусловного базового дохода. Но потом им это надоест, и они все равно вернуться к работе" [4].

В связи с этим возможен такой негативный прогноз – выплаты БОД при сокращении занятости приведет к сокращению ВВП, что вызовет повышение уровня инфляции и падение реального уровня жизни граждан. В плоскости этой проблемы, мы считаем, что необходимо ввести минимальную норму рабочего времени на законодательном уровне. Производительность труда постоянно возрастает, в связи с этим, после введения безусловного основного дохода пропадет необходимость работать 8 часов, чтобы удовлетворить свои бытовые потребности, тут важно привязать обязательную норму рабочего времени к производительности труда, чтобы сохранить средний уровень жизни граждан неизменным.

Существует еще одна проблема, которая возникнет на предварительном этапе введения безусловного основного дохода – это размер безусловного основного дохода.

Мы предлагаем выплачивать безусловный основной доход в странах на уровне средней стоимости рабочей силы. Такой подход позволит в БОД в полной мере отражать социально-экономическое положение страны уровень ее развития.

На основании вышесказанного, можно сделать вывод, что введение безусловного основного дохода позволит решить важнейшую проблему. Он предоставит реальную возможность выбора, как, где и сколько

работать, поскольку удовлетворение минимального уровня потребностей перестанет быть целью трудовой деятельности. Решение данной проблемы автоматически решит ряд других проблем. Во-первых, улучшится отношение работодателя к работнику, так как он будет вынужден заинтересовать работника не только материально, но и создать комфортные условия. Каждый член общества получит возможность восторженно реализовываться в приоритетной для него сфере. Безусловно, вырастет налоговая нагрузка на предпринимателей, но саму основу капитализма (наемный труд) введение БОД разрушить не сможет. Таким образом, введение БОД создаст обществу предпосылки для выхода на новый этап своего развития.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ:

1. Daniel Raventos «The Material Conditions of Freedom» London , Pluto Press, 2007, P.8
2. Samuel Brittain «Promoting Income Security as a Right» Europe and North America Press, Citizens Income Newsletter, № 2. (2005)
3. Золотов А.В. Развитие профсоюзного движения России: Монография. – Нижний Новгород: Изд-во ННГУ им. Н.И. Лобачевского, 2011, С.11
4. Basic Income Grant Pilot Project Assessment Report, 2009
5. <http://tass.ru/mezhdunarodnaya-panorama/2631897>

UDK 339

E.A. Tachitskaia, E.A. Panova, E.R. Schislyayeva

MERGERS AND ACQUISITIONS AS A FACTOR OF INTERNATIONAL BUSINESS DEVELOPMENT

*Saint-Petersburg, Peter the Great Saint-Petersburg Polytechnic University,
Institute of Industrial Management, Economics and Trade, International
Graduate School of Management*

Mergers and acquisitions play an important role behind the growth of a company. These deals or transactions help a large number of companies penetrate into new markets fast and attain economies of scale. Mergers and acquisitions are performed for the purpose of obtaining some strategic benefits in the markets of a particular country [1].

The synergy effect is usually named as a main reason for M&A. It means that the joint company's value is higher than the summed value of all those companies separately. Moreover before concluding M&A deals companies usually count tax profit, evaluate the cheapness of the actives and the diversification opportunity. Not the last factor is the personal ambition of the manager who wants to show an illusion of the prosperity of the company to the shareholders.

M&A could also improve the company situation and increase the profitability and sustainability. M&A could be considered as the "injection of the fresh blood" which could give a fresh impulse to the company.

Airline mergers and acquisitions are on the rise across the globe now. Moreover airline mergers and acquisitions bear serious implications for travelers as well as airline employees. Important issues related to airline mergers and acquisitions are time, approvals, efficiency, competition, passenger benefits and strife.

The low-cost airlines try to seek other low-cost airlines in the same market to acquire or to merge with, this to increase market power and weaken the competition on important routes. As a consequence, these mergers are finding obstacles in regulatory boards and governments. Mergers and acquisitions (M&A) deals also reveals that having slots in large airports is very important to increase market power, therefore acquiring companies are willing to pay for this type of assets. For the future it is expected that the M&A activity is not going to stop and that the consolidation process in the airline sector will continue and that among the low-cost airlines strong M&A dynamics will continue.

M&A stand for merger and acquisition and it is a corporate strategy dealing with buying, selling, dividing and combining different companies. There is a slight difference between merger and acquisition. In the case of a merger two companies form a new entity. Financially this means that the stocks of both companies are surrendered and new stocks in the name of new company are issued.

Normally a merger takes place between two equally big companies. However, with acquisition, the company that takes over another and establishes its power as the single owner. The less powerful and smaller company loses its existence and the company taking over runs the whole business. Financially this means that stocks of the acquired firm are not surrendered, but bought by the public prior to the acquisition, which continue to be traded in the stock market. There are different types of M&A; these are vertical, horizontal, diversified conglomerate, hostile and friendly, which will be presented and explained in more detail below.

Relevant for the airline sector is the fact that many airlines have been founded by states and have operated in a regulated environment for decades. During the market integration in the European Union during the last decades many airlines had to adapt themselves to a more open market with intensifying competition. There is evidence in the literature analyzing M&A activity in the EU that show that mergers in industries that had previously been under government control (as the airline sector was) or operated in regulated environments generate lower stock value than M&A's in other more unregulated industries.

They found that the negative M&A return in regulated sectors becomes even more negative when they look at M&A's from two different countries; this finding is important to notice in analyzing M&A activity in the airline sector

while the airline sector still has many state influences and is still strongly regulated.

In the attempt of growing, companies have two alternatives; organic growth or growth through acquisitions. Depending on the strategy and vision of the company, acquisitions may be one of the means by which the company grows.

General factors drive acquisitions and some of them are outlined subsequently:

- Market opportunities for acquisitions may arise from, among others, market conditions, industry conditions, and economic and financial developments.

- Risk reduction. In order to secure supply, distribution etc. acquisitions can be driven by a company's desire to reduce the risk of losing a supplier or reduce the risk of competition by acquiring a common supplier or distributor.

- External opportunities, such as deregulation, interest rates, economic growth, industry and market trends, globalization, and the development of technology are other drivers of M&A decisions.

Seven different motives of mergers are presented by Friedrich Trautwein who subsequently group them into three groups ranked after plausibility [2]. First, are the valuation, empire-building, and process theories. Next, are the efficiency and monopoly theories of merges and finally, the raider and the disturbance theories which are judged to be the least plausible motives of mergers. The figure below illustrates each of the seven theories and highlights their underlying assumptions (picture 1).

Mergers as rational choice	Mergers benefit bidder's shareholders	Net gains through synergies	Efficiency Theory
		Wealth transfers from customers	Monopoly Theory
		Wealth transfers from target's	Raider Theory
		Net gains through private information	Valuation Theory
	Mergers benefit managers		Empire-building Theory
Mergers as process outcomes			Process Theory
Mergers as macroeconomic phenomenons			Disturbance Theory

Picture 1. Seven motives of mergers [2].

The airline industry had a turnover level of \$554 billion in 2015 and is expected to grow to a level of \$598 billion in 2016. Overall, the airline industry cannot be seen as the most profitable industry existing. It is expected that the industry as a whole will report a profit over 2016 at a level of \$4 billion. This

would indicate a margin of 0,7%. Some critics describe the industry as an unprofitable business and as a taxpayer black hole. According to IATA (The International Air Transport Association) the airline industry has never returned the cost of capital. Consolidation could be a mechanism that changes this. But according to IATA this has never been viable internationally in a hyper-fragmented market governed by antiquated regulations.

The airline industry is also an unstable and unpredictable business and very vulnerable to shocks because demand can drop quickly. Air travel has always been a strong cyclical business. But air traffic is still growing over the time, even during recessions the air traffic is growing. Only two times in history it has occurred that the total air traffic had a negative (in passenger kilometres) traffic growth, during the Gulf War from 1991 and after the 9/11 attacks. These events boosted the already cyclical downturn.

The airline industry has specific characteristics. As already stated, demand can change quickly. Furthermore, the industry has high overhead and capital cost. Changes in airline demand lead to huge differences in revenues. In the airline sector two types of business models are dominant. The network carrier on the one hand and the low-cost carrier on the other hand. Airline strategy was once politically motivated and decisions to merge or acquire had a completely different (political) dimension [4].

Cross-border mergers were involved with many political issues; every country wants to keep its national airline and governments had the power to decide on that issue. After the deregulation that has been changed. But still, many government bodies are entitled to stop a merge regarding their national airline. This affects the M&A activity in the airline sector.

The M&A deals are analyzed on several financial measurements. The M&A deals are analyzed on estimated synergies that the company state at the time of announcement of the Merger or Acquisition.

This gives information about the potential benefits of the deal and motives that both companies have. Also important is to look at the Modelled Enterprise values from the M&A deal's (see equation 1) [3]. This value gives information about the financial value from the company and the price that the acquiring company had to pay. The enterprise value of a firm assesses the value of the underlying business assets, unencumbered by debt and separated from any cash.

$$\begin{aligned}
 & \text{Modelled Enterprise value} = \\
 & = \text{Deal value made up to 100\%} + \text{Loans} + \text{Other short term debts} \\
 & + \text{Financial debts LT} - \frac{\text{Cash and short term investment}}{\text{Pre deal target operating revenue} / \text{turnover}} \\
 & = \frac{\text{Pre deal modelled enterprise value multiple on operating revenue}}{\text{turnover}}
 \end{aligned} \tag{1}$$

Also the deal value multiple is used to analyze the deals (see equation 2) [3]. The deal value is divided by the target turnover in the year prior to the deal.

This figure shows how the deal value corresponds with the target company turnover.

$$\text{Deal value multiple} = \frac{\text{Deal value (100\%)}}{\text{target pre-deal turnover}} \quad (2)$$

The deal value multiple shows how many times of the turnover had to be paid by the acquirer. This deal value multiple is a way to measure the company value of the target airline. If the deal was an acquisition of a less than 100% stake the deal value is made up to 100%.

The proposed merger to be analyzed in the low-costs carriers market that got the most attention in the 2000-2015 timeframe was the failed acquisition of Aer Lingus by its biggest rival Ryanair. Both companies are using the LCC business model very successfully. But remarkable about Aer Lingus is that the company was until 2006 an Irish flag carrier owned by the government until it got public on the Dublin stock exchange in 2006. The adoption of the LCC concept as a national airline is unique in the sector. This was done because the airline had faced many problems and severe losses in the past like many other flag carriers. The airline was also troubled by the fact that the company had to face strong government influence until 2006. The airline performance suffered for years from overpoliticisation, strong unions and bureaucratic management. After the flotation the company adopted the LCC business model and it became very successful using the LCC and no-frills model. On many its routes it faces fierce competition with the Ryanair company. Soon Ryanair attempted to acquire Aer Lingus, but its attempts were stopped by the European Commission and the Irish government for the fear of reduced competition on European Routes. Ryanair acquired 30% stake in Aer Lingus and did three bids on the remaining shares but all offers were rejected by the Irish government. This failed acquisition process showed that acquiring a legacy carrier is influenced by politics and regulatory bodies. But this was also an example of the strong M&A dynamics in the LCC market [4].

The largest successful merger between two LCC carriers (in deal value) between the analyzed deals was the merger between Easyjet and GOfly with a deal value from €598 million in December 2002. GOfly was acquired by Easyjet and the deal had a modeled enterprise value of 1,03, which is fourth in rank in the deals that are analyzed. Special about the GOfly airline is that it was first a subsidiary from British Airways [5]. But BA made the strategically decision to drop the LCC concept and to fully focus on service concept and sold the airline to venture capital investors. The value of this deal was only worth €154 million in June 2008. This is a major change in value in a short period of time. Mainly due to the fact that GO fly was sold when the market was in decline. But this willingness to pay a high price reflects the willing from Easyjet to grow in order to compete with its rival Ryanair in the UK market. Easyjet not only acquired the airline company but it acquired also capacity in important hubs around

London. Interesting is that it seems that the LCC concept is not valuable for the NC's but that rival LCC firms are willing to pay high values (measured in modeled enterprise value's) in order to obtain market share and market power. Another deal in the UK market was the acquisition of GB Airways by Easyjet, a franchise partner of British Airways. After British Airways rejected to use the option to buy GB Airways this airline was the target of Easyjet. Although GB Airways used the full service concept (opposite to the Easyjet low-cost strategy) to routes to southern Europe, Easyjet decided to acquire the airline. This was not done to incorporate a full service business model but merely to change the target into the LCC concept.

Also a merger involving two airlines operating on the same market was the merger between the Spanish companies Vueling Airlines and Clickair in January 2009. These companies were like Ryanair and Aer Lingus rivaling companies. But as the competition in the LCC market, the most prominent motive for this merger is the scale synergies that both companies try to achieve. Like the Aer Lingus deal, the European Commission had serious doubts regarding this merger because of their strong position on the Barcelona market, the deal was passed although the merged company had to release slots at the Barcelona airport. Also in the German market two LCC airlines merged, in June 2007 LTU was acquired by Air Berlin, the deal was worth €340 million [5].

The modeled enterprise value (0,19) was one of the lowest in rank in the analyzed deals. This was caused by the fact that LTU had to report losses prior to the deal. Also because of the fact that Air Berlin had to takeover debts worth €200 million to decrease the capital cost that LTU was suffering from. This deal did not found obstacles in regulatory boards; there was no fear of market dominance due to the availability of alternatives as Easyjet on the German market. Overviewing the M&A behavior from low-cost airlines you can observe that two airlines operating in a similar geographical area are keen to merge. There is no doubt that small LCC's seek other airlines in the same market to merge in order to benefit from synergies or decreasing the operational or financial cost. Also rivals are likely to merge with each other although regulatory boards are often an obstacle in these types of mergers.

Several crises in the airline industry have induced a lot of merger and acquisition activity. The two rival business models (low-cost carriers and network carriers) have intensified the competition in the sector. The low-cost carriers have steadily taken market share, and because of that revenues from the traditional network carriers with its large hubs and spokes. The deals in the timeframe 2002-2014 are analyzed and several types of M&A's can be distinguished. First the «merger of equals» - type when two airlines, comparable in size, merge. Secondly the mergers with two non-comparable firms are considered. For instance, when a large network carrier that acquires a small airline that is using the LCC concept or that is operating in a niche. A third type of mergers concerning two failing firms that face financial problems and are threatened to be shaken out of the market [5].

The analyzed mergers and acquisitions in the airline sector show that airlines have several motives to merge. The completed deals show that airlines merge for strategic reasons, for example when firms serve complementary routes and hubs. Looking at the large network carriers, the deals show that they do not perform M&A's to adapt their company to another business model. For airlines operating in niche markets a trend is visible that they affiliate themselves with large NC's, it looks that they cannot stay independent in the market due to a lack of scale. For the low-cost carriers acquisitions are very important to grow and to obtain market share and strong market power on specific routes. Further to acquire slots in airports with a huge market potential.

The M&A activity did not reveal that the two major business models (NC vs. LCC) are in a consolidation process and are merging with each other. The hypothesis that airlines will acquire other airline companies in order to adapt to another business model is not supported by the deals that have been examined. There is no trend that the large network carriers try to incorporate new innovative low-cost business models. On the contrary, the major carriers are seeking to consolidate with comparable firms using the same business models to benefit from economies of scale and scope. The mergers between British Airways and Iberia and Air France and KLM are examples of this. In the LCC business a lot of M&A activities have taken place. The large low-cost airlines try to seek other LCC airlines in the same market to acquire or to merge with.

They often are merging with LCC's operating in the same geographical market and on the same routes. As a consequence, these mergers are finding obstacles in regulatory boards and governments. These regulatory boards fear that market power is going to be exploited and previous research has revealed that this is a real threat. It could become a trend that the LCC's will continue to consolidate to benefit more from economies of scale and that in the end some large LCC's will emerge. For the future it is expected that the M&A activity is not going to stop and that the consolidation process in the airline sector will continue. The authorities and regulatory boards play as it always have been in the past an important role in these trends. As the airline market is still regulated compared to other markets.

In conducting the M&A activity, it is necessary to work on how to minimize the risk of implementation, people, cultures, different legacy systems, business disruption, etc. are taken as the complex matters which need to be considered. Some obstacles should overcome at the path of implementation as well. The successful factors that should pay attention to are time, quality and cost of the project associated with real situation in the M&A processes. However, it is obvious that Mergers and Acquisitions have become the most frequently used methods of growth for companies in the twenty first century.

LIST OF REFERENCE:

1. <http://www.economywatch.com/mergers-acquisitions/international>
2. Trautwein F., Merger motives & Merger Prescriptions, SMJ Vol. 11, 283-295, 1990.
3. Berk, Jonathan B. / DeMarzo, Peter M. (2008): Corporate Finance, Boston, S. 281-400.

4. Cento, Alessanro, The Airline Industry Challenges in the 21st Century, Springer, 2009, 354-367
5. <https://zephyr.bvdinfo.com>
6. Е.Р. Счисляева, А.В. Арфае. Международный бизнес. Учебное пособие. СПб.: Издательство Политехнического Университета, 2006.
7. Е. Р. Счисляева, А. В. Арфае, Е. А. Панова. Основы международного бизнеса: учебно-практическое пособие. СПб.: Издательство Политехнического университета, 2012 г.

УДК 339

Д.Ф. Скрипнюк

КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ ПОЛОЖЕНИЯ РАЗРАБОТКИ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ МОДЕЛИ ПРОСТРАНСТВЕННОЙ ЭКОНОМИКИ

*Санкт-Петербург, Санкт-Петербургский политехнический университет
Петра Великого, Институт промышленного менеджмента, экономики и
торговли, Международная высшая школа управления*

Аннотация

В статье описана последовательность этапов, выполняемых при построении внешнеэкономической модели пространственной экономики на базе институционально-функционального подхода. В основе институционально-функционального подхода при построении модели внешнеэкономической деятельности пространственной экономики лежит идея описания пространства внешнеэкономической деятельности с точки зрения состояния институциональной среды. Институциональная среда в данной модели характеризуется состоянием субпространств природопользования, производственно-экономического, инновационно-технологического, демографического, социального, политического, духовного пространства жизнедеятельности человека в регионе. Модель описывает состояние институциональной среды, включающее (1) процесс взаимодействия организаций и акторов; (2) процесс взаимодействия организаций и среды; (3) эффективность действий акторов. Акторами в данной институционально-функциональной модели внешнеэкономической деятельности пространственной экономики являются компании-хозяйствующие субъекты, отражающие специфику отраслевой и производственно-хозяйственной структуры экономики, а также население, проживающее и работающее в регионе. Организациями в модели выступают такие учреждения-организации, которые (1) регулируют действия различных участников социально-экономических, производственных и экологических процессов, происходящих в

пространстве; (2) регулируют действия различных участников и непосредственно сами участвуют в данных процессах.

Статья подготовлена на основе научных исследований, выполненных при финансовой поддержке гранта Российского научного фонда «Программно-целевое управление комплексным развитием Арктической зоны РФ (проект №14-38-00009)». Санкт-Петербургский политехнический университет Петра Великого.

Ключевые слова: пространственная экономика, институционально-функциональная модель, система эконометрических уравнений.

1. Введение

Задачей, рассматриваемой в статье, является изложение принципов и последовательности формирования модели внешнеэкономической деятельности пространственной экономики на примере Арктического региона.

При анализе работ по рассматриваемой проблематике мы можем найти работы, относящиеся как к общим проблемам моделирования, так и работы, в которых используются принципы институционального анализа.

Обзор моделирования развития территорий показал, что проблемами моделирования развития территорий с позиции природоохранных процессов занимались Johannesen, Edda; Hoines, Age S.; Dolgov, Andrey V (2012); Harrison, John (2014); Antonovskaya, Galina (2015) и другие. Прогнозированием развития социально-экономических процессов регионов занимались Zimmerbauer, Kaj (2014); Bishop, Michael (2014); Didenko N. (2014). Исследованием влияния изменяющихся факторов на развитие территорий занимались Grigoriev, V. F.; Korotaev, S. M. (2013); Ivanova, N. M.; Sakulina, T. S. (2008); Feoktistov, V. M. (2014)(с позиции геофизических аспектов); Rudenko, D.Y. (2015) (с позиции социально-экономических аспектов).[1]

Модель внешнеэкономической деятельности Арктического региона — это формализованное описание процесса внешнеэкономической деятельности Арктического региона, структура которого определяется его объективными свойствами. Отображение процесса внешнеэкономической деятельности в определенной модели заключается в фиксации исследуемого явления в терминах переменных и рассмотрении специфики его развития в рамках таких инструментов как математическая модель и дорожная карта.

В данной статье применен институционально-функциональный подход, который заключается в рассмотрении объекта исследования с позиции институциональной среды. Моделирование развития пространственной экономики предназначено для анализа, прогнозирования и рассмотрения влияния изменяющихся факторов на заданные переменные.

В статье излагаются принципы разработки модели внешнеэкономической деятельности Арктического региона,

характеризующей состояние природопользования, производственно-экономического, инновационно-технологического, демографического, социального, политического, духовного пространства жизнедеятельности человека в регионе.

2. Анализ внешнеэкономической деятельности пространственной экономики на уровне предприятий, муниципальных образований и региона в целом

Построение модели внешнеэкономической деятельности пространственной экономики начинается с анализа процесса взаимодействия организаций и акторов, процесса взаимодействия организаций и среды, эффективности действий акторов. Проводится анализ по следующим направлениям:

- Анализ внешнеэкономической деятельности предприятий.
- Анализ внешнеэкономической деятельности муниципальных образований.
- Анализ внешнеэкономической деятельности региона.

Результатом анализа данного этапа должно быть «Описание существующей модели участия рассматриваемой пространственной экономики в международном разделении труда». Излагается *описательная информационная модель*. Информационная модель — это [модель](#) объекта, представленная в виде [информации](#), описывающей существенные для данного рассмотрения [параметры](#) и переменные величины объекта, связи между ними.

3. Анализ состояния пространства институциональной среды внешнеэкономической деятельности пространственной экономики

Пространство институциональной среды внешнеэкономической деятельности региона включает: институты, организации, акторы (рис.1).



Рис. 1. Структура пространства институциональной среды

Институт с позиций институциональной экономики в данном исследовании – это институт внешнеэкономической деятельности пространственной экономики.

Актеры - юридические и физические лица, работающие в сфере внешнеэкономической деятельности пространственной экономики.

Организации - это регуляторы внешнеэкономической деятельности.

Результатом анализа этапа 3 должно быть «Описание пространства институциональной среды региона», в некотором смысле это шаг 2, но с позиций институциональной экономики.

4. Разработка формальной модели внешнеэкономической деятельности пространственной экономики: институционально-функциональный подход

Для построения формальной модели внешнеэкономической деятельности пространственной экономики на базе институционально-функционального подхода рассматриваются субпространства пространства институциональной среды и уровни пространства институциональной среды.

Субпространства пространства институциональной среды: природопользования, производственно-экономическое, инновационно-технологическое, демографическое, социальное, политическое, духовное.

Демографическая сфера (субпространство) - это непрерывно воспроизводящая себя совокупность людей.

Социальная сфера (субпространство) включает социальные инфраструктурные отрасли, социально-значимые объекты и процессы в социальной сфере, в частности потребление.

Производственно-экономическая сфера (субпространство) — область производства, обмена распределения товаров и услуг. Представлена в виде производственных отраслей, производственных транспортных коммуникаций и процессов, связанных с производством, обменом, распределением товаров и услуг.

Сфера (субпространство) природопользования включает морское пространство, речное пространство, воздушное пространство, пространство континентального шельфа, земли континента и островов и различные виды деятельности в пространстве.

Инновационно-технологическая сфера (субпространство) - это новые технологии, инновации и процессы, относящиеся к созданию инновационно-технологического потенциала.

Политическая сфера (субпространство) представлена общественными организациями, политическими партиями и процессами взаимосвязи и взаимозависимости между ними, включая отношения людей по поводу власти.

Духовная сфера (субпространство) представлена такими институтами как культура, религия, искусство, физическая культура и соответствующей специфической деятельностью людей.

Уровни пространства институциональной среды: [2] предприятия/отрасли; пространство муниципальных образований; пространство региона; пространство национальной экономики.

Последовательность разработки формальной модели [3, 4] внешнеэкономической деятельности пространственной экономики представлена ниже.

4.1. Разработка модели, отображающей первый уровень пространства институциональной среды

Разработка модели, отображающей первый уровень пространства институциональной среды - это формализованное описание внешнеэкономической деятельности предприятий/отрасли, работающих в сфере внешнеэкономической деятельности на территории муниципальных образований и описание процесса действия акторов и организаций.

Формальная модель каждого предприятия или отрасли выражается через производственную функцию:

$$Q = f(A, L, K) \quad (1),$$

где Q - объём отгруженной продукции предприятия/отрасли на экспорт, A - технологический коэффициент (инновационное развитие предприятия/отрасли), L - количество работающих, K - физический капитал (стоимость основных производственных фондов).

4.2. Разработка модели, отображающей второй уровень пространства институциональной среды

Разработка модели, отображающей второй уровень пространства институциональной среды – это формализованное описание внешнеэкономической деятельности в пространстве муниципальных образований и описание процесса взаимодействия организаций и акторов в сфере внешнеэкономической деятельности.

Формируются эндогенные и экзогенные переменные (таблица 1), на основании которых будут строиться уравнения, совокупность которых будет представлять собой второй уровень.

Эндогенные переменные – это показатели, оценивающие общий экспорт, экспорт конкретного продукта, общий импорт, импорт конкретного продукта и др.

Таблица 1 – Эндогенные и экзогенные переменные

Эндогенные факторы	Экзогенные факторы						
Y_t^1	Y_{t-1}^1	X_{t-i}^1	X_{t-i}^2	X_{t-i}^1	X_{t-i}^3	X_{t-i}^8	X_{t-i}^{13}
Y_t^2	Y_{t-1}^2	X_t^1	X_{t-i}^2	X_{t-i}^1	X_{t-i}^4	X_{t-i}^9	X_{t-i}^{14}
Y_t^3	Y_{t-1}^3	X_t^1	X_{t-i}^2	X_{t-i}^1	X_{t-i}^5	X_{t-i}^{10}	X_{t-i}^{15}
Y_t^4	Y_{t-1}^4	X_{t-i}^1	X_{t-i}^2	X_{t-i}^1	X_{t-i}^6	X_{t-i}^{11}	X_{t-i}^{16}
Y_t^5	Y_{t-1}^5	X_{t-i}^1	X_{t-i}^2	X_{t-i}^1	X_{t-i}^7	X_{t-i}^{12}	X_{t-i}^{17}

4.3. Разработка модели, отображающей третий уровень пространства институциональной среды

Разработка модели, отображающей третий уровень пространства институциональной среды - развитие семи субпространств пространства институциональной среды территории региона и описание процесса развития внешнеэкономической деятельности региона.

Разработка модели, отображающей третий уровень включает в себя:

- обоснование показателей, оценивающих каждое субпространство пространства институциональной среды. Каждое субпространство оценивается двумя-тремя показателями. Показатели в виде временных рядов представлены в таблице 2.

Таблица 2. Показатели в виде временных рядов

Год	1-е субпространство			2-е субпространство			...	5-е субпространство			...	7-е субпространство	
	X_{11}	X_{1i}		X_{21}	X_{2i}								
2015													
1985													

- формирование временных рядов показателей, оценивающих субпространство пространства институциональной среды.

- анализ временных рядов показателей с целью выбора эндогенных и экзогенных переменных. В качестве эндогенных переменных выбирать показатели, оценивающие общий экспорт, экспорт конкретного продукта,

общий импорт, импорт конкретного продукта и др. показатели, относящиеся к внешнеэкономической деятельности.

- анализ стационарности временных рядов.

- мультиколлинеарный анализ между показателями, целью которого является определение тесноты связей между показателями (корреляционный анализ), определение степени взаимовлияния показателей, выбор показателей для использования в дальнейшем анализе.

Зависимость эндогенных факторов от экзогенных выражается в виде эконометрических уравнений. Все вместе в совокупности они будут представлять собой модель в виде системы эконометрических уравнений:

$$\left\{ \begin{array}{l} y_t^1 = f(x_t^1, y_t^3, x_t^2, x_t^3, Q_t^n) \\ y_t^2 = f(y_t^3, Q_t^n, x_t^4, x_t^5, x_t^6) \\ y_t^3 = f(Q_t^n, x_t^2, x_t^3, x_t^7, y_{t-1}^3) \\ y_t^4 = f(Q_t^n, y_{t-1}^4, y_t^3, x_t^8, x_t^2) \\ y_t^5 = f(y_t^2, x_t^3, x_t^4, x_t^9, x_t^{10}) \\ y_t^6 = f(Q_t^n, y_t^3, x_t^{11}, x_t^{12}) \end{array} \right\}$$

4.4. Разработка модели, отображающей четвёртый уровень пространства институциональной среды

Разработка модели, отображающей четвёртый уровень пространства институциональной среды и связь сферы внешнеэкономической деятельности региона с национальной экономикой.

Зависимость эндогенных переменных, показывающих вклад региона в показатели национальной экономики, от экзогенных переменных можно выразить с помощью эконометрических уравнений. Все вместе в совокупности они будут представлять собой модель в виде системы эконометрических уравнений:

$$\left\{ \begin{array}{l} V_t^1 = f(Z_t^1, Y_t^5, Z_t^2, Z_t^3, Z_t^4) \\ V_t^2 = f(Z_t^5, Z_t^6, Z_t^7, Y_t^5) \\ V_t^3 = f(Z_t^5, Z_t^7, Y_t^1, Y_t^2, Y_t^5) \\ V_t^4 = f(Z_t^5, Z_t^6, Z_t^7, Y_t^5) \\ V_t^5 = f(Z_t^6, Z_t^8, Z_t^9, Y_t^3, Y_t^5) \end{array} \right\}$$

Модель четвёртого уровня взаимосвязана с моделью третьего уровня тем, что эндогенные параметры модели третьего уровня являются одновременно экзогенными модели четвёртого уровня.

В качестве эндогенных переменных четвёртого уровня выбирать следующие: удельный вес общего экспорта региона, экспорта конкретного продукта региона, общего импорта региона, импорта конкретного продукта региона в общем экспорте РФ, экспорте конкретного продукта РФ, общем импорте РФ, импорте конкретного продукта РФ.

5. Разработка «Дорожной карты» внешнеэкономической деятельности региона с учетом тенденций в экономике региона

Разработка «Дорожной карты» включает в себя:

- Формулировку четко обозначенной цели внешнеэкономической деятельности региона, ориентирующей весь процесс на ее достижение.
- Декомпозицию цели внешнеэкономической деятельности региона на совокупность подцелей.
- Установление исходного состояния, «стартовых позиций» «дорожной карты».
- Формирование выполнения параллельных работ (но не альтернативных), позволяющих перейти из начального в конечное состояние, а также наличие взаимосвязей между параллельными путями.
- Формирование поэтапной целевой информационно-логической модели стратегии внешнеэкономической деятельности региона.

6. Заключение

В статье представлена последовательность разработки внешнеэкономической модели пространственной экономики Арктического региона на базе институционально-функционального подхода. Модель характеризует состояние сфер жизнедеятельности человека в регионе, описывает состояние институциональной среды. Модель Арктического региона включает в себя четыре уровня, на каждом уровне система уравнений от 6 до 8 уравнений. Модель будет использоваться для анализа и прогнозирования процессов жизнедеятельности человека, а также в программно-целевом управлении как объект управления.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ:

1. Диденко Н.И., Красулина О.Ю. Структура Арктического пространства Российской Федерации и программно –целевой подход к управлению ее развитием//В сб. научных трудов XX Всероссийской научно-практической конференции с международным участием «Процессы глобальной экономики. Global economic processes».- СПб.: Изд-во Политехн. ун-та, 2015.- С. 64-70.
2. Диденко Н. И., Скрипнюк Д. Ф. Концепция моделирования развития территорий российской части Баренцева Евро-Арктического региона: институционально-функциональный подход // МИР (Модернизация. Инновации. Развитие). 2015. Т. 6. № 4.
3. Тархов Д.А., Диденко Н.И. О построении иерархической нейросетевой модели комплексного развития Арктической зоны РФ. В сб. тезисов докладов на XIV

Всероссийской научной конференции «Нейрокомпьютеры и их применение», Издательство: ГБОУ ВПО МГППУ, Москва, 15 марта 2016 г.

4. Диденко Н.И. Принципы построения модели Арктического пространства Российской Федерации. В сб. научных трудов XX Всероссийской научно-практической конференции с международным участием. «Процессы глобальной экономики. Global economic processes».- СПб.: Изд-во Политехн. ун-та, 2015.- С. 57-63.

УДК 330:339

К.Н. Киккас

ПРАКТИКА ОСВОЕНИЯ АРКТИЧЕСКИХ ПРОСТРАНСТВ ЦИРКУМПОЛЯРНЫМИ СТРАНАМИ

*Санкт-Петербург, Санкт-Петербургский политехнический университет
Петра Великого, Институт промышленного менеджмента, экономики и
торговли, Международная высшая школа управления*

Абстракт. В данной статье рассмотрены отдельные аспекты теоретических концепций освоения пространства, предложенные различными исследователями. Арктическое пространство разделено на субпространства. Проведен анализ освоенности субпространств циркумполярными странами. Выводы освоения пространства обобщены в виде таблицы «страна - субпространство».

Статья подготовлена на основе научных исследований, выполненных при финансовой поддержке гранта Российского научного фонда «Программно-целевое управление комплексным развитием Арктической зоны РФ (проект №14-38-00009)». Санкт-Петербургский политехнический университет Петра Великого.

Ключевые слова: арктическое пространство, циркумполярные страны, субпространства, освоение субпространства.

1. Введение

Важной проблемой, требующей практической реализации является потребность в инструментарии, позволяющем анализировать и сравнивать состояние освоенности арктического пространства в циркумполярных странах [1]. Отсюда вытекает необходимость теоретико-методологического определения характеристик пространства для сравнительного анализа освоения арктического пространства, прогнозирования и управления развитием пространства, как отдельного государства, так и государств региона в контексте формирования единого пространства циркумполярных стран.

Задача анализа концептуальных основ освоения пространства и анализ практики освоения Арктического пространства циркумполярными странами и определила цель изложения статьи.

2. Теоретические подходы к освоению пространства

В экономической литературе известно некоторое количество публикаций, относящихся к концептуальному обобщению освоения пространства. В работах исследуются различные виды пространств: социальное, экономическое, финансовое, инновационное, информационное, глобальное и др. При этом каждое из видов пространства «вычленяется» для проведения соответствующего анализа в соответствии с определяемой целью, задачами, объектом и субъектом, предметом исследования, а также подходом, который использует автор для своего исследования [2]. Анализ концептуальных подходов освоения пространства позволил выявить следующие теоретические взгляды.

Для определения наблюдаемых в обществе трансформаций используется концепция социоэкономического пространства. Данная концепция рассматривалась рядом ученых: Бурдые П., Поланьи К, Шабанова М.А., Биггарт Н., Грановеттер М., Заславская Т.И, Сорокин П. и др.

Подход с позиций изучения факторов освоения разработан Н.Б. Култашевым. Его можно назвать причинным. По мнению Н.Б. Култашева [3] «освоение территорий есть совокупность общественно организованных видов деятельности человека, направленных на использование ресурсов природной среды (в ее естественном или измененном человеком состоянии), их преобразование в целях удовлетворения потребностей людей, проживающих на данной территории. Ключевым для понимания особенностей освоения территорий является рост потребностей, опережающий в своих темпах рост населения».

В приведённом определении освоение территории – это освоение природных ресурсов.

В основе процесса освоения, как присоединения территории, лежит чувство границы, которое было изучено немецким географом К. Хаусхофером [4].

Процесс пионерного освоения К. Хаусхофер связал с понятием «жизненное пространство» и связал с присоединением. Расширение жизненного пространства, то есть расширение границ, составляет сущность этого процесса. Государство с первых этапов своего становления позиционирует себя как собственник на новых территориях, демонстрируя свои намерения не уступать соседним странам.

Потребности нации в расширении жизненного пространства вызваны различными причинами: перенаселенность освоенных регионов страны, недостаток посевных площадей, потребность промышленности центральных регионов в природных ресурсах. При таком подходе за осваиваемыми территориями закрепляется статус периферии.

Потребности общества, являющиеся фактором освоения, выражаются не только в стремлении овладеть новыми месторождениями природных ресурсов, но и в стремлении «раздвинуть» границы и максимально удалить

их от центральных регионов страны, тем самым, создать вокруг себя надежный пояс защиты. Приграничные территории всегда выполняли буферные геополитические функции, обеспечивая потребности в безопасности центра.

Для пионерного процесса освоения и заселения новых территорий было необходимо одно существенное условие – отсутствие у огромной массы населения личного пространства.

В вопросе о происхождении функций границы отчетливо выделяется первичная ее функция – барьерная. Первоначальная барьерность – это явление не географическое, а скорее психологическое. Как утверждал К. Хаусхофер у каждого народа существует чувство границы своей ойкумены, которое складывается под влиянием множества факторов. Исходя из такого подхода, границу можно считать порождением чувства безопасности нации.

Барьерность можно назвать функцией обеспечивавшей состояние защищенности людей.

Приграничные территории всегда имели стратегическую важность для государства, так как рассматривались либо как места потенциального военного вторжения, либо как зоны экономической и культурной интеграции стран [4].

В период глобализации формируются условия, которые для отдельных государств, приграничных территорий крупных государств могут стать своеобразными геополитическими факторами и сформировать интересы государства или отдельных стран на те или иные территории для продвижения, закрепления своих политических, экономических, военных, демографических и других позиций [5].

Подход с позиций изучения самого процесса (заселения, освоение природных ресурсов, насыщения территории инфраструктурой), мы находим в работах К.П. Космачёва: «Освоение территории означает ее насыщение вложениями материальных средств и человеческого труда различной энерговооруженности и разной степени механизации, в результате чего природная основа территории видоизменяется техническими сооружениями того или иного рода и их системами» [6].

Алаев Э.Б. [7] определяет освоение территории как одну из форм распространения производительных сил, или включение в народное хозяйство (в территориальное разделение труда) территорий, до этого имевших природный, неизменный ландшафт. Этот подход можно назвать технологическим. Научно-технический прогресс качественно изменяет методы освоения территории; появляются новые виды техники и коммуникаций (инфраструктуры), что позволяет утверждать о получении синергетического эффекта [8].

Под освоением территории часто понимают именно освоение её природных ресурсов. В этом смысле освоения, а инфраструктура, создаваемая в регионах нового освоения – это средство освоения [9].

Несомненно, в некоторых случаях инфраструктура может выступать и конечной целью. Например, освоение приграничных территорий. В этом случае, значение инфраструктуры заключается в укреплении рубежей страны.

3. Практика освоения арктических пространств циркумполярными странами

Рассмотрим кратко освоение арктических пространств циркумполярными странами разделив пространство на субпространства: субпространство природных ресурсов; социально-инфраструктурное субпространство; производственное субпространство; демографическое субпространство; водное субпространство; воздушное субпространство. Россия.

Субпространство природных ресурсов. По оценкам специалистов общая стоимость разведанных запасов энергетического и минерального сырья недр российской Арктики составляет около трех триллионов долларов, на долю углеводородов приходится около двух третей. На арктическом шельфе обнаружены запасы и прогнозные ресурсы всех категорий россыпного золота, олова, алмазов, марганца, полиметаллов, серебра, флюорита, поделочных камней, различных самоцветов.

В Арктической зоне РФ содержатся уникальные запасы и прогнозные ресурсы редких металлов и других полезных ископаемых. На севере Кольского региона сосредоточены основные ресурсы медно-никелевых руд, платиновых и редкоземельных металлов, тантала, титана, железа, ниобия, полиметаллов, фосфора, флюорита, хрома, марганца, алмазов и золота. В северной части Таймыро-Норильского региона обнаружены запасы платиновых металлов и медно-никелевой руды. В Таймыро-Североземельском регионе располагаются запасы ванадия, молибдена, вольфрама, хрома, полиметаллов и золота. В Анабарском и Якутском регионах - алмазы, железо, редкие металлы. В Маймеча-Котуйском и Уджинском регионах обнаружены платиновые металлы, фосфор, ниобий, железо и алмазы. В Верхоянском и Яно-Чукотском регионах - олово, ртуть, золото, вольфрам, молибден, медь, серебро, платиноиды и полиметаллы [10].

Наряду с полезными ископаемыми, российская Арктика располагает значительными морскими биоресурсами. Наиболее богаты рыбными ресурсами Баренцево и Берингово моря, рыбопромысловый потенциал которых формируется тресковыми видами и донными биоресурсами [11].

Производственное субпространство. Экономика Арктической зоны РФ освоена человеком и имеет очаговый тип промышленно-хозяйственного освоения территорий, высокую ресурсоемкость и значительную зависимость хозяйственной деятельности и жизнеобеспечения населения от «северного завоза» (от поставок продовольствия, товаров народного потребления, продукции

производственно-технического назначения, топлива), а сложившаяся структура экономики большинства арктических регионов слабо диверсифицирована и носит моноотраслевой характер с доминантой горнодобывающей промышленности. Экстремальность природных условий, ограниченность транспортной доступности, неразвитость энергетической инфраструктуры являются определяющими факторами жизнеобеспечения населения и развития хозяйственной деятельности в Арктике (высокие производственные издержки, стоимость жизни). Так, доля транспортных издержек в стоимости конечного продукта достигает до 60% (в среднем по стране около 10%) [11].

Социально-инфраструктурное и демографическое субпространство. Медицинская и демографическая ситуация в этих местах формируется под влиянием как природных и климатических условий, а также под влиянием специфических особенностей, формирующих общую социальную, экологическую и экономическую сферы. Все арктические районы экономически, политически и географически отдалены от метрополий. Все решения, относящиеся к данным территориям, принимаются в центральных регионах, которые географически расположены южнее. Еще один штрих, большинство регионов зависимы от экспорта ресурсов и от государственных субсидий.

Территория Арктической зоны РФ составляет 4386,6 тысяч квадратных километров или 25,7% от общей площади территории Российской Федерации. Численность населения – около 2,5 миллионов человек, что составляет менее 2% населения страны.

Субпространство водное и воздушное и характеристика транспортной составляющей. Характерной чертой освоения человеком транспортной системы Арктического региона является чрезвычайно неоднородное развитие по регионам и общий низкий уровень освоенности транспортом. Громадные территории Арктики почти не имеют дорог, транспорта, поэтому здесь нет полноценной связи с другими транспортными линиями, а также здесь практически отсутствуют хорошо отлаженные внутренние коммуникации.

Восток Арктики также имеет низкий уровень покрытия дорогами, который может различаться в десятки, а по некоторым территориям и в сотни раз. Например, в Якутии, которая занимает площадь 3,1 миллионов квадратных километров, проложено всего лишь 490 километров железных дорог и 7,5 тысяч километров автотрасс. Поэтому в этих регионах почти все перевозки осуществляются с помощью морского и речного транспорта. Благодаря разветвленным речным притокам, жители дальних населенных пунктов получают продукты и предметы для жизнедеятельности.

Северный морской путь определяется Федеральным законом 1998 года «О внутренних морских водах, территориальном море и прилегающей зоне Российской Федерации», как исторически сложившаяся национальная единая арктическая транспортная коммуникация Российской Федерации.

Проход по маршруту Северного морского пути через проливы Вилькицкого, Шокальского, Лаптева, Санникова, на сегодняшний день осуществляется на основе этого закона, прочими законами, и оформленными международными договорами Российской Федерации и правилами следования по маршруту на Северном морском пути, которые должны быть утверждены и согласованы на уровне Правительства Российской Федерации [12].

США.

Субпространство природных ресурсов. Экономическое благополучие территории Аляски - арктического штата США, находится в зависимости от ориентированных на ресурсы отраслей - нефтегазодобычи, рыбной ловле, туризма, добычи твердых полезных ископаемых (серебра, золота, угля, цинка), сельского хозяйства и лесной промышленности.

Бюджет Аляски (более 85%) создается на основе доходов от нефтедобычи, экономика территории является зависимой от цен на мировых биржах на углеводородные ресурсы. Наиболее значительная часть добычи нефтяных ресурсов осуществляется на побережье Арктики в районе Прудхоу-Бэй. В данной зоне в 1968 году открыты крупные запасы газа и нефти. Освоенная добыча морских продуктов – это добыча рыбы (в основном лососевых), также занимает достаточно важное место в экономике штата. В среднем ежегодный улов морепродуктов аляскинскими предпринимателями составляет около 6 млрд фунтов [10].

Производственное субпространство. Важной частью экономики региона являются и прочие отрасли, которые связаны с использованием ресурсов природы, такие как сельское хозяйство, добыча твердых полезных ископаемых, лесная промышленность.

Социально-инфраструктурное и демографическое субпространство. Основными факторами, влияющими на уровень социального развития местных народов Аляски, в том числе и в вопросе получения их детьми высшего и среднего образования, являются следующие: удаленность от прочих районов страны, разброс населения по большой территории Аляски, особенности ведения традиционного образа жизни, быт местного коренного населения и особенности его традиционной психологии и культуры. США единственная в мире развитая страна, не имеющая универсальной системы здравоохранения. Ответственность за качество системы медицинского страхования делят между собой федеральное правительство и правительство штата. Для сравнения, в системе здравоохранения в США предоставляется услуг за счет государства в среднем 54% , а на Аляске – около 70%.

В штате Аляска живут более 710 000 человек (47 место в США), при этом средняя плотность населения здесь самая низкая в США - около 0,4 человек на квадратный км.

Водное и воздушное субпространство и характеристика транспортной составляющей. Аляска находится в зоне крайнего севера,

она имеет ограниченное транспортное сообщение с внешним миром. В связи с труднодоступностью большинства мест штата, на Аляске очень развито воздушное сообщение: фактически, каждый населённый пункт, в котором живёт хотя бы два-три десятка жителей, имеет свой аэродром [13].

Канада.

Субпространство природных ресурсов и производственное субпространство. В настоящее время на Северо-Западных территориях освоена добыча золота, вольфрамовых и других руд, полиметаллов. Доля Северных регионов в общей горнодобывающей промышленности Канады следующая: по добыче железной руды -90% , по добыче никеля, свинца, цинка, меди, урана -50% , по добыче серебра, золота, асбеста, вольфрама-10%.

По оценкам Геологической службы США, в Арктической зоне может находиться около 25% всех неразведанных мировых запасов углеводородов. Доходность в освоении таких месторождений будет определяться по соотношению цены ресурсов на мировом рынке и себестоимости добычи и затрат на транспортировку. Углеводородные энергетические ресурсы, находящиеся в Арктической зоне, являются рассредоточенными на значительной территории и располагаются в основном в морской зоне, что создает дополнительные трудности в плане их добычи [10].

Социально-инфраструктурное и демографическое субпространство. В северной Канаде органы образования находятся в ведении правительств провинций и территорий. Департаментами образования территорий руководят избираемые министры, и все тринадцать канадских министров образования контролируют и регулируют образование в пределах своей юрисдикции.

Универсальность системы образования в Канаде дает возможность обучающимся без проблем изменять место обучения.

Водное и воздушное субпространство и характеристика транспортной составляющей. Одной из основных проблем, стоящих перед коренным и некоренным населением Севера, является транспортное обеспечение многочисленных общин коренного населения, отделенных друг от друга и крупных центров большими расстояниями. Добраться до них можно только по воздуху. В связи с этим важным является освоение воздушного субпространства. Северо-Западный проход - арктический маршрут, который связывает Атлантику и Тихий океан вдоль берегов Канады. Северо-Западный проход открылся от льда а 2015 году. Освоение водного субпространства на повестке дня. [13].

Норвегия.

Субпространство природных ресурсов и производственное субпространство. Нурланн, Трумс, Финнмарк. Финнмарк хорошо освоены, произведена их разведка и выявлено, что они богаты морскими и

природными ресурсами. Эксплуатация и экспорт углеводородных и биологических ресурсов Баренцева моря имеют большое значение для поддержания жизни на Севере. Важными отраслями является также оленеводство и сельское хозяйство. Близость к биологическим ресурсам способствует росту местных производств по выпуску фирменной пищевой продукции.

Горнодобывающая деятельность ведется в Бьорневатне Сёр-Варангер, остров Стьернэя в Тане и в Альте. Здесь осуществляется добыча нефелинового сиенита, железной руды, альтинского кварцита и шифера. Заинтересованность в добыче минералов в других регионах также является высокой [10],[14].

Население, проживающее в Северной Норвегии, традиционно существовало за счёт оленеводства и рыболовства. Указанные отрасли экономики сохранили до настоящего времени своё важное значение, но сегодня экономика Северной Норвегии является более диверсифицированной. Арктический регион также является привлекательным для растущего числа туристов, прибывающих для того, чтобы наслаждаться пейзажами и нетронутой практически природой страны [15].

Социально-инфраструктурное и демографическое субпространство. В 1990-е годы система образования в Норвегии, от детских садов до высшей школы, претерпевала невиданные и коренные по своим темпам преобразования. С 1987 года Норвегия следовала образовательной государственной политике, которая изложена в Mønsterplanen 87. Это гибкий учебный план, который предоставляет преподавателям определенную степень свободы.

Система здравоохранения является построенной на разделении ответственности между местными властями и центральным правительством, но формирование и реализация политики в сфере охраны здоровья осуществляются преимущественно на региональном уровне.

Первоочередной задачей норвежской медицинской политики признано развитие телемедицины, которая позволяет повысить уровень медицинского обслуживания пациентов и более эффективно использовать бюджетные средства. Это наиболее актуально для северных территорий. В Финнмарк, на 1500 жителей в среднем приходится один врач. Обеспечение жителей муниципалитетов отдаленных районов качественной и доступной медицинской помощью осуществляется на основе телекоммуникационных технологий и новейшего оборудования. Такой подход помогает решать несколько задач: контролировать медико-демографическую ситуацию; улучшить взаимодействие между больницами и медицинскими центрами; повысить уровень медицинского обслуживания; эффективно использовать финансовые ресурсы здравоохранения и обеспечивать развитие приоритетных направлений в сфере охраны здоровья.

Водное и воздушное субпространство и характеристика транспортной составляющей. В целом, Норвегия возлагает большие надежды на использование Северного морского пути и планирует занять лидирующие позиции в деле обеспечения безопасности судоходства в Арктике и борьбы с экологическими катастрофами. В связи с этим, следует ожидать увеличения притока норвежских инвестиций и активизации деятельности правительства по наращиванию сотрудничества с Россией в данных областях.

Норвегия обладает достаточно разветвленной сетью автомобильных, железнодорожных дорог. От Осло по всей стране расходится сеть современных шоссе, охватывающих самые отдаленные северные районы [13].

Государство в свою очередь выделяет значительные средства на поддержание региональных перелетов [16].

Дания.

Субпространство природных ресурсов и производственное субпространство. Энергетическую ситуацию в Гренландии сильно осложняют суровость климата и необходимая объективность осуществлять переброску энергии на значительные расстояния. Потребление электроэнергии, которое было совершенно незначительным до 40-х годов прошлого века, в настоящее время по темпам роста потребления превышает темпы роста промышленности. В настоящее время в Гренландии расположено несколько электростанций, которые обслуживают отдельные районы и по причине значительных расстояний не объединены в единую энергетическую систему. Все они являются тепловыми, работающими на привозном жидком топливе, поэтому электроэнергия является дорогой.

Первой крупной гидроэлектростанцией, построенной в Гренландии была Буксефьорд, на юге от Нука. Строительство ее было закончено в 1993 году, мощность ГЭС равняется 30 мегаватт.

Рыбная промышленность. В Готхобе построен современный рыболовецкий порт и построены мастерские по ремонту судов.

Добывающая промышленность. Наиболее широко из полезных ископаемых Гренландии разрабатывался криолит — минерал, который содержит фтор 54,4%, натрий 23,8% и алюминий 12,8%. Используется минерал как флюс в процессе выплавки алюминия и при изготовлении эмали. Основные месторождение данного минерала были расположены у Ивигтута на юге Восточной Гренландии.

Месторождение каменного угля на острове Диско может полностью удовлетворять потребности Дании в этом сырье (составляет около 2 миллионов тонн в год). Уголь находится здесь в меловых и третичных породах. Хромовая руда в объеме 2,5 миллиона тонн имеет пласт залегания мощностью в 1–3 метра (в некоторых местах мощность до 20

метров) в районе Фискенассета, на юг от Нука. В руде содержатся 3 тысячи тонн ванадия и 350 тысяч тонн хрома.

Молибденовые руды, расположенные в Восточной Гренландии в Мальмбьерге (Кёнг-Георг-фьорд) залегают неглубоко и в значительных количествах (около 124 миллионов тонн). Содержание металла в них около 0,25% ,и это считается достаточно удовлетворительным, но добыча снижается из-за высоких затрат вывоза руды и по причине неудобного расположения месторождения на склонах гор между действующими двумя ледниками.

На юге, в Нарссаке, расположено на высоте около 600 метров крупнейшее месторождение урановой руды в Гренландии. Концентрация урана в руде низка - около 0,003%, но ее добыча рентабельна [10],[17].

Водное и воздушное субпространство и характеристика транспортной составляющей. Изменения в структуре экономики Гренландии повлияли и на перестройку транспортной системы. Наибольшую значимость имеет воздушный вид транспорта. Организовано регулярное сообщение по воздуху с США и Данией. Для транспортировки грузов важную роль играет морской транспорт. Из-за изменчивости ледовой обстановки у берегов юго-западной Гренландии и нередких штормов к югу от мыса Фарвель морская трасса в Гренландию является одной из наиболее сложных в мире, в этой части Атлантического океана часто случаются кораблекрушения.

Социально-инфраструктурное и демографическое субпространство. В Западной Гренландии концентрируется более чем 80 процентов от всего островного населения, при этом уровень концентрации населения в крупных поселениях является наиболее высоким.

В настоящее время количество интернатов и школ в целом соответствует нормативам для населения, чтобы получить среднее образование. Число учеников в классе в среднем составляет не менее 16 человек, всего на острове приблизительно 100 школ на 14 тысяч учеников, а также 4 интерната для старших учащихся средней школы.

Основной проблемой для здравоохранения Гренландии является не тяжелые климатические условия и не отдаленное расположение острова от медицинских центров в Европе, а серьезная рассредоточенность немногочисленного населения. Многие стоянки не только отдалены от поселений, но и еще и отрезаны от них на протяжении большей части года. Много социальных проблем, а не медицинских (распад семей, алкоголизм и др.) [15].

Финляндия.

Субпространство природных ресурсов и производственное субпространство. Север Финляндии освоен в пространстве Лапландии, Каинуу, Северной Осторботнии. В ближайшие 10 лет ожидается приток капиталовложений в регион в размере более 30 миллионов евро, при условии реализации всех запланированных проектов. Наиболее крупные

инвестиции планируются в горнодобывающую промышленность при сохраняющейся неопределенности в этом секторе экономики. Трудная экологическая обстановка на Талвиваара и нехватка квалифицированной рабочей силы могут отсрочить получение инвестиций.

Единственным крупномасштабным проектом на сегодня остается строительство атомной электростанции Пухайоки, в северной Осторботнии, соседней с Оулу, осуществляемое компанией «Fennovoima Oy's» [14].

Значительные капиталовложения осуществляются в Оулу, объем которых уже в ближайшие несколько лет может достичь 1 миллиарда евро. Расширение ветровых парков стоимостью более 1 миллиарда евро предполагается на прибрежных территориях северной Осторботнии, рядом с Оулу. Неопределенная позиция государства относительно использования ветровой энергии в энергобалансе страны откладывает начало реализации этих проектов, отсутствует определенность и в вопросах размещения ветряков и согласование с землевладельцами условий по использованию земли.

В Северной Осторботнии планируется открытие новых шахт, хотя и несколько меньших по сравнению с Лапландией и Каинуу. Золотодобывающая шахта Лаивакангас, в Раахе недавно начала работу, но столкнулась с определенными экологическими проблемами. Медно-ванадиевый рудник Муставаара, в Таивалкоски вновь открывается с центром концентрации руды в Оулу или в Раахе.

Горнодобывающая промышленность освоена и это мощный двигатель развития в Каинуу, хотя текущие трудности компании «Talvivaara Oy» несколько сдерживают развитие по экологическим вопросам. Сектором наиболее заметного роста на территории Лапландии является горнодобывающая промышленность. Основу развития этого сектора промышленности в регионе составляют комплексные решения экологических проблем и бесконфликтная совместная работа с туризмом [18].

Социально-инфраструктурное и демографическое субпространство. В настоящее время в Финляндии политика в сфере охраны здоровья сконцентрирована на двух основных уровнях – национальном и местном. Непосредственное проведение политики в сфере охраны здоровья относится к компетенции Министерства социального обеспечения и здравоохранения.

Особенность политики в области охраны здоровья в Финляндии заключается в законодательно закреплённой в Законе об охране труда (вышедшем в 1979 году) обязанности работодателей обеспечить осуществление профилактики производственных травм и профессиональных заболеваний, оказывать медицинскую помощь либо в собственном организованном медицинском центре, либо оплачивая услуги муниципальных или частных медицинских учреждений.

Муниципальная политика в области охраны здоровья является направленной на снижение преждевременного старения и смертности, продлении активного и здорового жизненного периода людей, обеспечении по возможности наилучшего качества уровня жизни для всех и уменьшение различий состояния здоровья разных слоев населения, основываясь на действиях по укреплению у населения здоровья, реабилитации, профилактике и лечению заболеваний.

Сфера образования в Финляндии также хорошо освоена. Образование бесплатное на всех уровнях, от дошкольного образования до высшего образования. Дошкольникам и учащимся в средней школе (в 1-9 классах) обеспечено ежедневное питание, учебники, доставка учеников, которые проживают на достаточно большом расстоянии от школы, в школу. И все это является бесплатным.

Водное и воздушное субпространство и характеристика транспортной составляющей. В финских городах Рованиemi, Торнио, Кеми, Киттиля, Ивало и Энонтекиё располагаются аэропорты, которые принимают рейсы из столицы и ряда других городов Скандинавии. На поезде есть возможность добраться до Рованиemi, который располагается на границе с полярным кругом, или до железнодорожного вокзала, расположенного на севере в Колари.

В Арктической зоне Финляндии население составляет 250 000 человек, с плотностью населения 2,2 человек на квадратный километр (в среднем по Финляндии данное значение 16,7 человек на квадратный километр). В основе северного подхода к социальной политике лежат принципы эгалитаризма, местного самоуправления, индивидуализма, эффективности и социального равенства. Сами по себе не вызывающие сомнения эти принципы, применяемые в отношении к народу саамов, оказывают противоречивое по своему воздействию на культурную самобытность этого народа влияние [15].

Швеция.

Субпространство природных ресурсов и производственное субпространство. На протяжении нескольких лет освоение экономического пространства двух северных областей Швеции: Норрботтен и Вестерботтен, имело положительную тенденцию. Северная провинция Норрботтен вышла на новый уровень, благодаря инвестициям в горнодобывающую промышленность.

Самым крупным проектом за последние несколько лет стало строительство ветрового парка в провинции Вестерботтен. Строительство масштабной ветряной электростанции Блайкен уже началось и будет продолжаться ближайшие несколько лет.

На данной территории также освоена горнодобывающая промышленность, а в ближайшие годы ожидается открытие новых шахт. Самым крупным и интересным проектом, с точки зрения инвестиций,

является добыча никеля на месторождении Рённбэкен, которое находится в г. Стуруман.

Важной отраслью Вестерботтена является туризм. Строительство горнолыжного курорта Хемаван-Торнаби, расположенного в западной части провинции, в приграничном городе Стуруман, продолжалось несколько лет и продолжит расширяться в будущем.

Ветроэнергетика остается на сегодня крупнейшим инвестиционным сектором Северной Швеции. Ветряной парк с 1100 ветряных установок строится в настоящее время в области Маркбюгден, в западной части коммуны Питео, провинции Норрботтен.

Инвестиции в области гидроэнергетики в размере более полутора миллиардов евро будут направлены на повышение эффективности электростанций, расположенных вдоль рек провинции Норрботтен.

Лесная промышленность провинции Норрботтен получала меньше капиталовложений. Завод биодизельного топлива «Чемрек» открылся в коммуне Питео, а текущие планы компании «SCA Munksund» предполагают обновление станков по изготовлению гофрокартона. В будущем провинция в большой степени ориентируется на развитие туризма [14].

Социально-инфраструктурное и демографическое субпространство. Государственная школьная система регулирует и работу саамских школ, однако муниципальные школьные планы не используются в саамских школах, разрабатывающих собственные программы. В старших классах средней школы ученики должны получать единое образование в той или иной форме. Впрочем, программы по родному языку имеются для всех ступеней.

Политика в сфере охраны здоровья в Швеции осуществляется на национальном и региональном уровнях. На национальном уровне формируются общая стратегия и принципы политики в сфере охраны здоровья, осуществляются контроль и регулирование работы местных органов власти.

Основные направления шведской политики в сфере охраны здоровья заключаются в повышении эффективности социальных и медицинских служб, обеспечении равного доступа к их услугам всех слоев населения, а также в достижении прозрачности и безопасности здравоохранения, в формировании уважительного отношения к пациенту, предоставлении свободы выбора путем информирования населения о доступности и качестве лечения, в развитии межсекторных действий в сфере охраны здоровья.

Основным направлением арктической политики Швеции Sveriges strategi för den arktiska regionen (2011 г.), затрагивающим права и интересы коренных народов Севера, является расширение возможностей саамов в развитии своей самобытности, в том числе сохранение культуры и саамского языка и традиционных отраслей экономики (оленоводства),

расширение участия представителей коренных народов (молодежи и женщин) в политических процессах, укрепление знаний о процессах адаптации к изменяющемуся климату Арктики (например, влияние изменения климата на традиционные сферы хозяйствования), развитие сферы туризма с учетом ее влияния на жизнедеятельность саамов.

Саами Швеции выбирают собственный саамский парламент. Эти выборные органы подчинены национальным парламентам и обычно функционируют как совещательные органы по вопросам, касающимся жизнедеятельности саами. Шведский парламент саами был создан в Кируне в 1992 году [15].

Водное и воздушное субпространство и характеристика транспортной составляющей. За последние несколько лет в провинции Вестерботтен была создана обширная транспортная инфраструктура. Благодаря строительству высокоскоростной железной дороги «Botniabanan», улучшилось транспортное сообщение и бизнес в области логистики. На протяжении следующих нескольких лет планируется продолжить путь вдоль побережья до Лулео (Норрботтен) уже в рамках проекта «Norrbottenabanan».

В рамках проекта «Norrbottenabanan» идет улучшение железнодорожного сообщения в южном направлении, через Лулео, а недавно обновленная трасса Хапаранда уже готова к росту трафика.

Правительство Швеции вкладывает значительные средства в развитие транспортного сообщения для горнодобывающей промышленности. В сентябре 2012 года, например, принято решение начать строительство дороги Пайала - Сваппаваара с большим количеством транспортных узлов пересечения с путями прохождения руды. Сумма в 12,5 миллиардов евро была зарезервирована для инвестирования в транспортные услуги, необходимые для нужд добывающей промышленности до 2025 года [15].

Исландия.

Субпространство природных ресурсов и производственное субпространство. В Исландии слабо освоена горнодобывающая промышленность. Только в небольших масштабах ведется разработка месторождений бурого угля, пемзы и исландского шпата. Промышленность страны стала быстро развиваться только после Второй мировой войны. В наши дни в ней занято около трети населения. Сейчас освоенной отраслью промышленности является переработка рыбы. В Сиглюфьордюре, Акурейри и других городах имеются крупные сельдеобрабатывающие предприятия. В Рейкьявике, Хабнарфьордюре, Вестманнаэйюре и других городах имеется около 100 предприятий по изготовлению филе и свежемороженой рыбы.

В стране имеется много судоверфей и судоремонтных предприятий, которые обслуживают рыболовный флот. В Исландии также производят готовую одежду, мебель и строительные материалы, обувь, металлические

изделия и электрооборудование. Близ Рейкьявика работает фабрика минеральных удобрений. В Акранесе имеется цементный завод.

Промышленность Исландии также специализируется на производстве алюминия, переработке магнезии, водородном топливе.

Потенциальная выработка гидроэнергии в стране оценивается в 80 млрд. кВт-ч в год. В настоящее время используется всего 6% гидроэнергоресурсов. Кроме того, имеется огромный потенциал геотермической энергии, которая широко используется в коммунально-бытовом и парниковом хозяйствах [14].

Водное и воздушное субпространство и характеристика транспортной составляющей. Первые автомобильные дороги в Исландии были построены в 1900-е гг, а с 80-х гг. прошлого столетия сеть автодорог значительно расширилась. Протяженность дорог на острове — 13 058 километров, из них 4397 км с гравийным покрытием, и 8661 км — грунтовые дороги. Движение в Исландии правостороннее. В Исландии широко распространены автобусы, работающие на метане и водородном топливе. Основной задачей сети автомобильных маршрутов Рейкьявика является удобная и недорогая связь между районами столицы Исландии и пригородами.

Крупные морские порты Исландии: Рейкьявик, Рейдарфьордюр, Акюрейри, Рауфархёфн, Вестманнаэйр, Торлфуксхёбн, Хёбн, Сейдисфьордюр, Страумсвик, Кеблавик, Исафьордур, Хриси, Гримси.

Авиатранспорт в Исландии пользуется необычайной популярностью. Подавляющее количество пассажиров предпочитает пользоваться услугами авиации для путешествий внутри страны и на международные направления. В зимнее время перемещения наземным и морским транспортом затруднительны из-за снежных завалов и частых штормов. Поэтому воздушный транспорт имеет огромные преимущества, тем более что продолжительность перелета внутри страны обычно не превышает 1 часа.

Социально-инфраструктурное и демографическое субпространство. Свыше 93% населения составляют исландцы норвежско-кельтского происхождения, говорящие на исландском языке. В стране проживают также норвежцы, датчане и другие национальности. Средняя плотность населения составляет приблизительно 3 человека на 1 км. квадратный. Около 60 % жителей проживает компактно на юго-западе страны. Населённые пункты располагаются главным образом у побережья и у фьордов. В центральной островной части попадаются лишь хутора (приблизительно население 20—30 человек); большая же часть проживает в рыбацких посёлках и городах [14].

Исландское правительство уделяет очень большое внимание развитию системы здравоохранения в государстве. Исландия обладает одними из самых высоких показателей продолжительности жизни и очень низкими показателями детской смертности, благодаря особому вниманию

и постоянному развитию системы здравоохранения. Рассчитывать на получение бесплатной медицинской помощи могут граждане страны, не достигшие совершеннолетия, а также те, кто имеет регулярную работу и выплачивает налоговые сборы. Страна делится на 50 медицинских округов, в которых на сегодняшний день функционируют 25 больниц, оказывающих оперативную медицинскую помощь на самом высоком уровне.

4. Заключение

Для проведения сравнительного анализа стран по степени освоения арктического пространства составим таблицу, которая позволит отразить основные моменты, связанные с развитием субпространств.

Таблица 1. – Сравнительная таблица освоения субпространств Арктики циркумполярными странами.

Страна	Субпространство природных ресурсов	Производственное субпространство	Демографическое и социальное субпространство	Водное, воздушное субпространство
США	Разведаны и добываются значительные ресурсы	Создана производственная база (можно говорить о значительной степени освоения)	Значительный уровень развития с существованием собственных нюансов (например, отсутствие централизованной системы здравоохранения)	Высокий уровень освоения транспортной составляющей (в особенности воздушного пространства)
Канада	Разведаны и добываются значительные ресурсы	Создана производственная база (можно говорить о значительной степени освоения)	Оригинальный подход к образовательной системе. Развитое здравоохранение.	Высокий уровень освоения транспортной составляющей (в особенности воздушного пространства)
Россия	Разведаны и добываются значительные ресурсы	Производственная база носит очаговый характер	Сложная экономическая ситуация понижает степень освоения пространства	Наличие потенциально крупного транспортного коридора – Северный морской путь. Недостаточность развитости его инфраструктуры. Недостаточность развитости авиационного сообщения

Дания	Разведаны и добываются значительные ресурсы	Создана производственная база (можно говорить о значительной степени освоения)	Высокая степень освоения пространства	Высокий уровень освоения транспортной составляющей
Финляндия	Разведаны и добываются значительные ресурсы	Создана производственная база (можно говорить о значительной степени освоения)	Высокая степень освоения пространства – продуманная система образования и здравоохранения	Высокий уровень освоения транспортной составляющей
Швеция	Разведаны и добываются значительные ресурсы	Создана производственная база (можно говорить о значительной степени освоения)	Высокая степень освоения пространства	Высокий уровень освоения транспортной составляющей
Норвегия	Разведаны и добываются значительные ресурсы	Создана производственная база (можно говорить о значительной степени освоения)	Высокая степень освоения пространства	Высокий уровень освоения транспортной составляющей
Исландия	Степень освоения не высока	Создана производственная база (можно говорить о значительной степени освоения)	Высокая степень освоения пространства	Высокий уровень освоения транспортной составляющей (в особенности воздушного пространства)

Отметим таким образом, ряд важных моментов:

- существует глобальное Арктическое пространство;
- в рамках данного пространства можно выделить субпространства;
- циркумполярные страны осуществляли освоение этих субпространств: для определения наблюдаемых в обществе трансформаций используется концепция социоэкономического пространства; для освоения территории при освоении природных ресурсов используется концепция причинности; освоение территории как одну из форм распространения производительных сил, или включение в народное хозяйство (в территориальное разделение труда) территорий, до этого имевших природный, неизменный ландшафт можно назвать технологической концепцией; процесс пионерного освоения связан с понятием «жизненное пространство» и связан с присоединением ложится в структуру концепции «жизненного пространства».

•разными странами субпространства освоены неравномерно и имеют свои особенности.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ:

1. Борисов В.Н., Диденко Н.И., Комков Н.И., Порфирьев Б.Н., Скрипнюк Д.Ф., Лексин В.Н. Теория и практика комплексного развития Арктической зоны РФ. СПб., Изд-во Политех. ун.-та, 2015, 192с.
2. Диденко Н.И., Конахина Н.А., Скрипнюк Д.Ф., Шейкина А.И. Обзор подходов экономического развития территории Арктической зоны РФ, представленной в виде целевых субпространств. МИР (Модернизация. Инновации. Развитие), 2015, том 6, № 4-1 (24), 148-159 с.
3. Култашев Н.Б. Введение в теорию территориальной организации общества. Исходные проблемы. – Тверь: ТГУ, 1993. – 45 с.
4. Хаусхофер К. О геополитике. Работы разных лет. – М: Мысль, 2001. – 115 с.
5. Раднаев Б.Л., Михеева А.С. Географическая концепция социально-экономического развития Байкальского трансграничья. // Ученые записки Забайкальского государственного университета. Серия: Естественные науки. - 2012. - № 1. - С. 136-150.
6. Космачев К.П. Пионерное освоение тайги (экономико-географические проблемы). – Новосибирск: Наука, 1974. – 143 с.
7. Алаев Э.Б. Социально-экономическая география: Понятийно-терминологический словарь. - М.: Мысль, 1983. - 350 с.
8. Шейкина А.И., Диденко Н.И. Организация освоения Арктического пространства России с целью получения синергетического эффекта. В сб. Неделя науки СПбПУ: материалы научного форума с международным участием. Инженерно-экономический институт. Санкт-Петербургский политехнический университет Петра Великого, СПб., 2015, С. 112-115
9. Суворова А.В., Аюшеева С.Н., Михеева А.С. Экономика природопользования (изд. 2-е, дополненное и переработанное) Улан-Удэ: Изд-во БГСХА им В.Р.Филиппова, 2012.- 119с.
10. Eilu P. Metallic mineral resources of Fennoscandia // Geological Survey of Finland: Special Paper 49. — 2011. — № 3 - P. 13–21.
11. Антюшина Н.М. Арктический вызов для национальной и международной политики. – М.: Ин-т Европы РАН: Рус. сувенир. 2012. – 136 с.
12. Медведева Л.М., Лаврентьев А.В. Северный морской путь: опыт освоения и перспективы развития // Ойкумена – 2014. - № 2 – С. 23-41.
13. Загорский А.В. Арктика: зона мира и сотрудничества. – М.: ИМЭМО РАН, 2011. – 195 с.
14. Официальный сайт Арктической статистики — Режим доступа: http://www.arcticstat.org/Table.aspx/Region/Finland/Indicator/_Status/2013-12-26-01/25556 Сайт Арктической статистики
15. Максимов А.А. Коренные народы зарубежного Севера в постиндустриальном мире: от зависимости к уверенности и безопасности // Север: арктический вектор социально-экологических исследований. – 2008. - № 1 – С.47-65.
16. Lindholt L., Glomsrod S. The Role of the Arctic in Future Global Petroleum Supply // Statistics Norway, Research Department. Discussion Papers № 645. - 2011 - № 2 - Pp. 98–109.
17. Gram B. O. The Quest for Resources — the Case of Greenland // J. of Military and Strategic Studies. — 2013. — № 2. — P. 94—128.
18. Weihed P., Eilu P., Larsen R. B. et al. Metallic mineral deposits in the Nordic countries // Episodes. — 2008. — № 31. — P. 125—132.

МЕТОДИЧЕСКИЕ ПРИНЦИПЫ СРАВНИТЕЛЬНОГО АНАЛИЗА СТРАТЕГИЙ РАЗВИТИЯ ГЕОЭКОНОМИЧЕСКИХ ТЕРРИТОРИАЛЬНО-ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ СИСТЕМ ЦИРКУМПОЛЯРНЫХ СТРАН

*Санкт-Петербург, Санкт-Петербургский политехнический университет
Петра Великого, Институт промышленного менеджмента, экономики и
торговли, Международная высшая школа управления*

1. Введение

Необходимость совершенствования системы управления территориально-производственными комплексами, социально-экономическими системами, регионами, экономикой в условиях глобализации мировой экономики обусловлена изменяющимися представлениями о содержании и методах обеспечения экономической безопасности страны, обеспечения необходимости повышения конкурентоспособности и вытекающих из этого целях и стратегий развития. Становление глобальной экономики, при которой национальные региональные системы функционируют как подсистемы мировой экономики, трансформирует проблему обеспечения экономической безопасности. Это обуславливает необходимость формирования стратегии развития национальной экономики, ее регионов, территориально-производственных систем, отраслевых и межотраслевых комплексов, функционирующих в геоэкономическом пространстве с учетом технологических, экономических и институциональных изменений, происходящих в глобальной экономике.

Объектом исследования при этом являются социально-экономические системы, такие как отраслевые и межотраслевые комплексы, территориально-производственные системы, функционирующие в геоэкономическом пространстве, а также механизмы управления процессами их формирования как геоэкономических систем. Под геоэкономическими территориально-производственными системами понимаются пространственные территориально-производственные комплексы, социально-экономические системы, регионы, формирующиеся, функционирующие и развивающиеся как элементы глобальной экономики.

При рассмотрении пространственных территориально-производственных комплексов, социально-экономических систем, регионов как геоэкономической системы следует исследовать становление теоретических концепций глобальной и внутренней геоэкономики как отражение изменений в организации производства, его

транснационализации. Необходимо также дать трактовку процессов разработки стратегии развития геоэкономических территориально-производственных систем, функциональных видов сложных экономических систем для последующего математического моделирования.

Цель данного изложения состоит в демонстрации принципов сравнительного анализа стратегий развития территориально-производственных систем циркумполярных стран, учитывая, что территориально-производственные системы циркумполярных стран функционируют в геоэкономическом пространстве. Предполагаем, что до перехода к выполнению п.2 нам известны (заданы) пространственные экономики циркумполярных стран, для территориально-производственных систем которых необходимо провести сравнительный анализ стратегий.

Статья подготовлена на основе научных исследований, выполненных при финансовой поддержке гранта Российского научного фонда «Программно-целевое управление комплексным развитием Арктической зоны РФ (проект №14-38-00009)». Санкт-Петербургский политехнический университет Петра Великого.

2. Выявление проблемы, постановка цели

Основная проблема заключается в том, что существует необходимость разработки стратегии развития территориально-производственной системы, социально-экономической системы, отрасли промышленности определенной пространственной экономики функционирующей в геоэкономическом пространстве в условиях глобализирующейся мировой экономики. В связи с этим возникают следующие проблемные вопросы:

Определение понятия геоэкономическое пространство и геоэкономическая стратегия, концепция и стратегия (проблематика оценочных характеристик понятий);

1) Разработка методики анализа геоэкономической концепции развития (проблематика методики анализа);

2) Определение методов разработки геоэкономической стратегии (проблематика решения).

Выполнение анализа проблематики оценочных характеристик понятий, знание наименований пространственных экономик циркумполярных стран и территориально-производственных систем, для которых необходимо провести сравнительный анализ стратегий позволит сформулировать цель.

Например, общая формулировка цели формулируется следующим образом. а) В результате анализа выяснить и описать концепцию развития территориально-производственной системы (название системы) Архангельской области в геоэкономическом пространстве и концепцию

развития *передовой* территориально-производственной системы Финляндии в геоэкономическом пространстве.

б) Сравнить концепцию развития территориально-производственной системы (название системы) Архангельской области и концепцию развития *передовой* территориально-производственной системы Финляндии.

с) Разработать дорожную карту формирования геоэкономической стратегии развития территориально-производственной системы (название системы) Архангельской области с использованием *передового* зарубежного опыта.

Поставленная цель может быть обоснована следующим образом. Во-первых, она позволит решить проблему необходимости формирования *концепции* территориально-производственной системы (название системы) Архангельской области в геоэкономическом пространстве на основе современных достижений науки и практики. Во-вторых, разработка дорожной карты геоэкономической стратегии развития даст возможность наиболее развернуто, точно и научно обосновать выполнение положений концепции. В-третьих, метод дорожного картирования имеет ряд преимуществ: дорожная карта дает наглядное представление пошагового сценария развития объекта; данный метод позволяет построить прогноз развития объекта на долгосрочную перспективу (до 10 лет); дорожное картирование на выходе дает план-сценарий развития объекта.

Таким образом, дорожное картирование позволит не только построить пошаговый план развития территориально-производственной системы (название системы) Архангельской области в геоэкономическом пространстве, но и осуществить прогноз и сравнить прогноз с развитием *передовой* территориально-производственной системой Финляндии.

Объектом исследования являются территориально-производственные системы Архангельской области и Финляндии.

Предмет исследования – стратегии развития геоэкономических территориально-производственных систем циркумполярных стран.

Достижение поставленной цели требует реализации следующих теоретических и практических задач:

1) Определить сущность категории геоэкономика, геоэкономическое пространство концепция развития.

2) Дать характеристику понятия геоэкономической стратегии;

3) Рассмотреть сущность геоэкономического подхода;

4) Рассмотреть сущность возможных концепций развития геоэкономических территориально-производственных систем циркумполярных стран.

5) Изучить работы различных авторов по формированию геоэкономического подхода разработки стратегии развития геоэкономических территориально-производственных систем циркумполярных стран.

6) Предложить методику сравнительного анализа геоэкономических стратегий развития территориально-производственных систем циркумполярных стран.

7) Проанализировать деятельность территориально-производственной системы Архангельской области.

8) Проанализировать деятельность *передовых* геоэкономических территориально-производственных систем Финляндии.

9) Сравнить геоэкономические стратегии развития территориально-производственной системы Архангельской области с территориально-производственной системой Финляндии.

10) Предложить методику построения дорожной карты для геоэкономической стратегии развития территориально-производственной системы Архангельской области с учетом современных достижений науки и выявленной практики *передовых* территориально-производственных систем Финляндии.

3. Характеристика проблем, изучаемых геоэкономикой, характеристика возможных концепций развития территориально - производственной системы

Сущность категории геоэкономика, обзор определений различных авторов.

Геоэкономическое пространство и геоэкономическая стратегия, концепция и стратегия.

Характеристика геоэкономической стратегии, обзор работ различных авторов по разработке геоэкономических стратегий.

Характеристика возможных *концепций* развития территориально-производственной системы Архангельской области в геоэкономическом пространстве и форм деятельности территориально-производственной системы геоэкономическом пространстве.

Концепции развития территориально-производственной системы Архангельской области.

Формы деятельности в геоэкономическом пространстве: формы интернационализации производственной деятельности, формы интернационализации научно-исследовательской деятельности, формы интернационализации маркетинговой деятельности, формы интернационализации инвестиционной деятельности.

Геоэкономический подход к разработке стратегии развития территориально-производственной системы Архангельской области в геоэкономическом пространстве.

Сущность геоэкономического подхода. Обзор работ различных авторов по формированию геоэкономического подхода разработки стратегии развития территориально-производственной системы Архангельской области в геоэкономическом пространстве.

4. Характеристика объектов выбранных для анализа

Территориально-производственная системы Архангельской области в геоэкономическом пространстве.

Территориально-производственная система Финляндии в геоэкономическом пространстве.

5. Методика сравнительного анализа стратегий развития территориально-производственной системы Архангельской области в геоэкономическом пространстве и территориально-производственной системы Финляндии в геоэкономическом пространстве

Сравнительный анализ стратегий развития территориально-производственной системы Архангельской области в геоэкономическом пространстве и территориально-производственной системы Финляндии в геоэкономическом пространстве осуществляется на основе двух построенных ADL моделях.

Разработка ADL модели для территориально-производственной системы Архангельской области в геоэкономическом пространстве и территориально-производственной системы Финляндии в геоэкономическом пространстве осуществляется по следующей методике.

1. Обосновать выбор ADL модели. Построить математическую модель территориально-производственной системы Архангельской области в геоэкономическом пространстве и территориально-производственной системы Финляндии в геоэкономическом пространстве.

Использование данного математического инструмента целесообразно, так как оно позволит четко отобразить функциональную зависимость результирующей переменной от факторов.

ADL-модель представляет собой регрессионное уравнение с большим количеством слагаемых. Ее целесообразно использовать для описания геоэкономической стратегии, так она отображает зависимость результирующей переменной от самой себя за предыдущие периоды и от других факторов. Зависимость переменной от себя за предыдущие периоды представляет собой авторегрессионную модель. Таким образом, ADL дает возможность максимально точно и развернуто описать экономический процесс, в полной мере учесть влияние всех возможных факторов с учетом значений предыдущих периодов. Кроме того, данный инструмент позволит построить прогноз для результирующей переменной на будущие периоды.

2. Выбор и обоснование показателей, оценивающих развитие территориально-производственной системы.

В качестве эндогенной переменной Y_t возьмем показатель, характеризующий внешнеэкономическую деятельность территориально-производственной системы - экспорт, млн. долл. США. Данный показатель выбран в силу следующих причин:

- Геоэкономическая стратегия тесно связана с внешнеэкономической деятельностью. Поэтому в модели геоэкономическая стратегия описывается через показатель внешнеэкономической деятельности.

- Экспорт количественно отображает результаты работы предприятий отрасли, результаты их внешнеэкономической деятельности, а также характеризует их геоэкономическую стратегию.

В качестве экзогенных переменных выберем следующие показатели:

X_1 - Среднегодовая численность занятых в системе, чел. Показатель количественно характеризует объем трудовых ресурсов, задействованных в системе.

X_2 - Количество предприятий в системе, шт. Показатель характеризует систему с точки зрения количественной оценки образующих его предприятий.

X_3 - Инвестиции в систему, млн. руб. Показатель количественно оценивает объем вложений в основные фонды предприятий. Также при помощи данного показателя может быть оценен потенциал расширения производства предприятий и инвестиционная привлекательность системы.

X_4 - Объем отгруженных товаров системы, млн. руб. Показатель характеризует объем производства.

X_5 – Доля отрасли в ВРП/ВВП, %. Показатель характеризует долю отраслевого комплекса в ВРП/ВВП.

X_6 – Импорт технологий, тыс. долл. США. Показатель в денежном выражении оценивает стоимость соглашений на импорт технологий, заключаемых Архангельской областью с внешними экономическими партнерами.

3. Сбор статистических данных.

Статистические данные в динамике получены из источников:

а) Федеральная служба государственной статистики. Сборники Регионы России: Социально-экономические показатели [www.gks.ru/bgd/regl/b15_14p/Main.htm].

б) Портал правительства Архангельской области [dvinaland.ru].

с) Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Архангельской области [arhangelskstat.gks.ru].

д) Statistics Finland [www.stat.fi].

4. Анализ временных рядов показателей с целью выбора эндогенных и экзогенных переменных.

5. Анализ стационарности временных рядов.

6. Приведение временных рядов к стационарным в случае отрицательного результата проверки на стационарность.

7. Мультиколлинеарный анализ переменных; целью анализа является определение тесноты связей между показателями (корреляционный анализ), определение степени взаимовлияния показателей, выбор показателей для использования в дальнейшем анализе.

8. Построение регрессионного уравнения. Анализ коэффициента детерминации (множественный коэффициент корреляции). Статистическая значимость регрессионной модели, исходя из значения коэффициента детерминации $R^2 : F(k-1, n-k)$. Подбор уравнения по R^2 .

9. Нахождение коэффициентов уравнения. Анализ коэффициентов уравнения. t-критерий Стьюдента. Статистическая значимость коэффициентов уравнения.

10. Построение модели для территориально-производственной системы Архангельской области.

11. Построение модели для территориально-производственной системы Финляндии.

12. Построение прогноза для территориально-производственной системы Архангельской области.

13. Построение прогноза для территориально-производственной системы Финляндии.

14. Сравнение геоэкономических стратегий территориально-производственной системы Архангельской области и Финляндии.

6. Методика построения дорожной карты для формирования геоэкономической стратегии развития территориально-производственной системы Архангельской области с использованием передового зарубежного опыта (общие положения).

1. Описание конечного состояния процесса достижения цели. Это состояние можно задать тремя способами.

а) путем внешних признаков и условий, которым должно отвечать желаемое конечное состояние;

в) посредством четкого описания конечного состояния, желаемой цели;

с) сочетанием содержания цели и его дополнением внешними признаками и условиями.

2. Описание начального состояния, которое может быть положено в основу процесса достижения цели. Если существует определенное разнообразие таких состояний, то возникает проблема выбора. Возможны разные подходы. Так можно выбрать такое состояние, которое ближе всего к намечаемому или ориентироваться на экономию затрат или времени

достижения цели, либо отдать предпочтение надежности достижения цели (рис.1).

Альтернативы начального состояния

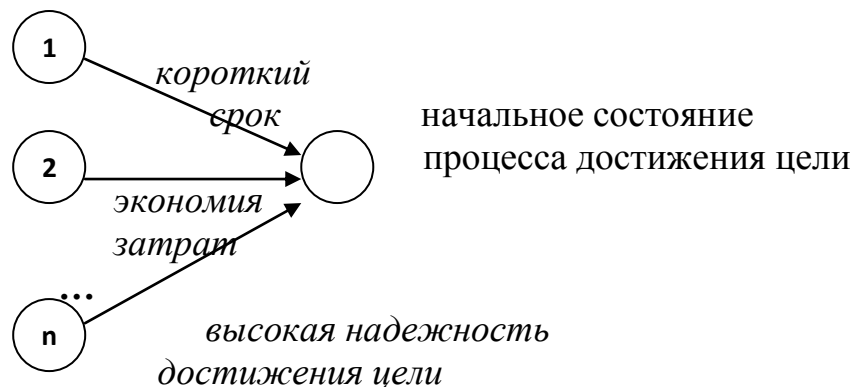


Рис. 1. Альтернативы начального состояния процесса достижения цели

3. После установления конечного и начального состояния процесса достижения цели, далее необходимо установить «маршруты», «дороги» движения к цели. В рамках выбранного способа устанавливаются этапы перехода, которые должны соответствовать рубежным, значимым промежуточным состояниям. Такие состояния могут быть заданы на основе внешних признаков, конкретизированных в виде условий.

Процессы достижения цели имеют структуру параллельных, самостоятельных подпроцессов (рис.2).

Исходное состояние



Рис. 2. Варианты формирования гипотез достижения цели

4. Взаимосвязи между конечными целями направлений развития представляются в виде графа.

5. Взаимосвязи между конечными целями направлений развития представлены в виде графа на рис. 2

7. Заключение

Изложены принципы сравнительного анализа стратегий развития территориально-производственных систем циркумполярных стран.

Описаны две методики: а) методика сравнительного анализа стратегий развития территориально-производственной системы циркумполярных стран (на примере Архангельской области и Финляндии); в) методика построения дорожной карты для формирования геоэкономической стратегии развития территориально-производственной системы Архангельской области с использованием передового зарубежного опыта(общие положения).

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ:

1. Диденко Н.И., Красулина О.Ю. Структура Арктического пространства Российской Федерации и программно –целевой подход к управлению ее развитием//В сб. научных трудов XX Всероссийской научно-практической конференции с международным участием «Процессы глобальной экономики. Global economic processes».- СПб.: Изд-во Политехн. ун-та, 2015.- С. 64-70.
2. Диденко Н. И., Скрипнюк Д. Ф. Концепция моделирования развития территорий российской части Баренцева Евро-Арктического региона: институционально-функциональный подход // МИР (Модернизация. Инновации. Развитие). 2015. Т. 6. № 3.
3. Тархов Д.А., Диденко Н.И. О построении иерархической нейросетевой модели комплексного развития Арктической зоны РФ. В сб. тезисов докладов на XIV Всероссийской научной конференции «Нейрокомпьютеры и их применение», Издательство: ГБОУ ВПО МГППУ, Москва, 15 марта 2016 г.
4. Диденко Н.И. Принципы построения модели Арктического пространства Российской Федерации. В сб. научных трудов XX Всероссийской научно-практической конференции с международным участием. «Процессы глобальной экономики. Global economic processes».- СПб.: Изд-во Политехн. ун-та, 2015.- С. 57-63.

СЕКЦИЯ 3

СТАРТЕГИИ, МЕТОДЫ И МЕХАНИЗМЫ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ РОССИЙСКИХ И ЗАРУБЕЖНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ

UDK 339

D. Tomić, R. Tomić, A. Vujko, M. Dragosavac, T. Gajić

EMPLOYEE ENGAGEMENT AND PERFORMANCE MANAGEMENT PROCESS

Serbia, Novi Sad Business School

Within an organization, the best performance is feasible with most committed employees that can only be achieved through employee motivation. Motivation and satisfaction of employees become the basis of modern organization. Emphasis is placed on the active management of their resources, and in the context of improving the use of human factors are developed various schemes to increase the motivation to work. Thereby it focuses particularly on job satisfaction as a significant indicator of employee motivation, the job stimulating and the total dimensions of the work.

This brings us to the concept of engagement. Engagement means to be psychologically present when occupying and performing an organizational role (Kahn, 1990, 1992). When people are psychologically present they feel and are attentive, connected, integrated, and focused in their role performances (Kahn, 1992). This paper started from the main hypothesis H: employee engagement is a key item for productivity. Therefore, in order for a company to be successful it must have "satisfied" employees by which are entitled some of the most important principles of success: productivity, efficiency, profitability and financial stability. The aim of this study was to determine the relationship between employee engagement and performance management process in the Fruška Gora National Park, Serbia. Keeping in mind specificity of national parks as an institution, authors have proposed that in this case employee engagement are much more pronounced.

For the purposes of this research, survey was used as a method, whereby 79 questionnaires were analyzed. The participants were employees in the Fruška Gora National Park. It has come to the conclusion that on the employees engagement affects their sense of belonging to the company.

Research methodology

A public company Fruška Gora National Park, was founded in 10.02.1961. and based in Sremska Kamenica. It has 161 employees, led by the director. Financing the development and protection of national parks is regulated

by the Law on National Parks and is performed from the Republican budget of Serbia, control activity, from the compensation for the use of protected natural resource and donations. Due to the protected areas, in accordance with the existing protection regime, forests are used systematically, as well as hunting and fishing fauna, soil, etc. public companies like guardians of the national parks are financed out of such activity. Systematically hunting is allowed, and the revenues are from hunting and fishing. The study included 79 participants, employees in the Fruška Gora National Park. The survey was conducted between January and March 2013. In order to test the main hypothesis H: that the employee engagement is a key item for productivity, it was necessary to answer the question: What makes you feel worthwhile?, by Khan method. The data were processed with the SPSS program (version 17.0)

Results and discussion

Table 1. Engagement mechanisms

Attachment 1. What makes you feel worthwhile?	Frequency	Valid Percent
a. Organize work so that employees feel that they are doing important and meaningful work	10	12.7
b. Delegate more rights and responsibilities of employees for the performance of the whole deal, so they have more autonomy and self-control	10	12.7
c. Introduce forms of participation of employees in decision-making	15	19.0
d. Introduce the practice of regular employees informed about important developments in the company and the possibility of permanent communication with the managers, with the obligation to return information	10	12.7
e. To encourage teamwork, organize teams for the completion of complex tasks	5	6.3
f. Introduce a system of special cash bonuses for the results of which would be periodically assign	9	11.4
g. Introduce the practice of contracting duties and salary of each employee individually	10	12.7
h. Introduce the practice of contracting duties and salary of individuals in key positions, salaries and others are regulated by collective agreement	10	12.7
Total	79	100.0

The satisfaction, i.e. job dissatisfaction is to some extent an indicator of incentives of work and the total work situation. In this paper can be seen that there are few contributing factors that influence employees' engagement at work. The responses to the first question: What makes you feel worthwhile are confirmed hypothesis show that the most response to this question was that it was necessary to introduce forms of participation of employees in decision-making (19%), and the other answers were very uniform. Personal commitment

to the organization's main asset is the most important driver of employee engagement, while the second most important driver of employee engagement is a faith in the quality and competitiveness of products and services of company. Besides, employees are more engaged if they know that the employer appreciates their opinion, if they are fully understands what are expected of them at work and know how they work contributes to the company's business. These findings confirmed the main hypothesis H - employee engagement is a key item for productivity. Engaged employees want a proper balance between work and lifestyle, and flexible jobs, excellent leadership that shows respect and trust, want to participate in decision-making, to work with top management (customers, suppliers) and with people who inspire them.

Conclusion

Considerations of how to promote engagement as a desirable outcome of the performance management process thus represent a significant, but untested, development in the performance management literature (Sparrow, 2008). Additionally, building on the positive psychology movement (Seligman & Csikszentmihalyi, 2000; Gruman & Saks, 2011), much contemporary organizational research adopts a positive approach to understanding organizational phenomena.

Changes in workplaces such as decentralization, enlarged spans of control, a lack of direct experience, and an increasing proportion of knowledge workers make it harder for superiors to manage the performance of others (Fletcher & Perry, 2001). Pulakos, Mueller-Hanson, and O'Leary (2008) note that it is difficult to manage and set objectives for employees in economies dominated by knowledge. Contemporary performance management processes must therefore also focus on the creation of conditions for the engagement of knowledge workers in order to facilitate the type of enhanced performance desired in advanced economies. Put another way, modern performance management is as much about managing the context in which performance occurs as it is about managing performance itself (Dobbins, Cardy, Fecteau & Miller, 1993; Jones, 1995).

REFERENCES:

1. Dobbins, G. H., Cardy, R. L., Fecteau, J. D., & Miller, J. M. (1993). Implications of situational constraints on performance evaluation and performance management. *Human Resource Management Review*, 3, 105–128.
2. Fletcher, C., & Perry, E. L. (2001). Performance appraisal and feedback: A consideration of national culture and a review of contemporary research and future trends. In N. Anderson, D. S. Ones, H. K. Sinangil, & C. Viswesvaran (Eds.), *Handbook of industrial, work, and organizational psychology*, 1, 127–144. Thousand Oaks, CA: Sage Publications.
3. Gruman, J.A. & Saks, A.M. (2011). Performance management and employee engagement. *Human Resource Management Review*, 21, 123–136
4. Jones, T. W. (1995). Performance management in a changing context: Monsanto pioneers a competency-based, developmental approach. *Human Resource Management*, 34, 425–442.
5. Kahn, W. A. (1990). Psychological conditions of personal engagement and disengagement at work. *Academy of Management Journal*, 33, 692–724.

6. Kahn, W. A. (1992). To be full there: Psychological presence at work. *Human Relations*, 45, 321–349.
7. Pulakos, E. D., Mueller-Hanson, R. A., & O'Leary, R. S. (2008). Performance management in the United States. In A. Varma, P. S. Budhwar, & A. DeNisi (Eds.), *Performance management systems: A global perspective* (pp. 97–114). New York: Routledge.
8. Sparrow, P. (2008). Performance management in the U.K. In A. Varma, P. S. Budhwar, & A. DeNisi (Eds.), *Performance management systems: A global perspective* (pp. 131–146). New York: Routledge.
9. Seligman, M. E. P., & Csikszentmihalyi, M. (2000). Positive psychology: An introduction. *American Psychologist*, 55, 5–14.

УДК 331:338

S.S. Droganov

WORKPLACE EMOTIONS AS A NEW KIND OF CORPORATE CULTURE

*Saint-Petersburg, SPBPU,
Institute of Industrial Management, Economics and Trade, IGMS*

Most companies pay little attention to their emotional culture – which feelings people have at work, and which ones they keep to themselves. That presents problems for both individuals and organization.

Emotional culture influences employee satisfaction, burnout and teamwork. How people perform on tasks, how engaged and creative they are, how committed they are to their organizations, and how they make decisions. Positive emotions are consistently associated with better performance, quality, and customer service. On the other side negative emotions such as group anger, sadness, fear including poor performance and high turnover.

Some companies implement practice of emotional checking system. Before leaving work each day, employees press a button in the lobby. They are not punching out – not in the traditional sense, anyway. They are actually registering their emotions. They have five buttons to choose from: a smiley face if they felt happy at work that day, a frowny face if they felt sad, and so on. This information needed to understand what motivates employees-to learn what makes them feel a sense of belonging and excitement at work. Lots of companies starting to use this system. Some use different apps that record how much fun people are having. But most companies pay little attention to how employees are – or should be feeling. They don't realize how central emotions are to building the right corporate culture.

When people talk about corporate culture, they are typically referring to cognitive culture. Corporate culture includes an organization's expectations, experiences, philosophy, and values that hold it together, and is expressed in its self-image, inner workings, interactions with the outside world, and future

expectations. Cognitive culture sets the tone for how employees think and behave at work. For instance, how customer-focused, innovative, team-oriented, or competitive they are should be. Another culture inside of company is an Emotional culture. Emotional culture is affective values, norms, artifacts, and assumptions that govern which emotions people have and express at work and which ones they are better of suppressing. Through the key distraction here is thinking versus feeling, the two types of culture are also transmitted differently: cognitive culture is often conveyed verbally, whereas emotional culture tends to be conveyed through nonverbal cues such as body language and facial expression.

Facial expressions and body language are equally powerful. If a manager comes to work looking angry, he may cultivate a culture of anger. Photos of employees laughing at social events perched on walls can signal culture of joy. Some companies have begun to explicitly include emotions in their management principles. For instance: PepsiCo, Southwest Airlines, Whole Food Market caring among their corporate values and lots of start-ups organizations highlight the importance of fun for their success. Creating an emotional culture managers need to get people to feel the emotions valued by the organization or team.

When such feelings arise regularly, that's a sign to build the culture, which you want. It's important to listen when employees express their concerns so that they feel they are being heard. People in groups catch feelings from others through behavioral mimicry and subsequent changes in brain function. Managers should create an emotions model they want to cultivate in company. Emotions model is a multidimensional model of emotions considering all types of emotions in a multidimensional space, a limited number of variables.

Table 1 Emotions model

Emotions model	
Culture of joy	Culture of companionate love
- Special outings, celebrations, rewards - Enjoy your job - "Have fun" - Collaboration between workers	- Degree of affection, caring, and compassion that employees feel and express toward one another

The culture will be much stronger and more likely to endure if people truly believe in the values and assumptions behind it. Someone who is uncomfortable with an organizations emotional culture and has to keep pretending in order to be successful would probably be better off moving to a different work environment. Companies often have more, than one emotional culture , so another unit or department might be a good fit.

The most important thing in building a good corporate emotional culture, that implementation should matter at all levels of organization. The role of top managers is to drive it. Leaders are often insufficiently aware of how much

influence they have in creating an emotional culture. Senior executives can also shape an emotional culture through organization practices. For example, CEO of R&D systems was deeply concerned about the impact of layoffs on his employees. With his partners in HR and R&D he implemented a protocol whereby employees had an extended time to say good-bye to their colleagues and to commemorate their time together at the company.

Though top management sets the first example and establishes the formal rules, middle managers and frontline supervisors ensure that the emotional values are consistently practiced by others. Because one of the biggest influences on employees is their immediate boss. It's important to link the emotional culture to operations and process, including performance management systems. At "Vali Resorts" company the culture of joy has been incorporated into annual review, which indicates how well each employee integrates fun into work environment and rates everyone on supporting behaviors, such as being inclusive, welcoming, approachable, and positive.

The importance of organizational culture, yet most of it has focused on the cognitive component (the shared intellectual values, norms). Organizations also have an emotional pulse, and managers must track it closely to motivate their teams and reach their goals. Emotional culture is shaped by how employees from the highest echelons to the front lines-comport themselves day in and day out. But it's up to senior leaders to establish which emotions will help organization thrive, model those emotions, and reward others for doing the same. Companies in which they do this have a lot to gain.

REFERENCES:

1. Anguiano-Carrasco, C., MacCann, C., Geiger, M., Seybert, J. M., & Roberts, R. D. (2015). Development of a forced-choice measure of typical-performance emotional intelligence. [1]
2. Ahmetoglu, G., Leutner, F., & Chamorro-Premuzic, T. (2011). EQ-nomics: Understanding the relationship between individual differences in trait emotional intelligence and entrepreneurship. [2]
3. Castro, F., Gomes, J., & de Sousa, F. C. (2012). Do intelligent leaders make a difference? The effect of a leader's emotional intelligence on followers' creativity. [3]
4. Cavazotte, F., Moreno, V., & Hickmann, M. (2012). Effects of leader intelligence, personality and emotional intelligence on transformational leadership and managerial performance.[4]
5. Brackett, M. A., Rivers, S. E., & Salovey, P. (2011). Emotional intelligence: Implications for personal, social, academic, and workplace success.[5]

THE STRUCTURE OF THE BANKING SYSTEM OF CENTRAL AND EASTERN EUROPEAN COUNTRIES

Serbia, Novi Sad Business School

Introduction. The banking system of CEE countries is very specific. The problem within the analysis of the banking market is a big gap between the analyzed countries. The region of Central and Eastern Europe is Europe's largest region, covering half of Europe's surface, and in which more than a quarter of Europe's total population lives. Twenty-five years ago, Eastern Europe subsumed all European communist countries that were politically, militarily and economically subordinated to the USSR. After the fall, collapse of communism that divided Europe on Eastern and Western Europe, the region once again gained in importance as a unique political and economic center of Europe. Nowadays, the former Soviet Republics are all members of the EU, while the area of Eastern Europe is considered to be politically very unstable. Regardless of the membership in the EU, national interests require the development of cooperation with Russia. In this paper we present the unique classification of countries into three groups. In the first group there are countries which are members of the European Union from the very beginning. These are the countries such as Slovenia, Poland, The Czech Republic, Slovakia and Hungary. The second group consists of countries that have subsequently joined the EU. These include Bulgaria, Romania and Croatia. The last, third group consists of countries of the Western Balkans, i.e. the countries that are in the process of transition. These are the countries that have a much lower level of economic development and which are leading accession negotiations with the EU. Serbia, Bosnia and Herzegovina, Montenegro, Albania and the Former Yugoslav Republic of Macedonia stand out among them. A clearer and more precise analysis of the CEE banking sector is obtained by such a classification.

This paper analyzes the leading banking groups that are present in all countries. These include banks such as Sberbank, VTB bank, UniCredit, Raiffeisen Bank, Erste, Societe Generale, KBC bank, Intesa, ING Bank, OTP Bank, Commerzbank, Citibank, Santander, Alpha Bank, Hypo Alpe Adria Bank, Swedbank, NBG Bank, BNP Paribas and EFG Eurobank. We will explore the amount of market share in total banking sector assets. First, the analysis will be done of the structure of the banking sector, according to the proportion of state-owned and foreign banks. Then, the relationship of the CEE banking sector with

the European banking sector will be observed. The leading banks and their share in these countries will be established.

The hypothesis to be proved is, as follows:

H1: The CEE banking sector depends on the capital of foreign banking groups.

The structure of the paper is, as follows. First, we will examine the structure of the banking sector for the analyzed countries of Central and Eastern Europe (2008-2014). Second, the market share and importance of the leading banking groups will be analyzed. Third, an overview of the total assets and shares of banks in the whole CEE region will be given.

Conclusion and literature review are at the end of this paper.

1. The CEE banking system

The Central and Eastern European banking market is relatively poor and insufficiently developed in comparison with the European Union (EU). At the beginning of 2005, a large number of foreign banks interested in entering this market appeared in Serbia and countries in the region (Mešić D., 2006). The leading banking groups in Western Europe underwent expansion over the past few years in Central and Eastern Europe, reflected in the size of bank assets and capital which is owned by foreign banks (Šutić R., 2009). This claim is supported by the fact that a minimum of 70% of the banking market of Southern and Eastern Europe is currently controlled by foreign banking groups (Barjaktarović *et al.* 2012).

However, with the beginning of the global economic crisis and recession, a reduction of financial activities of Western European banks in Central and Eastern European (CEE) region is observed (Barjaktarović *et al.* 2013). This trend continues today, as the number of attractive banks, which could be acquired, has reduced (Hadžić M., 2009). The overall rate of economic growth is slow and deficit of liquid assets is present in the financial sector (Đukić, *et al.*, 2006). While observing the entire financial system we can perceive the role of banks and other financial institutions. *Table 1* given below provides a summary, at world level in the period 1960-2002, where the impact of depository institutions, pension funds, investment funds, insurance companies and their share in total financial assets is perceived.

Table 1 - The share of financial institutions in the total financial assets in the period 1960-2002 (%)

	1960	1970	1980	1990	2002
Depository institutions					
Commercial banks	38.6%	38.5%	36.7%	30.4%	29.8%
Savings and credit organizations	19.0%	19.4%	19.6%	12.5%	5.6%
Credit unions	1.1%	1.4%	1.6%	2.0%	2.3%
Pension funds					
Private	6.4%	8.4%	12.5%	14.9%	14.7%
State	3.3%	4.6%	4.9%	6.7%	7.9%
Financial companies	4.7%	4.9%	5.1%	5.6%	3.2%
Investment funds					
Shares and bonds	2.9%	3.6%	1.7%	5.9%	10.6%
Money market	0.0%	0.0%	1.9%	4.6%	8.8%
Insurance companies					
Life insurance	19.6%	15.3%	11.5%	12.5%	13.6%
Non-life insurance	4.4%	3.8%	4.5%	4.9%	3.7%
Total	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

Source: Mishkin F (2006), *Monetarna ekonomija, bankarstvo i finansijska tržišta* [Monetary Economics, Banking and Financial Markets], Belgrade, p.289

By analyzing data, it can be concluded that the deposit institutions (commercial banks, savings and credit organizations and credit unions) comprised 50% of total financial assets half a century ago, while in the early 2000s they accounted for about 38%.

By observing the banking system of Central and Eastern Europe, it can be concluded that the structure is very diverse. The depository institutions dominate in every country, while a particular emphasis is placed on commercial and universal banks. *Table 2* displays the structure of the banking system of each country for the observed period, where the original analysis will be done in relation to the market share of domestic state-owned and foreign banks. In what follows, we introduce some criteria of foreign banking groups to enter new markets:

- lower level of gross domestic product per capita;
- higher percentage of educated population;
- developed credit and financial markets;
- low inflation rate;
- projections of high economic growth and high yield (Mishkin F., 2006).

Table 2 - The structure of the banking sector for the analyzed countries of Central and Eastern Europe (2008-2014)

<i>Year</i>	<i>2008</i>	<i>2009</i>	<i>2010</i>	<i>2011</i>	<i>2012</i>	<i>2013</i>	<i>2014</i>
GROUP 1							
Slovenia							
The number of banks	19	25	25	25	23	23	21
The market share of state-owned banks (% of total assets)	17.7	48	47	47	45	61	52.5
The market share of foreign banks (% of total assets)	38.2	29	28	29	31	31	/
Slovakia							
The number of banks	26	26	29	31	28	28	45
The market share of state-owned banks (% of total assets)	0.8	0.9	0.9	0.9	0.8	0.8	2.3
The market share of foreign banks (% of total assets)	96.3	99	99	99	99	99	84
The Czech Republic							
The number of banks	37	39	41	44	43	45	45
The market share of state-owned banks (% of total assets)	2.8	2.7	3.3	3.2	2.8	2.6	2.3
The market share of foreign banks (% of total assets)	88.5	87	87	84	82	83	84
Poland							
The number of banks	70	67	70	66	69	69	64
The market share of state-owned banks (% of total assets)	17.3	21	22	22	21	21	18
The market share of foreign banks (% of total assets)	67	63	66	66	63	62	60
Hungary							
The number of banks	38	35	35	35	35	35	39
The market share of state-owned banks (% of total assets)	3.9	4.4	4.6	5.3	5.1	5.8	12.6
The market share of foreign banks (% of total assets)	91.1	91	90	89	89	88	83
GROUP 2							
Croatia							
The number of banks	33	34	33	32	31	30	28
The market share of state-owned banks (% of total assets)	4.4	4.2	4.3	4.5	4.8	5.3	5.1
The market share of foreign banks (% of total assets)	90.6	91	90	91	90	90	88
Bulgaria							
The number of banks	30	30	30	31	31	30	28
The market share of state-owned banks (% of total assets)	2.1	2.4	3.2	3.7	3.3	3.4	3.7
The market share of foreign banks (% of total assets)	83.9	84	81	76	74	70	76
Romania							
The number of banks	42	41	41	40	39	39	39
The market share of state-owned	5.2	7.3	7.4	8.2	8.4	8.5	8.8

banks (% of total assets)							
The market share of foreign banks (% of total assets)	88.2	85	85	83	90	90	90
GROUP 3							
Serbia							
The number of banks	34	34	33	33	32	30	28
The market share of state-owned banks (% of total assets)	17.5	18.2	20.3	19.7	19.0	18.5	3.7
The market share of foreign banks (% of total assets)	75.3	74	73	73	69	75	76
Bosnia and Herzegovina							
The number of banks	30	30	29	29	28	27	26
The market share of state-owned banks (% of total assets)	0.9	0.9	0.8	0.9	1.0	1.0	/
The market share of foreign banks (% of total assets)	95	95	93	92	92	90	/
Montenegro							
The number of banks	14	14	14	14	14	14	14
The market share of state-owned banks (% of total assets)	/	/	/	/	/	/	/
The market share of foreign banks (% of total assets)	/	/	/	/	/	/	/
The Former Yugoslav Republic of Macedonia							
The number of banks	18	18	18	18	18	19	19
The market share of state-owned banks (% of total assets)	/	/	/	/	/	/	/
The market share of foreign banks (% of total assets)	/	/	/	/	/	/	/
Albania							
The number of banks	16	16	16	16	16	16	16
The market share of state-owned banks (% of total assets)	/	/	/	/	/	/	/
The market share of foreign banks (% of total assets)	94	94	94	94	94	94	87
The EU							
The number of credit institutions	8558	8392	8240	8093	7891	7726	/

Source: The reports of the central, commercial banks and international institutions of the observed countries

The analysis of the observed groups will be carried out with regard to the classification. In GROUP 1, it can be concluded that the average market share of foreign banks for all years amounts to around 74%, while the modest share of domestic state-owned banks amounts to 26%. It should be emphasized that the countries in question are already members of the European Monetary System (EMS). On the other hand, in GROUP 2 the average market share of domestic state-owned banks amounts to 18%, while the share of foreign banks is 82%. This indicates that in these countries the overall support for the economic system is provided by foreign banks. More precisely, the banks that are already

market leaders in Western Europe. GROUP 3 has a similar situation, but the countries in question are not yet EU members. These are the countries that are in the process of transition and reform of the economic system.

Figure 1 shows the share of foreign banks in the total assets for the region of Central, Southeastern Europe and the Commonwealth countries in the period from 2003 to 2014 (in percentage).

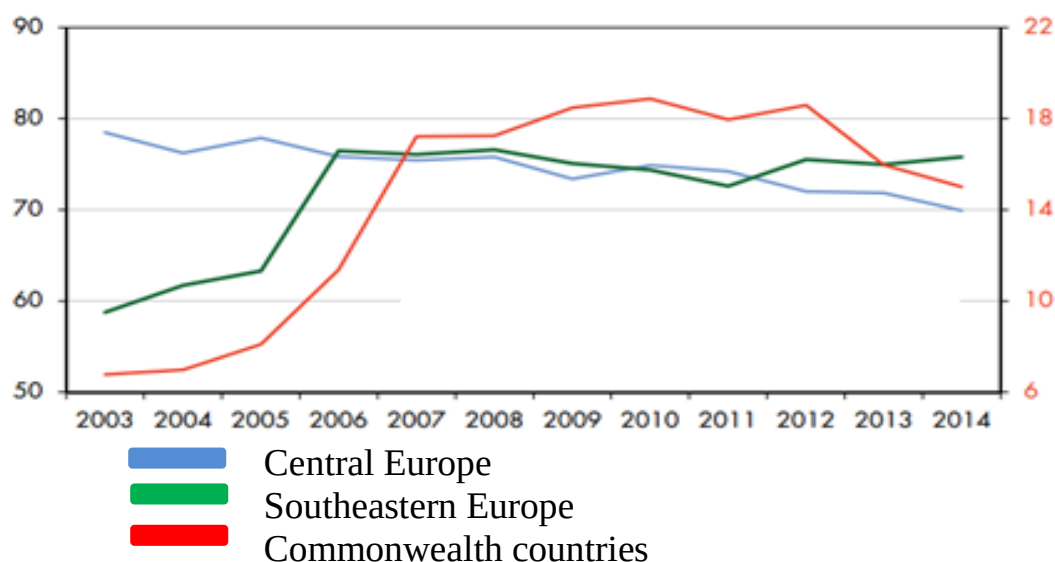


Figure 1. The share of foreign banks in the total assets for the region of Central, Southeastern Europe and the Commonwealth countries in the period from 2003 to 2014 (%)

Source: Raiffeisen research (2014). CEE banking sector report, p.9

The fact is that in developed financial systems, represented by some countries in GROUP 1, the State can independently form its own banks and provide support to the entire financial system. Under conditions of weak economic development, this is an aggravating circumstance because the establishment of a stable and strong banking system is an extremely difficult task for each country (Golubović N., 2009). What is characteristic for all three groups, more precisely, for all the observed countries is the existence of a large number of banks. The average value is 31 banks per country. This indicator is very important because it points to the fact that in the CEE region there is a problem of an excessive number of banks, the so-called, *overbanking*. Tendencies in the future will be directed towards reducing the number of banks. Namely, the process of bank expansion will be performed through mergers and acquisitions.

2. The market share and importance of the leading banking groups

The banking groups, which have a significant share in the markets of Central and Eastern Europe, are certainly the bearers of the banking system. These banks are present in almost each country. Some of the most popular and well-known are: SberBank, VTB, UniCredit, Raiffeisen Bank, Erste, Societe Generale, KBC, Intesa, ING Bank, OTP Bank, Commerzbank, Citibank, Santander, Alpha Bank, Hypo Alpe Adria Bank, Swedbank, NBG Bank, BNP Paribas and EFG Eurobank. We made a further analysis of the five

largest banks in each country. The market share expressed as a percentage for the first quarter of 2014 will also be indicated.

Table 3 - The market share expressed as a percentage of the top five banks of the CEE region for the first quarter of 2014

	<i>1st place</i>	<i>2nd place</i>	<i>3rd place</i>	<i>4th place</i>	<i>5th place</i>
Poland	PKO Bank Polski	Bank Pekao (UniCredit)	BZ WBK (Santander Bank)	BRE Bank (Comerz - bank)	ING Bank
	14.3	10.7	7.5	7.4	6.2
Hungary	OTP	Erste	K&H (KBC)	MKB	CIB (Intesa)
	21.3	8.7	7.9	7.7	7.3
The Czech Republic	Erste	Societe General	UniCredit	KBC	Raiffeisen Bank
	17.2	15.9	10.9	8.0	5.6
Slovakia	Erste	Intesa	Raiffeisen Bank	KBC	UniCredit
	20.7	19.0	15.7	9.3	6.9
Slovenia	Nova Ljubljanska banka, The NLB Group	Nova KBM Maribor	SID	Abanka Vipac	UniCredit
	n.a	n.a	n.a	n.a	n.a
Croatia	UniCredit	Intesa	Erste	Raiffeisen Bank	Hypo Alpe Adria Bank
	26.9	16.5	15.1	8.3	7.6
Romania	Erste	Societe Generale	Banca Transilvania	UniCredit	CEC Bank
	17.5	13.0	8.9	7.6	7.4
Bulgaria	UniCredit	DSK Bank	First Investment Bank	Corporate Commercial Bank	United Bulgarian Bank
	14.8	10.4	8.7	7.9	7.8
Serbia	Banca Intesa	Komercijalna Banka	UniCredit	Societe Generale	Raiffeisen Bank
	14.7	12.2	8.7	7.3	7.0
Bosnia and Herzegovina	UniCredit	Raiffeisen Bank	Hypo Alpe Adria Group	NLB Group	Intesa
Albania	20.8	17.5	12.6	9.0	6.3
	Raiffeisen Bank	National Commercial Bank	Intesa	Credins Bank	Pireaus Bank
	26.2	21.1	10.6	8.4	7.1
Montenegro	Erste	Societe Generale	NLB Montenegro	Crnogorska komercijalna banka (CKB, Montenegro Commercial Bank)	Hipotekarna Banka
	25.16	24.30	23.02	12.8	10.23

Source: The reports of the central, commercial banks and international institutions of the observed countries

By taking into account the diversity of the observed countries, it can still be concluded that some foreign groups managed to build their leadership positions, especially UniCredit, Erste and Raiffeisen Bank.

We can also take into account an overview of the total assets of the observed banks in the first quarter of 2014.

Table 4 - Total banking assets in CEE region at the beginning of 2014

	<i>Total Assets (consolidated in billion euros)</i>
SberBank	376.4
VTB	194.3
UniCredit	120.1
Raiffeisen Bank	80.9
Erste	79.3
Societe Generale	76.0
PKO PB	55.5
KBC	53.9
ING	38.2
Intesa	38.0
OTP	37.3
Citibank	29.4
Santander	28.5
Commerzbank	27.1
Swedbank	19.8
BNP Paribas	16.0
BCP	14.4
Hypo Alpe Adria	9.6
EFG Eurobank	9.2
NBG	8.5
BLB	6.6
Alpha Bank	5.9

Source: Raiffeisen research (2014). CEE banking sector report, p.70

According to the size of the consolidated assets expressed in billions of euros, SberBank occupies the first place with 376.4 billion euros, followed by VTB with 194.3 billion euros and UniCredit Bank with 120.1 billion euros. At the last place according to its share is Alpha Bank from Greece with 5.9 billion euros. Data can be presented graphically (see *Figure 2*).

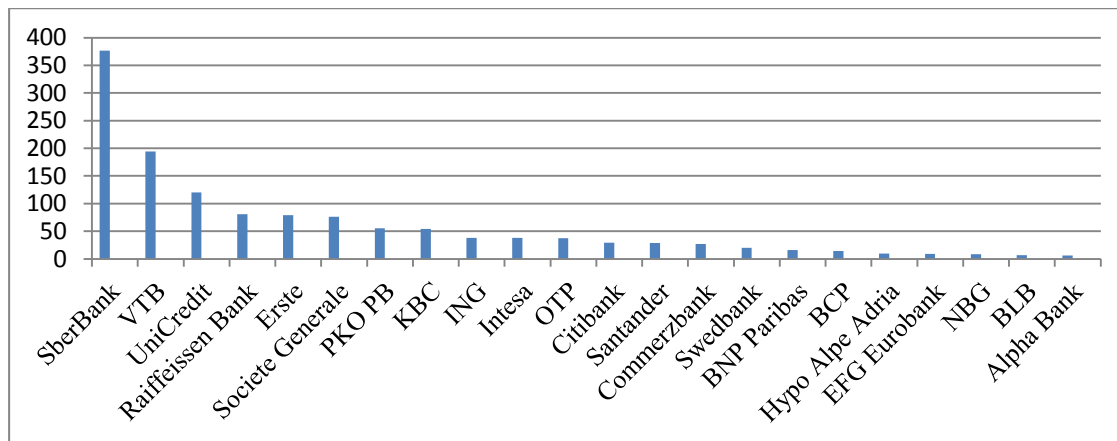


Figure 2. Graphical representation of the total assets of the banks for the CEE region in 2014
Source: The reports of the central, commercial banks and international institutions of the observed countries

Sberbank has a share of 28% in terms of total assets for the CEE region. VTB occupies the second place with 15%, UniCredit occupies the third place with 9%. The banks such as Raiffeisen, Erste and SocieteGeneral have a share of 28% in terms of total assets for the CEE region.

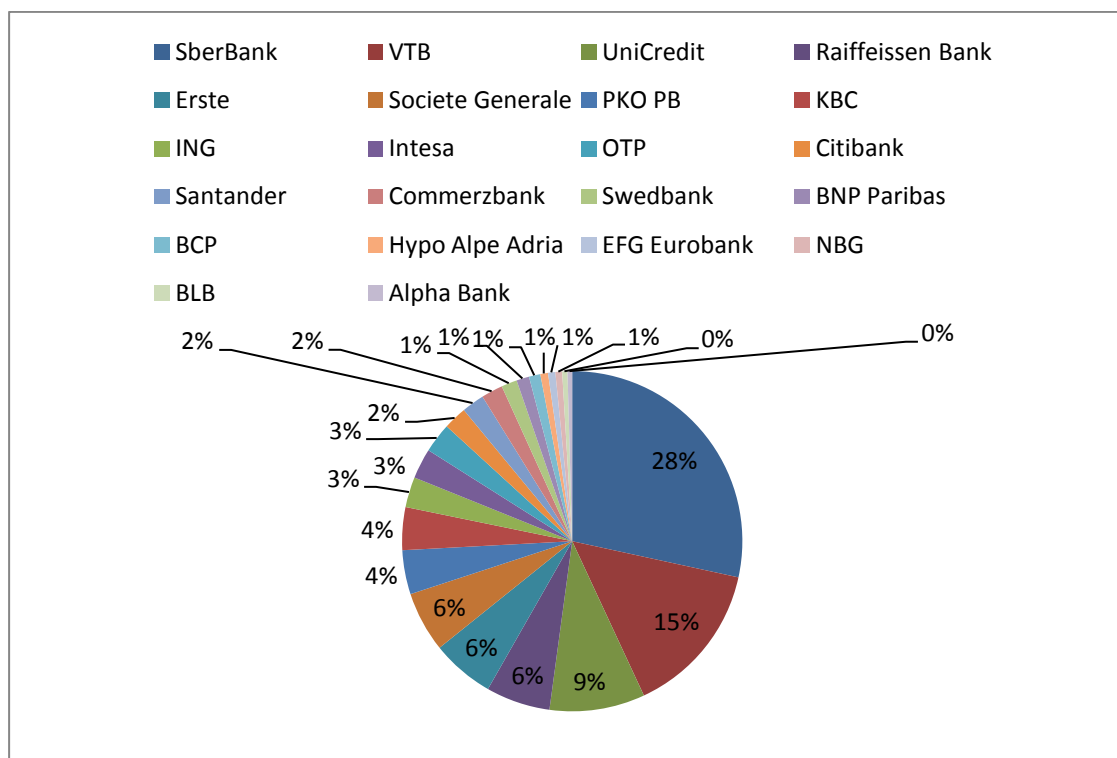


Figure 3. The share of banks in total assets for the CEE region in the first quarter of 2014 (in %)

Source: The reports of the central, commercial banks and international institutions of the observed countries

In addition, it should be highlighted that the banks such as Raiffeisen Bank, Erste, UniCredit, Societe Generale, are present in almost all the observed

countries and that they have significant market shares. Each of these banks adjusted its general terms and conditions to market conditions and economic conditions of the country in which it operates, by applying the unique business strategies in each country.

As for the loans and deposits, GROUP 1 with the countries such as Poland, Hungary, Slovakia, the Czech Republic and Slovenia, has a significant level of participation in the total sum of loans and deposits of the observed banks. The region of GROUP 2 and GROUP 3 shows significantly lower results in this field. When it comes to loans, the first place belongs to Poland; the second place belongs to the Czech Republic, while Slovenia and Hungary occupy the third place. The Czech Republic has a leading role in deposit taking, followed by Slovakia and Poland.

In the case of pre-tax profit, situation is somewhat different. However, it should be mentioned that the terms and conditions of the same bank vary from country to country. Serbia is a typical example of a country where interest rates on loans are extremely high, while savings interest rates are at the same low level. Banks justify this situation by the fact that investment and business in the transition countries, such as Serbia may be a risky venture, primarily due to the country risk, political risk, economic risk, the existence of social risks. All the observed banks achieve high level of profit in economies of the Czech Republic, Slovakia, Croatia, and even Romania. Each of the mentioned banks gets its „piece of the pie“ in the market and successfully serves the respective segments, while banks mostly rely on the focus strategy, as one of the most important strategies in doing business.

The number of bank branches also varies from country to country; it depends on a country's geographical size and the population schedule. The largest number of bank branches is in major cities in which there is a certain level of economic activity. An interesting detail is that the countries such as Montenegro, Serbia, the Former Yugoslav Republic of Macedonia, Albania and Bosnia and Herzegovina have the weakest economic systems so that all business performances are at a significantly lower level than with other banks. Each of the observed countries has three to four banks that make up approximately 80% of the market, whereas all the others share remainder which is not greater than 20%.

By observing the mentioned banks in the entire region, we can conclude that UniCredit, Erste Bank and Raiffeisen Bank have a leading position, both in terms of the asset size, and in terms of net profits, the number of branches and total revenue share.

Conclusion . The research discovered that there are significant differences between banking sectors of the observed countries in the CEE region. It is obvious that the most developed countries belong to the first group, that is, Slovenia, Poland, The Czech Republic, Slovakia and Hungary. The countries from GROUP 2 occupy the second place, in which Bulgaria, Romania

and Croatia stand out. The countries with the lowest level of economic development constitute the third group of countries, which includes Serbia, Bosnia and Herzegovina, Montenegro, the Former Yugoslav Republic of Macedonia and Albania.

We started from the following research hypothesis:

H1: The CEE banking sector depends on the capital of foreign banking groups.

The hypothesis in this paper is proven correct by data analysis.

- GROUP 1 - The Slovenian banking sector had a market share of foreign banks of 38.2% in 2008, while the share of domestic banks was two times lower and amounted to 17.7%. The situation has changed over time, so that the share of domestic banks increased to 61% and the share of foreign banks fell to 31% towards the end of 2013 and 2014. Slovenia is the only country in the region, which has been able to effectively carry out the reform of the banking system so that domestic banks occupy the leading position. In Slovakia, we could observe a complete dominance of foreign banking groups, where their market shares amounted to 99%. This highlights the fact that the foreign banking groups are certainly the backbone of the economic development of the country. In the Czech Republic the situation was somewhat “milder” than in Slovakia. The market share of foreign banks over the certain period of time did not exceed 87%. In Poland, the market share of domestic banks did not exceed 22%, and in Hungary amounted to only 12.6%.
- GROUP 2 – This group is characterized by an excessive number of banking groups. In Romania, at one point, 42 different banks were present, while the market share of foreign banks was in the range of 83% to 90%. A similar situation is observed in Croatia and Bulgaria. In these countries, the number of banks exceeds 30 and the share of foreign banks is up to 90%.
- GROUP 3 – This group of countries is characterized by turbulence and turmoil in banking sector. However, in this field, Serbia achieves relatively good results, because the market share of foreign banks is up to 76%. In Bosnia and Herzegovina this share is up to 95%, in Albania 94%. The countries such as Montenegro and FYR Macedonia have less developed banking systems and have a smaller number of banks (two times less than in other countries). The official data on the market share of foreign banks is not available, but it can be assumed that the leading foreign banking groups also have their branches in these countries.

REFERENCES:

1. Bank of Slovenia (2014) *Financial stability review*, Ljubljana.
2. Bank of Slovenia (2014) *Stability of the Slovenian banking system*, Ljubljana.
3. Barjaktarović L., Paunović M. (2012) Komparativna analiza bankarskog sektora zemalja centralne i istočne Evrope sa osvrtom na Srbiju, *Anali Ekonomskog fakulteta u Subotici* [The Annals of the Faculty of Economics Subotica], Vol. 48, No 28/2012.

4. Barjaktarović L., Paunović M., Ječmenica D. (2013) Development of the banking sector in CEE countries – Comparative analysis, Central bank of Montenegro, *Journal of Central Banking Theory and Practice*, Vol.2, No.1.
5. Bulgarian national bank (2014) *Annual report 2013 Appendix*, Sofia.
6. Bulgarian national bank (2014) *Banks in Bulgaria*, Sofia.
7. Bulgarian national bank (2015) *Economic review 4/2014*, Sofia.
8. Central Bank of Bosnia and Herzegovina (2014) *Bilten 3* [Bulletin 3], Sarajevo.
9. Central Bank of Bosnia and Herzegovina (2015) *Mjesečni ekonomski pregled* [Monthly Statistical Review], November 2014, Sarajevo.
10. Central Bank of Montenegro (2014) *Godišnji makroekonomski izveštaj centralne banke Crne Gore* [Annual macro-economic report of the Central Bank of Montenegro], Podgorica.
11. Central Bank of Montenegro (March 2015) *Bilten centralne banke Crne Gore*, [Bulletin of the Central Bank of Montenegro] Podgorica.
12. Croatian National Bank (2015) *Finansijska stabilnost* [Financial stability], Zagreb
13. Croatian National Bank (2015) *Godišnje izvješće 2014* [Annual report 2014], Zagreb.
14. Czech National Bank (2014) *Financial Stability Report 2013/2014*, Prague.
15. Czech National Bank (2015) *Monetary statistics – year 2015*, Prague.
16. Đukić, Đ., Bjelica, V., Ristić, Ž. (2006) *Bankarstvo* [Banking], Publishing Centre of the Faculty of Economics, the University of Belgrade.
17. Erić Jović M., (2012) Bankarski sektor Srbije 2001-2011, reforme, oporavak i novi izazovi, u Banke i osiguranja u Srbiji 2001-2011, poređenje sa zemljama u regionu, *Business Info Group*.
18. European Banking Coordination "Vienna" Initiative (2012) Working Group on NPLs in Central, Eastern and Southeastern Europe. Retrieved from: <http://siteresources.worldbank.org/extfinancialsector/resources/282884-1242281415644/ebci-npl-wg-report.pdf>
19. European Central Bank (2014) *Convergence report*, June 2014, Eurosystem, Frankfurt am Main, Germany.
20. European Central Bank (October 2014) *Banking structures report*, Eurosystem, Frankfurt am Main, Germany.
21. Golubović N., (2009) Anatomija globalne finansijske krize i implikacije za zemlje Centralne i istočne Evrope [Anatomy of global financial crisis and its implications for Central and Eastern Europe], *Economic Themes* No. 2, The Faculty of Economics in Niš (Serbia).
22. Hadžić M., (2009) *Bankarstvo* [Banking], Singidunum University.
23. Mešić D., (2006) Ulazak stranih banaka u zemlje u tranziciji, *Bankarstvo* [Banking], Vol. 7-8
24. Mishkin, S. Frederic, (2006) Monetarna ekonomija, bankarstvo i finansijska tržišta [Monetary Economics, Banking and Financial Markets], *Data Status*, Belgrade.
25. Narodna banka Slovenska (2015) *Monthly bulletin* March 2015, Bratislava.
26. Narodna banka Slovenska (2015) *Selected economic and monetary indicators of the Slovak Republic*, Bratislava.
27. Narodowy Bank Polski (2014) *Annual report 2013*, Warsaw.
28. Narodowy Bank Polski (2015) *Financial stability report July 2015*, Warsaw.
29. National Bank of Serbia (2015) *Godišnji izveštaj o stabilnosti finansijskog sistema 2014, bankarski sektor* [Annual report on the stability of financial system, 2014, banking sector].
30. National bank of the Republic of Macedonia (2015) *Annual report for 2014*, Skopje.
31. National bank of the Republic of Macedonia (2015) *Financial statements of the National bank of the Republic of Macedonia for 2014*. Skopje.
32. Raiffeisen Research (2013) *CEE Banking Sector Report*, RZB Group.
33. Raiffeisen Research (2014) *CEE Banking Sector Report*, RZB Group.
34. Raiffeisen Research (2015) *CEE Banking Sector Report*, RZB Group.

35. Šutić R., (2009) Uloga stranih banaka u okrupljavanju bankovne industrije, *Economic Journal*, Vol. 22, No.2.
36. UniCredit (2015) Banking in CEE – Despite some headwinds, it is worthwhile, *Euromoney CEE Forum* – Vienna, January 21st 2015.

UDK 338.48

*R. Tomić, M. Mrkša, B. Kovačević-Berleković, B. Maksimović,
M. Dragosavac, M. Imbronjev*

NAUTICAL TOURISM SUSTAINABLE RESOURCES OF THE MUNICIPALITY OF NOVI BEČEJ

Serbia, Novi Sad Business School

Introduction. For local government the development of tourism is very important, especially in the context of sustainability. The same applies to the municipality of Novi Bečej that has recognized tourism as a development opportunity. Natural and human resources are a good basis for the creation of tourist offer. However, to create better conditions for tourism development planned investments are essential as well as available funds that are not at a high level. For this reason, the subject of this paper is nautical tourism, which has a solid basis in the Tisa River, but it is necessary to focus on other factors that directly or indirectly influence its development. Consideration of these factors should be fair in order to get applicable results for potential sites.

The paper will present the basic characteristics of the municipality of Novi Bečej, with special emphasis on natural resources (primarily hydrological) as well as potential locations for nautical tourism with a defined incentive and restrictive factors.

Basic characteristics of the municipality of Novi Bečej.

The municipality of Novi Bečej is located on the western part of the middle-Banat region, on the left bank of the river Tisa. Apart from Novi Bečej as a municipal center, the municipality includes settlements Bočar, Novo Miloševo and Kumane. The total area of the municipality is 609 km², where according to the 2002 census live 26,924 inhabitants. The average population density is 44.2 inhabitants per km².

Novi Bečej is located in Novi Bečej-Zrenjanin loess terrace which is one of the most spread in Banat. It should be noted that the height over 80m are rarer, dry and without any distinctive arched recesses, while the lower parts of 80m are mainly corrugated with many narrow and shallow depressions, and sometimes rather large that turned into lakes. The terrace could be divided into two parts - the northern part and the southern part, which are divided by the river Bečej. Novi Bečej and Novo Miloševo boundary towards the alluvial plain of the Tisa is not entirely clear due to its large indentation. "This indentation occurs in part because of the breakthrough of Galacka river which passes through

Kikinda and left a very large sand deposits on the longitudinal section, and apart from the erosive work it carried out the accumulation, too. However, by its hydrographic characteristics Galacka river could not have created such a pronounced form, so it is considered to have been created by some bigger river probably the Moriš river, which was once there. On the part of the terrace on which Novi Bečej and Vranjevo are built, the height is 81 to 83m, while the Bičina mound has the height of 86m. Towards Novo Miloševo there is low marsh soil, and the settlement has a height of 80m, built on the edge of woodland. To the south, the village of Kumane is located on the sandy-loess hill 81m and southeast there is Melenci village on 82m. Among the above settlements and Bašaid, in the east there are many narrow and arched, long and shallow depressions which are separated by narrow, arched hills. These hills can have a greater height, and in this case are referred to as mounds, for example, Debela mound of 87m, Rauška mound 84m, Gladilova mound 91m, Velika mound 89m, etc. "(Bukurov, 1984). Among these morphological forms, which are slightly grafted on such slightly rolling surfaces collate a wide arc shallow valleys that is filled with lakes: Rokunda, Pak, Veliko kopovo, Ostrovo and others. Around Kumane there is spacious and well-muddy abandoned meander. The climate of municipality of Novi Bečej is temperate continental, and only at Slano Kopovo discrepancies occur because the registered values and characteristics result from microclimatic phenomena of this lake. According to the analyzed data of Republic Hydrometeorological Institute for the period of 1961 - 1990, the following results and indicators of the climatic characteristics were observed. The average annual air temperature is 11.1 ° C. The highest monthly average is 21.5 ° C in July and the lowest in January -1.0 ° C. The average annual relative humidity is 76%, the annual fluctuation is 16%. The highest value is represented by 87% in December and the lowest value in April and May of 71%. The largest cloudiness is recorded in December and the lowest 76% in August of 41%, while the value of mean annual cloudiness is 59%. Annual amount of insolation expressed in hours of sunshine duration is 2,039 hours. The sunniest month is July, with 287h, while the shortest average insolation in December is 57h. The highest rainfall occurs in the months of June and November, while the lowest amount of rainfall was recorded in January. Annual rainfall is 581.4 mm. The most common winds are from the southeast and northwest direction, and the rarest of eastern and northeastern direction (Mrkša, 2009).

Slano Kopovo is located 5km at the north-east of Novi Bečej. It was declared by the decision of the Government of the Republic of Serbia in 2001. The reserve covers an area of 976 ha and the three-stage protection regime is established. The zona of the I degree of protection includes 217 ha while the zona of the II degree of protection covers 220 ha. The zona of the III degree of protection covers 539 ha. "Effective monitoring and management is possible not only through the definition of measures of protection, but also the implementation of these measures" (Mrkša, Milanović, 2007).

Slano Kopovo is famous for its dominant halophytic vegetation, which is built of succulent halophytes and belongs to the type of plant cover that has already disappeared from the greater part of the Pannonian area. Many plant species characteristic of this type of vegetation are now rarities, and are protected by law. The reserve has exceptional biocenological characteristics. It is recognizable by specific salty communities class Thero - Salicornietea. Azonal, wetland vegetation was developed in the riparian zone of Slano Kopovo. The above-mentioned communities are important as a habitat for many animal species, especially as a nesting place for numerous bird species. At the same time, the reed is indispensable in the process of making of coast, and has phyto-filtration and phyto role. *Suaeda pannonica* is a Pannonian endem and is located in the Red Book of Flora of Serbia, together with *Salicornia europaea* as critically endangered taxon. *Salicornia europaea* with its morphological characteristics (succulent plant with no leaves) determines the physiognomy of phytocoenoses and it only grows in Slano Kopovo. It is the law protected natural rarity. The flora of Slano Kopovo also has *Plantago schwarzenbergiana* that is Transylvanian - Pannonian endem that belongs to the Global Red List and is included in the list of Serbian species which are of international importance for the conservation of global biodiversity. It is unique example of a specific and distinctive wet mineral spring habitat of rare and extremely endangered species of this biogeographic region (Tomić et al, 2004).

Novi Bečej received its present name in 1952. Previously, it was known for the names of Turkish Bečej and Vološinovo. The most significant architectural values of Novi Bečej are: Novi Bečej Fortress - mentioned in 1342, and is considered to have been built between 1300 – 1320 for the purpose of protecting the city upstream from the present location of Novi Bečej. The fortress was demolished in 1701 after the passage of the Peace Settlement of the demolition of all fortresses in Banat. Today's remains are modest and very neglected; Arača - is one of the most prominent cultural monuments which ruins are located 12 km from Novi Bečej in the direction of the northeast. It originates from the XI century, as a monastery it is mentioned in 1256, but in 1332 the objects are marked in the list of church tithes. Under the Turks it was turned into a mosque. it is under the state protection as a cultural monument since 1968, and under the protection of UNESCO - a; Orthodox church - dedicated to St. Nikola was built in 1731. Iconostasis were built by Pavle Simić, Jefimije Popović and Kračun. Two icons, the Crucifixion and the Resurrection, in 1921 were donated to the church by Russian Lyubov Sergei Ostrovska. The last restoration was done in 1928; Catholic church - dedicated to Klara Ašiška was built in the period 1804 - 1809. One altar is dedicated to St. Valentine and the other to St. Nikola. All four bells were taken from Timisoara, and the largest is difficult 700 kg. The interior of this church is one of the most beautiful in Banat; Novi Bečej Monastery - built in the time of Stefan Lazarević. The present church was built in 1741-1742 in the Byzantine style and is dedicated to St. Nikola. The church is

one of the objects of special national value and cultural heritage of Vojvodina, under Restraint Act since 1967.

Hydrological resources

The Tisa is the largest international river of Middle Banat, and by its size and character the second river of Banat. It comes to our country from Hungary and by its bigger part it borders Banat and Bačka. In Slankamen it flows into the Danube. The depth of the Tisa depends on the water level so that at high water maximum the depth is 11-18 meters, and at the lowest 2.80 to 6.00 meters. The average annual water temperature is 12.5°C. Running through Vojvodina the Tisa has very slight decline that is approximately 28 mm per kilometer. As a result of this decline, the river twists and has its constant expansion and downstream displacement. At the end of the nineteenth century the regulation of the Tisa happened, that is cutting of meanders and cutting the flow of the Tisa. The cut off parts still held characteristic lunate shapes which are either buried by the river material or stayed as river lake. The ice is not a rare phenomenon on the Tisa, but occurs only where there are favorable climatic conditions, so it is impossible to prevent freezing of the river in the harsh winters. If the winters are mild, there are no ice on the river, not even on its flow (Bogdanovic, Marković 2005).

The importance of the Tisa is mainly meliorative and sailing, but to a certain extent it is also used for energy, fishing and other purposes. Sailing now has a regional character, mainly for freight transport of gravel, sand, smaller wood, coal and others. Among the important buildings in this part of the Tisa there is the dam on the Tisa near Novi Bečej, which is considered the largest and most important object of the hydro system DTD. All the features of the Tisa represent a good precondition for the development of nautical tourism which will be further discussed.

Kopovo or Slano Kopovo is located 5 km northeast of Novi Bečej, built on the site where the Tisa meandered on loess terrace. The lake covers the southeast - northwest, forms a shape similar to ellipse with a large eccentricity. On the longer axis, at the middle level of the water, it is 3 km long. It has a maximum width in the northwestern part - 625 m. Southeast part of Slano Kopovo ends in a narrow part which is only 50 m wide. The coast line has a length of 7 km. The greatest depth of the lake is located closer to the west coast. There are a few places there that are called "eyes" with the greatest depths. The eastern half of the basin is shallower. The surface area is 1.45 km² (Bogdanovic, Marković, 2005; Mrkša, 2009).

The lake feeds with water directly by fall of local waters, by surface water inflow and groundwater. Feeding the water, among other things, is performed by the afore-mentioned eyes. There is no arm of the lake so it evaporates. The highest intensity of evaporation is in the summer months. As at the same time in the annual schedule primary minimum of rainfall occurs, the result of evaporation and precipitation deficit is a negative water balance of the lake. Slano Kopovo previously had more water. Digging a canal network Danube -

Tisa - Danube levels of phreatic water were decreased. Therefore, the feeding of the Slano Kopovo by phreatic waters was decreased.

Depending on the amount of water fed and lost at the same time, evaporation and evapotranspiration, the level of the lake is subject to fluctuations, which in extreme cases can also be considerable. This means that during the year when the water balance is positive, that is, when the production of water is greater than the loss, transgression of the lake appears that is a positive displacement of coastline. Otherwise, when the water balance is negative, there is regression ie. negative displacement of coastline. The mentioned fluctuation manifest in all the dimensions of the lake: the length, width, depth, length of coastline and the area. The most dramatic shift of the coastline is in parts where Slano Kopovo is shallowest, and that is to the east, southeast and northwest.

Nautical tourism.

Nautical tourism is a specific form of tourism characterized by the movement of tourists by boats at the sea or rivers including their landing in ports and marinas equipped by infrastructure for their acceptance. Tourism on the water is often called sea, yachting, coastal. However, sea tourism is a broader concept than the nautical and represents the overall tourism activity in the sea and coast, recreation, sports and all nautical activities, the movement of vessels on the tourist units, beaches, tourist marines.

The variety of definitions of nautical tourism can be understood by the fact that some authors consider the driving passenger and cargo ships as nautical, while others by this term consider small boats and sailboats, cruise ships luxury cruises, all forms of tourism that are related to water, such as, water sports, scuba diving, etc.

Nautical tourism services are:

- renting space by organized, partly or completely protected coastline for the accommodation of vessels and tourists staying in them;
- renting vessels for recreation (charter, cruising etc.)
- acceptance, storage and maintenance of vessels at sea binding and dry binding;
- boaters supply services (water, fuel, food, spare parts, equipment, etc.);
- Planning and preparation of vessels;
- giving various information to yachtsmen (weather forecast, nautical guides etc.)
- sailing schools, training guides for scooters and boats;
- provision of rescue services and the provision of emergency medical assistance;
- other services for nautical tourism.

Careful analysis of the given definitions and the introduction of some new concepts gives a comprehensive definition which explains the concept of

nautical tourism in modern scale. Nautical tourism is a set of activities and relationships that are caused by the stay of nautical tourists in nautical tourism ports or out of them, the use of vessels and other facilities related to marine tourism industry, for recreation, sports, entertainment and other needs. The term "out of them" (referring to the nautical tourism) opens the possibility for sailors to stay on the "wild bindings" and bays that are not ports of nautical tourism (Brčić, Orlandić, 2010).

According to the goal nautical tourism can be divided into:

- bathing (using various vessels for recreation and water sports by foot, hand or motor drive)
- Underwater (diving)
- excursion,
- residence (in tourist ports, camping)
- navigation for sport and leisure,
- cruise,
- sailing,
- nautical tourism on open seas - island (Robinson)
- tourist transport,
- combined.

Reception facilities for nautical tourism are classified in the following way:

- nautical anchorages,
- moorings,
- tourist port,
- marines,
- nautical tourism centers.

Nautical potential of the municipality of Novi Bečej

The proposal research of the Provincial Secretariat of the Executive Council of Autonomous Province of Vojvodina named "Research on reception facilities for nautical tourism on the Tisa in Vojvodina", clearly defines the readiness and plan for the revival and activation of nautical tourism on the river Tisa. The complete analysis of all factors is done and as a conclusion, the proposal of a network of reception facilities on the Tisa river is given. For the purposes of this study localities on Middle-Banat part of the Tisa will be taken into account: seven macrolocalities in the municipality of Zrenjanin and two macrolocalities in the municipality of Novi Bečej. During the analysis of proposed macrolocations and using the results of the study, incentive and limiting factors will be presented for each as a single macro-location.

In the municipality of Novi Bečej the construction of reception facilities for nautical tourism at two locations namely: Dam and Novi Bečej is planned.

Location Novi Bečej - Incentive factors: on the location there is currently a larger number of vessels of different categories; planning documentation is in progress and there is the possibility of implementing the content of the Study; recreational and tourist zones has already been planned for this area; location and reception facilities has been planned by urban planning documentation in the function of nautical tourism; the location is accessible from the water; there is a possibility of building permanent objects; there is no need to build water purification plants; there is an interest of the local population and local government to invest in this type of facility; the depth of the water is greater than 1.5 m at minimum water level (optimally 2.5 m); developed road infrastructure on the site; there are bus terminals near the site; existing rail capacities near the site; existing substations and existing/planned telecommunication cables. Limiting factors: location is at a critical sector of the waterway; economic power of the local population, as well as potential users of the facility is small; poor capacity of muddy alluvial plain of the Tisa; large fluctuations in water level; location is exposed to the wind and the waves caused by the passage of large vessels.

Location Brana - Incentive factors: on the location, there are currently a small number of vessel; planning documentation is in progress and there is the possibility of implementing the content of the Study; the location is easily accessible from the water; near the site there are objects of permanent or temporary housing; local government considers tourism as one of the priority objectives and directions of economic development in the municipality; there is an interest of the local population and of local government to invest in this type of facilities; the depth of the water is greater than 1.5 m at minimum water level (optimally 2.5 m); developed road infrastructure of the site; There are a number of existing/potential tourist attractions that cumulatively create an attractive tourist area; there are extremely attractive natural resources that are widely known and have developmental trend. Limiting factors: the location is exposed to strong frequent winds; location is in the unprotected part of the coastal area; requires extensive work to bring the location to purpose; economic power of the local population, as well as potential users is small; There are no bus terminals near the site, there are no rail capacities near the site; large fluctuations in water level; site is located at a distance of 1 km from the planned power plants. Based on all mentioned in this paper, it can be concluded that the municipality of Novi Bečej has all the prerequisites for development of tourism. On the basis of natural characteristics the most important is ecotourism, and based on anthropogenic characteristics - cultural tourism. However, international character of the river Tisa and analysis of two locations confirm the following: - From these stimulating and limiting factors for the location of Novi Bečej it can be concluded that this macrolocation meets a sufficient number of elements to quickly apprehend purposes in any category of reception facilities for nautical tourism. Regarding the number of vessels and tourist potential, the location can be planned for reception facility of nautical tourism of higher category.

- From these stimulating and limiting factors for the location of Brana it can be concluded that this macrolocation, especially because of insufficient distance of hydroelectric power plant, meets a sufficient number of elements to bring the location to lower categories of reception facilities for nautical tourism. In the end, it can be concluded that the development of sustainable nautical tourism is real option in Novi Bečej.

REFERENCES:

1. Bogdanović, Ž. i Marković, S. (2005): *Vode Banata*. Novi Sad. Institute of Geography. Novi Sad. Faculty of Sciences.
2. Bukurov, B. (1984): *Geomorfološki problemi Banata*. Novi Sad. Academy of Sciences and Arts of Vojvodina.
3. Brčić, I., Orlandić, R. (2010): *Nautički turizam i upravljanje marinama*, Faculty of Mediterranean Business Studies, Tivat.
4. Lješević M. (2005): *Životna sredina sela i nenastanjenih područja*. Belgrade. Faculty of Geography.
5. Mrkša M., Milanović M. (2007): *Analiza elemenata životne sredine Specijalnog rezervata prirode Stari Begej – Carska bara*. Journal of Serbian Geographic Society, 87(2), 241-245.
6. Mrkša, M. (2008): *Turistička valorizacija Specijalnih rezervata prirode Vojvodine*. Belgrade. Serbian Geographic Society.
7. Mrkša, M. (2009): *Stanje i perspektive razvoja turizma Srednjeg Banata u kontekstu održivog razvoja*, doctoral dissertation in writing, Department of Geography, Tourism and Hotel business, Faculty of Sciences, Novi Sad.
8. Tomić, P. et al. (2004): *Ekoturizam Vojvodine*, Department of Geography, Tourism and Hotel business, Faculty of Sciences, Novi Sad.
9. Pokrajinski sekretarijat za privredu (2007): *Studija mreže prihvatnih objekata nautičkog turizma na Tisi u AP Vojvodini*, JP Zavod za urbanizam Vojvodine, Novi Sad.

УДК 334:338

Н.А. Галстян, О.А. Евсеева

УРОВЕНЬ ИННОВАЦИОННОЙ АКТИВНОСТИ В РОССИИ: ПРОБЛЕМЫ И ВОЗМОЖНОСТИ РОСТА

*Санкт-Петербург, Санкт-Петербургский политехнический университет
Петра Великого, Институт промышленного менеджмента, экономики и
торговли, Международная высшая школа управления*

Под инновационной активностью понимается интенсивность деятельности по разработке и внедрению новых или усовершенствованных продуктов (технологий) в хозяйственный оборот [1]. Инновационная активность характеризует готовность к обновлению основных элементов инновационной системы – знаний, технологического оснащения, условий его применения, а также восприимчивость ко всему новому.

Цель данной статьи - анализ уровня инновационной активности российских предприятий и выявление возможностей и проблем в его дальнейшем повышении.

Инновационная деятельность предполагает целый комплекс научных, технологических, организационных, финансовых и коммерческих мероприятий, которые в совокупности приводят к инновациям.

Уровень инновационной активности организаций обычно определяется как отношение числа организаций, осуществлявших технологические, маркетинговые или организационные инновации, к общему числу обследованных организаций за определенный период времени в стране, отрасли, регионе и т.д. Рейтинги результатов инновационной деятельности рассчитываются по результатам оценок организаций промышленного производства и сферы услуг.

Оценивая инновационную активность России, приходится констатировать явное отставание уровня инновационного развития.

На рисунке 1 представлены сведения о величине совокупного уровня инновационной активности по различным странам за 2013 год [3,4,5]. Лидирующие позиции занимают Израиль, ЮАР и Германия, их уровни равны 75,2 %, 73,9 % и 66,9 % соответственно. При этом уровень инновационной активности в России равен лишь 10,1 %, таким образом можно сделать вывод, что большинство предприятий, а следовательно и сама экономика страны, не являются инновационными.

Конечно, уровень российских организаций, нацеленных на инновационное развитие еще довольно низкий, но можно отметить заметные улучшения в уровне инновационной деятельности – возросло количество организаций, занимающихся технологическими инновациями, выросла доля инновационных товаров, работ и услуг, удельный вес затрат на технологические инновации.

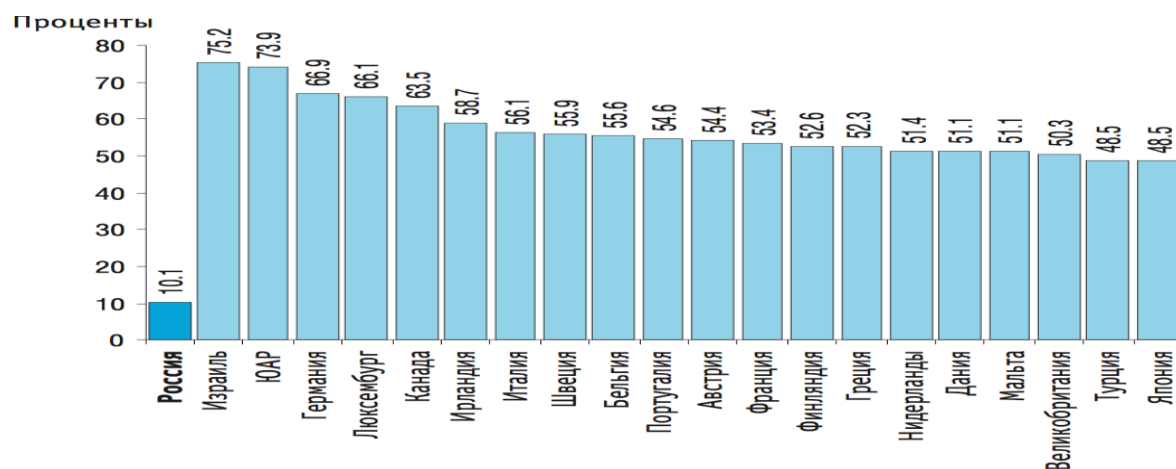


Рис.1. Совокупный уровень инновационной активности организаций за 2013 год.

На рис.2 представлена динамика основных показателей инновационной деятельности промышленных отраслей в Российской Федерации за период с 2008 года по 2014 год [3].

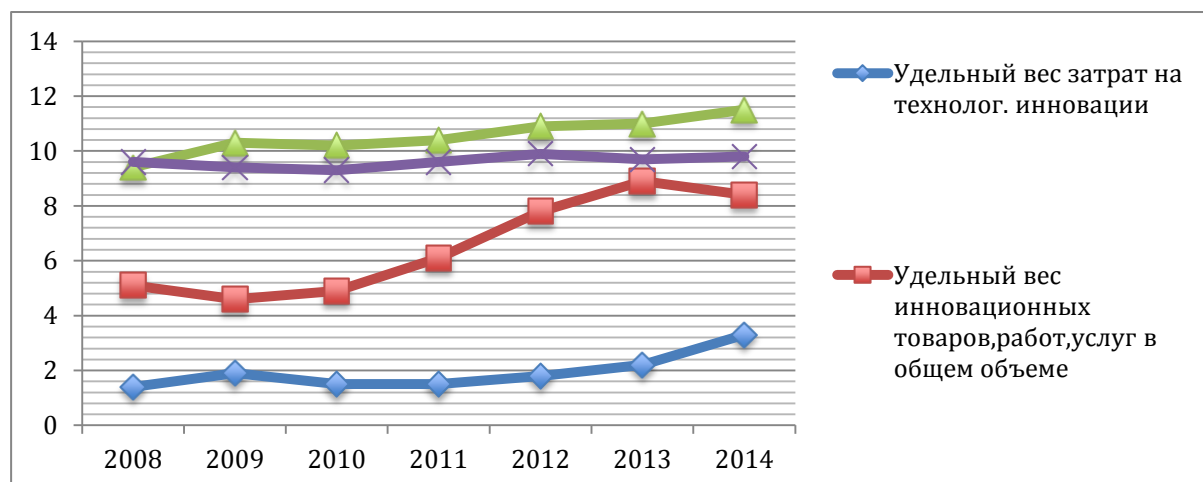


Рис. 2. Динамика показателей инновационной активности российских организаций в 2008 -2014 гг. в %

Серьезное отставание России и медленные темпы роста в инновационной сфере обусловлены рядом проблем. Одними из основных являются так называемые административные проблемы. К данной группе относятся проблемы, касающиеся предоставления льгот, коррупционной составляющей, нормативно-правовой стороны и т.д. Еще одна группа проблем - проблемы инновационной инфраструктуры. Основными составляющими инновационной структуры являются: инновационный центр, бизнес-инкубатор, технопарк, технополис и т.д. В России наибольшее распространение получили технопарки и бизнес-инкубаторы. При этом из 80 действующих в России технопарков всего 10, по оценкам экспертов, работают эффективно.[6] Еще одной очень важной проблемой, которая встает на пути развития инноваций является изношенность основных средств предприятий России (колеблется на разном уровне по отраслям и регионам и достигает около 80%). Данное положение оказывает отрицательное влияние на развитие процесса модернизации и освоение предприятиями инноваций, поскольку складывается ситуация, когда при высоком уровне изношенности фондов предприятия внедрить какую-либо новую технологию оказывается довольно сложно.

Несмотря на сложную ситуацию с инновационной активностью в РФ, наблюдаются и положительные сдвиги: несомненно, создание особых экономических зон и технопарковых структур, подготовка закона об инновационной деятельности, объявление президентом политики модернизации экономики страны, основанной на инновациях, как национальной задачи (разработанный в 2010 г. Министерством экономического развития России проект «Инновационная Россия

(Стратегия инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года)»), создают новые возможности для развития инновационной деятельности и повышения инновационной активности отечественных предприятий. Кроме того, за счет развития инновационной инфраструктуры на региональном уровне - развитой сети коммуникаций для предпринимательства и консалтинговых фирм, возможно привлечение в инновационную сферу представителей малого и среднего бизнеса.

Подводя итоги, следует отметить, что создавшаяся ситуация требует активных действий по устранению рассмотренных проблем как со стороны предприятий, так и со стороны государства, и при этом использование новых возможностей, отмеченных авторами, пока находится на начальной стадии и требует эффективной поддержки и тщательного контроля со стороны органов власти. [1,2]

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ:

1. О.В., Горнякова А.А. Особенности инновационного развития в России // Инновационная экономика: материалы междунар. науч. конф. (г. Казань, 2014 г.)
2. Долженкова О. В., Горшенина М. В., Ковалева А. М. Проблемы внедрения инноваций в России. Пути их решения // Молодой ученый. — 2012.
3. Indicators of Innovation in the Russian Federation: 2015: / N. Gorodnikova, L. Gokhberg, K. Ditkovskiy; National Research University Higher School of Economics. – Moscow: HSE, 2015.
4. Федеральная служба государственной статистики -[<http://www.gks.ru>]
5. Министерство экономического развития Российской Федерации- [<http://economy.gov.ru/minec/main>]
6. Рейтинговое агентство RAEX-Технопарки в России – [<http://www.raexpert.ru/researches/technopark/>]

UDK 338:334

E. Tashakor

THE TRIPLE HELIX CONCEPT

*Saint-Petersburg, SPBPU,
Institute of Industrial Management, Economics and Trade, IGMS*

As science is developing fast, it needs cooperation to emerge in the real life, being helped to find its market with less risk. The most important role in this process belongs to the government that can make a bridge between university and industry and reduce the gap between science and practice. That means the supporting role of the government can protect science and help ideas to enter a market. This article considers the Triple Helix Model in a simple way. The Triple Helix is a model that describes the relation between University-Industry-Government (UIG). It is called Triple Helix because every axis should

have a circulation inside itself and also they should have a circulation among each other (Figure 1).

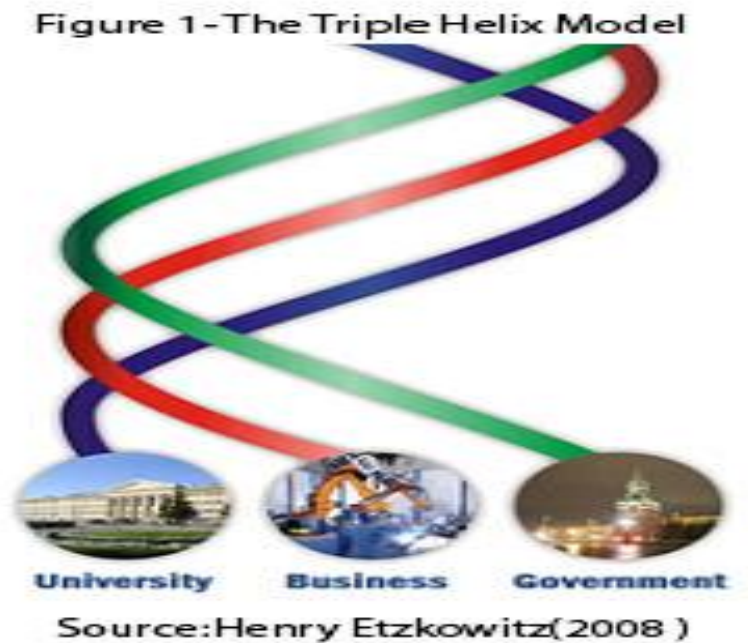


Figure 1. Triple Helix

The impact of science in society is not a new topic (see, for example, Merton, 1996). Besides, the discussion about the third mission of universities is important to comprehend that their traditional missions of teaching and research are being extended to encompass the third mission which facilitates their commitment with society and industry [7]. When we talk about an industry, it does not mean that the industry is the only technology producer, production starts from the university. University can develop technology with the help of professors, students, entrepreneurs, etc. Thus university can fertilize ideas, make laboratory samples, invent technologies and export them to the industry.

This new view needs macro-management of technology to cover all links of the chain that supports to mature an idea. Science should come out from laboratory.

The Triple Helix concept rests on three major assumptions [1]:

- 1) The prominent role of the university in innovation
- 2) Mutual relationships among the three institutions, in which the achievement is innovation
- 3) Each institution can take the role of the other, which means that besides their traditional functions, they also have new roles.

Let's have a look at the missions of these three Triple Helix parts separately:

University: Acts mainly as a provider of skilled human capacity.

Industry: Acts as the driving force.

Government: Plays the leading role, driving academia and industry together.

Before, the government had the role of making policies and laws but now we also need the government to have a direct role of an investor in cooperation with university to prevent losing new ideas.

Also students are not only the new generations of professionals in various scientific disciplines, business, culture etc. They can also be trained and encouraged to become entrepreneurs and firm founders, contributing to economic growth and job creation in a society that needs such outcomes more than ever.

University is as a supporter for innovation, it is teaching and encouraging students, research and infusion of knowledge in the industry.

Recently the university has become involved in creating new firms based on new technology. Thus, shift from teaching and research to teaching, research and entrepreneurship is still ongoing [2].

University needs a supporter to cover a part of the risk of new technology. Innovation is not only an idea, it is like a chain, it starts with new ideas but it needs basic research until this idea can come out and get introduced in a market. While knowledge becomes more and more important for innovating, the university that is a major institution of providing knowledge, gets a larger role in innovation system both in human capital and making a good condition for rising up new firms. Government policies can impact on industry by lower taxes or giving subsidies [3].

Creating science is not enough. The science should be used for more convenience, wealth, better economic situation, etc. The three institutional spheres (public, private and academic) are getting interwoven more and more, whereas innovation and industry are getting close to each other.

Universities, firms, and governments each “take the rule of the other”, and complete each other’s roles in society, by developing well educated talented students, who will work in high quality firms to implement their knowledge and gain more experience, which the firms get regulatory activities by governments act [4].

In my opinion government should act as an entrepreneur and concentrate on strategic investment. It is supposed that university and government should be in a same direction. It is not logical that university is researching into phenomenon and government is investing in another part that is less risky and gives early returns.

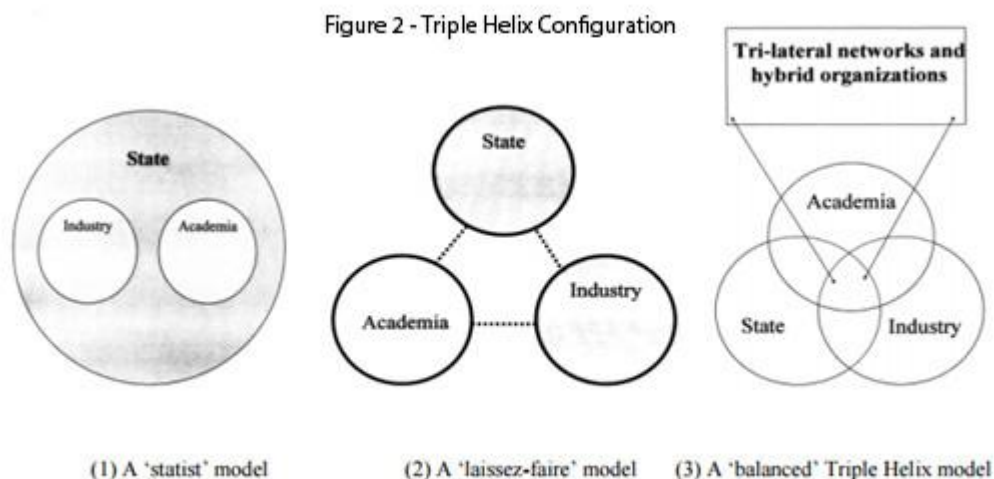
Origins of the Triple Helix Model:

1) Statist Model: In this model the government has a dominant role on other institutions. Academia and industry are part of the state and they take direction and control from state.

2) Laissez-Faire Model: Separate institutional completely. In this model the university does basic research and graduate students, the industry takes knowledge that it needs, the state has limited role without interference.

3) Triple Helix Model: As mentioned earlier, the balance relation between these three institutions are balanced.

For more information about the Triple Helix configuration see Figure 2.



Source: Etzkowitz and Leydesdorff 2000

Figure 2. Triple Helix configuration

There are four dimensions for the development of the Triple Helix Model [5]:

- 1) Internal conversion in each of the helix
- 2) The influence of one of them on another
- 3) The creation of a new overlay from the interaction among the three spirals
- 4) A recessive effect of these institutions on the spirals and on the larger society.

Economic growth is not developing from only investment and labors; these are important but not the main reasons for development. Economic growth emerges from active mind which can create new ideas and innovation. Then the most important mission is supporting ideas not only to inject funds. There should be a systematic view to protect raw ideas. If the relation between university, industry and government becomes stronger and closer, we can achieve economic growth.

REFERENCES:

1. Marina Ranga, International conference 11-14 July 2011, Innovation Ecosystems Summit 2011, Media X, Stanford University
2. Henry Etzkowitz, 2003, Innovation in Innovation: The Triple Helix of University-Industry-Government relations. Social Science Information, p 293-337
3. Henry Etzkowitz, Andrew Webster Christiane Gebhardt Branca Regina Cantisano Terra, 2000, The future of the university and the university of the future: evolution of ivory tower to entrepreneurial paradigm. Research policy, p 313-330
4. Henry Etzkowitz, 2008, The Triple Helix, University-Industry-Government, Innovation in Action. Book published by Routledge.
5. Henry Etzkowitz and Loet Leydesdorff, 1998, The Endless Transition: A "Triple Helix" of University-Industry-Government Relations, Minerva, p203-208
6. Robert K. Merton, Piotr Sztompka; University of Chicago Press, Sep 15, 1996 - Science

7. Dr Ela Krawczyk, Universities' Third Mission: Indicators and Good Practices 2nd – 3rd February, 2012. International conference <http://www.e3mproject.eu/final-conference.html> (Date:08.03.2016)

8. Henry Etzkowitz and Loet Leydesdorff, 2000, The dynamics of innovation: from National Systems and “Mode 2” to a Triple Helix of university–industry–government relations, Research Policy, p109–123

УДК 331

А.В. Арфае, К.А. Филиппова

СОЦИАЛЬНЫЙ РЕКРУТИНГ КАК ТЕНДЕНЦИЯ ПОДБОРА ПЕРСОНАЛА В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Санкт-Петербург, Санкт-Петербургский политехнический университет Петра Великого, Институт промышленного менеджмента, экономики и торговли, Международная высшая школа управления

В современных условиях функционирования российской экономики, когда во многих секторах народного хозяйства происходит сокращение рабочих мест, все равно остается актуальной проблема потребности предприятия в квалифицированной рабочей силе, которая была бы способна обеспечить выживание и функционирование организации в сложной кризисной ситуации. Рекрутинг персонала представляет собой комплекс мероприятий, направленный на поиск для компании-заказчика сотрудников различных специальностей, призванных выполнять необходимые для производственного процесса работы.

Социальный рекрутинг (англ. Social recruiting) — это использование социальных медиа-ресурсов для поиска и подбора персонала. Социальный рекрутинг подразумевает под собой два вида активности. Во-первых, это увеличение целевой аудитории для распространения информации об актуальной вакансии в компании. В данном случае, компания может опираться на главное преимущество социальных сетей — невероятную скорость распространения информации. Во-вторых, данный тип рекрутинга позволяет компании заниматься активным поиском кандидата благодаря публично доступной информации о нем в социальных сетях. Данный процесс весьма противоречив и дал основу спорам относительно того, должен ли работодатель просматривать профили кандидатов в социальных сетях, чтобы найти позитивную или негативную информацию, которая может повлиять на решение о найме. Использование социальных сетей проникло в сферу управления человеческими ресурсами в связи с популяризацией интернета, увеличением его доступности населению. Развитие и распространение цифровых технологий и различных сервисов, а также бурный рост интернет-каналов коммуникаций дает возможность рекрутерам снизить издержки на подбор персонала. Обилие интернет-

платформ, главной задачей которых становится установление контактов между соискателем и потенциальным работодателем, дает рекрутеру возможность сократить время на обработку информации о большом количестве кандидатов, получать актуальную и обновляемую информацию [6].

В США на протяжении нескольких лет самыми популярными социальными сетями, благодаря которым компании подбирают сотрудников, а соискатели получают возможность откликнуться на вакансию и узнать о потенциальном работодателе больше, остаются LinkedIn, Facebook и Twitter. По данным опроса, в 2015 году 73% работодателей осуществили найм сотрудников с помощью социальных сетей [1]. 79% нанятых специалистов вошли в штат компании благодаря сети LinkedIn. 93% опрошенных представителей отделов рекрутинга компаний подтвердили, что использовали информацию о кандидатах, размещенную в социальных сетях, для принятия решения о приеме на работу [2].

Опрос, проведенный в России порталом SuperJob выявил, что в нашей стране на данный момент использование социальных сетей в целях рекрутинга находится на начальной стадии. На момент проведения исследования только 18% опрошенных соискателей подтвердили, что занимались поиском работы в социальных сетях. Сами порталы, используемые в российском рекрутинге, отличаются от западных. Многие профессионально ориентированные платформы еще не пользуются достаточной популярностью среди российских специалистов, оставаясь англоязычными, однако крупные работодатели активно используют их для привлечения кандидатов. Тройку популярных социальных сетей для поиска работы среди российских интернет-пользователей составляют две непрофильные сети (ВКонтакте – 42% и «Мой Мир» – 13%) и специализированная профессиональная соцсеть LinkedIn (17%) [3]. Остальные социальные сети упоминались менее чем в 10% случаев. Меньше других для поиска работы используется Живой Журнал и Twitter. LinkedIn, при относительно высоком уровне популярности, обладает меньшим показателем успешности поиска работы. Только 9% россиян, искавших работу с помощью LinkedIn, заявляют, что работу удалось найти. Для ВКонтакте и «Моего Мира» аналогичный показатель составляет 15% [3].

Не смотря на то, что социальный рекрутинг в России только набирает обороты, многие специалисты прогнозируют, что в ближайшие несколько лет подбор персонала и размещение информации о работодателе и предлагаемых им вакансиях частично переместится в интернет-пространство [7]. Так, группа компаний HeadHunter (hh.ru), являющаяся лидером российского рынка интернет-рекрутинга предлагает для клиентов-организаций услугу по контролю над информационным пространством в социальных сетях [4]. Частью данной услуги является

анализ профилей кандидатов в социальных сетях - исследование размещенных в русскоязычном сегменте социальных сетей дневников и персональных аккаунтов соискателей и предоставление краткой аналитической справки по каждому профилю с целью определения степени профессионализма и лояльности к компании. Данный вид услуг пользуется популярностью среди крупнейших работодателей российского рынка, в связи с тем, что способствует развитию HR-бренда компании, которому в последнее время уделяется особо пристальное внимание. НН предполагает, что в результате использования услуги, у компании-заказчика появится единая площадка в интернете для рекрутмента и HR-брендинга, база лояльных соискателей будет постепенно расти, появится возможность поддерживать связь с любым из кандидатов, даже находящихся в регионах, компания сможет получать рекомендации и отзывы от соискателей, приобретет выход на специалистов узкого профиля [8]. Немаловажным преимуществом является обладание полноценным портретом личности кандидата исходя из его увлечений и интересов.

Социальный рекрутинг не лишен недостатков. Одним из которых является вероятность получить «кота в мешке». Данный тип рекрутинга подходит для подбора специалистов не всех профессий и должностей. В большинстве случаев, для подбора персонала не низкой квалификации будут необходимы последующие собеседования и испытания. Цифровая активность компании пока способна только дополнить ее существующую рекрутинговую стратегию, но уже способна эффективно решать проблемы формирования базы потенциальных кандидатов.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ:

1. [Электронный ресурс] <http://www.socialtalent.co/blog/how-recruiters-and-job-seekers-use-social-media-in-2015>
2. [Электронный ресурс] <http://www.onrec.com/news/statistics-and-trends/social-media-vs-job-boards-the-future-of-recruiting>
3. [Электронный ресурс] <http://www.superjob.ru/research/articles/111641/za-chetyre-goda-socialnye-seti-ne-stali-bolee-populyarnym-sposobom-poiska-raboty/>
4. [Электронный ресурс] <http://spb.hh.ru/article/12839>
5. [Электронный ресурс] <http://www.hrzone.com/hr-glossary/what-does-social-recruitment-mean>
6. Е. Р. Счисляева. Кадровая логистика в международном бизнесе. Монография. СПб.: Издательство «Нестор», 2004.
7. Е.Р. Счисляева, Е.В. Будрина, В.С. Лукинский. Логистические методы и модели управления кадрами в условиях усиления культурных и глобальных тенденций в международном бизнесе. Монография. - Издательство Политехнического университета, 2006 .
8. Е. Р. Счисляева, Арфае А.В., Гарбузюк И.В. Управление человеческими ресурсами предприятия в условиях интернационализации. Монография. СПб.: Изд-во Политех. ун-та, 2010 г.

ПЕРСПЕКТИВЫ ФОРМИРОВАНИЯ ЭФФЕКТИВНОЙ СИСТЕМЫ ИМУЩЕСТВЕННОГО НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ ФИЗИЧЕСКИХ И ЮРИДИЧЕСКИХ ЛИЦ

*Иваново, Ивановский государственный химико-технологический
университет*

В настоящее время в Российской Федерации существует два имущественных налога: налог на имущество и земельный налог. В качестве налогооблагаемой базы для земельного налога выступает кадастровая стоимость земельных участков. Для административно-деловых и торговых центров, нежилых помещений, предназначенных для размещения офисов, торговых объектов, объектов общественного питания и бытового обслуживания, недвижимого имущества иностранных организаций, а также для жилых домов и помещений в качестве налогооблагаемой базы налога на имущество выступает также кадастровая стоимость указанных объектов. Для иного имущества организаций налогооблагаемой базой является среднегодовая стоимость имущества, признаваемого объектом налогообложения, для налога на имущество физических лиц – это инвентаризационная стоимость имущества, не являющегося жилым домом или жилым помещением.

Объекты капитального строительства и земельные участки являются элементами единого недвижимого комплекса, однако при существующей налоговой системе для определения налогооблагаемой базы их следует оценивать отдельно, учитывая, при этом, принцип сохранения рыночной стоимости единого недвижимого комплекса. Такая оценка связана с проблемой распределения части затрат или доходов, приносимых единым комплексом, между различными его элементами, что становится причиной завышения стоимости земли или объектов капитального строительства и, следовательно, неоправданно высоких налогов.

При оценке объектов капитального строительства и участка, как отдельных элементов, перед оценщиками зачастую возникает проблема, к какому из двух объектов налогообложения следует относить стоимость инженерных коммуникаций. Ввиду отсутствия четких указаний решения данной проблемы существует риск двойного учета стоимости коммуникаций. Решением указанных выше проблем может стать внедрение системы налогообложения единого объекта недвижимости, под которым следует подразумевать земельный участок с улучшениями, то есть со всеми имеющимися на нем объектами капитального строительства. Такая практика характерна для многих развитых стран, например, для

США, где все денежные поступления от уплаты налога на недвижимость перечисляются не в бюджеты штатов, а в бюджеты местных самоуправлений, которые вправе направлять денежные средства на удовлетворение своих нужд.

Процесс отдельной оценки земельных участков и объектов капитального строительства связан с проблемой поиска аналогов для сравнительного подхода. Как правило, на рынке представлена информация о продаже единого объекта недвижимости, иными словами, осуществляя сделку, покупателю переходят права не только на объект капитального строительства, но и на земельный участок, на котором он расположен (право собственности или аренды). Переходя к стоимости единого объекта недвижимости для целей налогообложения, поиск аналогов значительно упрощается ввиду развитости рынка продажи недвижимых комплексов.

Внедрение системы налогообложения единого объекта недвижимости способствует появлению возможности экономии денежных средств на различных уровнях экономической системы. Для субъектов Федерации возможно сокращение расходов на проведение кадастровой оценки за счет сокращения номинального числа объектов, подлежащих такой оценке. Возможно снижение расходов на обслуживание налоговой системы ввиду сокращения числа налогов и объектов налогообложения и упрощение самой системы администрирования. Согласно действующему законодательству, все поступления от уплаты земельного налога и налога на имущество физических лиц перечисляются в местные бюджеты, а от налога на имущество организаций – в бюджеты субъектов Российской Федерации [2]. Если все поступления от налога на единый объект недвижимости будут перечисляться в местные бюджеты, вероятно сокращение их дефицита, что положительно скажется на их функционировании. Это также поспособствует росту заинтересованности местных органов власти в постановке всех объектов на кадастровый учет, повышению качества контроля соответствия фактического использования объектов недвижимости их разрешенному использованию.

При переходе к новой базе налогообложения важным вопросом является определение основных ценообразующих факторов для объекта оценки. Основными из них в данном случае можно назвать месторасположение объекта, его назначение, сегмент рынка, плотность застройки участка, конструктивные особенности имеющихся зданий и сооружений. При этом одновременно учитываются как особенности объектов капитального строительства, так и земельного участка, что ставит величину налогооблагаемой базы в прямую зависимость от

фактического состояния недвижимого объекта в целом, уровня его реальной доходности.

Одной из трудностей введения налога на единый объект недвижимости становится расчет ставки налога, обеспечивающей достаточный объем налоговых поступлений, но не приводящей к росту налогового бремени как для бизнеса, так и для физических лиц. Однако вероятное снижение величины налоговых поступлений от налога на недвижимость не символизирует сокращение доходов бюджетов. Снижение расходов организаций на уплату имущественных налогов позволит им большую часть средств направлять на функционирование компании. Появится возможность увеличить объем производства, с ростом которого возрастет объем выручки, а, значит, произойдет рост величины отчислений налога на добавленную стоимость и налога на прибыль. Увеличивая заработную плату, возрастет, соответственно, сумма налога на доходы физических лиц и страховые взносы во внебюджетные фонды.

Вопрос оценки кадастровой стоимости недвижимости является весьма актуальным. Расчет стоимости единого объекта недвижимости в качестве налогооблагаемой базы позволит решить ряд проблем, в частности: результаты кадастровой оценки будут носить объективный характер, устраняется проблема распределения затрат и доходов между элементами недвижимого комплекса, сократится ряд расходов государственных учреждений и предпринимателей, повысится качество учета и контроля объектов недвижимости, снизится налоговое бремя касательно налога на недвижимость, что поспособствует развитию бизнеса и снижению социальной напряженности. Введение новой базы для налога на недвижимость повлечет необходимость решения трудностей, связанных с расчетом налоговой ставки и налаживания связей между различными органами системы. Однако такие сложности характерны для любого процесса введения новых систем. Таким образом, совершенствование методики расчета налогооблагаемой базы для налога на недвижимость позволит как в некоторой степени упростить систему регистрации, контроля и учета объектов недвижимости, так и повысить уровень достоверности оценки и эффективности их налогообложения.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ:

1. Астраханцева И.А. Выбор налогооблагаемой базы для имущественных налогов в Российской Федерации [Электронный ресурс] // II Международный форум Финансового университета «В поисках утраченного роста». URL: <http://forum24.fa.ru/blog/?p=859> (дата обращения 20.02.2016).
2. Налоговый Кодекс Российской Федерации. Часть вторая от 05.08.2000 №117-ФЗ: принят ГД ФС РФ 19.07.2000. Действующая редакция от 13.07.2015.

**ПОДГОТОВКА ИННОВАЦИОННО-ОРИЕНТИРОВАННЫХ КАДРОВ
НА ОСНОВЕ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ПОТЕНЦИАЛА ИНТЕГРАЦИИ**

*Астана, Евразийский национальный университет
им. Л.Н. Гумилева*

Экономика Казахстана в своей новейшей истории испытывала влияние различных интеграционных форм развития. Во времена Советского Союза система подготовки кадров для социально-экономической системы была жестко подчинена потребностям отраслей экономики. Соответственно, имел место и баланс спроса и предложения как на рынке труда, так и на рынке образовательных услуг.

С развалом Союза и, соответственно, единой командно-административной экономики, было полностью разрушено и единое образовательное пространство. Каждая постсоветская страна решала самостоятельно проблемы восстановления и развития экономики, разом обрушившиеся социальные проблемы, включая и задачу поддержки национальных систем образования.

В Казахстане, возможно, ни одна из отраслей в период активной фазы формирования рыночных отношений, не была подвержена тотальному реформированию как система образования по всей ее цепочке, начиная от дошкольных форм воспитания и кончая высшим и средне-специальным образованием. Была разрушена и система переподготовки кадров на производстве, что являлось в свое время эффективным и адекватным дополнением к системе подготовки кадров в ВУЗах и ССУЗах. Однако самый сильный, на наш взгляд, удар был нанесен по системе профессионально-технической подготовки кадров, результаты которого отрасли и предприятия реального сектора экономики испытывают до последнего времени, и в особенности – на этапе индустриально-инновационного развития экономики.

Безусловно, что эти негативные тенденции в развитии системы подготовки кадров для экономики могли в значительной степени неблагоприятно сказаться на результатах предпринятой с начала 2000-х годов политики диверсификации экономики на инновационной основе. Поскольку, в соответствии с экономической теорией, что все более возрастающее несоответствие в количественно-качественном отношении фактора труда фактору капитала в виде инвестиций, и, наоборот, с неизбежностью приводит к потерям в росте производительности труда и, соответственно, к недостаточному экономическому росту, и в

последующем – к устойчивой стагнации экономики со всеми вытекающими социальными последствиями.

Поэтому в такой важной государственной программе модернизации сырьевой экономики как Стратегия индустриально-инновационного развития РК на 2003-2015 годы (СИИР), были сформированы соответствующие задачи по развитию кадрового потенциала предприятий и экономики в целом.

Надо признать, что не только эти задачи, но и вся программа СИИР реализовывалась неэффективно, и, во многом, из-за просчетов в менеджменте. Тем не менее, СИИР можно воспринимать как один из подготовительных этапов переходного периода к реальной индустриализации. В итоге она была сменена новой, уже пятилетней Государственной программой формированного индустриально-инновационного развития РК на 2010-2014 годы (ГПФИИР).

С учетом того факта, что не все из вышеперечисленных задач в части кадрового обеспечения диверсификации не была реализована в полной мере, в ГПФИИР был выделен специальный раздел 2.5 «Обеспечение квалифицированными кадровыми ресурсами», в котором, как можно видеть, функциональное наполнение более акцентировано направлено на реальные запросы диверсификации экономики.

Не ставя цели анализировать итоги первой пятилетки, отметим лишь, что в целом в рамках и этой госпрограммы не удалось в полной мере реализовать задачи, которые были связаны с формированием и в большей степени с реализацией инновационно-ориентированного кадрового потенциала.

На наш взгляд, одним из существенных, если не самым главным фактором явилось практически полное отсутствие межведомственной координации в решении этих вопросов: между в бытность Министерством труда и социальной защиты населения и Министерством образования и науки – в части сбалансированности спроса и предложения на рынке образовательных услуг, между в бытность Министерством индустрии и новых технологий как оператора ГПФИИР и Министерством труда и социальной защиты населения – в части сбалансированности спроса и предложения на рынке квалифицированных кадров, между Министерством индустрии и новых технологий и Министерством образования и науки – в части интеграции усилий по формированию Национальной инновационной системы (НИС) Казахстана.

С одной стороны, это есть проявления внутренних факторов.

С другой стороны, есть и проявления внешних факторов, связанных с особыми надеждами, возлагавшимися на подготовку инновационно-ориентированных кадров за рубежом, включая и

специалистов по инновационному менеджменту. В частности, по линии действующей с 1993 года программы «Болашак».

Понятно, что требовал своего решения вопрос о диспропорциях в направлениях обучения. В 1994–1997 гг. стипендия присуждалась, в основном, выпускникам экономических и гуманитарных факультетов казахстанских вузов. Выпускники технических факультетов были представлены в программе крайне мало.

Это было связано, прежде всего, с тем, что учебными планами технических специальностей предусматривалось изучение иностранных языков в меньшем объеме по сравнению с учебными планами экономических и гуманитарных специальностей. В этой связи с 2000 года претенденты с инженерным техническим образованием получили право принимать участие в конкурсе без учета требования о свободном владении одним из иностранных языков.

В 2005 году Глава государства в своем Послании объявил о необходимости ежегодного предоставления трем тысячам молодых и талантливых казахстанцев возможности обучения в ведущих учебных заведениях мира. Необходимость в увеличении количества стипендиатов была вызвана велением времени.

В условиях уже сформировавшейся рыночной экономики государство выбрало путь развития, основанный на модели конкурентоспособной экономики и устойчивом росте приоритетных для Казахстана отраслей с постоянно растущей потребностью в специалистах в области индустриально-инновационного развития, образования и науки, менеджмента, маркетинга, логистики, новых информационных технологий, реформирования жилищно-коммунального хозяйства и др. Для реализации поставленных задач Постановлением Правительства Республики Казахстан № 301 от 4 апреля 2005 года было учреждено Акционерное Общество «Центр международных программ».

В целом в рамках программы «Болашак» в период 2005-2014 гг. было выделено более 10 тысяч стипендий (табл. 1), при этом с 2011 года прекращено обучение по программе бакалавриат, что было связано с недостаточной эффективностью этого направления подготовки для экономики Казахстана, а также переориентацией подготовки на конкретные нужды в профессиональных кадрах уровнем не ниже магистрантов [1].

Анализ показывает, что в эти годы имеет место волновая динамика в подготовке кадров по техническому направлению: с 60% в 2006 году и даже 70,7% в 2009 году в общей численности по программе, до 21,2% в 2012 году и 24,5% в 2014 году. Другими словами, в последние 4 года масштабы подготовки инженерно-технических кадров снизилась.

В какой-то мере объяснение подобной тенденции, идущей вразрез с наращиваем усилий государства по диверсификации экономики, может заключаться в том, что программа «Болашак» начала реализовываться раньше, чем были приняты решения об инновационном развитии.

Таблица 1 - Присуждение международной стипендии «Болашак» в разрезе программ и направлений подготовки (2005-2014 гг.), чел.

Программа обучения	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	Итого
Бакалавриат	1243	441	97	636	419	543	0	0	0	0	3379
Магистратура	478	299	138	607	561	881	447	560	515	243	4729
Аспирантура	18	5	1	10	0	0	0	0	1	0	35
Клиническая ординатура	2	14	20	15	10	26	0	0	0	0	87
Докторантура	55	19	11	15	11	11	14	15	15	15	181
Стажировка	0	0	0	28	12	200	59	527	582	298	1706
Итого	1796	778	267	1311	1013	1661	520	1102	1113	556	10117
Направление обучения	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	Итого
Гуманитарное	856	265	181	632	277	721	322	769	705	318	5046
Продолжение таблицы 1											
Медицинское	128	47	25	55	21	55	11	99	116	102	659
Техническое	812	466	61	624	715	885	187	234	292	136	4412
Итого	1796	778	267	1311	1013	1661	520	1102	1113	556	10117

Источник:[1]

При разработке второй пятилетней Государственной программы индустриально-инновационного развития РК на 2015-2019 годы (ГПИИР) должен был быть учтен опыт реализации двух предыдущих программ. С одной стороны, в ГПИИР практически для всех рассматриваемых отраслей и секторов в перечне основных барьеров развития констатируется

«нехватка кадров соответствующей квалификации». С другой же стороны, среди основных направлений мер государственной поддержки приоритетных и отраслевых секторов по преодолению этих барьеров в части, касающейся кадрового обеспечения, постулируются человеческие ресурсы.

В программе отмечается, что в целях их развития будет продолжена работа по обучению руководства (топ-менеджеров) предприятий по вопросам повышения производительности и энергоэффективности. Будет продолжена работа по предоставлению грантов на привлечение высококвалифицированных иностранных специалистов, повышение квалификации инженерно-технического персонала за рубежом [2].

Понятно, что вопросы подготовки кадров отражены не в полной мере. На наш взгляд, в нее можно было бы включить такое направление деятельности, как информирование лиц, ищущих работу, о наличии подходящих им вакансий, и, при необходимости, оказание помощи в прохождении соответствующего обучения. Полезно было бы проанализировать данную программу для того, чтобы определить, являются ли предусматриваемые ею меры достаточными для достижения поставленных правительством целей [3, С. 37, 38].

Наряду с осуществлением политики диверсификации экономики, Казахстан вступил в процессы евразийской экономической интеграции вначале в форме Таможенного союза (ТС), затем – в переходной форме Единого экономического пространства (ЕЭП). По нашему мнению, максимального эффекта от интеграции можно было бы ожидать в случае вступления в интегрируемое сообщество стран с абсолютно диверсифицированной экономикой. И поскольку с неизбежностью эти процессы в настоящее время осуществляются практически параллельно, есть смысл взвешивать возможные приобретения и потери, соизмерять потенциал интеграции и возможные риски.

С заключением Договора об Евразийском экономическом союзе (ЕАЭС) появляется предметная основа заглянуть в ближайшую перспективу, чтобы вывести некоторые эмпирические оценки возможностей и рисков, и прежде всего, в соответствии с темой настоящего исследования, с точки зрения национального кадрового потенциала.

Прежде всего, процессы межгосударственной производственной кооперации создают реальную основу для расширения и углубления образовательных программ, при этом может быть сформировано поле для практического приложения знаний выпускников, чего сегодня нет по линии программы «Болашак».

Далее, процессы не лимитированного распространения практики формирования и развития, объединенного потенциал науки, образования и предприятий. В частности, российского опыта создания малых внедренческих предприятий при вузах и НИИ. Ведь весь мировой опыт показывает, что как раз малые предприятия являются тем звеном, которое связывает науку и промышленность. Они готовы взять на себя риск превращения идеи в высокотехнологичный коммерческий продукт: создание опытных образцов изделий, а также их малых серий. Без этого невозможно оценить, насколько перспективной окажется на рынке данная научная разработка и стоит ли ее вообще коммерциализировать. Именно эта начальная стадия отпугивает многие крупные компании: чтобы ввязываться в масштабные вложения, им нужны хотя бы какие-то гарантии успеха. Данная стадия НИОКР становится нишей малых инновационных фирм.

В России, отмечает Ю. Арутюнов, инновационная цепочка оказалась разорванной: между наукой и промышленностью отсутствовало важнейшее звено - малые предприятия, готовые взять на себя самую рискованную, начальную стадию коммерциализации.

В целях исправления ситуации в России принят закон, позволяющий создавать малые предприятия инновационной направленности. Малые предприятия при вузах и НИИ, имеющие крупные научные достижения и соответствующий кадровый потенциал, должны взять на себя разработку высокотехнологичной продукции и обеспечить ее продвижение на отечественный и мировой рынок. Такие предприятия могут стать не только исполнителями, но и координаторами научно-исследовательских и опытно-конструкторских [4, С. 187, 188].

Также имеют место возможности повышения качества подготовки кадров в системе образования Казахстана на основе развития процессов интернационализации образования и кооперации учебных заведений в их ориентации на конкретных потребителей образовательных услуг. В частности, российский опыт создания консорциумов вузов.

В настоящее время в высокотехнологичной корпорации ГК «Росатом» существует консорциум ВУЗов, который является институциональным механизмом взаимодействия ВУЗов, ГК «Росатом» и стран-партнеров. Целью функционирования консорциума является формирование эффективной корпоративной системы подготовки квалифицированных кадров для выполнения задач высокотехнологичной корпорации, а также создания эффективной инновационной системы атомной отрасли и реализации инновационных проектов на основе интеграции научного, образовательного и инновационного потенциала. В состав консорциума ВУЗов корпорации входит 13 учебных заведений и научно-исследовательских институтов. Функционирование данного

института происходит при активном участии международных организаций и бизнес среды. Создание подобных консорциумов позволяет решить проблему дефицита квалифицированных кадров.

Так, в 2014 г. 60% высокотехнологичных кадров для консорциума было воспроизведено благодаря функционированию данной институциональной структуры [5].

Вместе с тем эти и другие направления позитивных возможностей от интеграции содержат в себе и определенные риски. *По нашему убеждению, важно взвешивать потенциальные риски*, поскольку они могут быть связаны с потерями не столько финансовыми, а сколько с качественными и количественными показателями развития системы образования и подготовки кадров. Ведь подготовка, формирование и развитие кадрового потенциала имеют характер необратимых процессов. В частности, риски могут иметь место по линии производственной кооперации, и во многом их потенциал определяется степенью излишнего ускорения в решении исключительно важных аспектов интеграции, требующих серьезных научно-методических исследований.

Так, в реализацию концепта производственной кооперации государств-членов ЕЭК в начале 2015 года был подготовлен проект Основных направлений промышленного сотрудничества (ОНПС). На наш взгляд, нет смысла говорить о том, настолько этот вопрос важен по степени ответственности сторон за принимаемое решение.

Вместе с тем, подготовленный в сжатые сроки ЕЭК документ не раскрывает реальной ситуации промышленного развития каждого отдельно взятого государства-члена Союза, без чего, по нашему убеждению, невозможно очертить и сам предмет промышленного сотрудничества, в качестве базы обоснования основных положений принята не в полной мере актуальная информации, а также второстепенные по научной значимости исследования.

Так, одна из работ связана с исследованием проблематики цепочек добавленной стоимости, что можно было воспринимать как обоснование необходимости восстановления межпроизводственных связей времен командно-административной экономики.

Другая – ориентирует на развитие ЕАЭС с учетом мнений бизнес-сообщества лишь одной страны – Беларуси. В частности, в анализе потенциала промышленного сотрудничества уровень межстрановой кооперации в ЕАЭС оценен по результатам опроса 390 белорусских предприятий. При этом опрос казахстанских предприятий не проводился. Другими словами, результаты являлись односторонними, не учитывающими мнение бизнес-сообществ стран-участниц.

Наряду с этим, анализ приводится по общему рынку ЕАЭС, что не дает полного представления о текущей ситуации в промышленности отдельных государств-членов Союза. При этом практически не учтены

позиции вновь вступающих стран - Армении и Кыргызстана, а также в целом по всему проекту.

В анализе отсутствуют проблемы и барьеры, слабые стороны существующей кооперации, что должно было стать платформой для определения необходимых целей и задач, основных направлений и в последствии мер и инструментов поддержки промышленной кооперации. И самое главное, - концепция не предлагает реальных механизмов и инструментов, что должно являться основой для выработки гарантий реализуемости ОНПС.

По мнению экспертов АО «Казахстанский институт развития индустрии», перечни приоритетных видов экономической деятельности, чувствительных товаров и проектов производственной кооперации, будучи приложенными к проекту ОНПС, заимствованы из Решения №40 Совета ЕЭК. Последнее было принято за год до подписания Договора о ЕАЭС, то есть до закрепления государствами в тексте Договора о ЕАЭС своих намерений по глубине и скорости интеграции в соответствующих отраслях. Следует отметить, что Решение №40 было разработано исходя из планов осуществления скоординированной политики. Однако, в последующем, как известно, государства-члены договорились об осуществлении самостоятельной промышленной политики, что и легло за основу подписанного Договора о ЕАЭС.

Таким образом, с одной стороны, согласование государствами-членами предложенного варианта ОНПС противоречило бы принятым установкам между сторонами Союза.

С другой стороны, внесенные проектом перечень по приоритетным видам экономической деятельности и перечень чувствительных товаров не имеют под собой базы научно-методического обоснования. При этом эти перечни не были предварительно согласованы с государствами-членами Союза, по крайней мере, с Казахстаном.

Наряду с этим, из пункта 16 раздела V «Принцип исчерпания исключительного права на товарный знак, товарный знак Союза» Протокола об охране и защите прав на объекты интеллектуальной собственности (Приложение № 26 к Договору о ЕАЭС) вытекает, с одной стороны, возможность использования в Казахстане более высокие по качеству и технологическим параметрам объекты интеллектуальной собственности других государств-членов Союза.

Однако, с другой стороны, эта возможность определяет и риски для наращивания собственной конкурентоспособности, поскольку, как известно, значительная часть отечественной продукции мало- или совсем не конкурентоспособны не только на мировых рынках, но и на рынке ЕАЭС.

Таким образом, на наш взгляд, риски от этих и им подобных перекосов создают основу для отхода от четких принципов экономической интеграции, со всеми вытекающими последствиями, - как мы уже

подчеркивали выше, - необратимого характера для диверсификационной политики, проводимой в Казахстане, том числе и для интеграционных инициатив по линии формирования кадрового потенциала для инновационной экономики.

Вместе с тем, проведенное исследование состояния системы образования и подготовки кадров в Казахстане, ее разрыв от реальной потребности социально-экономической системы, отсутствие взаимосвязей с научной сферой деятельности показывает, что процессы формирования инновационно-ориентированного кадрового потенциала сложно направить в русло эффективных результатов вне позитивного влияния процессов экономической интеграции как в мировое экономическое сообщество, так и в субрегиональные объединения государств.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ:

1. Сайт АО «Центр международных программ» - Режим доступа: <http://www.bolashak.gov.kz>.
2. Указ Президента Республики Казахстан от 1 августа 2014 года № 874 «О Государственной программе индустриально-инновационного развития Республики Казахстан на 2015-2019 годы».
3. Оценка Всемирным банком государственных программ индустриально-инновационного развития 2010-2014 гг. и 2015-2019 гг. в Казахстане. Отчет по программе совместных исследований WorldBankGroup, 2015. – 82 с.
4. Арутюнов Ю. Расширение возможностей вузов и научных организаций по созданию высокотехнологичных предприятий // Экономические науки, № 4 (101), 2013. – С. 185-189.
5. Сычев А., Никитенко И. Механизм воспроизводства кадрового потенциала для целей инновационного развития высокотехнологичных корпораций // Проблемы современной экономики, №4 (52), 2014. – С. 414-415 – Режим доступа: <http://www.m-economy.ru/art.php?nArtId=5247>.

УДК 338.36

Е.С. Балашова, Е.А. Громова

МОДЕЛЬ СОВРЕМЕННОЙ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ СИСТЕМЫ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

*Санкт-Петербург, Санкт-Петербургский политехнический
университет Петра Великого, Институт промышленного
менеджмента, экономики и торговли*

Понятие «производственная система» объединяет в себе: методы, модели, инструменты, концепции и подходы к управлению и организации производства. Поэтому на развитие производственных систем промышленного предприятия повлияло множество факторов и

современная производственная система воплотила в себе результаты многолетней эволюции.

В настоящее время, характеризующееся экономической нестабильностью и ожесточающейся международной конкуренцией, приобретает особую актуальность построение эффективной производственной системы, отвечающей требованиям современности. В условиях недостатка инвестиций на первый план выходит рациональное управление внутренними резервами предприятия. Современное ресурсное управление зиждется на одновременном достижении минимизации затрат, повышении качества продукции, принципе «just in time» и максимизации прибыли [1]. Японский опыт организации производства является одной из вариаций основ современной промышленной производственной системы. Основной идеей бережливого производства (lean production) является повышение эффективности деятельности предприятия за счет имеющихся ресурсов на основе непрерывного совершенствования всех процессов на предприятии.

На текущем этапе развития организации производства подчеркивается значимость процессов, происходящих на производстве. Процессно-ориентированный подход к управлению организацией, базирующийся на комбинации двух стратегий: управление эффективностью бизнеса и управление затратами [2], становится определяющим в современных условиях. Таким образом, можно сформулировать определение современной производственной системы как способ организации производства, основанный на использовании методов повышения производительности труда с низкой капиталоемкостью, обращенный непосредственно на процесс и, в результате, дающий ощутимый экономический эффект за счет рационального расходования, имеющихся у предприятия ресурсов.

Далее необходимо выделить ряд характерных особенностей современных производственных систем. На основании тематических статей, научных работ, экспертных мнений и в соответствии с внедренными производственными системами на ведущих российских предприятиях сформирован следующий перечень:

1. гибкость, непрерывная адаптация к постоянно изменяющимся условиям внешней среды;
2. обеспечение потребностей конечного потребителя;
3. привлечение высококвалифицированных кадров, применение полушаблонного и творческого труда;
4. работники принимают участие в организации производства, высокий моральный дух;
5. устойчивое развитие;
6. расширение и усложнение хозяйственных связей;
7. взаимодействие научно-технических достижений и производства;

8. инновационность.

Каждая из выделенных особенностей максимально влияет на формирование модели производственной системы промышленного предприятия на современном этапе развития. Так же каждая особенность в отдельности способна определить производственную систему. Но для построения наиболее достоверной модели системы требуется более качественно ранжировать критерии согласно их нормированным весам. Для этого применяется метод анализа иерархий (табл. 1).

Таблица 1 - Реализация метода анализа иерархий, основанная в большей степени на экспертных оценках [3], [4], [5], [6].

	1	2	3	4	5	6	7	8	средн ее геоме триче ское	норм иров анны е веса крит ериев
1	1	6	6	3	6	8	10	10	5,18	39,71 %
2	0,17	1	1	0,25	1	3	6	6	1,21	9,25%
3	0,17	1	1	0,25	1	3	6	6	1,21	9,25%
4	0,33	4	4	1	4	6	9	9	3,18	24,35 %
5	0,17	1	1	0,25	1	3	6	6	1,21	9,25%
6	0,13	0,33	0,33	0,17	0,33	1	4	4	0,58	4,43%
7	0,10	0,17	0,17	0,11	0,17	0,25	1	1	0,24	1,88%
8	0,10	0,17	0,17	0,11	0,17	0,25	1	1	0,24	1,88%
Сумма	2,16	13,67	13,67	5,14	13,67	24,5	43	43	13,04	100%
Собстве нное число Lmax	0,86	1,26	1,26	1,25	1,26	1,08	0,81	0,81	8,60	
									Инде кс согла сован ности оцено к	8,57%
									Отно шени е согла сован ности	6,08%

Таблица 2 - Шкала относительной важности

Определение	Значение
Равная важность	1
Умеренное превосходство	3
Существенное превосходство	5
Значительное превосходство	7
Очень сильное превосходство	9,10
Промежуточное решение между двумя соседним суждениями	2,4,6, 8

На основании, полученных результатов, можно сделать вывод о том, что наиболее целостной модели современной производственной системы промышленного предприятия характерны:

- ✓ гибкость и адаптивность;
- ✓ вовлеченность персонала в процесс: от высшего руководства до рабочих и высокая мотивация;
- ✓ привлечение высококвалифицированных и креативных сотрудников;
- ✓ ориентация на конечного потребителя;
- ✓ устойчивость развития системы.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ:

1. Балашова Е.С., Юрьев В.Н. Экономический механизм и инструментарий ресурсного менеджмента промышленного предприятия. – СПб. : Изд-во Политехнического университета – 2014. – 240 с.;
2. Процессно-ориентированное бюджетирование. URL: <http://proces.biz/ABB/index.html> (дата обращения: 04.03.2016);
3. Производство и производственные системы: понятие, закономерности и их виды. URL: <http://fb.ru/article/232632/proizvodstvo-i-proizvodstvennyie-sistemyi-ponyatie-zakonomernosti-i-ih-vidyi> (дата обращения: 04.03.2016);
4. Гончаров В. И. Менеджмент. — Минск: Современная школа, 2010. — 640 с.;
5. Гончар К.Р., Кузнецова Б.В. Российская промышленность на этапе роста: факторы конкурентоспособности фирм. – М.: Вершина, 2008.;
6. Производственная система «Росатом». URL: <http://www.rosatom.ru/aboutcorporation/actualproject/> (дата обращения: 05.03.2016).

УДК 338.24

Р.О. Рец

ВЛИЯНИЕ ЦЕНОВОЙ ПОЛИТИКИ НА ЭКОНОМИЧЕСКУЮ БЕЗОПАСНОСТЬ ОАО «РЖД»

Санкт-Петербург, Санкт-Петербургский политехнический университет Петра Великого, Институт промышленного менеджмента, экономики и торговли, Международная высшая школа управления

Введение. ОАО «РЖД» является естественным монополистом в сфере грузовых и пассажирских железнодорожных перевозок, и поэтому

задаёт общий тон тарификации услуг в этой области. Правительство Российской Федерации, безусловно, оказывает непосредственное влияние на ценовую политику холдинга РЖД, так как компания фактически является государственной корпорацией. В Стратегии развития железнодорожного транспорта в Российской Федерации до 2030 года (*далее* – Стратегия), которая утверждена распоряжением Правительства № 877-р от 17.06.2008 г. [1], прямо указывается на необходимость совершенствования системы государственного регулирования тарифов на железнодорожном транспорте. Особое внимание уделяется созданию такой модели государственного регулирования рынков услуг железнодорожного транспорта, которая обеспечивала бы развитие механизмов саморегулирования и ценовой конкуренции в потенциально-конкурентных сегментах деятельности железнодорожного транспорта.

Цель работы – оценка степени влияния ценовой политики на экономическую безопасность холдинга РЖД и её восприятие потребителем железнодорожных услуг.

Результаты.

В целях приведения действующей системы государственного регулирования тарифов на железнодорожном транспорте в соответствии с современными экономическими условиями назрела объективная необходимость её пересмотра, и среди прочих – главными являются вопросы формирования устойчивой доходной базы холдинга РЖД, независимой от изменения структуры перевозок грузов, и создания равно выгодных тарифно-экономических условий для всех участников перевозочного процесса [2].

На сегодняшний день в компании ОАО «РЖД» используется развитая и современная система тарификации цен, но если раньше в основном это касалось сезонных изменений тарифов, то есть цены на билеты были разными в зависимости от времени года, то с начала 2015 года дочерняя компания РЖД «Федеральная пассажирская компания» ввела новые правила расчета цен на билеты – «динамическое ценообразование». Теперь, при расчёте цен на билет будет учитываться не только время года, но и спрос на данный рейс, количество оставшихся мест в вагоне, дни недели и объёмов перевозок. Стоит отметить, что данная система тарификации уже давно и с успехом используется в Европе.

Также, ставка РЖД на высокоскоростное сообщение уже начала приносить свои плоды – летом 2015 года холдинг при помощи скоростных поездов впервые перевёз между Санкт-Петербургом и Москвой больше пассажиров, чем авиакомпании. За 8 месяцев 2015 года холдинг РЖД перевез на скоростных поездах между Петербургом и Москвой 2,603 млн. человек. А авиакомпании за то же время обслужили 2,538 млн. человек, что на 13% выше уровня прошлого года. Иными словами, спрос на спрос

на скоростные железнодорожные пассажирские перевозки («Сапсан») рос вдвое быстрее, чем на авиарейсы [3].

В самой компании ясно осознают важность ведения правильной ценовой политики и на данном этапе выделяют такие основные риски как отсутствие государственных решений в области нормативного и тарифного регулирования, а также отсутствие долгосрочных решений по тарифной политике и государственной поддержке. Для развития в этом направлении холдингом будут предприниматься такие меры, как совершенствование тарифной политики, взаимодействие с государственными органами по вопросам подготовки нового прейскуранта на грузовые перевозки, совершенствования гибкой тарифной политики, дерегулирования тарифов в конкурентных сегментах рынка [4].

Вывод. Важнейшими задачами железнодорожного транспорта является обеспечение устойчивой работы железных дорог, доступности, высокого качества предоставляемых услуг, снижение совокупных народнохозяйственных затрат на перевозки пассажиров и грузов, удовлетворение растущего платежеспособного спроса [5]. Для решения этих задач и обеспечения экономической безопасности компании важность и актуальность вопроса о ценовой политики трудно переоценить.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ:

1. Распоряжение П. Р. Ф. от 17.06. 2008 № 877-р «О Стратегии развития железнодорожного транспорта в Российской Федерации до 2030 года» (вместе с «Планом мероприятий по реализации в 2008–2015 годах Стратегии развития железнодорожного транспорта в Российской Федерации до 2030 года») //Электронный доступ: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_92060 [In Russian: The order of the Government of the Russian Federation of 17.06. 2008 No. 877-r" About Strategy of development of railway transport in the Russian Federation till 2030"]. – 2008.
2. Грудинина К.А. О государственной тарифной политике и её влиянии на экономическую устойчивость и повышение конкурентоспособности транспортных компаний – 2014.
3. Сологуб А. РЖД перевезли между Петербургом и Москвой больше пассажиров, чем авиакомпания //Электронный доступ: http://www.dp.ru/a/2015/09/14/Sapsani_obgonjajut_samole/ . – 2015.
4. Стратегия развития холдинга "РЖД" на период до 2030 года (основные положения) //Электронный доступ: http://doc.rzd.ru/doc/public/ru?STRUCTURE_ID=704&layer_id=5104&refererLayerId=5101&id=6396/ . – 2014.
5. Метелев С.Е. Национальная безопасность и приоритеты развития России: социально-экономические и правовые аспекты. -М.: ЮНИТИ-ДАНА – 2006.

ТЕНДЕНЦИИ НА РЫНКЕ СЛИЯНИЙ И ПОГЛОЩЕНИЙ В РОССИИ

Санкт-Петербург, Санкт-Петербургский политехнический университет Петра Великого, Институт промышленного менеджмента, экономики и торговли, Международная высшая школа управления

В 90-х годах 19 века основные принципы развития компаний – компактность, гибкость и маневренность сменились ориентацией на быстрый рост и экспансию. Наиболее популярным источником расширения стали сделки по слиянию и поглощению компаний (М&А) [1]. Процесс организации сделок М&А начал развиваться в 19 веке. На протяжении всего существования данного явления выделяют подъемы и спады в реализации сделок. Отмечают волнообразный характер развития этого процесса [5]. Выделяют несколько волн, характеризующих процесс слияний и поглощений [2]:

- 1887-1904 гг. Первая волна слияний приходится на конец 19 века. Именно в этот период условия для ведения бизнеса становятся неблагоприятными из-за изменения законодательства, это стало одной из причин укрупнения предприятий. Появляются монополии, которые манипулируют предложением товаров и услуг на рынке, таким образом, влияя на рыночные цены. Это обеспечивает монополиям высокую прибыль.

- 1916-1929 гг. Сделки по слиянию и поглощению приводят к появлению олигополий, что означает, что на рынке доминирует небольшое количество фирм. Новое антимонопольное законодательство регулирует создание монополий, как результат – их число сокращается. На рынке существует тенденция создания М&А вертикального типа.

- 1965-1970 гг. В 60-е года 20 века пик осуществления сделок слияний и поглощений приходится на конгломераты. Диверсифицированные компании создавались и раньше (20-е годы 20 века), но в то время это было вызвано милитаризацией экономики. В 60-е годы М&А осуществляются на коммерческой основе. В 70-е годы интерес компаний начинает вызывать сфера электроники и телекоммуникаций.

1981-1989 гг. В этот период доля конгломератов на рынке становится меньше. Компании, входящие в конгломераты, не приносят участникам прибыли, независимые предприятия показывают результаты лучше, чем диверсифицированные компании. В 74% случаев сделки по покупке, проводимые конгломератами, заканчиваются неудачей. Разрушение диверсифицированных компаний сопровождается появлением новых фирм. На рынке преобладают враждебные поглощения. В этот период

происходит смягчение антимонопольного законодательства, поэтому преобладают горизонтальные М&А. Конгломераты становятся непопулярными, но все же некоторые из них продолжают существовать.

1992-2000 гг. (1 этап) В это время в условиях изменяющейся рыночной среды годы причиной слияний и поглощений становится стремление к стабильности. Популярными являются горизонтальные слияния. В конце 20-го века интерес компаний вызывает М&А финансовых институтов. Причиной слияний и поглощений в финансовой сфере является глобализация экономики и создание валютного и европейского экономического союзов. Происходит сближение банковского и страхового рынков [3]. 2003-2007 гг. (2 этап) Происходит дальнейшая концентрация транснационального капитала. Формируется единое финансово-информационное пространство, образуются глобальные финансовые монополии. Осуществляется перегруппировка сил на финансовом рынке [4].

Рассмотрев основные этапы развития рынка слияний и поглощений [6], проанализируем российский рынок М&А на современном этапе.

Рынок М&А в России начал свой рост в 2003 году, в этот период сумма сделок достигла 18,5 млрд. долларов. До этого момента рынок слияний и поглощений находился на этапе становления. Своего максимума российский рынок, как и мировой рынок М&А, достиг в 2007 году. После рынок начал свое двухлетнее падение, но в 2012 году «Роснефть» купила ТНК-ВР за 56 млрд. долларов и был установлен новый рекорд стоимости. В 2014 году рынок начал движение вниз, которое продолжается и сейчас. Анализируя развитие рынка с 2005 по 2015 года, можно выделить некоторые особенности и позитивные изменения, произошедшие с рынком М&А в нашей стране:

- Диверсификация. Если в 2005 году на рынке РФ преобладали М&А в нефтегазовом секторе, металлургии и горнодобывающей промышленности, то в 2014 году для сделок, совершаемых в этих секторах, сократилась с 78 до 37 % от общей суммы сделок (с \$31,6 до \$25,9 млрд.). Доля крупных сделок с в общем объеме рынка слияний и поглощений также сократилась. Если в 2005 году на 10 сделок приходилось 72% инвестиций, то сейчас не более 36%.

- Прозрачность. Данная характеристика рынка слияний и поглощений говорит о раскрытии сумм сделок. Еще 10 лет назад информация по раскрытию суммы была доступна только по 30% сделок. Сейчас этот показатель вырос на 41%. Катализатором данной тенденции стало два основных фактора: улучшение управления на корпоративном уровне и развитие деловых СМИ.

- Преобладание сделок внутри страны. В 2011 году на российском рынке проявилась тенденция с преобладанием внутренних сделок на рынке М&А в РФ. Это объясняется сокращением доли сделок с иностранными

активами. Доля внутренних сделок М&А выросла с 68% до 79% в общем объеме рынка.

Кроме позитивных тенденций, преобладающих на рынке слияний и поглощений в РФ выделим и некоторые негативные черты, тормозящие развитие данного рынка:

- Рынок М&А в РФ существенно отстает от мирового, его доля составляет 2,2%;
- Процесс осуществления сделки на российском рынке занимает больше года;
- Участники российского рынка часто пытаются осуществить сделку без посредников и без финансовой экспертизы;
- Нехватка финансовых ресурсов и ограниченный доступ к ним;
- Плохое качество финансовой информации.

Суммируя вышесказанное, можно сделать вывод о том, что несмотря на совершенствование российского рынка, остается огромное количество возможностей для его дальнейшего развития. В конечном итоге, развитие рынка позволит увеличить результативность сделок и извлекать из них максимальную выгоду.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ:

1. Финансово-кредитный энциклопедический словарь.- М.: Финансы и статистика. Под общ. ред. А.Г. Грязновой. 2003
2. Шевчук Д. А. Корпоративные финансы. М.: ГроссМедиа, 2008. С. 4.
3. Ендовицкий Д.А., Соболева В.Е. Экономический анализ слияний и поглощений компаний: науч. изд. М., 2008
4. Дежина Н. А. Современные тенденции формирования рынка корпоративного контроля в Российской Федерации [Текст] / Н. А. Дежина // Молодой ученый. - 2014. - №20. - С. 262-267
5. Рынок слияний и поглощений в России в 2014 году [Электронный ресурс]: электронный журнал.2015. www.kpmg.ru (дата обращения 09.03.2016).
6. Е.Р. Счисляева, А.В. Арфеев. Международный бизнес. Учебное пособие. СПб.: Издательство Политехнического Университета, 2006.

УДК 338

О.И. Гнездилова, Е.С. Балашова

ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ГОСУДАРСТВЕННОГО МЕХАНИЗМА СТИМУЛИРОВАНИЯ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ

*Санкт-Петербург, Санкт-Петербургский политехнический
университет Петра Великого, Институт промышленного
менеджмента, экономики и торговли*

Необходимость инвестиционно-инновационного развития
российской экономики становится очевидной в условиях глобализации и

находит свое отражение в документе "Прогноз долгосрочного социально-экономического развития РФ на период до 2030 года". Согласно данной концепции существует три различных сценария экономического развития в долгосрочной перспективе: консервативный (энергосырьевой), инновационный и форсированный. В соответствии со вторым планируется усиление инновационной и инвестиционной направленности экономического роста: масштабная модернизация транспортной системы, рост технологической конкурентоспособности, увеличение доли высокотехнологичных отраслей и экономики знаний [1].

В настоящее время одной из ключевых проблем в инвестиционном сотрудничестве России с зарубежными странами остается невысокий уровень благоприятности инвестиционного климата. По данным рейтинга Всемирного банка "Doing Business 2015", Россия занимает 51 место среди 189 стран мира, улучшив свое положение на 61 позицию за 2013-2015 гг. [2]. Однако, проанализировав критерии, по которым оценивается степень благоприятности условий для предпринимательской деятельности, можно сделать вывод о том, что сильные стороны России не изменились - простота регистрации собственности (8-е место) и обеспечение исполнения контрактов (5-е место). Сократить отставание от ведущих стран мира удалось в основном за счет улучшения ситуации с подключением к системе электроснабжения, что объясняется пересмотром методологии. Появился новый индекс надежности электроснабжения и прозрачности тарифов, по которому Россия получила максимальные 8 баллов. В целом сохраняется высокий уровень бюрократии: для получения разрешения на строительство (119-е место) предпринимателям необходимо пройти 19 процедур, что в среднем занимает 244 дня. По показателю легкости ведения международной торговли Россия занимает 170-ое место: финансовые расходы и временные затраты, необходимые для экспорта и импорта, значительно выше, чем в большинстве стран.

По некоторым важным макроэкономическим показателям и индикаторам, характеризующим уровень развития инноваций, Россия также заметно отстает от развитых стран. Большинство российских организаций обладают низкой инновационной активностью. В соответствии с данными национального исследовательского университета "Высшая школа экономики", совокупный уровень инновационной активности предприятий в 2014 году составил 9,9%, в 2013 году - 10,1%, в то время как в Израиле в 2013 году - 75,2%, ЮАР - 73,9%, Германии - 66,9%, Люксембурге - 66,1%, Канаде - 63,5% [3]. Инновационная активность организаций является одним из ключевых показателей, характеризующих инновационное развитие страны. Потребность в ее повышении является обоснованной и предусматривает реализацию соответствующих государственных мероприятий по поддержке и поощрению инноваций.

Меры государственной поддержки инновационной деятельности, исходя из Федерального закона от 23 августа 1996 г. № 127-ФЗ "О науке и государственной научно-технической политике" (глава IV.1), можно выделить через следующие формы:

- прямые методы регулирования (финансовое обеспечение - выделение субсидий, субвенций, дотаций; грантов; софинансирование инновационных проектов, формирование совместных предприятий; создание научно-производственных комплексов и т.д.);
- косвенные методы регулирования (предоставление льгот по уплате налогов, сборов, таможенных платежей; политика протекционизма; полное или частичное освобождение от налогов - налоговые каникулы и т.д.);
- правовое регулирование (нормативно-правовые акты в области регулирования инновационной деятельности; формирование платежеспособного спроса на инновационную продукцию; страхование рисков).

Используя методы прямого регулирования, государство вносит краткосрочные преобразования, которые адаптированы к текущим приоритетам общества. Как правило, государственное финансирование носит периодический характер, так как размеры выделяемых средств на поддержку инновационных процессов часто зависят от финансовой стабильности государства и уровня поступления в бюджет доходов от экспорта сырья [4]. Необходимо отметить, что во многих экономически и промышленно развитых странах наблюдается сокращение прямого вмешательства государства в инновационную деятельность. Анализ некоторых европейских стран показывает, что основную долю затрат на НИР несет частный бизнес, негосударственные организации и университеты. В 2008-2012 гг. доля частного бизнеса в финансировании НИР в Швеции составила 76% от общего объема финансирования данной сферы, США - практически 75%, Ирландии - 72%, Финляндии - 70%, в то время, как в России - около 28% в 2013 году [5]. На основе исследования, проведенного коллективом авторов, можно сделать вывод о том, что существенными отрицательными аспектами государственного финансирования инноваций в России являются недостаток информации о существующих механизмах поддержки, излишняя бюрократизация процедур и завышенные требования государства по софинансированию проектов [6].

Действие косвенных методов осуществляется за счет налогового механизма, который предусматривает предоставление налоговых льгот и преференций хозяйствующим субъектам, реализующим инновационные проекты или осуществляющим венчурные вложения. Налоговое стимулирование инноваций принято связывать с уровнем налоговой нагрузки в стране. По мнению некоторых экспертов, чем ниже уровень налоговой нагрузки, тем лучше условия для стимулирования

инновационных процессов. Согласно данным Министерства финансов России о структуре налоговых доходов консолидированного бюджета РФ в 2011-2014 гг. (в % к ВВП) существенную долю составил налог на добычу полезных ископаемых (НДПИ - в среднем 3,89%) и вывозные таможенные пошлины на нефть, газ и нефтепродукты (7,92%). Необходимо отметить, что уровень налоговой нагрузки на экономику в целом сопоставим с аналогичным показателем по странам - членам ОЭСР (в 2012 г. в России - 35,00% к ВВП; средний уровень в странах ОЭСР - 34,92% к ВВП) [4].

Налоговое стимулирование инновационно-инвестиционной активности обеспечивается в основном за счет льгот по НДС, налогу на прибыль, налогу на доходы физических лиц, путем создания технико-внедренческих и особых экономических зон, предоставлением инвестиционного кредита, установлением специальных налоговых режимов, стимулированием страхования и кредитования инновационного бизнеса.

В развитии мотивации предпринимательских кругов к инновационной деятельности важная роль отводится нормативным документам, которые определяют главные направления преобразований в сфере инноваций и регулируют общественные отношения в этой области. Исследуя действующую законодательную базу, можно прийти к выводу о том, что структура федеральных источников правового регулирования инновационных процессов характеризуется бессистемностью, фрагментацией и отсутствием четко выраженного курса государственной инновационной политики. На федеральном уровне не существует единого консолидирующего закона об инновационной деятельности, что порождает возникновение трудностей в изучении и применении имеющихся документов. В настоящее время ключевым программным документом является Стратегия инновационного развития РФ на период до 2020 года, утвержденная распоряжением Правительства РФ от 8 декабря 2011 года № 2227-р. Она носит комплексный характер и устанавливает рамки правовых, экономических и организационных условий развития инновационной и научной деятельности в России. Фактически полученные результаты в рамках Стратегии свидетельствуют о том, что она не решает ряд важных вопросов: отсутствие регулярного взаимодействия бизнес-структур и научного сектора, нехватка высококвалифицированных кадров, неготовность рынка к инновациям и т.д.

На основе проведенного исследования комбинация методов прямого, косвенного и правового стимулирования в рамках единой государственной инновационной политики представляется целесообразной. Это объясняется тем, что применение только одного из методов нельзя рассматривать как достаточное условие для регулирования инновационных процессов. Соотношение применения методов зависит от сложившейся экономической ситуации в стране и действующей концепции

социально-экономического развития на долгосрочную перспективу. Результаты данной работы можно сформулировать через следующие рекомендации и выводы по оценке эффективности государственного механизма стимулирования инновационного развития российской экономики:

1. В рамках метода прямого регулирования инноваций приоритетной и перспективной является поддержка в форме государственно-частных партнерств (ГЧП). Благодаря совместному участию государства и частных бизнес-структур в процессах финансирования инновационных проектов происходит внедрение новых технологий, снижается доля государственного финансирования, усиливается контроль за выполнением производственных процессов, а также улучшаются условия для коммерциализации научных результатов. Следует отметить, что для более активного стремления частного бизнеса к сотрудничеству необходимо обеспечить четкую систему распределения прав на объекты инновационной и интеллектуальной собственности, поскольку часто именно этот отрицательный аспект ГЧП останавливает инвестора. В системе прямых методов государственной поддержки инновационных процессов важное место занимают мероприятия по стимулированию регулярного взаимодействия и кооперации бизнес-структур и научного сектора. Негативные последствия игнорирования такой кооперации выражаются, с одной стороны, в нежелании бизнеса финансировать исследования, с другой, - отсутствии возможности доведения передовых научных идей до промышленности и коммерциализации научных разработок.

2. Для того, чтобы добиться существенных результатов в экономической деятельности, необходимо рассмотреть пути уменьшения налоговой нагрузки на бизнес и модернизации системы налогового администрирования. По нашему мнению, представляется возможным и эффективным уменьшение ставки по налогу на прибыль организаций, которые инвестируют в основной капитал. С помощью такой корректировки можно достигнуть повышения конкурентоспособности компаний реального сектора экономики посредством увеличения собственной ресурсной базы за счет уменьшения прибыли до налогообложения.

3. Существует необходимость упорядочения нормативно-правовых актов, регламентирующих инновационные процессы. Важной проблемой является недостаточная проработанность нормативной и правовой базы, поскольку действующая поддержка инноваций нередко приводит к следующим последствиям: равными льготами могут воспользоваться как высокотехнологичные компании, так и организации, маскирующие свой конечный продукт труда под инновационный (соответствующим названием, упаковкой и т.д.).

Разработанный комплекс предложений по совершенствованию государственного регулирования инновационных процессов (внесение изменений в Налоговый кодекс, систематизация законодательной базы в сфере инновационной деятельности, наиболее эффективное использование прямых методов регулирования) позволит создать для российских организаций реальные побудительные мотивы для разработки и внедрения инновационных проектов, следствием чего выступит увеличение доли отечественной высокотехнологичной продукции и совокупного уровня инновационной активности в стране.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ:

1. Прогноз долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2030 года (разработан Минэкономразвития России) [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://www.consultant.ru>
2. The World Bank Group: Doing Business 2015. [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://gtmarket.ru/news/2015/10/28/7261>
3. Индикаторы инновационной деятельности: 2015: статистический сборник. - Национальный исследовательский университет "Высшая школа экономики" [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://www.hse.ru>
4. А.С. Алисенов. Налоговое стимулирование инноваций в экономике России: монография. - Москва: Проспект, 2015. - 128 с.
5. Economic trend No 612. The office of National Statistics, UK, 2013
6. Д.С. Иванов, М.Г. Кузык, Ю.В. Симачев. Стимулирование инновационной деятельности российских производственных компаний: возможности и ограничения. - Форсайт Т.6.№2, 2012 [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://innovation.gov.ru/sites/default/files/documents/2014/25315/3921.pdf>
7. Налоговая нагрузка. [Электронный ресурс]. - Режим доступа: http://www.minfin.ru/ru/document/?id_4=62450

УДК 334:338

Л.В. Горяинова

МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ИССЛЕДОВАНИЯ ТРАНСФОРМАЦИИ ВЗАИМОДЕЙСТВИЙ ГОСУДАРСТВА И ФИРМ В ИННОВАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКЕ

Москва, РЭУ имени Г.В. Плеханова

Рассмотрение эволюции форм взаимоотношений государства и фирм основано на анализе концепций периодизации общественного развития. Практическая необходимость объяснения новых явлений, возникших в обществе под влиянием информационно – компьютерных технологий, глобализации и интеллектуализации труда, а также успехов институциональной теории, инструментарий которой позволяет изучать поведенческие аспекты на стыке экономических и социальных феноменов, привела к распространению в экономической теории исторической

проблематики и изучению эволюции и трансформации экономических форм.

Глобальные изменения в развитии общества во второй половине XX в., вызванные научно-технической революцией и превращением информации и знаний в решающий фактор развития общества, становление смешанной экономики, основанной на многообразии и равноправии всех форм собственности, привели к появлению новой теоретической модели общественного развития.

Анализ трансформационных процессов в экономике [1, С.41-49] и их отражения в экономической теории [2, С.20-35] позволяет выделить четыре исторические формы взаимодействия государства и фирм:

- вертикальную иерархию при регламентирующем влиянии государства, зависящем от элитарных групп, получающих привилегии;
- горизонтальные связи между фирмами при регулировании на основе конкуренции;
- вертикальную иерархию при регулировании, осуществляемом центральными государственными органами;
- партнёрские отношения между государством и фирмами [3, С.35-40].

В качестве критериев выделения форм будем рассматривать механизм координации связей в экономике, уровень конкурентной среды и преобладающую форму собственности на средства производства. Каждая из этих форм, описывающих внешние проявления в противовес содержанию, характеризуется свойственными ей методами, моделями и инструментами взаимодействия, с помощью которых раскрывается её содержание. Ни одна из них не существовала в экономике в чистом виде.

До середины XVIII века все права на хозяйственную деятельность в пределах страны были сосредоточены у государства. Экономисты этого периода в основном занимались решением проблем увеличения могущества и обогащения властного хозяина, что находило отражение в трёхсотлетнем господстве теории меркантилизма.

В меркантилистской литературе прослеживаются идеи о том, что хозяйственные проблемы могут решаться с помощью законов, запретов, т.е. административным путём.

Это период ограничения конкуренции, низкой скорости изменений в экономике и обществе. Взаимодействие государства и фирм приняло форму иерархии с вертикальной субординацией, присущей централизованному государству. Но даже в это время господства протекционизма становилось очевидным, что административные решения приходили в противоречие с интересами частного бизнеса. Томас Ман критиковал последствия административных действий, в частности, в статуте «Об истрачении» [4, С.103-104]. Вместе с тем, Джеймс Стюарт, автор «Исследования принципов политической экономии» (1767), развил дискуссию о соотношении государства и частных интересов [5, С.704]. Он

понимал действие и значение механизма рыночной конкуренции, который сравнивал с часовым механизмом, часто выходящим из строя. Именно государство, по его мнению, выступало в роли мастера, способного исправить работу механизма.

Со становлением рыночных отношений на первый план в структуре общества выходят люди, занимающиеся производством и торговлей: купцы, фермеры, промышленники. Процесс формирования фирм сопровождался развитием теоретических положений, в которых обосновываются условия, необходимые для их функционирования.

Джон Локк, заложивший основы либерализма, считал проявлением естественного равенства стремление людей действовать в соответствии с естественными, природными законами. Эта естественная готовность приводит их к пониманию того, что в интересах общего блага необходимо, оставаясь свободным, ряд функций передать государству, которое должно обеспечить развитие общества. Образование государства стало необходимым следствием этого процесса, основная цель которого - защита естественных прав людей на жизнь, свободу и собственность [6, С.407-614].

Локк выдвинул теорию собственности, доказывая, что собственность – это естественное право человека, в связи с чем, возникает вопрос о том, как люди сумеют распорядиться этим правом. Его можно считать родоначальником институционального мышления, который фактически ввел понятие института частной собственности как нравственно-правового механизма защиты жизни, свободы и имущества граждан. Теория Дж. Локка, заложившая концепцию прав собственности, может быть рассмотрена в современной экономической теории также в качестве основы контрактного подхода к объяснению государства. Локк исследовал государство как социальный контракт, на базе которого права индивида на определенные ресурсы признаются другими участниками договора в обмен на его отказ от притязаний на ресурсы других лиц.

По мнению Т.Гоббса, люди общаются друг с другом по принципу «человек человеку волк», поэтому в книге «Левиафан» (1651) он делает вывод, что обществу не обойтись без государства, способного воздействовать на человеческие страсти, ограничивая их. Теория Гоббса легла в основу понимания эксплуататорского государства. Эта концепция рассматривает государство как орудие господствующей группы или класса. Основная функция государства заключается в перераспределении доходов от индивидуумов в пользу правящего класса. Теория эксплуатации не придает значения первоначальным выгодам от общественного контракта и уделяет основное внимание извлечению выгод лицами, контролирующими государство.

Ответом на выводы Т.Гоббса стала работа Адама Смита «Исследование о природе и причинах богатства народов» (1776). Согласно Смигу, наличие крупного и мелкого производства объясняется

разделением труда и специализацией в соотношении с размером спроса.

Фирма в работе Смита рассматривается как определенный шаг на пути технического прогресса, обеспечивший рост производительности труда. Возникновение фирмы в современном понимании следует отнести ко времени, когда машины стали производиться машинами и произошло утверждение капиталистического способа производства [7, С.879-901].

«Невидимая рука» рынка не только порождает необходимые стимулы для хозяйственной деятельности и направляет экономическую активность в направлении эффективного использования ресурсов, но и рыночные силы конкуренции формируют внутренний механизм саморегулирования экономики, когда нарушенное равновесие быстро восстанавливается в результате изменения цен и колебаний спроса и предложения [8].

Смит ограничивал функции правительства, обосновывая, что правительство должно обеспечивать оборону страны, правопорядок и правосудие. Формой координации связей в этот период становится система традиционного рынка с ценовыми сигналами с хаотическим способом приспособления субъектов к изменениям среды, в которой устанавливаются горизонтальные связи между фирмами в условиях полного отсутствия договорных отношений, а государство, осуществляя производство общественных благ, не вмешивается в процесс производства. В начале XXв. поступательное развитие рыночных отношений в мире было нарушено в ходе революции 1917года, результатом чего стало создание в СССР социалистической модели хозяйствования, основанной на общественной собственности на средства производства. Это привело к формированию командной экономики в форме жёсткой иерархии между государством и предприятиями, методом координации связей в которой выступало планирование — система централизованного распределения материальных, трудовых, финансовых ресурсов для достижения поставленных целей.

Теоретическим обоснованием этого стал марксизм - ленинизм, направленный на исследование проблем воспроизводства для обеспечения бескризисного развития. На основе этого учения в СССР был впервые обоснован и применен балансовый метод согласования общественных потребностей с ресурсами для разработки планов социально-экономического развития. Этот метод был развит В. Леонтьевым в систему межотраслевого баланса.

Советскими экономистами — математиками были разработаны теоретические основы системы оптимального функционирования экономики (СОФЭ) [9]. Создание в XX веке социалистической модели хозяйствования привело к формированию плановой экономики, в которой существовала жёсткая иерархия в отношениях между государством и предприятиями.

В 1936г. в работе «Общая теория занятости, процента и денег» Дж.М. Кейнс теоретически обосновал расширение экономических функций государства в рыночной экономике при сохранении частной инициативы. Общее во взглядах А.Смита и Дж.М. Кейнса заключается в том, что оба теоретика в разные эпохи пытались обосновать пути устойчивого роста экономики Англии, хотя и с разными подходами. Смит создавал теорию рынка, Кейнс же стремился обосновать рекомендации, направленные на решение проблемы несостоятельности рыночной системы в период макроэкономической нестабильности.

В 40-е годы XX века мировая экономическая мысль, наряду с кейнсианством, предложила иной ответ на кризис традиционного либерализма. В Германии стали формироваться идеи неолиберализма. В отличие от кейнсианства неолибералы делали акцент на необходимости постоянной государственной поддержки конкурентной среды в экономике. Неолибералы считали недопустимым любое вмешательство в функционирование рыночного механизма. Рыночный механизм, утверждали они, сам по себе настолько идеален, что, кроме некоторых случаев несостоятельности, не требует никаких корректировок. Поддержание условий для бесперебойной работы этого механизма они передают государству. Таким образом, принципиальное отличие неолиберализма от классического либерализма состоит в том, что классики обосновывали приоритет свободной конкуренции вопреки государству, а неолибералы считали, что этот приоритет осуществим только благодаря государству.

Но, несмотря на противоречивость теоретических воззрений на роль государства в экономике и разнообразие практически реализованных экономических моделей, сформированных в разных странах в индустриальный период, в этот период сохраняется система традиционного рынка с ценовыми сигналами в условиях высококонкурентной среды. Все реализованные в этот период модели и методы прямого и косвенного государственного регулирования были направлены на стабилизацию рынка в период инфляции и безработицы. О партнёрских отношениях между государством и бизнесом в эти периоды говорить было преждевременно.

Однако переход к постиндустриальной экономике, процессы глобализации, массовое распространение ИКТ, превращение информации и знаний в основной экономический ресурс, возрастание роли науки в обществе привели к изменению форм координации связей между государством и фирмами. В этот период вертикальные конструкции оказались слишком жёсткими, а модель традиционного рынка – слишком атомизированной, чтобы соответствовать онлайновой среде и возможности удовлетворять потребности современного государства [10, С.66-78]. Экономика, основанная на знаниях, вызвала возрастающий интерес к человеческому капиталу, что повысило роль и значение социальной

инфраструктуры, а активизации связей между людьми с целью обмена информацией и знаниями привели к необходимости развития транспортной инфраструктуры. Реализация инфраструктурных проектов, требующих огромных материальных затрат, стала непосильной задачей для государственных бюджетов.

Эти процессы вызвали появление и распространение партнёрских отношений между государством и фирмами, более пластичных, чем модель иерархии и одновременно более интегрированных, чем рыночная система. Происходит формирование систем отношений, построенных на горизонтальных связях и коллаборации, под которой понимается механизм взаимодействий, когда участники обмениваются знаниями, совместно используют свои активы и координируют свои решения.

Тенденции в развитии современного общества требуют пересмотра традиционных представлений о роли государства в экономике, об оптимальных формах его участия в экономической деятельности. Сочетание государственных и частных интересов наилучшим образом обеспечивается с помощью государственно – частного партнёрства (ГЧП). В экономике, основанной на знаниях, фактором, определяющим направление развития, становится выдвижение на первый план науки и университетов, развивающих её, поэтому партнёрские отношения между государством и фирмами дополняются третьим субъектом – университетами, генерирующими знание. Это выступает в роли черты, определяющей особенности взаимодействий государства и фирм в этот период. Обоснование возникающих отношений представлено в модели «тройной спирали» Г. Ицковича и Л. Лейдесдорфа [11].

В отличие от индустриальной экономики, где фактором открытия нового, согласно теории Ф. Хайека, является конкуренция, в экономике, основанной на знаниях, таким фактором выступает кооперация, сотрудничество на фоне общей сверхконкуренции. В командной экономике партнёрские взаимодействия предприятий, университетов и государства отсутствовали, так как наука и бизнес были под контролем государства. В индустриальной рыночной экономике они вступают в парные взаимодействия, образуя двойные линейные связи: государство и фирмы, университеты и фирмы, государство и университеты. Постиндустриальной экономической системе требуется партнёрское взаимодействие всех трёх субъектов, то есть образование тройной спирали. Эти субъекты не просто сотрудничают, а перенимают присущие друг другу функции.

Отличительной особенностью сотрудничества государства и фирм в экономике, основанной на знаниях, является то, что компетенции этих субъектов не только совмещаются и дополняют друг друга, но и приобретают свойство взаимозамещения [12, С.17-18]. Университеты создают производственные центры и лаборатории, фирмы открывают корпоративные университеты, например, «Ростелеком», «Вимм-Билль-

Данн», «Северсталь», КБ «Сухой», «Морион», «Уралкалий», «АВИСМА», «Камкабель», «ЛУКОЙЛ» и другие компании. Государство выступает в роли создателя Российской венчурной компании и Инвестиционного фонда, госкорпораций, а фирмы берутся за реализацию инфраструктурных проектов. Именно на таких принципах возможно осуществление постиндустриального рывка и создание инновационной экономики.

Проведённое исследование позволяет выявить особенности трансформации форм взаимодействия государства и фирм под воздействием изменения уровня развития производительных сил и производственных отношений. Это обосновывает вывод о том, что партнёрство государства и фирм в условиях экономики, основанной на знаниях, является закономерной формой отношений этих субъектов экономики. Выявление этой закономерности требует повышенного внимания органов государственного и муниципального управления к проведению маркетинговых исследований, направленных на выявление проектов ГЧП и организации работ по их реализации.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ:

1. Экономическая история России. Издание 2-е, дополненное/Ю.С. Бадалянц, И.Н. Бармашов, Л.В.Горяинова, Е.Н.Донцова, М.М.Есаков, Т.Б.Иванова, Капацинская Е.Н., В.И.Терёхин [Текст].- Рязань, Издательство: ТСО РИПЭ МВД России.-1997.-С.41-49.
2. Экономическая теория: учебник для бакалавров/ под общей редакцией Максимовой В.Ф. [Текст] / - М.: Издательство Юрайт, 2014. - С.20-35.
3. Горяинова Л.В. Государственно – частное партнёрство как закономерная форма трансформации взаимодействий государства и фирм/ Научно – практический журнал «Экономика, статистика и информатика». Вестник УМО [Текст]. - №4.- 2014.-С.35-40.
- 4."Thomas Mun". The Literary Encyclopedia. First published, 05 October 2004. [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://www.litencyc.com/php/speople.php?rec=true&UID=5846>, accessed 25 April 2013. Дата обращения 26.01.2016.
- 5.Блауг М. 100 великих экономистов до Кейнса = Great Economists Before Keynes: A Introduction to the Lives and Works of 100 Economists of the Past [Текст]. — Экономическая школа, 2005. — С. 704.
6. Локк Дж. Сочинения в трех томах: Т. 3 [Текст]. - М.: Мысль, 1988. С.407-614.
7. Аникин А.В. Шотландский мудрец: Адам Смит // Исследование о природе и причинах богатства народов [Текст]. — М.: Эксмо, 2009. - С. 879-901.
8. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов [Текст]. — М.: Эксмо, 2007. — (Серия: Антология экономической мысли) — 960 с.
9. Немчинов В.С. Экономико – математические методы и модели [Текст].- М.: Соцэкгиз, 1962; Новожилов В. В. Проблемы измерения затрат и результатов при оптимальном планировании [Текст] . - М.: Экономика, 1967; Канторович Л.В., Горстко А.Б. Оптимальные решения в экономике [Текст]. - М.: Наука, 1972; Федоренко Н.П. Вопросы оптимального функционирования экономики [Текст].- М.: Наука, 1990.
10. Смородинская Н.В. Тройная спираль как новая матрица экономических систем[Текст]. // Инновации.-№4.- 2011.- С.66-78.
11. Ицкович Г. Тройная спираль. Университеты – предприятия – государство. Инновации в действии /Пер. с англ. под ред. А.Ф. Уварова [Текст]. - Томск. Изд-во Томского гос. ун-та систем управления и радиоэлектроники. - 2010. – 238 с.

12.Катуков Д.Д., Малыгин В.Е., Смородинская Н.В. Институциональная среда глобализированной экономики: развитие сетевых взаимодействий / Научный доклад под ред. Н.В. Смородинской [Текст]. – М.: Институт экономики РАН, 2012. – С.17-18.

УДК 338

С.Ю. Гришина

МЕТОДЫ ОЦЕНКИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИННОВАЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ: ДОСТОИНСТВА И НЕДОСТАТКИ

*Санкт-Петербург, Санкт-Петербургский политехнический университет
Петра Великого, Институт промышленного менеджмента, экономики и
торговли, Международная высшая школа управления*

Внедрение инноваций и проведение активной инновационной деятельности является залогом процветания любого государства, двигателем развития экономики.

Инновация - это конечный результат внедрения новшества с целью изменения объекта управления и получения экономического, социального, экологического, научно-технического или другого вида эффекта [5]. Инновация является результатом инновационной деятельности. Инновационная деятельность – деятельность, направленная на использование и коммерциализацию результатов научных исследований и разработок для расширения и обновления номенклатуры и улучшения качества выпускаемой продукции (товаров, услуг), совершенствования технологии их изготовления с последующим внедрением и эффективной реализацией на внутренних и зарубежных рынках [1].

Формой целевого управления инновационной деятельностью является инновационный проект. Для большинства предприятий наиболее важной проблемой при принятии решений является оценка эффективности инновационных проектов, так как затраты на разработку и реализацию таких проектов велики, и не каждое предприятие может позволить себе лишние расходы на проекты, которые не будут окупаться.

Эффективность инновационного проекта характеризуется системой экономических показателей и методов его оценки, отражающих соотношение связанных с проектом затрат и результатов, и позволяющих судить об экономической привлекательности проекта, об экономических преимуществах одних проектов над другими.

Методы оценки экономической эффективности инновационных проектов можно разделить на две группы: статические (учетные) и динамические (дисконтированные) методы.

Статические методы оценки инновационных проектов являются наиболее широко используемыми методами. Достоинством данных методов является то, что они могут использоваться для быстрой приближенной оценки экономической привлекательности проектов. Основным недостаток статических методов заключается в том, что они не учитывают изменение стоимости денег во времени и не предполагают дисконтирования, поэтому используется для оценки проектов в краткосрочном периоде.

К статическим методам оценки эффективности проекта относятся:

1. Период окупаемости (PP, payback period) - срок, необходимый для возмещения суммы первоначальных инвестиций [2]:

$$PP = \frac{I}{CF}, \quad (1)$$

где I - первоначальные инвестиции в проект; CF - среднегодовая стоимость чистых денежных поступлений от реализации инвестиционного проекта.

2. Показатель окупаемости инвестиций (return on investment, ROI). ROI рассчитывается путем деления чистой прибыли (P) за период времени на общий объем инвестиционных затрат (IC):

$$ROI = \frac{P}{IC}. \quad (2)$$

3. Показатель рентабельности инвестиций (average rate of return, ARR) показывает эффективность инвестиций в процентном отношении денежных поступлений (CF) к общему объему первоначальных капиталовложений (I) [3]:

$$ARR = \frac{CF}{I}. \quad (3)$$

Динамические (дисконтированные) методы оценки эффективности инновационных проектов основаны на модели дисконтированного денежного потока DCF (Discounted Cash Flows). Дисконтирование представляет собой приведение стоимости денежного потока (CF, cash flow) проекта в разное время на конкретный период времени. Это можно сделать с помощью ставки дисконтирования (RD), которая зависит от риска, связанного с будущим денежным потоком. Оценка инновационных проектов с помощью дисконтированных методов является более точной, так как учитываются различные виды инфляции, изменения процентной ставки, нормы доходности. К этим показателям относятся:

1. Чистый дисконтированный доход (другие названия – ЧДД, Net Present Value, NPV) - это разность доходов и расходов по проекту, дисконтированных (приведенных) на начало инвестиционного проекта [4]. NPV применяют для сравнения эффективности двух и более инвестиционных проектов. Проект, в котором NPV больше, является наилучшим. NPV рассчитывается по формуле:

$$NPV = \sum_{t=1}^T \frac{CF_t}{(1+r)^t}, \quad (4)$$

где r – норма дисконта.

2. Метод индекса рентабельности (profitability index, PI).

Индекс рентабельности отражает, какое количество единиц настоящей стоимости денежных потоков приходится на единицу первоначальных затрат. Показатель PI можно рассчитать по следующей формуле:

$$PI = \frac{\sum_{t=1}^T \frac{CF_t}{(1+r)^t}}{CF_0}, \quad (5)$$

где CF_i - денежный поток в i -ом периоде; CF_0 - первоначальные инвестиции.

3. Внутренняя норма (ставка) доходности (ВНД, internal rate of return, IRR) - это такая норма дисконта, при которой чистая приведенная стоимость равна нулю, то есть приведенные доходы равны приведенным инвестициям [2]:

$$NPV = -IC + \sum_{t=1}^N \frac{CF_t}{(1+IRR)^t} = 0. \quad (6)$$

4. Дисконтированный срок окупаемости (DPP, discounted payback period) - это продолжительность периода от начального момента до момента окупаемости с учетом дисконтирования [2]. Для расчета DPP применяется следующая формула:

$$DPP = \min n, \text{ при котором } \sum_{t=1}^n CF_t \frac{1}{(1+r)^t} \geq IC, \quad (7)$$

где n – срок реализации проекта.

При дисконтировании срок окупаемости увеличивается. Достоинствами метода дисконтирования срока окупаемости является то, что он также, как и критерий PP (простой период окупаемости), учитывает ликвидность и рискованность проекта. Помимо этого, DPP учитывает временную стоимость денег и возможность реинвестирования доходов.

Ни один из перечисленных методов сам по себе не является достаточным для оценки экономической эффективности и принятия инновационного проекта. Каждый из методов анализа инновационных проектов дает возможность рассмотреть лишь какие-то из характеристик расчетного периода, выяснить важные моменты и подробности. Поэтому для комплексной оценки конкретного инновационного проекта следует использовать все эти методы в совокупности.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ:

1. Жариков В. В. Управление инновационными процессами: Учебное пособие. - Тамбов: ТГТУ, 2009.
2. Магомедов М. Н. Инновационные технологии в управлении организациями (предприятиями) (на примере газовой отрасли). - СПб.: Изд-во СПбГЭТУ «ЛЭТИ», 2008.

3. Непомнящий Е.Г. Инвестиционное проектирование: Учебное пособие. - Таганрог: Изд-во ТРТУ, 2013.
4. Сергеев В. А., Кипчарская Е. В., Подымало Д. К. Основы инновационного проектирования: Учебное пособие. - Ульяновск: УлГТУ, 2010.
5. Фатхутдинов Р.А. Инновационный менеджмент: Учебник для вузов. - СПб.: Питер, 2011.

УДК 330.322

И.И. Дегтярев; О.А. Смирнова

ОЦЕНКА РИСКОВ ИНВЕСТИЦИЙ В РЫНОК РОССИЙСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

*Санкт-Петербург, Санкт-Петербургский Политехнический
Университет Петра Великого*

Инвестиционные вложения в недвижимость считаются самыми надежными, хотя связаны с определенной долей риска. Понятие «Риск» в годы экономической нестабильности становится весьма актуальным. Инвестор должен быть осмотрительным, выбирая объект вложения капитала, чтобы избежать финансовых потерь. В связи с этим, становится все больше трактовок данного понятия. Наиболее удачно суть исследуемого явления отражают определения, приведенные ниже:

1) Риск - потенциальная, численно измеримая возможность потери. Понятием риска характеризуется неопределенность, связанная с возможностью возникновения в ходе реализации проекта неблагоприятных ситуаций и последствий [1].

2) Риск - вероятность возникновения потерь, убытков, недопоступления планируемых доходов, прибыли [2].

3) Риск - это неопределенность наших финансовых результатов в будущем [3].

4) Риск - степень неопределенности получения будущих чистых доходов [4].

Сущность же экономического риска инвестиций заключается в вероятных потерях инвестируемого капитала (части капитала) или неполного получения предполагаемого дохода инвестиционного проекта, которые могут возникнуть как результат реализации определенного экономического действия, вторым исходом которого может стать потенциальная прибыль.

Необходимо провести классификацию рисков инвестиций с целью устранения неопределенности в инвестиционном проекте. Сама по себе классификация - объединение объектов одной системы в группы на основании определенного признака или фактора.

Классификация же рисков соответственно означает систематизацию множества рисков на основании определенных критериев, позволяющих объединить риски в определенные группы. В работе уделено внимание наиболее популярной классификации рисков инвестиций. Существуют следующие основные классификации: по времени возникновения, по основным факторам возникновения, по характеру учета, по характеру последствий и по сфере возникновения. На рынке недвижимости существуют определенные специфические риски. Стандартная классификация рисков на рынке недвижимости выглядит следующим образом: юридические риски; экономические риски; архитектурно-строительные риски; административные риски.

Распределение рисков и их классификация должны осуществляться в процессе подготовки бизнес-плана проекта и контрактных документов.

Также при реализации инвестиционного проекта необходимо осуществлять постоянный мониторинг информации о меняющихся условиях его реализации и производить соответствующую корректировку входных и выходных данных, графиков работ, условий взаимоотношений между участниками проекта.

Для учета факторов риска при оценке эффективности проекта используется информация об условиях его реализации, в том числе не имеющая какого-либо строгого математического представления. При этом могут использоваться две группы методов оценки рисков:

- методы качественной оценки рисков;
- методы количественной оценки рисков.

Качественный анализ сводится к анализу этапов проведения работ, определению областей риска, то есть тех этапов, на которых риск возникает, и идентификации этих рисков.

Количественный анализ включает в себе не просто определения наличия или отсутствия риска, а его количественное измерение. Оба эти метода дополняют друг друга и образуют цельную систему оценки рисков.

Среди методов качественного анализа рисков наиболее часто используют следующие методы: анализ уместности затрат; метод аналогий; метод экспертных оценок.

Наибольшее распространение при оценке риска инвестиционных проектов получили такие количественные методы, как:

- статистический метод;
- анализ чувствительности (метод вариации параметров);
- метод проверки устойчивости (расчета критических точек);
- метод сценариев (метод формализованного описания неопределенностей);
- имитационное моделирование (метод статистических испытаний, метод Монте-Карло);
- метод корректировки ставки дисконтирования.

Согласно американскому исследователю Б. Берлимеру, выделяются следующие основные критерии оценки рисков:

- потери от риска независимы друг от друга;
- потеря по одному направлению из "портфеля рисков" не обязательно увеличивают вероятность потери по-другому (за исключением форс-мажорных обстоятельств);
- максимальный возможный ущерб не должен превышать финансовых возможностей участника [5].

Для минимизации рисков необходимо привести перечень мероприятий, традиционно применяемых компаниями, функционирующими на рынке недвижимости. К ним относятся:

- выявление рисков, возможных при проведении той или иной сделки или операции с недвижимостью;
- качественный и количественный анализ рисков (определение причин рисков и факторов увеличения вероятности их наступления, зон риска, т. е. этапов сделки, на которых риск возникает; определение возможных размеров потерь, вызываемых тем или иным риском);
- определение возможностей снижения риска и затрат, необходимых для его предотвращения;
- разработка и осуществление мероприятий, позволяющих предотвратить риски, снизить вероятность их наступления или возможный объем потерь;
- контроль над проведением необходимых мероприятий; внесение содержательных изменений в механизм их реализации.

Задача фирмы, занимающейся операциями с недвижимостью, уточнить конкретные риски, применительно к той или иной операции с недвижимостью.

В связи с нестабильностью ситуации в Российской экономике, основным мероприятием по реагированию на риски инвестиций в рынке коммерческой недвижимости является применение страхования зданий или сооружений, находящихся в собственности или в управлении. В настоящее время использование данных мер недостаточно для предотвращения различных угроз. Управление рисками на рынке коммерческой недвижимости не носит комплексного характера.

При принятии решения о реализации работ по проекту, изучаются рисковые события, которые могли бы помешать поставленной задаче, как можно более полно получить информацию о владельце недвижимости или проекте строительства, а также не экономить на страховании недвижимости от форс-мажорных ситуаций или срывов сдачи строительных объектов.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ:

1. Гранатуров В.М. Экономический риск: сущность, методы измерения, пути снижения. М., 1999.

2. Миэринь Л.А. Основы рискологии. СПб., 1998.
3. RiskMetrics, J.P.Morgan/Reuters. RiskMetrics – Technical Document. URL: [http://www.jpmmorgan.com/Risk Management/ RiskMetrics/RiskMetrics.html](http://www.jpmmorgan.com/Risk%20Management/RiskMetrics/RiskMetrics.html)
4. Филиппов Л.А., Филиппов М.Л. Оценка риска по методу Вексичко. Барнаул, 2000.
5. Экономико-математический словарь: Словарь современной экономической науки. — М.: Дело. Л. И. Лопатников. 2003.

УДК 330:334

В.В. Еришов

РОЛЬ ОРГАНОВ ГОСУДАРСТВЕННОГО УПРАВЛЕНИЯ И ВЛАСТИ В СОЗДАНИИ ФОНАЛ ПОДДЕРЖКИ И РАЗВИТИЯ ИНФРАСТРУКТУРНЫХ ПРОЕКТОВ

*Санкт-Петербург, Санкт-Петербургский политехнический университет
Петра Великого, Институт промышленного менеджмента, экономики и
торговли, Международная высшая школа управления, ООО «РиО»*

Согласно проведенному анализу Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР), к 2030 году мировая потребность в финансировании инфраструктурных проектов достигнет примерно 71 млрд. \$ США. К сожалению, скромные бюджеты органов государственного управления просто не готовы к таким затратам, и в данной ситуации государство вынуждено искать выход в финансовой поддержке частного сектора. Правительства многих стран разработали и внедрили в свои законодательные системы положения о государственно-частном партнерстве (ГЧП), провели ряд нормативных реформ по тарифному регулированию, попытались оптимизировать процессы закупок только для того, чтобы заинтересовать инвесторов и привлечь дополнительные инвестиции. Конечно, эти меры положительно повлияли на рост заемных средств, но их объем все еще недостаточен для реализации потенциально успешных проектов, которые в настоящий момент существуют пока в виде идей.

Но главная проблема кроется отнюдь не в нехватке финансирования, а в том, что инвесторы готовы вкладывать свои денежные средства именно в тщательно подготовленные инфраструктурные проекты. До недавнего времени проектное финансирование считалось наиболее приемлемой формой финансирования инфраструктурных проектов, однако же, в течение последних 15 лет наблюдается устойчивый рост числа инфраструктурных фондов, желающих инвестировать в капитал специальных проектных компаний (СПК), реализующих такие проекты. Согласно данным американской исследовательской компании Preqin (Private Equity, Real Estate, Hedge Funds, Infrastructure Funds), на данный момент фондами вложено в капитал СПК более 200 млрд.\$ США. Большая

часть ресурсов данных фондов формируется из средств страховых компаний (СК) и пенсионных фондов (ПФ). ПФ и СК положительно относятся к инвестициям в инфраструктуру, более эффективным, нежели традиционные, открывающим возможности управления активами и пассивами, а также дающим возможность получения стабильных, учитывающих инфляцию, доходов и имеющим пониженные риски по сравнению с вложениями в акции. Фонд Hines CalPERS Russia Long Term Hold Fund (HCRLTH) недавно анонсировал инвестиции в размере до 3% средств своего портфеля в объекты недвижимости. А канадские пенсионные фонды инвестировали в инфраструктуру уже более 10% своих портфелей.

Но, несмотря на это, инвесторы считают, что присутствует острая нехватка тщательно структурированных и экономически обоснованных сделок, в которые можно вкладывать средства. Почему же государство не всегда может получить доступ к дополнительному финансированию со стороны потенциальных инвесторов? И как правительству найти альтернативный подход к решению задачи инвестирования проектов?

ЭТАПЫ ЦИКЛА ИНФРАСТРУКТУРНОГО ПРОЕКТА И ЕГО «УЗКИЕ МЕСТА»

Различают четыре стадии формирования и финансирования инфраструктурных проектов. До настоящего времени большинство институциональных инвесторов фокусировались на финансовом закрытии, финансировании строительства и приобретении ликвидных активов на стадии устойчивой работы. Но по факту все это — лишь последние звенья длинной цепочки. «Узкие места» находятся раньше — на стадии разработки идеи и формирования проекта. Разработка идей инфраструктурных проектов **органами государственного муниципального управления (ОГМУ)** непосредственно связана с национальными стратегическими планами и экономическими нуждами государства. К сожалению, многие из этих проектных инициатив либо невыполнимы с технической точки зрения, либо экономически непривлекательны для инвесторов / финансирующих организаций. Поэтому ОГМУ сосредотачивает свое внимание на наиболее жизнеспособных проектах. Стоимость предварительного технико-экономического обоснования составляет, в зависимости от сложности и объема работ, от 50 тысяч до 1 млн. долларов США. Средства на разработку технико-экономического обоснования (ТЭО) проекта выделяются из бюджета ОГМУ (в развивающихся странах). Частные инвесторы нередко инвестируют в разработку ТЭО собственные средства. Если проект представляется экономически обоснованным и перспективным, девелопер инвестирует в него свое время и деньги. Мероприятия по разработке проекта включают в себя проведение технико-экономического обоснования, технического обоснования, анализа проектных решений, а также оценки воздействия на окружающую среду и

на социальную сферу. Разработчикам необходимо получить лицензии и разрешения, заключить связанные с проектом соглашения, получить финансирование путем привлечения заемных средств и эмиссии акций, а также все необходимые гарантии. Данная стадия может быть дорогостоящей и потребовать длительного времени. Бюджет разработки проекта в среднем составляет 3–5% (для развивающихся/рубежных рынков — до 10%) от его общей стоимости. Разработка и оформление финансовых аспектов проекта могут занять от двух до пяти и более лет. Обычно этот процесс финансируется разработчиками, и риск того, что проект может не пройти стадию оформления финансовых аспектов, очень высок: девелоперам зачастую чрезвычайно сложно найти капитал в период запуска проекта.

Ранняя стадия разработки представляет собой наиболее затратный и трудоемкий этап осуществления инфраструктурных проектов. Девелоперам очень трудно получить доступ к капиталу, а у ОГМУ нет мотивации для активного сотрудничества с ними. Эта статья призвана обратить внимание всех участников рынка на стоящие перед ними сложные задачи. Но девелоперам важно понимать, что создание фонда для разработки проектов на ранней стадии предоставило бы им некую «финансовую подушку». И, что более важно, организация групп ОГМУ для реализации проектов и работы с их инициаторами позволила бы ускорить процесс разработки. Принимая во внимание, что в настоящее время инвестиционные инфраструктурные проекты финансируются на стадии финансового закрытия и покупки объектов недвижимости, можно сделать вывод, что создание такого фонда приведет к увеличению количества проектов в стадии, на которой они смогут получить доступ к капиталу. Это довольно радикальный подход, и необходимо тщательно продумать механизмы управления. Но наши дни дефицит инфраструктуры настолько существенен, а потребности в качественных инфраструктурных проектах настолько остры, что возникает крайняя необходимость в активных и решительных действиях. Предыдущие подходы привели лишь к незначительным изменениям, и теперь наступил идеальный момент, когда можно попробовать что-то новое.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ:

1. Талапина Э., Концессия как форма публично-частного партнерства / Э. Талапина, // Хозяйство и право. – 2011.
2. Осипов А., Партнерство в сфере профессионального образования : анализ социальных практик / А. Осипов, П. Карстанье, В. Тумалев // Высшее образование в России. – 2010.
3. Халимовский Ю. Региональное государственно-частное партнерство : трудности эффективного регулирования / Ю. Халимовский // Хозяйство и право. – 2012.
4. Тюкавкин, Н.М. Государственно-частное партнерство: понятие, предпосылки возникновения, зарубежный опыт, формы организации, сфера применения, нормативно-правовая база / Н. М. Тюкавкин // Аудит и финансовый анализ. - 2013. - № 1. - С.413-419.

5. Гуськова, Н.Д. Партнерство государства, общества и вузов: опыт Франции / Н. Д. Гуськова, Е. А. Неретина, Ю. Р. Еналеева // Высшее образование в России. - 2013. - № 2. - С.146 - 153.

УДК 334.734

В.В. Еришов

ПРИМЕНЕНИЕ МЕХАНИЗМА ГЧП ДЛЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ЭНЕРГОСБЕРЕЖЕНИЯ В ЖКХ

*Санкт-Петербург, Санкт-Петербургский политехнический университет
Петра Великого, Институт промышленного менеджмента, экономики и
торговли, Международная высшая школа управления, ООО «РиО»*

В современных условиях развития экономической системы РФ исходя из Федерального закона от 23.11.2009 года № 261-ФЗ «Об энергосбережении и о повышении энергетической эффективности и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации» главным механизмом реализации программ повышения эффективности энергосбережения в ЖКХ являются инвестиционные программы. Но обновление основных фондов предприятий данной отрасли невозможно реализовать только за счет целевого бюджетного финансирования. **Поэтому в данном случае механизм ГЧП является самым оптимальным форматом при решении вопросов энергосбережения.**

Разработка инвестиционной программы модернизации объектов ЖКХ является необходимым условием получения кредитных ресурсов, и на сегодняшний день представляет, пожалуй, единственный инструмент реализации программы комплексного развития. В сфере ЖКХ действует большое количество мелких и средних теплоснабжающих предприятий, каждое из которых является монополистом для своего потребителя. Однако, финансовое состояние данных предприятий крайне неудовлетворительно, т.к. собственными ресурсами для модернизации систем коммунального теплоснабжения предприятия и муниципальные образования, как правило, не располагают. Главная задача, которая ставится при разработке любого инвестиционного проекта, это подготовка необходимой информации для принятия рационального решения относительно реализации инвестиций. На данный момент мы уже имеем успешный опыт реализации банками инвестиционных проектов, касающихся экономического развития энергетической, транспортной отраслей и ЖКХ. Как правило, предполагается кредитование дорогостоящих проектов, например, уполномоченный Правительством РФ ГК «Внешэкономбанк» принимает участие в реализации долгосрочных (от

5 до 30 лет) проектов стоимостью не менее 2 млрд. руб., при собственном вкладе не менее 1 млрд. руб.

Особое внимание стоит уделить тому, что стоимость инвестиционных проектов модернизации систем теплоснабжения одного или нескольких районов составляет гораздо меньшую сумму. Исходя из этого, логично предположить, что **необходима разработка комплексного общего инвестиционного проекта по каждой отдельно взятой области.** Преимуществом такого подхода является возможность финансирования проектов с большими сроками окупаемости (например, вовлечение местных топливных ресурсов), финансирование которых частными инвесторами невозможно. Как правило, муниципальные предприятия теплоснабжения (МУП, МП) и предприятия других форм собственности, созданные с участием муниципальных органов власти, убыточны, основные средства предприятий сильно изношены и имеют низкую остаточную стоимость. **Поэтому еще одним условием привлечения кредитных ресурсов является наличие крупного регионального оператора, который будет обладать достаточными ресурсами для предоставления залога.** Для реализации проекта необходимо осуществить разработку организационно-правовой модели, с учетом сложившейся ситуации во всех муниципальных образованиях конкретной области. При этом муниципальное имущество может быть передано в управление частному оператору на таких условиях, как выкуп, концессия, долгосрочная аренда и другие.

Основными же этапами разработки инвестиционного проекта является проведение энергоаудита муниципальных систем теплоснабжения, а также разработка оптимальных схем теплоснабжения населенных пунктов. Для реализации данных этапов необходимо провести работу по подготовке комплектов документов в отношении реализации проекта «Развитие систем теплоснабжения муниципального образования» для последующего обращения в банк.

Для того, чтобы иметь более понятное представление о механизме финансирования проектов по модернизации ЖКХ за счет замены средств, рассмотрим основные моменты.

➤ **Проведение энергоаудита и формирование пакета документов для привлечения инвестиций.**

Прежде чем получить заемные средства, необходимо осуществить энергетическое обследование объектов и подготовить пакет документов для банка. Для этих целей лучше выбрать компанию, которая выполняет и энергоаудит, и формирование правовых, экономических, финансовых и инженерно-технических аспектов. Эта же компания должна сопровождать подготовленный комплект документов в процессе принятия решения о заключении кредитного соглашения с банком. Поэтому проще, если

выбранная компания будет сотрудничать с предоставляющим кредит банком в формате ГЧП.

➤ **Механизм возврата привлеченных денежных средств на модернизацию объектов ЖКХ.**

Потенциал энергосбережения обеспечит погашение кредита. Возвратность кредитных средств обеспечивается благодаря снижению:

- ✓ себестоимости единицы полезного отпуска тепловой энергии за счет замены существующих основных фондов на более эффективные;
- ✓ совокупного объема операционных затрат энергоснабжающей организации и повышению уровня его операционной рентабельности.

Возврат привлекаемых на модернизацию средств возможен двумя способами:

- через тариф на тепловую энергию
- через инвестиционную программу

Возврат средств через тариф возможен в том случае, если расход на модернизацию относятся не капитальным вложениям, а проведены в бухгалтерском учете как затраты на ремонт или же как необходимые расходы на эксплуатацию. Возврат средств через инвестиционный проект возможен, когда затраты на модернизацию проводятся в полном объеме как инвестиции. В этом случае это будет выражаться в надбавке к тарифу, плате за подключение или же бюджетные средства.

Первоочередная цель системы финансирования инвестиционных проектов, которые нацелены на оптимизацию процессов энергосбережения и технического переоборудования объектов ЖКХ – это донести до владельцев проектов, как правильно осуществлять все процедуры по получению финансирования и возврату заемных средств. Инициатор проектов обязан понимать весь перечень процедур, который ему необходимо осуществить для получения финансирования для своего проекта. Поэтому главная задача на дальнейшую перспективу – это разработать единую методологию получения финансирования для инвестиционных проектов по модернизации ЖКХ, используя механизм ГЧП.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ:

1. Дерябина М.А. Доклад на секционном ученом совете научного направления «Теория экономик», «Теоретические и практические проблемы государственно-частного партнерства», 2011 г.
2. Вилисов М.В. Государственно-частное партнерство: политико-правовой аспект., 2012 г.
3. Ефимова Л.И. Некоторые модели государственно-частных партнерств: тенденции и зарубежный опыт., 2011 г.
4. Варнавский В.Г. Процессы институциональной адаптации частно-государственного партнерства к реальной экономике., 2010 г.

5. Частно-государственное партнерство при реализации стратегических планов: практика и рекомендации. СПб.: Международный центр социально-экономических исследований "Леонтьевский центр", 2012 г.

УДК 334.734

В.В. Еришов

РОЛЬ ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА В ИНФРАСТРУКТУРЕ

*Санкт-Петербург, Санкт-Петербургский политехнический университет
Петра Великого, Институт промышленного менеджмента, экономики и
торговли, Международная высшая школа управления, ООО «РиО»*

В настоящее время в 69 субъектах Российской Федерации приняты региональные законы об участии в государственно-частных партнерствах. Казалось бы, данная тенденция, показывающая готовность чиновников различного уровня к использованию современных механизмов работы с частными инвесторами, российскими и международными институтами развития и финансовыми организациями, должна говорить о положительной динамике. Однако появляющаяся информация о возникающих проблемах на различных этапах подготовки и реализации проектов государственно-частного партнерства в различных отраслях инфраструктуры стала постоянно увеличиваться.

В последние годы правительства и администрации субъектов рассматривают государственно-частное партнерство как реально действующий механизм привлечения частных инвестиций для модернизации изношенной инфраструктуры, причем зачастую безальтернативный. К сожалению, крайне редко в региональных стратегиях социально-экономического развития уделяется должное внимание обязательствам со стороны исполнительных органов власти по применению механизма ГЧП в вопросах строительства и поддержке автомобильной инфраструктуры, что как следствие должно нести за собой рост заработной платы.

Однако другие районы видят в ГЧП качественно новый, эффективный способ привлечения заемных средств в экономическую систему, который, по сути, является главным условием успешной реализации программы социально-экономического развития области.

Основные секторы экономики, использующие механизм ГЧП, - традиционно проблемные и малопривлекательные для развития бизнеса в нашей стране. Это такие отрасли, как транспортные, жилищно-коммунальное хозяйство и социальная сфера.

По мнению многих специалистов, наибольшую перспективу, где можно эффективно применить механизм ГЧП, это объекты автодорожного хозяйства: строительство и реконструкция сети региональных и муниципальных дорог, развитие федеральной дорожной сети на территории субъекта и «дорог к ресурсам» с использованием механизмов привлечения средств федерального бюджета, портовые комплексы и трубопроводы.

В сфере жилищно-коммунального хозяйства в планах — разработка, финансирование, строительство и эксплуатация инфраструктурных объектов, в том числе создание условий для привлечения долгосрочных частных инвестиций в сектор водоснабжения, водоотведения и очистки сточных вод. ГЧП в области обеспечения населения социальной инфраструктурой — это реконструкция имеющихся и строительство новых объектов образования, культуры, здравоохранения, физкультуры и спорта. Следующий закономерный шаг в системе целеполагания — переход к конкретным проектам ГЧП — многие администрации успешно сделали, обозначив в различных нормативных актах перечень приоритетных инфраструктурных проектов, расширяющих «узкие места» и объем необходимых частных инвестиций. Однако необходимость дальнейшей проработки проекта до уровня, пригодного для его эффективной продажи частному инвестору, который готов не только выражать заинтересованность, но и вкладывать реальные деньги, далеко не всегда очевидна органам власти регионального и муниципального уровней. Зачастую в рамках устоявшегося стереотипа возникают затруднения с выделением даже незначительных бюджетных средств на оплату профессиональных услуг по подготовке проектов ГЧП, а разработка материалов для исследований перед использованием дополнительных заемных средств поручается не компетентным штатным специалистам профильных и непрофильных подразделений региональных органов власти.

Любопытным примером такой самостоятельной работы служит Проект постановления Правительства Волгоградской области «О проведении открытого конкурса на право заключения концессионного соглашения на строительство и эксплуатацию автомобильной дороги «Обход города Волгограда. Южная часть», который был опубликован 3 апреля 2013 г. на официальном портале разработчика данного документа — Министерства экономики, внешнеэкономических связей и инвестиций Волгоградской области. Потенциальным инвестором данного проекта являлась австрийская компания «Штрабаг АГ», которая в 2007 году публично заявила о готовности инвестировать 50 % в проект (а это примерно 22,5 млрд. руб.). К 2010 году платный автодорожный объект должен был быть введен в эксплуатацию.

Отсутствие реальных инвесторов проявляется и на более поздней стадии подготовки проектов. Так, открытый конкурс, объявленный в

соответствии с Постановлением Администрации города Ростова-на-Дону от 6 декабря 2012 г. № 1094 «О заключении концессионного соглашения о проектировании, строительстве и эксплуатации Северного тоннеля в городе Ростове-на-Дону» (в ред. от 28 января 2013г. № 51), признан несостоявшимся по причине отсутствия заявок. Однако отказ от участия потенциальных инвесторов в проектах ГЧП на стадии проведения открытых конкурсов позволяет идентифицировать проблему: качество и глубина проработки проекта, распределение рисков между сторонами проекта, выбор модели ГЧП и разработка адекватной финансовой модели, отраженные в конкурсной документации, вместе или по отдельности категорически не устраивают возможных участников.

Наблюдающийся в последнее время рост небольших проектов ГЧП регионального и муниципального значения в транспортной и социальной сфере дает нам понять о начале становления рынка проектов ГЧП в нашей стране. Но на этом пути хотелось бы помочь органам исполнительной власти в субъектах РФ избежать всплеска неудачных проектов среднего размера и следования за мировой тенденцией их постоянного увеличения. Примерно 30 % неудачных проектов является малопривлекательной целью любой стратегии регионально развития, поэтому тщательность и качество подготовки для проектов ГЧП имеют решающее значение. Если исходить из предположения, что в упомянутых ранее 58,1% случаев официальной закупки услуг консалтинговых компаний речь шла о крупных проектах ГЧП федерального значения, то оставшиеся 41,9%, вероятно, относятся к средним проектам регионального и муниципального уровней. Вычитание проблемных проектов (29,8%) из общего количества средних проектов (41,9%) приводит к неутешительному выводу: при сохранении текущих тенденций и качества подготовки лишь 12,1% проектов ГЧП имеют перспективы стать успешными и явиться катализатором социально-экономического развития соответствующих территорий.

Подводя итоги к выше изложенному, можно сделать следующий вывод: Реализация проекта зависит не от наличия или отсутствия финансирования в стране во время или вне кризисных явлений, а от качества его подготовки.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ:

1. Варнавский В.Г. Государственно-частное партнерство. – М.: ИМЭМО РАН, 2010. В 2-х томах. Том 1. – 310 с
2. Варнавский В.Г. Частно-государственное партнерство [Электронный ресурс] // Экспертный канал «Открытая экономика».
3. Д. Делмон. Государственно-частное партнерство в инфраструктуре. Практическое руководство для органов государственной власти. – М.: ГЕО-ТЭК, 2010.
4. Кабашкин В.А., Левченко А.А., Сидоров В.А. Развитие государственно-частного партнерства в регионах России: монография / В.А. Кабашкин, А.А. Левченко, В.А. Сидоров – Белгород.: ИПЦ «ПОЛИТЕРРА», 2012. – 310 с.

5. Ленчук Е. Б., Власкин Г. А. Формирование институтов инновационного развития в России// Государственно-частное партнерство в инновационных системах/Под общ. Ред. С. Н. Сильвестрова. – М.: Издательство ЛКИ, 2010. – 312 с.
6. Е.Р. Счисляева, О.В. Миролюбова. Управление организационными изменениями. Учебное пособие. СПб: Издательство СПбГПУ, 2011 г.

УДК 334.012

А.А. Ильин

ОПЫТ ПРИМЕНЕНИЯ МЕХАНИЗМА ГЧП В РАЗВИТИИ ПРОЕКТОВ г.САНКТ-ПЕТЕРБУРГ

*Санкт-Петербург, Санкт-Петербургский политехнический университет
Петра Великого, Институт промышленного менеджмента, экономики и
торговли, Международная высшая школа управления,
ООО «СТРОЙСТАНДАРТ»*

Государственно-частное партнерство предполагает заключение коммерческих контрактов между органами власти (государственной или местной) и частными компаниями в сфере разработки, строительства, финансирования и работы объектов общественной инфраструктуры, а также предоставления услуг, которые традиционно принадлежали к государственному сектору. Данная модель сотрудничества применяется в различных отраслях: транспорт, здравоохранение, водоснабжение, образование и т. д. Она предполагает либо партнерство между государственной властью и частными компаниями исключительно на основании контракта, либо создание компании для реализации проекта путем вовлечения как государственного, так и частного секторов.

Санкт-Петербург – лидер по проектам ГЧП в России

В начале 2000-х годов Правительства Санкт-Петербурга осознает необходимость масштабных инвестиционных проектов. Проблемы в сфере ЖКХ и транспортной инфраструктуре стимулировали правительство искать дополнительные институциональные ресурсы для привлечения частных инвестиций в данные сферы.

В 2004 году в Правительстве Санкт-Петербурга создается Комитет по инвестициям и стратегическим проектам (КИСП). В этом же году представители компании «Эрнст энд Янг» по заказу Правительства Санкт-Петербурга провели в Смольном семинар «Государственно-частное партнерство: практические примеры». В начале 2005 года Правительства города приняло положение о стратегических инвестиционных проектах. Для создания эффективной структуры работы по ГСП КИСП привлекает в качестве консультанта Всемирный Банк. В 2007 году Всемирный Банк представляет предложения по организации проектов ГЧП в Санкт-Петербурге.

Всемирным Банком было предложено три сценария создания структуры ГЧП:

1. Коммерческая организация – ОАО с участием города, которая будет получать от профильных комитета плату за свои услуги;
2. Государственное учреждение (ГУ), подведомственного Комитету по инвестициям;
3. Департамент или отдел в составе Комитета по инвестициям

Каждый из сценариев имеет свои преимущества и недостатки. В Санкт-Петербурге был выбран третий сценарий – создание отдела по ГЧП в составе КИСП.

Первый проект - ЗСД

Строительство **Западного скоростного диаметра (ЗСД)** в Санкт-Петербурге стало первым примером государственно-частного партнерства (ЧГП), а также первой платной автодорогой в России.

Законодательной базой для проекта стал *Закон о концессионных соглашениях*, принятый в июле 2005 года. В ноябре 2006 года Администрация Санкт-Петербурга и Минэкономразвития пригласили инвесторов принять участие в конкурсе на строительство платной автомагистрали «Западный скоростной диаметр» на право заключения концессионного соглашения был объявлен. Концессионное соглашение по проекту подписано в июне 2008 года. В октябре 2008 года был открыт первый участок автомагистрали. Концессионером стал консорциум ООО «ЗСД «Невский меридиан», в который входят крупнейшие мировые компании: Strabag AG, Bouygues Travaux Publics, Hochtief PPP Solutions, Egis Projects, ООО "Мостоотряд N19". Кризис внес свои коррективы в развитие проекта: консорциум "Невский меридиан" не смог привлечь необходимый объем средств, поэтому, было объявлено, что в 2009 и 2010 году ЗСД будет строиться исключительно на бюджетные средства.

Западный скоростной диаметр (ЗСД) – это крупная платная автомагистраль, которая, как планируется, будет пересекать Санкт-Петербург с юга на север. Автомагистраль должна вывести грузовой транспорт из городского порта, обеспечить транзитный маршрут для автомобилей, направляющихся в Москву и скандинавские страны, а также разгрузить слишком интенсивное движение внутри города. Строительство, начавшееся в 2005 году, должно было завершиться к 2011 году.

После завершения первых проектов ГЧП были выявлены следующие основные трудности:

- Недостаточная четкость целей и задач концедентов в проектах
- Излишняя масштабность первого для России ГЧП проекта - ЗСД
- Агрессивность графика конкурсных процедур первых проектов
- Недостаточный уровень подготовки госслужащих в согласующих организациях
- Неправильное распределение рисков между Концедентом и частным сектором

- Излишняя жесткость Федерального Закона о Концессиях и наличие в нем нескольких положений, противоречащих международной практике
 - Наличие прямых противоречий Закона о Концессиях другим федеральным законам (бюджетному) и отраслевым нормативам
 - Начавшаяся конкуренция проектов в России
 - Недостаточный уровень доверия иностранных инвесторов к России
- Несмотря на выявленные сложности, возникающие при реализации проектов при поддержке ГЧП, существуют предпосылки для успешной реализации ГЧП проектов в Санкт-Петербурге:
- Наличие эффективного регионального закона об участии Санкт-Петербурга в ГЧП
 - Создание специализированного государственного учреждения с достаточными полномочиями и квалифицированной командой для подготовки и реализации конкурсов
 - Привлечение Городом опытного консультанта для структурирования всех ГЧП проектов - Всемирный Банк (The World Bank)
 - Достаточный бюджет для подготовки конкурса
 - Наличие эффективного механизма управления проектом через создание управляющих компаний (ОАО со 100% городским капиталом)
 - Учет опыта предыдущих проектов за счет создания библиотеки знаний и специализированного программного продукта, координирующего работу команды проекта в ГЧП конкурсах

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. WBI Learning programs St. Petersburg PPP Institutional Challenges
2. http://www.old.csr.ru/event/original_589.stm
3. Журнал «Развитие инфраструктуры в России: новые задачи, старые проблемы» Центр макроэкономических исследований Сбербанка России
4. «Never mind the balance sheet» CEE Bankwatch Network
5. <http://www.pppinrussia.ru>

УДК 334.784

А.А. Ильин

МЕХАНИЗМ ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА В ИНФРАСТРУКТУРЕ РФ

*Санкт-Петербург, Санкт-Петербургский политехнический университет
Петра Великого, Институт промышленного менеджмента, экономики и
торговли, Международная высшая школа управления,
ООО «СТРОЙСТАНДАРТ»*

Неэффективность государственного управления подталкивает к приватизации, неэффективность приватизации — к усилению регулирования, неэффективность регулирования — к национализации.

Выход из этого порочного круга открывает государственно-частное партнерство (ГЧП).

ГЧП — это очень широкая концепция, в рамках которой могут рассматриваться все возможные формы взаимодействия государства и бизнеса: благотворительность, коллективные договоры между государством, профсоюзами и работодателями, понуждение к социальной ответственности и далее весь ряд любых форм контрактных и иных отношений частного бизнеса и государства.

В узком же понимании – ГЧП достаточно молодая тема, однако ее всевозможные формы стремительно развиваются, и они крайне востребованы. В западной практике термин ГЧП используется чаще всего в узком смысле, как инструмент привлечения бизнеса к выполнению государственно-муниципальных задач, связанных с предоставлением публичных услуг, развития общественной инфраструктуры, осуществления крупных и сложных проектов развития технологий.

В наше время классическим примером ГЧП считается опыт Великобритании. Здесь была разработана специальная юридическая форма контракта ГЧП с четко прописанными условиями привлечения частного бизнеса к участию в предоставлении общественных услуг, за которые отвечает национальное правительство, региональные власти или муниципалитет. Само же взаимодействие строится вокруг создания и организации эксплуатации необходимой государству инфраструктуры. Используя опыт Великобритании, но уже в условиях континентального права, похожую систему создала и активно совершенствует Германия. Похожую ситуацию мы можем увидеть и во Франции. В этой стране принят специальный закон о контракте ГЧП, предусматривающий новую специальную контрактную форму, отличную от концессии. Все эти модели объединяет одно – четкое понимание, что механизм ГЧП – это совершенно новая форма взаимодействия бизнеса и государства. К контракту ГЧП прибегают в тех случаях, когда есть возможность передать частному бизнесу по результатам конкурсной процедуры риски финансирования, проектирования, строительства, возможно, эксплуатации и предоставления услуг потребителям. При этом осуществляемый проект должен реализовать заранее определенные сторонами выходные параметры, определяемые в терминах качества и эффективности, относящихся к публичной услуге.

Такие проекты, как правило, рассчитаны на длительный срок осуществления, в течение которого заказчик рассчитывается с частным бизнесом за произведенные работы или же предоставляет возможность окупить инвестиции путем предоставления платных услуг потребителям, как правило, регулируемых услуг.

Контрактные модели, к обсуждению которых часто сводят проблематику ГЧП, могут быть совершенно разные:

- аренда общественной инфраструктуры,
- строительство нового объекта частником и его аренда публичным заказчиком,
- строительство нового объекта частником на риске сбыта коммерческих услуг,
- концессии,
- подряд под ключ с оплатой в рассрочку,
- долгосрочные сервисные контракты и т.д.

Существуют институциональные формы ГЧП, в рамках которых взаимоотношения частного бизнеса и государства структурируются на уровне участия в капитале той компании, которая создается для решения какой-то задачи. При этом определяются специальные условия регулирования деятельности компании, которые государство обеспечивает.

Инициатором развития рынка проектов ГЧП в этих странах, как правило, выступает Министерство финансов, как ведомство в наибольшей мере заинтересованное в повышении эффективности использования бюджетных средств. Добиться этого оказывается возможным за счет передачи рисков частному сектору, в первую очередь, рисков осуществления проектов в рамках сметы и в установленные сроки.

Частный сектор способен с этими рисками справляться лучше самого государства за счет постоянных инвестиций в повышение качества управления проектами и внедрения технологических новаций.

Как кризис повлиял на использование ГЧП.

Кризис сильно и противоречиво повлиял на основные движущие факторы развития рынка проектов ГЧП. Вследствие обострения бюджетных проблем произошло увеличение рисков неисполнения публичных обязательств по контрактам ГЧП. Многие бизнес-планы оказались слишком оптимистичными и не дали никаких положительных результатов.

Плюс сократились финансовые возможности в инвестировании денежных средств в потенциальные проекты.

Происходящие в результате изменения определяются политикой национальных правительств, которые рассматривают инфраструктурные проекты как способ стимулирования экономической активности. Например, в Великобритании происходит пересмотр модели финансирования инфраструктурных проектов, включая бюджетную поддержку. Но не на прямое бюджетное финансирование, чтобы не

превращать проекты в государственные закупки, а через вновь создаваемый инфраструктурный банк. Предполагается, что банк будет финансировать проекты, за которые, в конечном счете, будут расплачиваться в рассрочку местные бюджеты и потребители. Иными словами, поиски выхода из дефицита бюджета и средств на финансовых рынках идут в направлении расширения возможностей и развития инструментов рынка, а не замены рынка государством.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ:

1. Алпатов А.А. Государственно-частное партнерство. Механизмы реализации / А.А. Алпатов, А.В. Пушкин, Р.М. Джапаридзе. - М.: Альпина Паблишерз, 2010. - 200 с.
2. Варнавский В.Г. Партнерство государства и частного сектора: формы, проекты, риски. М.: Наука РАН, 2013. - с.5.
3. Правовые формы государственно-частного партнерства в России и зарубежных странах / А.В. Белицкая // Предпринимательское право. - 2009.
4. Правовое определение государственно-частного партнерства / А.В. Белицкая // Законодательство. - 2009. - N 8. - С.40-46.
5. Богомолов О. Государственно-частное партнерство: международный опыт и российская практика // Пробл. теории и практики упр. - 2009. - № 5. - С.22-25.
6. Государственно-частное партнерство в современной России [Электронный ресурс] // Бюджет.ру - [Б. м., б. г.].

УДК 33845:669

С.В. Челак

МЕТОДИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ АНАЛИЗА ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ МЕТАЛЛУРГИЧЕСКОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

*Санкт-Петербург, Санкт-Петербургский политехнический
университет Петра Великого*

Инновационная деятельность является важным фактором повышения конкурентоспособности и качества выпускаемой продукции. Используя инновации, металлургические предприятия наращивают объемы производства, снижают издержки, получают стабильную прибыль, повышают развитие национальной экономики. Интенсивность инновационного процесса металлургического предприятия определяет успех его функционирования на рынке в будущем, обеспечивая реальность достижения поставленных стратегических задач. В современных условиях актуальными остаются вопросы, связанные с содержанием экономико-организационных процессов по реализации инновационных проектов и вопросов, связанных с анализом инновационной деятельности, исходя из целей повышения эффективности управления металлургическим предприятием.

Черная металлургия - базовая отрасль экономики России. Эта отрасль является более адаптированной к рыночным условиям. Доля черной металлургии в ВВП страны - около 5%, промышленном производстве - 17,3%, экспорте - 14,2%, в налоговых платежах во все уровни бюджетов - 9%. Предприятия черной металлургии потребляют 32% электроэнергии от общепромышленного уровня, 25% природного газа, 10% нефти и нефтепродуктов, на эту отрасль приходится около 20% грузовых железнодорожных перевозок.

В настоящее время отрицательным моментом в работе предприятий черной металлургии является высокая степень износа основных фондов - 70% и крайне низкий коэффициент обновления основных фондов (стабилизировался на уровне 1,9%). При этом около 80% оборудования имеет срок службы более 20 лет. Из представленных статистических данных видно, что большая часть работающего металлургического оборудования сегодня является изношенным, устаревшим и убыточными. Процесс обновления основных фондов происходит очень медленно, его темпы недостаточны для достижения поставленных в стратегии целей. В настоящее время металлургический комплекс участвует в двух инвестиционных проектах, ориентированных на строительство новых мощностей на неосвоенных территориях и создание транспортной инфраструктуры. Но двух федеральных проектов для развития металлургической отрасли России слишком мало. Необходимо развивать каждое действующее предприятие, адаптировать его к работе в новых условиях.*

Инновационное развитие предприятия предполагает своим результатом создание новых или модернизацию действующих производственных систем [1]. На металлургических предприятиях чаще происходят процессы модернизации действующих систем. Инновационный процесс промышленного предприятия включает в себя систему мероприятий по созданию и использованию научного, научно-технического и интеллектуального потенциала с целью получения инновации, то есть нового или улучшения существующего продукта, нового способа его производства для удовлетворения общественного спроса. Именно инновации определяют потенциал развития предприятия на долгосрочную перспективу, поскольку они являются конечным предметом инновационного процесса в виде нового или недостающего на рынке товара или услуги с нужными характеристиками.

Условиями жизнедеятельности инновационных проектов является их соответствие инновационной политике и стратегическим целям предприятия, находящим основное выражение в повышении эффективности его хозяйственной деятельности. Оценка эффективности инновационных проектов является правильность выбора из нескольких проектов наиболее результативного, совершенствования инвестиционных программ, получения определенных результатов в течение жизненного

цикла проекта. Опыт работы показывает, что реализация масштабных инновационных проектов, требующих больших инвестиционных затрат, вызывает необходимость анализа большого числа факторов и, как следствие достаточно сложных расчетов.

Оценка эффективности любого инновационного проекта строится на основе следующих методологических принципах: сочетание научно-технического анализа с экологическим анализом, социальным, финансово-экономическим и маркетинговым; сопоставление затрат и результатов инновационной деятельности с учетом изменения ценности денег во времени; учет рисков, связанных с реализацией проекта.

Научно-технический анализ эффективности проекта предполагает проведение технологической экспертизы, которая призвана ответить на следующие вопросы: соответствуют ли научно-технические решения инновационного проекта современным технологическим требованиям; способствует ли проект движению к новому технологическому укладу производства; насколько перспективны решения и каков уровень, и масштаб научной новизны проекта; является ли проект технически обособленным и насколько он реализуем с технической точки зрения.

Внедряя инновационные проекты предприятия черной металлургии должны особое внимание уделять сочетанию научно-технического анализа с экологическим анализом. Это связано с тем, что металлургическая отрасль находится на втором месте среди всех других отраслей промышленности по атмосферным выбросам. Предприятия черной металлургии при производстве металлов вынуждены использовать руду с очень низким содержанием полезных компонентов. Таким образом, на обогащение и плавку поступает огромный объем руды, а это, в свою очередь, порождает большие количества отходящих газов из неиспользуемых компонентов. Именно загрязнение атмосферы является главной причиной экологических проблем, возникающих в результате деятельности металлургических предприятий. Выбросы из труб приводят к загрязнениям почв, уничтожению растительности и образованию техногенных пустошей вокруг крупных заводов. К тому же, как уже упоминалось, экологические проблемы отечественной металлургии обостряются из-за высокого износа оборудования и устаревших технологий. Как следует из подготовленного Росстатом бюллетеня «Основные показатели охраны окружающей среды», на металлургию (черную и цветную) приходится примерно треть всех промышленных выбросов в атмосферу. Предприятия черной металлургии «специализируются», прежде всего, на оксиде углерода, которого выбрасывают в воздух по 1,5 млн. тонн в год. Существуют регионы, для которых присутствие металлургического комбината становится главной, если не единственной экологической проблемой.

Экологически анализ эффективности проекта занимает особое место в инновационных проектах, внедряемых на металлургических

предприятиях. Этот анализ позволит в рамках инновационного проекта оценить воздействие на окружающую среду, что поможет предотвратить региональные, локальные и глобальные катастрофы. Для анализа оценки экологической эффективности инновационного проекта используются следующие методы: оценка выигрыша за счет использования безотходного использования природного сырья; оценка предотвращенного экологического ущерба (ущерба здоровью и жизни населения, ущерба природным ресурсам, ущерба экологическим системам и т. д.); метод прямых декларативных предпочтений. На принятие решения об оценке инновационного проекта значительное влияние оказывает возможное отрицательное воздействие на окружающую среду процесс реализации этого проекта. Так как в некоторых случаях экологические последствия научно-технического проекта могут быть негативными, и проект может быть запрещен законодательным путем к дальнейшей реализации. Поэтому экологическому анализу на металлургических предприятиях должно уделяться первостепенное значение. В некоторых случаях на металлургическое предприятие могут быть наложены штрафы, что приведет к уменьшению прибыли от внебизнесной деятельности, а в последствие может поставить под вопрос эффективность инновационного проекта. Эти обстоятельства подчеркивают значимость и необходимость проведения предварительного экологического анализа.

Маркетинговый анализ предполагает изучение потребностей в новом продукте, рынке сбыта, и потенциальных конкурентов. Для характеристики маркетинговых результатов инновационной деятельности оцениваются показатели влияния инновационной продукции на результаты деятельности предприятия: объем продаж инновационной продукции и его доля в общем объеме продаж; доступ к новым рынкам сбыта; доли на традиционных рынках сбыта; обоснование цены на новый продукт; влияние инноваций на использование произведенных ресурсов; сумма прибыли от реализации нового продукта и ее доля в общем объеме прибыли.

Финансово-экономический анализ эффективности проекта обычно проводится на заключительном этапе экспертизы его разработки, но фактически он является центральным звеном всего комплексного анализа эффективности инновационного проекта. Оценка экономической эффективности производится в соответствии с традиционной методологией инвестиционного анализа и базируется на показателях дисконтированного чистого денежного потока. Экономическая эффективность реализации инновационного проекта характеризуется за определенный расчетный период следующими показателями: чистый дисконтированный доход; индекс доходности инвестиций по чистому доходу предприятия; срок окупаемости инвестиций из всех источников финансирования по чистому доходу предприятия; уровень безубыточности, который свидетельствует об эффективности и

устойчивости проекта к возможным изменениям условий его реализации; внутренняя норма доходности инвестиций; потребность в дополнительном финансировании проекта; оценка финансового состояния предприятия в условиях реализации инновационного проекта.

При анализе инновационного проекта большое значение имеет правильная оценка эффективности проекта. Проект должен рассматриваться в совокупности с уже внедряемыми инновационными проектами на предприятии, которые так же требуют финансирования. В некоторых случаях требующие значительных капитальных ресурсов проекты могут быть отвергнуты в пользу менее эффективных проектов, но требующих меньших капитальных затрат, из-за того, что финансовые ресурсы необходимы для других инновационных проектов предприятия. Концентрировать все финансовые ресурсы предприятия на разработке одного проекта не всегда целесообразно. Предприятие может себе это позволить лишь в том случае, если инновационному проекту гарантирован сто процентный технический и коммерческий успех. В других случаях выгоднее направлять ресурсы на разработку нескольких инновационных проектов. В таком случае проявление неудач при разработке одного из проектов будет компенсировано успехом от реализации других.

Кроме того следует оценить количественно все затраты, необходимые для разработки инновационного проекта. Все затраты на освоение нового продукта следует подразделять на так называемые предпроизводственные и производственные затраты. Причем уровень и структура этих затрат зависит от направленности инновационного проекта. Затраты предпроизводственного освоения связаны с подготовкой производства. Основные затраты, производимые до того, как продукт или технологический процесс начнет давать отдачу, состоят из затрат на научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы, включая создание опытного образца, капитальные вложения в производственные мощности и первоначальные стартовые затраты [2].

Затраты производственного назначения связаны с началом вступления инновационного продукта в производство. Освоение производства новых изделий представляет собой производственный процесс их изготовления, в течение которого происходит необходимая наладка технологии, организации и планирования производства с целью выпуска новой продукции в заданном объеме, требуемого качества и достижения проектных экономических показателей. Можно сказать, что это затраты на новый продукт, к которым относятся затраты основного производства, коммерческие расходы, управленческие расходы.

Детальный анализ по отдельному инновационному проекту позволит металлургическому предприятию обеспечить производство новой конкурентоспособной продукции за счет более низких затрат, определить реальную себестоимость продукции, обеспечить объективными данными разработку бюджета предприятия, оценить деятельность структурных

подразделений, обоснованно принимать управленческие решения. Из выше перечислено следует, что исходным моментом организации технологического процесса является проведение управленческого анализа затрат и выбор наиболее эффективного и менее затратного варианта.

Для целей управленческого анализа по инновационному проекту целесообразнее использовать метод сравнения фактических показателей с проектными показателями по различным статьям расходов. Путем такого сравнения можно выявить затраты, которые не соответствуют исходному проекту и поэтому требуют дополнительного внимания. Таким образом, внимание будет сконцентрировано в первую очередь на показателях, которые имеют значительные отклонения. Анализ затрат по инновационному проекту и формирование управленческих решений должен включать: анализ сметы затрат; анализ затрат по элементам; анализ себестоимости по статьям затрат; анализ безубыточности.

В управленческом анализе надо учитывать, что управленческий и финансовый учет образуют единую систему бухгалтерского учета на предприятии. общепринятые принципы финансового учета действуют и в управленческом учете.

Далее необходимо оценить возможные методы финансирования проекта и вероятность привлечения внешних инвесторов для реализации проекта [3]. Одна из главных задач, стоящих перед металлургическим предприятием, это правильное планирование денежных потоков. Иногда вполне рентабельный проект может оказаться несостоятельным в результате недостаточности финансовых средств конкретные сроки. Поэтому необходимо соотнести во времени прогноз денежных поступлений с прогнозом необходимости финансовых ресурсов, требующихся для реализации проекта.

Социальный анализ эффективности проекта рассматривает вопросы и предлагает меры по обеспечению соответствия результатов инновационного проекта интересам различных социальных групп. Этот анализ позволяет наметить такую систему мер, которые, с одной стороны, гарантировали бы поддержку проекта населением, а с другой – способствовали бы достижению целей проекта путем стимулирования изменений в общественных представлениях и поведении [4]. Если проведению социального анализа проекта уделяется недостаточное внимание, то социально культурная ориентация работников проекта может оказывать большое воздействие на содержание проекта, чем социальные ценности потенциальных потребителей. При этом анализируются: социальные и демографические характеристики населения; приемлемость проекта с точки зрения местной культуры; влияния проекта на качество жизни населения. Основным методом оценки социальной эффективности инновационного проекта является экспертный метод. Экспертиза может проводиться методом опроса или референдума. Опросы могут быть индивидуальными или групповыми высококвалифицированных

специалистов предприятия, могут так же проводиться, опросы трудовых коллективов.

При оценке инновационного проекта необходимо проверить, не нарушает ли реализация данного проекта права на интеллектуальную собственность какого-нибудь патентодержателя, а также выяснить, не ведутся ли другими предприятиями параллельные разработки и не поданы ли заявки в Патентное ведомство [5].

Представленный выше перечень показателей не является уникальными, он зависит от целей и направлений конкретного инновационного проекта и может быть расширен. Каждое предприятие может использовать те критерии оценки проектов, которые считает для себя наиболее существенными и значимыми.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ:

1. Стратегический инновационный менеджмент: Учебное пособие./ Гольдштейн Г.Я., Таганрог, Изд-во: ТРТУ, 2004. - 267 с.
2. Управление инновационным потенциалом производственных систем: Учеб. пособие / В.В. Герасимов, Л.С. Минина, А.В. Васильев; Новосиб. гос. архитектурно-строительный. ун-т. Новосибирск, Изд-во: НГАСУ, 2003. – 275 с.
3. Организация и финансирование инноваций: учебное пособие / В.В. Быковский, Л.В. Минько, О.В. Коробова, Е.В. Быковская, Г.М. Золотарева. – Тамбов, Изд-во: Тамб. гос. техн. ун-та, 2006. – 289 с.
4. Основы инновационного проектирования: учебное пособие / В. А. Сергеев, Е. В. Кипчарская, Д. К. Подымало. Ульяновск, Изд-во: УлГТУ, 2010. – 176 с.
5. Правовые основы инновационной деятельности: Учебное пособие./ Костенко М.А. Таганрог, Изд-во: ТТИ ЮФУ, 2012. – 72 с.

338.242.2

M.V. Bedareva , T.Y. Khvatova

ROLE OF THE ABC ANALYSIS IN SMALL BUSINESS

*Saint-Petersburg, SPBPU,
Institute of Industrial Management, Economics and Trade, IGMS*

ABC analysis is a vital part of a strategic analysis of an enterprise. The aim of this analysis is to categorize the products by the level of their importance and to reveal the high performing and the underperforming items. Distinguishing the top products allows to set priorities, to make the right investment decisions and to build the company's strategy in the appropriate way.

ABC analysis is an analysis of a range of items that have different levels of significance and should be handled or controlled differently. It is a form of Pareto analysis in which the items (such as activities, customers, documents,

inventory items, sales, territories) are grouped into three categories (A, B, and C) in order of their estimated importance [2].

According to the Pareto principle, only 20% of the produced items form 80% of the overall consumption value. Otherwise speaking, demand is distributed unevenly: top sellers greatly exceed the rest.

The ABC approach states that, when reviewing its inventory, a company should rate items from A to C, basing their ratings on the following rules [4]:

- A-items are products with the highest annual consumption value. Typically, 70-80% of the company's annual consumption value accounts for only 10-20% of total production.
- B-items are the cross-class, medium consumption value items. That 15-25% of annual consumption value normally accounts for 30% of total production.
- C-items are the lower-performers. These 5% of the annual consumption value typically account for 50% of the total inventory items.

The 7 Steps for How to Execute the ABC Analysis Process [1]:

1. Select the most appropriate time period to rank
2. Specify a unit of measure
3. Assign thresholds
4. Select the universe of items to rank
5. Execute the ABC Ranking process
6. Analyze the results
7. Apply the results

Let's have a look on a practical example of a Fire Engineering Company, a producer of fire-fighting technique and machinery.

The Fire Engineering Company has twelve groups of products which have different share in the total year turnover. Products in each group also have different value. With the help of ABC analysis I have distinguished the A-products which form 80% of the sales amount, the B-products – 15% and the C-products – the rest 5%. In total amount of 98 products, it turned out that only 5 of them generate the 78% of the income. For example, the best product – “ОП-4 MIG” powder extinguisher forms one third of the total sales amount.

Optimal correlation between a number of products and their sales value for A-group is that 20% of the items accounts for 80% of the annual consumption value. In the Fire Engineering Company there are only 5% of the items which form 78% of total sales (Figure 1). Therefore, the situation is rather unstable and normally I would advise to invest in B-group products in order to improve them and to increase sales, but in this case, when B-group consists only of 9% of items instead of recommended 30%, the company needs another approach.

The decisive actions for C-group should be taken because the situation when 84% of products bring only 5% of income is disastrous for the entity. First of all, the company should stop ordering the items which bring less than 1% of income in total. Such products cause only expenses for storing them in the warehouses. Especially it concerns unclaimed models of fire extinguishers. In

contrast to spare parts or safety boards, their validity period is limited, which would cause additional expenditures for their disposal [3].

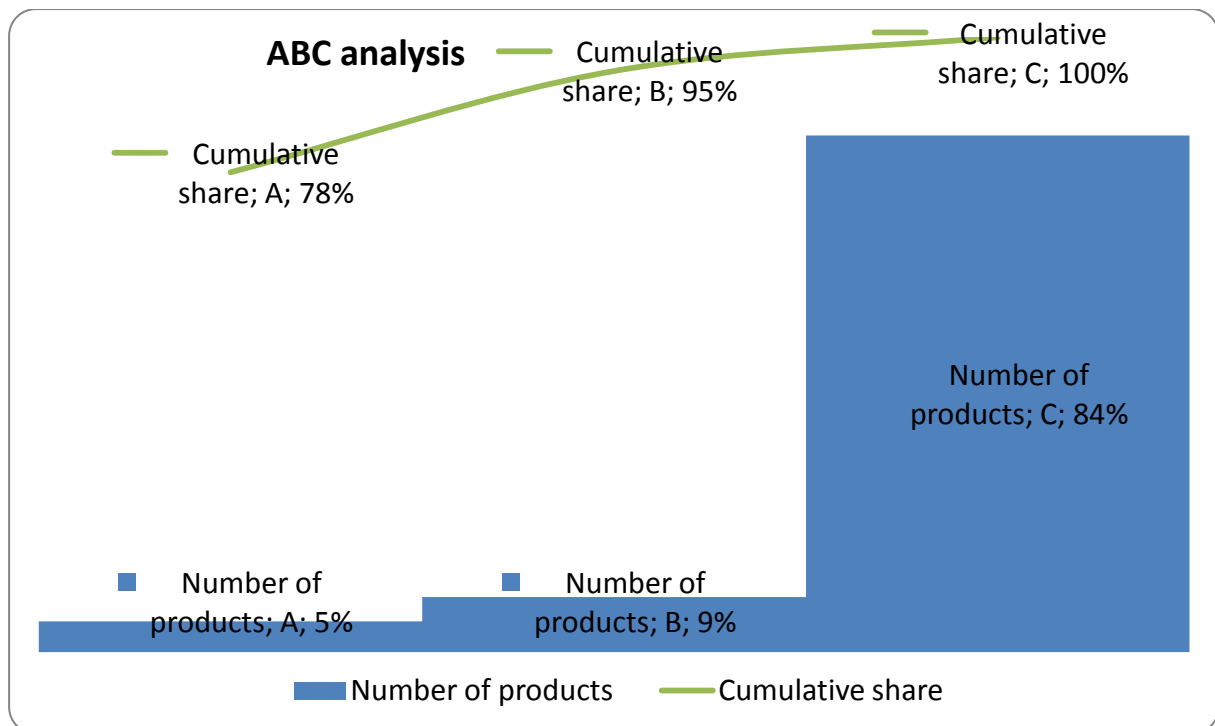


Figure 1: ABC analysis

Secondly, the company needs to focus more on spare parts for top 10 products as they accordingly will be in demand. But the most perspective idea, in my view, is to propose a new product to the manufacturer. It should not necessarily be a fully innovative product requiring substantial investments in research and production process but a cutting edge improvement of a previous model that is already launched in market only by a few competitors. This approach would help Fire Engineering overcome the difficulties and improve its market position.

Key findings. Companies should not treat all items with equal reverence. Since the time is finite, it should be spent most effectively: 80% of the time should be spent on reviewing and managing A-group; A-items, their sales trends should be analyzed in detail, their forecasts should be reviewed against perspective of trends, and forecast accuracy should be checked. The ABC analysis should be run for a specific season. If the product mix varies considerably from one season to the next, consider updating your ABC codes within each season and then apply the appropriate forecasting and inventory strategies.

REFERENCES:

1. Bill Whiteside (2012). Foundations in Production and Inventory Management ABC Analysis – Manage What Matters.
2. Business dictionary. <http://www.businessdictionary.com/definition/ABC-analysis.html>
3. Future Market Insights (2016). Fire Extinguisher Market: Global Industry Analysis and Opportunity

УДК 339.543

В.П. Качалин, В.В. Батаев, Ю.Э. Плешивцева, К.В. Трубицын

ЭКСПОРТНЫЙ КОНТРОЛЬ В ТАМОЖЕННОЙ ПОЛИТИКЕ РФ

*Самара, ФГБОУ ВО «Самарский государственный
технический университет»*

В связи с возрастающей угрозой терроризма все большую роль приобретает экспортный контроль.

Для того чтобы контролировать угрозу по всему миру, исходящую от товаров двойного назначения, были приняты следующие международные соглашения и режимы в области нераспространения товаров и технологий двойного назначения:

- 1) Договор о нераспространении ядерного оружия.
- 2) Конвенция о запрещении разработки, производства, накопления и применения химического оружия и о его уничтожении.
- 3) Конвенция о запрещении разработки, производства и накопления запасов бактериологического (биологического) и токсинного оружия и об их уничтожении.
- 4) Комитет Цангера.
- 5) Группа ядерных поставщиков.
- 6) Вассенарские договоренности.
- 7) Режим контроля за ракетными технологиями.
- 8) Австралийская группа.

На основании международных соглашений и режимов в области нераспространения товаров и технологий двойного назначения можно сказать, что мировыми державами в области товаров двойного назначения являются Российская Федерация, США, Великобритания, Франция, Германия и Китай. Важно, что кроме России и остальные страны Евразийского экономического союза (далее – ЕАЭС) участвуют во многих международных соглашениях и режимах в области нераспространения товаров и технологий двойного назначения.

Что касается контроля в области товаров двойного назначения на уровне ЕАЭС, то роль таможенных органов в области экспортного контроля отражена в Таможенном кодексе Таможенного союза. В нем говорится, что экспортный контроль является одним из комплексов мер запретов и ограничений [3].

Из-за того, что в Евразийском экономическом союзе нет единого законодательства в области экспортного контроля, каждому государству-

участнику ЕАЭС приходится использовать собственное законодательство, из-за чего иногда между странами-участниками ЕАЭС возникает недопонимание. Следует отметить, что попытки создания единого законодательства были. Подтверждением тому служит решение Межгосударственного совета ЕврАзЭС на уровне глав государств от 05.07.2010 г. № 52 «Об экспортном контроле государств – членов Таможенного союза». Данным решением Комиссии Таможенного союза предписывается подготовить и внести на рассмотрение Межгоссовета ЕврАзЭС на уровне глав государств проекты следующих документов:

- 1) Соглашение о едином порядке экспортного контроля государств – членов Таможенного союза.
- 2) Единые правила к порядку контроля за осуществлением внешнеэкономических операций с товарами и технологиями, подлежащими экспортному контролю в государствах – членах Таможенного союза.
- 3) Единые списки товаров и технологий, подлежащих экспортному контролю в государствах – членах Таможенного союза.
- 4) Соглашение о порядке перемещения продукции военного назначения между государствами – членами Таможенного союза, а также через таможенную границу Таможенного союза.
- 5) Единый список продукции военного назначения государств – членов Таможенного союза.
- 6) Единый список товаров Таможенного союза, контролируемых по соображениям национальной безопасности государств – членов Таможенного союза [2].

В Российской Федерации основным нормативным документом в области экспортного контроля является Федеральный закон от 18.07.1999 г. № 183-ФЗ «Об экспортном контроле» (далее – Закон). В нем говорится, что экспортный контроль – комплекс мер, обеспечивающих реализацию установленного настоящим Федеральным законом, другими федеральными законами и иными нормативными правовыми актами Российской Федерации порядка осуществления внешнеэкономической деятельности в отношении товаров, информации, работ, услуг, результатов интеллектуальной деятельности (прав на них), которые могут быть использованы при создании оружия массового поражения, средств его доставки, иных видов вооружения и военной техники либо при подготовке и (или) совершении террористических актов [5].

В Законе говорится о такой важной составляющей государственного регулирования экспортного контроля, как внутрифирменная программа экспортного контроля (далее – ВПЭК). Участники внешнеэкономической деятельности, создавшие ВПЭК и имеющие свидетельство об аккредитации, пользуются определенными упрощениями.

Кроме Закона важную роль в осуществлении экспортного контроля на территории РФ играют списки контролируемых товаров. Всего

насчитывается шесть списков, каждый из которых утвержден различными Приказами Президента Российской Федерации.

В России за неисполнения законодательства в области экспортного контроля может наступить гражданско-правовая, административная, уголовная ответственность.

Административная ответственность предусмотрена статьей 14.20 КоАП «Нарушение законодательства об экспортном контроле» [1].

Уголовная ответственность предусмотрена Уголовным кодексом Российской Федерации в статье 189. Она назначается за незаконные экспорт или передачу сырья, материалов, оборудования, технологий, научно-технической информации, незаконное выполнение работ (оказание услуг), которые могут быть использованы при создании оружия массового поражения, вооружения и военной техники [4].

По фактам незаконного перемещения продукции военного и двойного назначения таможенными органами РФ в 2014 г. возбуждены 2 652 дела об АП и 62 уголовных дела.

Исходя из вышесказанного следует, что Россия ответственно относится к осуществлению экспортного контроля, предусматривая ответственность за нарушения экспортного контроля не только внутри страны, но и являясь участницей большинства международных режимов и соглашений в области нераспространения товаров и технологий двойного назначения.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ:

1. Кодекс Российской Федерации об административных правонарушениях от 30.12.2001 № 195-ФЗ (ред. от 15.02.2016, с изм. от 02.03.2016) [Электронный ресурс] // СПС «КонсультантПлюс». – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_34661/, своб. – Загл. с экрана (дата обращения: 10.03.2016).
2. Решение Межгосударственного совета ЕврАзЭС на уровне глав государств от 05.07.2010 № 52 «Об экспортном контроле государств – членов Таможенного союза» [Электронный ресурс] // СПС «КонсультантПлюс». – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_102919/, своб. – Загл. с экрана (дата обращения: 10.03.2016).
3. Таможенный кодекс Таможенного союза (ред. от 08.05.2015) (приложение к Договору о Таможенном кодексе Таможенного союза, принятому Решением Межгосударственного Совета ЕврАзЭС на уровне глав государств от 27.11.2009 № 17) [Электронный ресурс] // СПС «КонсультантПлюс». – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_94890/, своб. – Загл. с экрана (дата обращения: 10.03.2016).
4. Уголовный кодекс Российской Федерации от 13.06.1996 № 63-ФЗ (ред. от 30.12.2015) [Электронный ресурс] // СПС «КонсультантПлюс». – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_10699/, своб. – Загл. с экрана (дата обращения: 10.03.2016).
5. Федеральный закон от 18.07.1999 г. № 183-ФЗ «Об экспортном контроле» [Электронный ресурс] // СПС «КонсультантПлюс». – Режим доступа: <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=23850>, своб. – Загл. с экрана (дата обращения: 10.03.2016).

СУЩНОСТЬ ИННОВАЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ И ИХ МЕСТО В ИННОВАЦИОННОМ РАЗВИТИИ СТРАНЫ

*Санкт-Петербург, Санкт-Петербургский политехнический университет
Петра Великого, Институт промышленного менеджмента, экономики и
торговли, Международная высшая школа управления*

В современном мире инновационное развитие экономики страны может обеспечить существенное улучшение благосостояния населения и занятие достойного места среди развитых стран. Российская Федерация, как и многие мировые державы, выбрала инновационный путь развития, целью которого является не только создание передовых технологий, но и осуществление их эффективной коммерциализации. В таких условиях повышается роль инновационных проектов в деятельности организаций.

Основой любого инновационного проекта является инновация. Множество отечественных ученых выявили свои определения инноваций, рассматривая их с разных точек зрения. Например, руководитель Федерального агентства по инновациям Мазуренко С.Н. считает, что инновация – это нововведение, которое «... включает в себя разработку новой технологии и в результате - создание нового продукта, конкурентоспособного на рынке» [1]. Изучая множество определений понятия инновации из разных источников можно сделать вывод, что единого значения этого термина не существует. Обычно данный термин имеет два значения:

- новая техника, технология, являющаяся результатом достижений научно-технического прогресса;
- процесс трансформации идеи или изобретения в хороший сервис, который создает ценность или за который потребители готовы заплатить.

Рассматривая понятие инновационный проект, также можно встретить множество различных трактовок. Например, Новиков В.С. в своей работе [2] рассматривает его как «порядок определения целей и задач для создания или внедрения отдельного инновационного продукта». По мнению Быковского В.В. и Мищенко Е.С. инновационный проект - это намечаемый к планомерному осуществлению, объединенный единой целью и приуроченный к определённому времени комплекс работ и мероприятий по созданию, производству и продвижению на рынок новых высокотехнологичных продуктов с указанием исполнителей, используемых ресурсов и их источников [3]. Законодательно закреплено следующее определение: инновационный проект - комплекс направленных на достижение экономического эффекта мероприятий по осуществлению инноваций, в том числе по коммерциализации научных и (или) научно-технических результатов [4]. Таким образом, под инновационным

проектом подразумевают проект, в который входит, главным образом, идея, а за ней комплекс взаимосвязанных мероприятий, ориентированный на то, чтобы создать непохожий вид продукции.

Проект имеет право называться инновационным, если реализованные идеи, т.е. другими словами, результаты научно-технической деятельности привели к созданию более конкурентоспособного продукта на рынке, на который существует достаточно высокий спрос. Кроме того, в отличие, например, от инвестиционных проектов, инновационные - характеризуются наличием специфических рисков и неопределенности, обусловленные технической и рыночной новизной. Неопределенность присутствует в отношении сроков достижения целей, потоков будущих затрат, а затем и доходов. Другой особенностью является участие в инновационном проекте высококвалифицированных работников, креативных сотрудников и уникальных ресурсов.

Инновационные проекты можно классифицировать:

- по уровню решения – федеральные, президентские, региональные, отраслевые, отдельного предприятия;
- по виду потребности – ориентированные на существующие потребности или на создание новых потребностей;
- по типу инноваций – создание нового продукта, нового метода, нового рынка, нового источника сырья, новой структуры управления;
- по периоду реализации – долгосрочные, среднесрочные, краткосрочные;
- по глубине вносимых изменений – радикальные или улучшающие.

Понятие «инновация» и создание инновационных проектов тесно связаны с понятием «научно-исследовательские, опытно-конструкторские и технологические работы» (НИОКР). Связь заключается в том, что НИОКР - это экспериментальная деятельность, которая наращивает научные знания страны, а инновационные проекты связаны с трансформацией научных идей в новые продукты, которые внедряют на рынке. Поэтому инновационные проекты не смогут существовать без НИОКР.

В России на данный момент лишь немногие компании готовы дать информацию о результатах своей инновационной деятельности. Анализируя информацию предоставленную Росстат и рейтинговым агентством «эксперт РА» [5], можно сделать вывод, что инновационные проекты в большей степени внедряются в таких отраслях, как машиностроение, металлургия, энергетика и химический комплекс. Данная тенденция подкрепляется и показателями инновационной активности организаций по видам экономической деятельности 2010-2014 гг.[5] Но на российском рынке значительная часть проектов, которые понимаются компаниями как инновационные, чаще всего инновационные только в рамках России, так как существуют аналоги за границей. В тоже время встречается небольшое количество проектов, которые можно отнести к инновационным в мировом масштабе, в таких отраслях как энергоэффективность и энергосбережение, космические технологии, а также ядерные и медицинские технологии.

Можно назвать несколько причин, почему в России не так развита сфера инновационных проектов. Первая причина заключается в том, что в

России низкий уровень коммерциализации инновационных проектов. Коммерческие компании просто не готовы вкладывать в инновации, так как в этой области нет никаких гарантий получения отдачи от вложений. Другой причиной может стать отсутствие в работе ученых мотивации к реализации инновационных проектов, а также утечка кадров за границу. Таким образом, в условиях постоянно меняющегося рынка, потребностей клиентов и научно-технического прогресса на первый план выходят вопросы эффективного существования компаний. Инновационные проекты являются средством решения стратегических и текущих задач организаций. Именно результаты их внедрения оказывают влияние на осуществление инновационной деятельности компанией. А от того насколько эффективно использует инновации каждая организация зависит и инновационное развитие всего народного хозяйства страны в целом.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ:

1. Мазуренко С. Инновации – это симбиоз государственной политики и рыночных отношений // Известия. – 2008
2. Новиков В.С. Инновации в туризме. М.: ИЦ «Академия», 2007. – 208 с.
3. Галетов И.Д., Черкасов М.Н. Инновационно-инвестиционные проекты в современной РОССИИ // Экономика и современный менеджмент: теория и практика. — 2014. — № 34. — С. 186—191.
4. Быковский В. В., Мищенко Е.С., Быковская Е.В. Управление инновационными проектами и программами: учебное пособие – Тамбов: Изд-во ГОУ ВПО ТГТУ, 2011. – 104 С.
5. Федеральный закон "О науке и государственной научно-технической политике" [Текст]. - от 23.08.1996 N 127-ФЗ (ред. от 13.07.2015)
6. Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://www.gks.ru> свободный.

УДК 338.1

В.К. Макаренкова, М.А. Овчинникова

КОРПОРАТИВНАЯ СОЦИАЛЬНАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ ПРИ РЕШЕНИИ ПРОБЛЕМЫ ВЛИЯНИЯ НА ЭКОЛОГИЧЕСКУЮ СИТУАЦИЮ В РОССИИ

*Санкт-Петербург, Санкт-Петербургский политехнический университет
Петра Великого, Институт промышленного менеджмента, экономики и
торговли, Международная высшая школа управления*

Экологическая ситуация в России и в современном мире характеризуется крайне резким ухудшением состояния как биосферы, так и атмосферы.

В настоящее время, велико потребление природных ресурсов нашей планеты, что приводит к нестабильным ситуациям не только в социально-политической сфере, но и к глобальным катаклизмам.

Для стабилизации экологической ситуации в мире с высоким антропогенным влиянием, в каждой стране сформирована природоохранная деятельность и существует направленная экологическая политика.

В России существуют утвержденные основы государственной политики в области экологического развития России на период до 2030 года. В частности, существует принцип государственно-частного партнерства. В данном принципе рычагом влияния представляется концепция корпоративно-социальной ответственности (КСО).

Концепция КСО существует в большом ряде стран и основывается на регулируемых международных стандартах. Экологическая ответственность является одной из трех составляющих концепции КСО.

Россия, как одна из стран-лидеров по большинству показателей, в том числе и показателю научно-технической деятельности, имеет достаточно внушительную производственную базу влияющую на экологическую ситуацию.

На данный момент в России концепция КСО в экологическом аспекте охватывает средний и малый бизнес. Решения, применяемые компаниями в области КСО принимаются непосредственно всеми уровнями корпоративного производства.

Решения принимаемые в области КСО для каждой компании будут иметь прямое воздействие на все основополагающие данной концепции. Следующая принципам КСО компания должна быть готова отвечать за последствия своей деятельности.

Сосуществование компаний на основе принципов КСО будет в будущем мощным фактором стратегического влияния не только в бизнесе и в качестве инструмента для подтверждения деловой репутации.

Конструктивное поведение компаний, направленное на стабилизацию экологической ситуации в мире будет должно являться добровольным и осознанным приоритетом в постановке целей КСО.

Регулярный симбиоз социально-ответственной компании и гражданского социума при решении экологических проблем для создания более эффективной стратегии планирования и управления деятельности компании.

Для аналитической оценки влияния компании с применениями принципов КСО необходим жесткий контроль промежуточной и годовой отчетности по показателям эффективности деятельности направленной на урегулирование экологической ситуации.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ:

1. Корпоративная социальная ответственность – новая философия бизнеса. Учебное пособие «Внешэкономбанк». 2015. №1. С. 6.
2. Корпоративная социальная ответственность. Бакша Н.В., Данилюк А.А. 2013. №1. С. 5.
3. <http://www.kremlin.ru/events/president/news/15177>.
4. Е.Р. Счисляева, А.В. Арфае. Международный бизнес. Учебное пособие. СПб.: Издательство Политехнического Университета, 2006

УДК 339.138

Г.И. Ляйрих

АВТОМОБИЛЬНАЯ ВЫСТАВКА КАК ЯВЛЕНИЕ КУЛЬТУРЫ, ВЛИЯЮЩЕЕ НА РАЗВИТИЕ ОТРАСЛИ В РОССИИ

*Санкт-Петербург, Санкт-Петербургский политехнический университет
Петра Великого, Институт промышленного менеджмента, экономики и
торговли, Международная высшая школа управления*

В начале доклада даётся краткий обзор автомобильной промышленности в России за 2014-2016 гг. Одним из инструментов маркетинга, применяемых в автопроизводстве, является такое культурное явление как выставки легковых автомобилей.

Показывается, что автомобильная выставка является именно культурным явлением. При этом основным признаком культуры в автомобильной промышленности является дизайн представляемых автомобилей. Выставки легковых автомобилей делятся на три вида: выставки ретро-автомобилей, тюнинг шоу и международные автомобильные выставки. Данные виды будут рассмотрены на основе следующих автомобильных выставок России: Muscle Car Show 2016, Московское Тюнинг Шоу 2015 и Московский Международный Автосалон 2014 и 2016 соответственно.

Определяется роль автомобильных выставок в культурной жизни России. Международное культурное взаимодействие показывается на примере Московского Международного Автосалона. Как следствие, показывается влияние выставок на развитие промышленного дизайна и других отраслей культуры. Большое значение при этом отдаётся эстетическим предпочтениям потребителей.

Помимо культурных особенностей, автомобильные выставки наглядно показывают перспективы в развитии технологий и оказывают большое влияние на автомобильную отрасль. Автомобильные выставки так же являются мощным инструментом маркетинга. Показывается

влияние автомобильных выставок на развитие дизайна и технологий автомобильной промышленности России.

В качестве вывода объясняется актуальность проблемы. Автомобильные выставки необходимы для развития автомобильной отрасли России и укрепления её международных позиций, а также для установления более благоприятного инвестиционного климата в автомобильной промышленности России.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ:

1. Безнаева, О.А. Национально-культурный аспект представления информации в бизнес-коммуникации [Текст] / О.А. Безнаева// Альманах современной науки и образования, - №2 (9), - Ч. 1, - Тамбов: Изд-во «Грамота», 2008, - С. 38-40.
2. Ляйрих, Е.Б. Взаимосвязь культуры жизни личности и человеческих ценностей [Текст] / Е.Б. Ляйрих // Психология образования в поликультурном пространстве: научный журнал, - Т.2 (№2), - Елец: Изд-во Елецкого государственного университета, 2010. – С.109-113.
3. Московский автосалон – 2016 состоится, даже если уйдет в минус Алексеева Е. - (<http://www.zr.ru/content/news/850473-moskovskij-avtosalon-2016-sostoitsya-dazhe-esli-ujdet-v-minus/>)
4. Московский международный автомобильный салон. - (www.mas-expo.ru/mas/)
5. Пост-релиз. «Московское Тюнинг Шоу» - версия 7.0! - (<http://www.tuning-show.ru/tuning/exhibition/>)
6. Огородников И. Crocus Group: Как организовать автомобильную выставку. - (<http://www.dvizhok.ru/reviews/2500/>)

УДК 334:338

К.С. Майорова

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ И РАЗВИТИЕ СИСТЕМЫ БИЗНЕС-ИНКУБИРОВАНИЯ В ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КОМПАНИЙ В РФ

Санкт-Петербург, Санкт-Петербургский политехнический университет Петра Великого, Институт промышленного менеджмента, экономики и торговли, Международная высшая школа управления

Современный этап развития экономики нашей страны наряду со многими факторами характеризуется тем, что государство, определяя направления отечественной экономической политики, должно в полной мере учитывать возможности происходящих в стране бизнес-процессов и, соответственно, создавать условия для привлечения предпринимательских структур к решению существующих хозяйственных проблем [5]. Методические и практические проработки показывают, что предпринимательство, особенно средний и малый бизнес, должно стать основным проводником в жизнь целей устойчивого социально-

экономического развития в регионах страны, так как именно в них сосредоточены ее главные потенциальные деловые ресурсы.

Поэтому, с одной стороны, местным и федеральным органам государственной власти следует улучшить условия бизнес-процессов в регионах, а также полнее использовать возможности коммерческих структур в преодолении негативных хозяйственных явлений. С другой стороны, самим деловым людям, предпринимательским объединениям, бизнес-союзам необходимо повысить свое участие в создании условий для выживания общества и развития экономики страны. При этом нужно исходить из проверенных мировым опытом принципов успешного влияния государства на позитивные структурные экономические преобразования, ради которых, собственно, и проводятся реформы [1].

Среди теоретических и практических подходов к развитию бизнес-процессов, возникших в последние годы, можно выделить образование в различных странах особых бизнес-центров, создаваемых, как правило, в научно-технических и производственно-технологических комплексах и в сферах высоких технологий. Такой подход получил название «бизнес-инкубаторов» [4]. В основе «инкубаторного» подхода лежат цели и задачи формирования определенной позитивной предпринимательской среды и оказание конкретной поддержки для нарождающихся бизнес-единиц в какой-либо отрасли хозяйствования. Проведенный анализ деятельности бизнес-инкубаторов как в странах Восточной Европы с переходной экономикой, так и в ряде стран с развитой экономикой, таких как Швеция, Финляндия, Италия, Германия, Турция, показал, что они сегодня в большей степени ориентированы на стимулирование конкретного предпринимательства частных малых и средних фирм и компаний.

С учетом большой важности данной проблемы для России, а также для социально-экономических условий, в которых находятся хозяйства большинства стран СНГ, может быть предложен подход по совершенствованию управления развитием корпоративных комплексов хозяйственной сферы в локальных территориальных образованиях на базе выработки целевых мотиваций эффективного коммерческого регулирования имеющимися в каждом регионе ресурсами. Теоретически такой подход может быть определен как «инкубаторный менеджмент».

В то же время главным механизмом такого развития в ближайшие годы могут стать производственно ориентированные комплексы бизнес-инкубаторов, формирующие отраслевые группы малых и средних предприятий и фирм, обеспечивающих поэтапное создание необходимой деловой среды.

Теоретически наиболее эффективные производственные «бизнес-инкубаторы» должны стремиться предоставить финансовые, материальные ресурсы, необходимые для выживания и роста предприятий, которых всегда не хватает. Поэтому фактически сегодня следует говорить не о конкретных «бизнес-инкубаторах» как таковых, а об «инкубировании

бизнеса» как интерактивном процессе регионального развития, нацеленном на то, чтобы вдохновить предпринимателей на корпоративную организацию дела и поддержать начинающие компании в разработке новаторских продуктов. Тогда «инкубирование» в широком смысле будет означать создание условий, способствующих и благоприятствующих эффективному развитию предпринимательства и начинающих производственных компаний. Таким образом, «бизнес-инкубатор» — это в целом место концентрации деятельности фирм для эффективного развития отраслей местной экономики.

В настоящее время в процессе развития предпринимательства как в развитых странах с рыночной экономикой, так и в странах с переходной экономикой для поощрения создания новых предприятий необходимо опираться на уже имеющийся опыт работы бизнес-инкубаторов [6].

Исходя из изложенного, в основу общей схемы построения деятельности в рамках производственного бизнес-инкубатора можно положить иерархическое взаимодействие различных уровней организации производства, начиная от конкретных производственно-технологических элементов до высшего организационного уровня руководства бизнесом. Использование системного подхода к анализу взаимодействующих факторов при формировании необходимой хозяйственной инкубаторной среды позволяет исследовать и реализовать процессы использования региональной производственной инфраструктуры в единстве выделения ключевых предпринимательских элементов и коммерческих шагов построения требуемой структуры хозяйства в подотраслях. Для этого в регионе, при поддержке местных органов власти, должны быть сформированы конкретные производственные бизнес-инкубаторы, которые будут в состоянии «вытянуть» региональную цепочку предпринимательства.

В этой связи ближайшими задачами должны стать:

- ✓ создание в регионе системы бизнес-инкубационных центров для малого и среднего бизнеса;
- ✓ сокращение численности и упорядочение деятельности всех проверяющих и контролирующих органов;
- ✓ разъяснение субъектам малого и среднего бизнеса их ответственности за результаты региональной хозяйственной деятельности;
- ✓ введение системы упрощенной регистрации предприятий малого и среднего бизнеса;
- ✓ разработка и реализация программы подготовки и переподготовки кадров, совершенствование информационной поддержки малого и среднего предпринимательства.

Таким образом, система государственного регулирования предпринимательства нуждается в совершенствовании с учетом сложившейся социально-экономической ситуации в различных регионах страны и необходимости равноправного вхождения России в

мирохозяйственные связи на качественно новом жизненном уровне. Разработка такого механизма должна обеспечить нахождение оптимального сочетания «либеральных» и протекционистских методов индикативного регулирования со стороны государства, которые в целом сегодня определяются стратегическими целями, обозначенными в «Основных направлениях социально-экономической политики Правительства Российской Федерации на долгосрочную перспективу».

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ:

1. Гончаров В.В. В поисках совершенства управления: Руководство для высшего управленческого персонала: В 2-х томах. — М. — МНИИПУ, 2013.
2. Дудкин В., Петров Ю. Индикативное планирование — механизм координации деятельности государственных и негосударственных субъектов управления экономикой // Российский экономический журнал. — 2010
3. Шаккум М. Механизм реализации индикативных планов // Экономист. — 2012.
4. Best practice in Business Incubation. U.N.: New York and Geneva
5. Е. Р. Счисляева, А.В. Арфае. Международный бизнес. Учебное пособие. СПб.: Издательство Политехнического Университета, 2006.
6. Е.Р. Счисляева, О.В. Миролубова. Управление организационными изменениями. Учебное пособие. СПб: Издательство СПбГПУ, 2011 г.,
7. <http://www.cfin.ru>

УДК 331

В.К. Макаренкова, М.А. Овчинникова

ИННОВАЦИОННОЕ РАЗВИТИЕ НАУЧНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ ТРУДА РОССИЙСКИХ ОРГАНИЗАЦИЙ

*Санкт-Петербург, Санкт-Петербургский политехнический университет
Петра Великого, Институт промышленного менеджмента, экономики и
торговли, Международная высшая школа управления*

Актуальность настоящего исследования обусловлена трансформацией современного российского общества и его дифференцированностью, что подразумевает необходимость развитие научной организации труда на основе инновационных подходов.

На сегодняшний день существует необходимость изменения подходов к организации труда на основе инноваций.

Российские организации должны принимать участие в разработке научной организации труда на основе инноваций.

В современных российских исследованиях в полной мере уделено внимание рассматриваемому вопросу.

На современном этапе невозможно применить имеющийся эффективный зарубежный опыт в рамках поставленного вопроса.

В связи с кризисной ситуацией предприятия полноценно не могут осуществлять деятельность в рамках представленного направления, так как ограничены в материальных ресурсах.

Для осуществления инновационного развития научной организации труда Российских предприятий требуется обучение управленцев всех уровней по соответствующей программе, раскрывающей сущность и специфику деятельности в данном направлении [7].

Научные инновации в рамках организации труда должны обладать исключительной новизной [7].

Научные инновации в рамках организации труда должны соответствовать основным требованиям рынка труда.

Научные инновации в рамках организации труда имеют значительный потенциал и требуют дальнейшего развития и совершенствования.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Инновации и их роль в организации деятельности предприятия. Казакова Р.П., Болкина Г.И. Вестник Российского экономического университета им. Г.В. Плеханова. 2015. № 3 (81). С. 55-62.
2. Инновации в системе управления персоналом организации. Долженко Р.А. Вестник Алтайского государственного аграрного университета. 2013. № 1 (99). С. 149-153.
3. Инновационный инструмент модернизации управления деятельностью предприятия
4. Чечурина М. Н. Перспективы науки. 2010. № 11. С. 96 – 100.
5. Проблемы экономики и управления предприятиями, отраслями, комплексами Гагина Е.В., Головчанская Е.Э., Григорьянц К.С., Жилкина Е.А., Заикина О.П., Зиятдинова Д.Р., Зуб А.Т., Катышева Е.Г., Новосадов С.А., Рысьмятов А.З., Сильченкова Т.Н., Тейхрева Е.А., Тускаева З.Р., Фаткуллин И.Ф., Фаткулина Р.Р., Хамзина Д.Р., Щербатова Т.А. Новосибирск, 2014. Том Книга 2
6. Развитие инноваций в системе управления персоналом на основе интеграции бизнеса и учебных заведений Мамонтова С.В., Трещёва Л.П. Вестник Курской государственной сельскохозяйственной академии. 2013. № 1. С. 24-26.
7. Е.Р. Счисляева, А.В. Арфае, И.В. Гарбузюк. Внутренний аудит человеческих ресурсов предприятия. Монография - СПб.: Изд-во Политехн. ун-та, 2014.

УДК 334:338

О.А. Мельник; О.А. Смирнова

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ТАЙМ-МЕНЕДЖМЕНТА В РАМКАХ РАЗВИТИЯ МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

*Санкт-Петербург, Санкт-Петербургский политехнический университет
Петра Великого, Институт промышленного менеджмента, экономики и
торговли*

Актуальный вопрос развития любой экономики: развитие малого и среднего бизнеса. В нашей стране 19-20 января 2016 года в Москве состоялся Всероссийский предпринимательский форум «Малый бизнес – Национальная идея» [1]. Ключевым событием форума было выступление В.В. Путина, в котором Президент РФ обозначил основные задачи

государства в поддержке малого и среднего предпринимательства. 5 февраля СМИ опубликовало новость о внесении Минэкономразвития России в Правительство РФ скорректированный проект Стратегии развития малого и среднего предпринимательства в России до 2030 года. [2] Основными проблемами, нуждающимися в решении, являются: повышение запросов потребителей в связи с актуализацией ценности качества жизни и таких его элементов, как человеческий капитал, состояние окружающей среды, бытовой комфорт; автоматизация технологических процессов; развитие интеграционных процессов в рамках Единого экономического пространства и усиление конкуренции между предпринимателями, представляющими страны-участники [3].

Согласно социологическому опросу, проведенному на территории Приморского, Выборгского и Центрального районов Санкт-Петербурга, 70% предпринимателей малого бизнеса своей главной целью жизни считают получение максимальной прибыли от собственного дела. Однако статистические данные эффективности использования факторов производства в тех же районах показывают, что около половины имеющихся ресурсов (временных, человеческих, материальных) не используются вовсе или используются с наименьшей экономической выгодой.

Наиболее вероятным решением для данной проблемы будет являться пересмотр главной цели и актуализация жизненных ценностей, а не материальных. Однако изменение «фундаментальной основы» какого-либо бизнеса нуждается в аккуратных и четких действиях во избежание разрушения. Самым безболезненным инструментом выступает тайм-менеджмент.

Тайм-менеджмент – технология организации времени и повышения эффективности его использования [4].

Для изменения основополагающей цели необходимо обратиться к системе управления временем по методу Франклина [5].

Система Франклина в отличие от большинства систем хронометража направлена не «назад», а «вперед» (Рис. 1) [6].

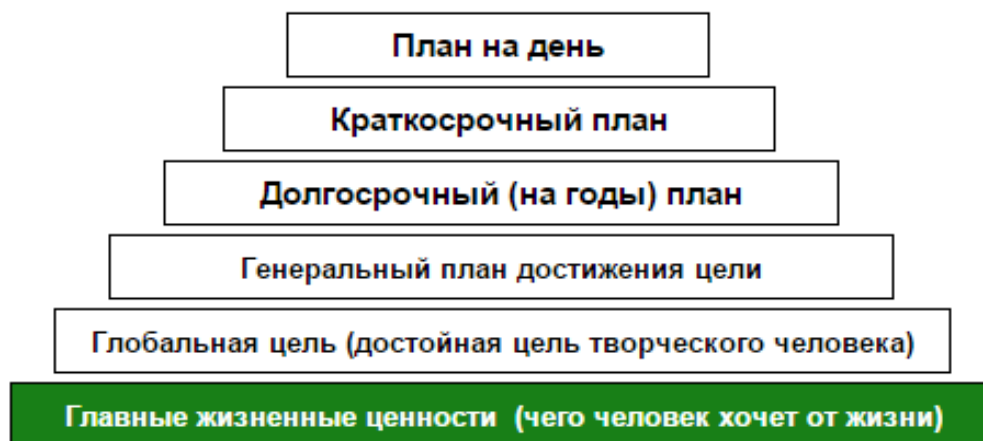


Рис. 1. «Ступенчатая пирамида системы Франклина»

Как видно из пирамиды жизненные ценности занимают фундаментальное положение. А вот глобальная цель и генеральный план достижения цели основаны уже на жизненных ценностях человека. Соответственно две ступени пирамиды не могут быть одинаковыми. Выполняя план на день, человек стремится к чему-то масштабному в своей жизни. А если в его пирамиде «кирпичик», отвечающий за то, чего он хочет от жизни пуст, то получается, что его стремления направлены в бесконечность и не могут привести к конкретному результату и реализовать конкретную ценность.

В рамках автоматизации технологических процессов, тайм-менеджмент предлагает компьютеризацию, электронное документирование и детальное календарное планирование [7].

Для любого специалиста базовые знания компьютерной техники в современном мире стали жизненной необходимостью. А владение различными IT-инструментами упрощают человеческую рутинную работу, что способствует повышению морального удовлетворения работника и в конечном итоге вызывает рост интереса к жизни и ее ценностям.

Происходит актуализация жизненных ценностей.

Например, согласно требованиям Федерального стандарта аудиторской деятельности ФСАД № 6\2010 от 15.02.2011 г. «Обязанности аудитора по рассмотрению соблюдения аудируемым лицом требований нормативных правовых актов в ходе аудита», а также Методических указаний Министерства Финансов России от 28.09.2015 г. «По организации и осуществлению аудиторскими организациями и индивидуальными аудиторами противодействия коррупции» [8], в обязанности аудиторской компании входит проверка собственной клиентской базы и контрагентов клиентов на отмывание доходов и содействие терроризму. Проверка осуществляется с использованием как специализированных аудиторских процедур, так и «Перечня организаций и физических лиц, в отношении которых имеются сведения об их причастности к экстремистской деятельности или терроризму». Данный перечень опубликован на сайте Федеральной службы по финансовому мониторингу и обновляется каждую неделю. [9] Общее количество физических и юридических лиц на 4 февраля 2016 года составляет 5 673 лица. Перегон списков с сайта в формат книги Microsoft Excel вручную, а также их структурное редактирование для упрощения поиска нужного контрагента или клиента может занять порядка двух-трех рабочих дней. Однако с использованием автозамены и формата сохранения CSV данная работа может быть выполнена менее, чем за час.

Электронная документация позволяет не выводить документы на печать после их формирования, а оставлять их в электронном архиве, заверенные электронной подписью. [10]

Детальное календарное планирование позволяет двигаться к конкретно ожидаемому результату в определенном моменте времени. При

детальном календарном планировании могут использоваться план-сетка рабочего процесса для каждого сотрудника, сетевые диаграммы производственных процессов, различные графики. При этом чем больше затраты на планирование и прогнозирование использования производственного времени, материалов и человеческих ресурсов, тем меньше затрат приходится на контроль выполнения задач, соответствия деятельности предприятия выбранным стратегиям и полноте загрузки производственных мощностей.

Согласно проекту Стратегии развития малого и среднего предпринимательства в России, внешняя экономическая политика государства нацелена на увеличение экспорта продукции за счет привлечения сил малого и среднего бизнеса. Однако для выполнения этой актуальной задачи необходимо обеспечить высокую конкурентоспособность существующих предприятий. Первым шагом к результату является усиление конкурентоспособности отечественного бизнеса на территории единого экономического пространства.

Единое экономическое пространство (ЕЭП) – проект экономической и политической интеграции трех государств СНГ: России, Казахстана и Белоруссии, созданный 19 сентября 2003 года с целью создания условий для стабильного и эффективного развития экономик государств-участников и повышения уровня жизни населения [11].

Повышение конкурентоспособности любого предприятия возможно только с условием внедрения основных концепций «бережливого производства», а именно снижение себестоимости товаров, работ, услуг, за счет повышения эффективности использования временных затрат труда, финансовых ресурсов и материалов. Причем, эффективное использование производственного времени является основой в данном вопросе.

Например, сотрудники компьютерного сервиса «Компас» (г. Санкт-Петербург, ул. Савушкина, д. 13) [12] в I полугодии 2015 года затрачивали 13 часов производственного времени, вместо закрепленных в документах организации 12, при этом им было позволено отвлекаться от работы во избежание переутомления, а также заниматься несколькими заказами одновременно. При внедрении матрицы Эйзенхауэра (разделении всех заказов по двум критериям: важности и срочности), заказы стали выполняться согласно их степени важности и срочности. Также 1 сотрудник занимался 1 заказом единовременно. Заказы высокой срочности и важности выполнялись наименее загруженным работником. Была создана план-сетка для каждого мастера с учетом коротких перерывов для отдыха. К концу II полугодия 2015 года продолжительность производственного времени, необходимого для выполнения заказов снизилось до 9 часов. Таким образом, сервис смог создать дополнительные услуги с использованием освободившихся трех производственных часов. Данное управленческое решение увеличило прибыль компании на 18%.

Таким образом, в рамках выполнения задач, поставленных В.В. Путиным по повышению конкурентоспособности малого и среднего бизнеса, наиболее эффективным инструментом является тайм-менеджмент, он предлагает, как экономические, так и информационно-компьютерные техники.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ:

1. Официальный сайт Президента России;
2. Проект «стратегия малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации на период до 2030 года»;
3. <http://www.garant.ru/news/694400/>;
4. С. Кови, «Семь навыков высокоэффективных людей», 1990 г.;
5. <http://www.wisdoms.ru/avt/b255.html>;
6. <http://www.levitas.ru/franklin.htm>;
7. Райзберг Б.А., Лозовский Л.Ш., Стародубцева Е.Б., Современный экономический словарь. — 2-е изд., испр. М.: ИНФРА-М. 479 с., 1999;
8. <http://www.minfin.ru/ru/performance/audit/standarts/anticorr/>;
9. <http://fedsfm.ru/documents/terrorists-catalog-portal-act>;
10. Федеральный закон от 06 апреля 2011 года №63-ФЗ «Об электронной подписи»;
11. Официальный сайт министерства экономического развития Российской Федерации.

УДК 338.242.2

Э.А. Михайлова

РАЗРАБОТКА МОТИВАЦИОННОГО МЕХАНИЗМА МИНИМИЗАЦИИ ИННОВАЦИОННЫХ РИСКОВ

*Рыбинск, Рыбинский государственный авиационный технический
университет имени П.А. Соловьева*

Из всех сфер деятельности современного промышленного предприятия наиболее рискованной является инновационная. Поэтому уменьшение инновационных рисков – это важнейшая часть антирисковой программы предприятия. Существуют различные подходы к классификации рисков, в том числе и инновационных [1]. Представляет интерес выделение рисков, определяющим в которых является человеческий фактор. К ним относятся:

- отрицательные результаты научных разработок;
- несоответствие запланированных технических параметров инноваций реально достигнутым;
- несоответствие возможностей производства требуемым параметрам инноваций (в том числе уровень подготовки производства и квалификации кадров);

- возникновение непредвиденных проблем взаимодействия окружающей среды и человека;
- неправильный выбор приоритетов экономической и рыночной стратегии фирмы;
- не адекватная оценка сферы потребления и собственного производства;
- не обеспечение инновационного проекта достаточным финансированием;
- нарушение сроков проекта;
- маркетинговые риски снабжения и сбыта по проекту;
- риски взаимодействия с контрагентами и партнерами и др.

Для минимизации указанных рисков необходимо разработать механизм мотивации персонала, учитывающий особенности инновационных процессов [2]. Разработку мотивационного механизма предлагается проводить в следующей последовательности.

Этап 1. Определение глубины и сложности проводимых изменений при разработке, внедрении и реализации инноваций.

Для этого устанавливается величина различий между новым и старым, масштабы и взаимосвязанность изменений. Необходимо определить *есть ли* у работников данной организации или других аналогичных предприятий опыт подобных новшеств; нужно ли в процессе нововведения изменять должности и распределение полномочий; возникают ли изменения во взаимоотношениях людей внутри коллективов и между подразделениями; оказывает ли нововведение отрицательное воздействие на положение работников и какие факторы могут вызвать сопротивление.

Этап 2. Сбор информации о предпочтениях и опасениях работников.

Необходимо прежде всего путем опроса установить, что привлекает сотрудников в данной работе, в этом коллективе и на данном предприятии. Например, опрос выпускников университета, обучавшихся по направлениям «Экономика» и «Менеджмент», показал, что для них делает работу более привлекательной (по мере убывания значимости) такие ее характеристики как: хорошие шансы продвижения по службе; хороший заработок; интересная работа; справедливое распределение объемов работ; хорошие отношения с руководителем и работа с людьми, которые нравятся. Интересно, что характеристики, ориентированные преимущественно на инновационную деятельность (творческий подход; работа, заставляющая развивать свои способности; позволяющая работать самостоятельно; сложная и трудная работа), не были высоко оценены. Эту информацию желательно учитывать при разработке программ мотивации новичков. Кроме того, необходимо установить имеющиеся психологические барьеры нововведениям. Изменения обычно настораживают людей, потому что воспринимаются как угроза их интересам и изменение в привычных способах работ. Очень важным является диагностика сопротивления изменениям. Чаще всего причинами сопротивления являются: личный интерес (боязнь потерять нечто ценное

для себя); непонимание сути изменений; недоверие к его инициаторам; боязнь, что не смогут развить новые навыки; убеждение, что данное изменение не имеет смысла для организации; необходимость отказаться от некоторых преимуществ прежнего положения, т.к. новая и более трудная работа потребует адаптации к другим сложным отношениям.

Этап 3. Разработка мотивационного механизма.

Учитывая результаты предыдущих этапов, необходимо создать социально-психологическое обеспечение инновационных процессов, т.е. прежде всего уменьшить сопротивление нововведением. Для этого нужно выполнить следующие действия:

- предварительное разъяснение необходимости и логики нововведений, наилучший результат дает использование дискуссии;
- всесторонняя поддержка, которая заключается в обучении новым навыкам, эмоциональной поддержке персонала, предоставление дополнительного времени для адаптации;
- обеспечение участия персонала в мероприятиях по созданию и внедрению инноваций, особенно важно привлекать потенциальных противников;
- поиск на основе переговоров различных стимулов к внедрению новшеств, например, установление более высокого уровня заработной платы при изменении норм времени.

Если ориентироваться на результаты опроса, приведенного выше, то для мотивации вновь принятых сотрудников необходима разработка программы карьерного роста; обеспечение конкурентоспособного заработка; с учетом ценностных ориентаций и интересов разных участников нововведений определяются факторы работ, вызывающих интерес у работников; тщательный подбор сотрудников и подготовка руководящих кадров.

Особое внимание необходимо уделять социально-психологической подготовке персонала возможно путем применения методов активного обучения и привлечения их к участию в нововведении, а также совершенствованию материального стимулирования. Предлагается методика формирования заработной платы, направленная на активизацию инновационной деятельности. Вначале выделяются показатели оценки работы персонала в каждом подразделении. Затем для каждого подразделения определяется доля фонда оплаты труда в соответствии с коэффициентом, в котором учитывается приоритетность работ и уровень выполнения плана-графика; сложность и новизна выполняемых работ; количество новшеств. Все показатели определяются в баллах. Каждый работник подразделения получает часть фонда оплаты труда в соответствии с коэффициентом трудового участия, в который для активизации инновационной деятельности кроме принятых факторов добавляется сложность, новизна и приоритеты выполненных работ. Если в

одном периоде выполняется нескольких заказов, то баллы выставляются пропорционально времени работы над каждым заказом.

Предложенный мотивационный механизм был реализован на одном из крупных промышленных предприятий г. Рыбинска и показал существенное снижение инновационных рисков [3].

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ:

1. Михайлова Э.А., Ломанова Е.В. Инновационный менеджмент: Учебное пособие. – Рыбинск: РТАТА имени П.А. Соловьева, 2011. – 180 с.
2. Михайлова Э.А., Сбитнева А.Н. Управление рисками как инструмент снижения экономических потерь промышленного предприятия. Материалы Восьмой Международной научно-практической конференции « Современный менеджмент: проблемы и перспективы» Ч. 2. – Санкт-Петербург.: СПбГЭУ, 2013.-с. 99-104.
3. Михайлова Э.А., Сбитнева А.Н. Оценка производственных рисков предприятия машиностроения // V Международная научно-практическая конференция Проблемы экономики, организации и управления в России и мире: сб. науч. тр. –Прага: Изд-во WORLD PRESS, 2014. – с. 200-204.

УДК 338.242.2

Л.А. Стрельникова, М.М. Лембрикова

РАЗВИТИЕ МЕХАНИЗМОВ ВЕНЧУРНОГО ИНВЕСТИРОВАНИЯ ИННОВАЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ

*Санкт-Петербург, Санкт-Петербургский политехнический университет
Петра Великого, Институт промышленного менеджмента, экономики и
торговли, Международная высшая школа управления*

Создание инновационной экономики в Российской Федерации не раз обозначалась правительством как первоочередная задача, реализация которой требует совместных усилий государства и бизнеса. Одной из таких задач на современном этапе развития российской экономики является поддержка механизмов венчурного инвестирования, без которых невозможно эффективное стимулирование инновационного развития.

Механизм венчурного инвестирования вкратце можно объяснить следующим образом. С одной стороны, имеется компания с перспективной инновационной идеей, но не располагающая средствами для ее реализации. С другой стороны, имеется либо финансовый посредник (венчурный фонд), либо состоятельный инвестор («бизнес-ангел»).

Зарабатывают венчурные фонды на последующей продаже акций во время выхода компании на IPO – публичное предложение акций компании. Зачастую к этому моменту стоимость бизнеса значительно увеличивается, и доля сильно прибавляет в цене. Из этой разницы и складывается прибыль венчурного инвестора. Такие корпорации, как «Microsoft», «Intel»,

«Google» и другие, превратились в гигантов рынка благодаря внешней финансовой поддержке венчурных фондов. Стоит заметить, что обычно венчурные инвестиции не заканчиваются одним лишь только вложением денежных средств. Фонды принимают активное участие и в управлении компании. В свое время именно венчурные фонды вынудили основателей компании «Google» нанять генерального директора со стороны. Это было условие, которое компания обязана была выполнить, в противном случае венчурные фонды отзывали бы свои инвестиции.

Второй основной составляющей венчурных инвестиций в инновационные проекты являются [бизнес-ангелы](#), которые непосредственно предоставляют средства для реализации инновационного проекта в обмен на возврат вложений и долю в капитале (обычно блокирующий пакет, а не контрольный).

Бизнес-ангелов миру подарила Кремниевая (Силиконовая) долина. Случилось это, когда инженер Юджин Кляйнер ушел из «[Shockley Semiconductor](#)» и решил организовать свою компанию, которая должна была заниматься производством кремниевых микросхем. Благодаря помощи частного инвестора, была основана компания «Fairchild Semiconductor», которая в 60-х годах XX века стала одним из ведущих производителей операционных усилителей и других аналоговых интегральных схем, а также одной из ключевых фирм [Кремниевой долины](#). Бизнес-ангелы часто являются некой прослойкой между тем, когда компания начинает свою деятельность по реализации инновационного проекта, и тем, когда она получает первые инвестиции от венчурных фондов или банковские кредиты. Именно так обстояли дела с компанией «Apple», когда Майк Марккулла вложил в двух молодых предпринимателей – Стива Джобса и Стива Возняка – свои кровные сто тысяч долларов. Надо ли говорить, что в будущем это вложение принесло инвестору сотни миллионов долларов.

Главное отличие инвестиций бизнес-ангелов от вложений венчурных фондов заключается в том, что фонд занимается управлением денег, которые он привлек на рынке, в то время как бизнес-ангел никому управление не делегирует и сам участвует в реализации инновационного проекта. Наконец, есть различия и в самих инвестициях. Венчурные фонды готовы помочь компании, когда она находится на стадии start-up, но никак не на первом – «посевном» – этапе. В отличие от бизнес-ангелов, которые вкладывают средства не в основные фонды или материальные ресурсы, а в идею и человеческий капитал.

Эксперты отмечают три основных стадии процесса взаимодействия с «бизнес-ангелами»:

1. Первичное изучение инвестиционных документов, изучение бизнеса.
2. Совместное управление проектом. Здесь у разных инвесторов разная стратегия: одни ставят в совете директоров своего человека, другие

контролируют финансовые потоки через финансового директора или главного бухгалтера, третьи – устанавливают порядок отчетности.

3. Выход инвестора из компании: продажа, выход на биржу, продажа другому инвестору, выкуп доли автором проекта».

Для успешного прохождения первого этапа стартапам следует тщательно подготовить следующие документы:

1. Тизер (резюме бизнеса) – это прогноз инновационного проекта на 3-5 лет по расходам и по прибыли, потенциальных покупателей.

2. Презентация проекта – это подробный вариант резюме, вместе с ним подают инвестиционный меморандум.

3. Описание финансовой модели инновационной компании – это информация о том, как формируется выручка и получается прибыль, какие предстоят капитальные расходы, как будет происходить движение денежных средств и балансовый отчет.

4. Документ, оговаривающий основные условия сделки – о цене, о том, как именно работать с компанией, если бизнес-ангел захочет выйти из проекта или предприниматель захочет продать свою часть бизнеса.

5. Договор о сделке или учредительный договор – это последний документ, который заканчивается регистрацией в доле нового участника и поступлением средств.

Также хотелось бы отметить важные нюансы отношений стартапов и бизнес-ангелов. Во-первых, между подачей тизера и остальных документов обязательно подписывают соглашение о конфиденциальности, согласно которому инвестор обязуется использовать полученную информацию только с целью понять, интересен ему проект или нет. Во-вторых, обычно бизнес-ангелы приобретают меньшую долю компании (но часто – не меньше блокирующего пакета, чтобы контролировать инвестиции). Наконец, бизнес-ангелы, как правило, хорошо защищают свои интересы от возможных злоупотреблений со стороны бизнеса.

Развитие венчурного капитала в России в настоящее время является одним из основных вопросов экономической стратегии, но, к сожалению, наша страна пока еще фактически не готова к тому, чтобы эффективно развивать венчурный бизнес. Можно выделить несколько острых проблем, стоящих на пути развития венчурного финансирования в России [1]:

1. Проблема законодательства – в основном, в части налогообложения. Не отработана схема взаимодействия разработчиков и инвесторов. В частности, не секрет, что стартапы часто плохо представляют структуру расходов на разработку и продвижение продукта на рынок.

2. Проблема слабости российского бюджета, поскольку правительством РФ не выделяется достаточно средств для поддержки эффективного технологического предпринимательства. Чтобы решить эту проблему необходимо ввести налоговые льготы, связанные с акционерным инвестированием инновационных проектов. По нашему мнению, особенно

остро в этом нуждаются те компании, которые осуществляют коммерциализацию новейших российских технологий.

3. Проблема готовности инвесторов и стартапов идти на уступки друг другу. Разработчикам сложно подготовить серьезный бизнес-план с оценкой рынка и перспектив продвижения продукта, основанных не на умозрительных заключениях, а на рыночных фактах, а инвесторы неохотно рассматривают проекты на начальной стадии.

В то же время, именно венчурный капитал, с присущими ему отличительными особенностями, во второй половине XX века сыграл важнейшую роль в реализации крупнейших научно-технических нововведений в области микроэлектроники, вычислительной техники, информатики, биотехнологии и других наукоемких отраслях производства. Не случайно развитию венчурного бизнеса активно содействуют государственные органы ряда ведущих индустриальных стран, которые при этом исходят из необходимости повышения конкурентоспособности национальной экономики в условиях обострения соперничества на мировом рынке.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ:

1. Драчик, Н.В. Проблемы развития венчурного финансирования инновационных проектов в России. Зарубежный опыт / Н.В. Драчик // Молодой ученый. – 2011. – №9. – С. 92-94.

УДК 338.45

К.Г. Мочалова

10 ОСНОВНЫХ РИСКОВ ДЛЯ КОМПАНИИ НЕФТЕГАЗОВОЙ ОТРАСЛИ

*Санкт-Петербург, Санкт-Петербургский политехнический университет
Петра Великого, Институт промышленного менеджмента, экономики и
торговли, Международная высшая школа управления*

На протяжении всего прошлого года усилия мирового делового сообщества были направлены на решение основного вопроса — как обеспечить эффективное управление рисками в условиях неопределенности. Для нефтегазовых компаний данная проблема остается актуальной и по сей день: отрасль все еще испытывает последствия крупнейшего кризиса в мировой экономике за последние 75 лет. Несмотря на сдержанный оптимизм, вызванный постепенным восстановлением мировой экономики, ее состояние по-прежнему остается уязвимым. Подобно отголоскам крупного землетрясения нестабильность финансовой ситуации и волнения среди участников рынка будут и впредь оказывать

непосредственное влияние на процесс восстановления мировой экономики после самого значительного со времен великой депрессии кризиса.

Мировая экономика продолжает демонстрировать неустойчивый рост. Более того, ожидается дальнейшее негативное влияние на восстановительные процессы, обусловленное замедлением темпов роста занятости, продолжающимся сокращением кредитования и проблемами, с которыми столкнулись валюты, сопряженные с высоким уровнем риска. Мировой экономический кризис замедлил рост экономики в развивающихся азиатских странах, в то время как развитые державы (в первую очередь, США и государства Европы) все еще находятся в состоянии рецессии. По мнению многих аналитиков, процесс выхода из кризиса будет сложным и неравномерным, при этом полное восстановление ожидается не ранее 2011 года, а может быть, и позднее.

Компании нефтегазовой отрасли оказались подвержены влиянию сложившейся в мире экономической ситуации, на фоне которой возникли риски, рассматриваемые нами в рамках исследования в текущем году. Практически все из выявленных нами рисков имеют долгосрочный характер. В то же время степень их относительной важности в течение каждого года будет зависеть от текущего состояния экономики и рыночной конъюнктуры. В действительности те проблемы, с которыми приходилось сталкиваться нефтегазовым компаниям на протяжении всего предыдущего года, по большей части все еще остаются актуальными. В этом году ключевая позиция на диаграмме отведена рискам, связанным с неопределенностью энергетической политики. Это неудивительно, поскольку в 2010 году проблема неопределенности в сфере регулирования была наиболее актуальной для компаний нефтегазовой отрасли. Авария в Мексиканском заливе еще больше обострила ситуацию, сложившуюся в отрасли.

Нефтегазовым компаниям следует ожидать пересмотра и расширения нормативно-законодательных требований в области техники безопасности, а также повышения готовности к предотвращению и снижению экологических рисков. Участники отрасли должны со всей тщательностью отслеживать рассматриваемые и прочие риски, с которыми им приходится сталкиваться.

Данные риски следует подвергнуть повторному анализу на предмет оценки их влияния не только на текущий портфель активов, но и на дальнейшую инвестиционную деятельность.

В связи с возросшей актуальностью социальной ответственности бизнеса, а также усиливающимся значением экономических факторов и контроля со стороны регулирующих органов все более очевидной становится необходимость перехода к управлению данными рисками как в целях обеспечения краткосрочной прибыльности, так и для долгосрочного устойчивого развития нефтегазовых компаний. Именно по этой причине в

стоит обратить особое внимание основным рискам, возникающим в деятельности нефтегазовых компаний.

10 основных рисков для компаний нефтегазовой отрасли:

1. Неопределенность энергетической политики
2. Доступ к запасам: ограничивающие факторы политического характера и конкуренция за подтвержденные запасы
3. Сдерживание роста затрат
4. Ухудшение финансовых условий деятельности компаний
5. Изменение климата и экологические проблемы
6. Неустойчивость цен
7. Дефицит кадровых ресурсов
8. Нарушения в снабжении
9. Взаимное дублирование услуг, предлагаемых международными нефтяными и нефтепромышленными сервисными компаниями

10. Новые сложности операционного характера, в том числе связанные с работой в неизученных условиях (новый риск).

Кроме перечисленных выше потенциальных рисков существует потенциальная возможность появления новых групп рисков. Риск возникновения новых сложностей, связанных с осуществлением операционной деятельности, в том числе в неизученных природно-климатических условиях, является весьма существенным для участников рассматриваемого сегмента. Все большее число нефтесервисных компаний переносят деятельность в расположенные за рубежом регионы с экстремальными природными условиями. Специфика налогового режима, сложившаяся практика хозяйствования и проблемы, связанные с необходимостью комплектации штата за счет местного населения при осуществлении деятельности за рубежом, могут оказать самое непосредственное влияние на уровень операционных рисков, с которыми предстоит столкнуться той или иной нефтесервисной компании. К проблемам, связанным с осуществлением операционной деятельности, также следует отнести высокую степень сложности проекта, удаленность географического расположения, необходимость использования новых технологий и возможность негативных экологических последствий. Более того, сегодня все более актуальной становится задача обеспечения соответствия интересов компаний-операторов интересам нефтесервисных предприятий, выступающих в качестве подрядчиков.

Также для значительной части компаний сегмента нефтесервисных услуг, стремящихся к увеличению собственной доли участия в цепочке создания стоимости в рамках текущей операционной деятельности, вопросы охраны окружающей среды, здоровья сотрудников и обеспечения производственной безопасности стали более важными. По мере развития глубоководных систем морской нефтедобычи и освоения месторождений, расположенных в экстремальных природных условиях или отдаленных

регионах, нефтесервисные компании будут вынуждены заново оценить существующие и найти новые способы для того, чтобы снизить риски и лучше контролировать возможные экологические последствия своей деятельности.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ:

1. Екатеринославский Ю.Ю., Медведева А.М. Диагностика, позиционирование и риски предприятий. М.: АП Наука и образование, 2008
2. Медведева А.М. Управление рисками в системе сбалансированных показателей. М.: Издательский дом «Наука», 2009 (16,0 п.л.)
3. Управление рисками в инновационно-инвестиционной деятельности предприятия: Балдин К.В., Передеряев И.И., Голов Р.С. Дашков и К • 2012 год
4. Управление предпринимательскими рисками в системе экономической безопасности: Черняк В.З., Эриашвили Н.Д., Барикаев Е.Н. ЮНИТИ-ДАНА; Закон и право • 2015 год
5. Процессы анализа и управления рисками: Никитин И. А., Цулая М. Т. Национальный Открытый Университет «ИНТУИТ» • 2016 год

УДК 338.45.66: 339.562

Н.С. Мясущкина

ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЕ КАК МЕРА СТИМУЛИРОВАНИЯ ФАРМАЦЕВТИЧЕСКОГО РЫНКА РОССИИ

*Санкт-Петербург, Санкт-Петербургский политехнический университет
Петра Великого, Институт промышленного менеджмента, экономики и
торговли, Международная высшая школа управления*

Текущее геополитическое состояние нашей страны активизирует обсуждение вопроса импортозамещения. В условиях девальвации национальной валюты, а также в результате снижения темпов роста экономики, необходима стратегия, прежде всего, направленная на уменьшение зависимости от иностранных производителей товаров. Рассмотрим фармацевтическую сферу. Производство отечественных лекарств позволит не только свести на «нет» возникшие споры о возможном дефиците лекарственных препаратов, и, как следствие об увеличении цен на них, но и быть мерой экономического стимулирования страны.

Фармацевтический рынок делится на два сегмента: коммерческий и государственный.

Коммерческий сегмент включает в себя аптечные продажи лекарств и парафармацевтику. Парафармацевтика состоит из товаров для красоты и здоровья, не лекарственного ассортимента.

Государственный сегмент включает в себя аптечные продажи по программе дополнительного лекарственного обеспечения и реализацию через лечебно-профилактические учреждения.

По данным исследования маркетингового агентства на фармацевтическом рынке России - DSM Group, объём фармацевтического рынка по сегментам за 2015 г. составил (табл. 1):

Таблица 1 - Объём фармацевтического рынка по сегментам за 2015 г.

Сегмент	Объём, млн руб.		Прирост	Объём, млн упак.		Прирост
	1-4 кв. 2014	1-4 кв. 2015		1-4 кв. 2014	1-4 кв. 2015	
Коммерческий сегмент ГЛС	676 787	740 612	9,4%	4 236	4 000	-5,6%
Парафармацевтика	182 956	195 104	6,6%			
ДЛЮ	89 250	99 421	11,4%	72	66	-8,7%
Госпитальный аудит	206 703	215 194	4,1%	1 007	1 016	0,9%
ИТОГО	1 155 696	1 250 331	8,2%	5 315	5 081	-4,4%

Из таблицы видно, что наблюдается прирост объёма рынка по сравнению с 2014 годом на 8,2% в денежном выражении, однако в натуральном выражении видим, что произошёл спад на 4,4%. Такая ситуация связана с наличием на рынке дорогих импортных брендируемых препаратов. Низкая стоимость отечественных медицинских препаратов не даёт производителям возможностей инвестирования в исследование и разработку новых технологий. Помимо этого национальные производители сталкиваются с проблемой устаревания производств, ростом себестоимости, отсутствием качественного отечественного сырья. Чтобы решить данную проблему, необходима государственная поддержка.

Доля иностранного производства лекарственных средств на фармацевтическом рынке России составляет 75%, таким образом, отечественные лекарственные препараты составляют лишь 25%, что свидетельствует о высокой зависимости от иностранного рынка.

По результатам исследования, проведенного аудиторской компанией Deloitte, главными проблемами фармацевтического рынка России являются:

- текущее состояние российской экономики;
- несовершенство законодательного регулирования отрасли (ценового, антимонопольного, административного и т.д.);
- недостаток государственного финансирования программ здравоохранения и поддержки российских производителей;
- международная политическая ситуация и связанные с ней экономические риски, а также негативные последствия для российского рынка.

Таким образом, поддержка государства является неотъемлемой частью развития фармацевтической отрасли, а стратегия

импортозамещения - необходимая мера, направленная на стимулирование экономики, а также уменьшение уязвимости от иностранных государств.

В 2011 году принята Федеральная целевая программа "Развитие фармацевтической и медицинской промышленности Российской Федерации на период до 2020 года и дальнейшую перспективу". Данная программа развития направлена на снижение напряженности в фармацевтической индустрии в части государственных закупок.

Целью Программы является переход фармацевтической и медицинской промышленности на инновационную модель развития.

Для достижения поставленной цели необходимо решить следующие основные задачи:

- технологическое перевооружение производственных мощностей отечественной фармацевтической и медицинской промышленности до экспортоспособного уровня, а также государственных учреждений науки и образования и создание научно-исследовательского потенциала для выпуска конкурентоспособной продукции;
- выпуск отечественной фармацевтической и медицинской промышленностью стратегически значимых лекарственных средств и жизненно необходимых и важнейших лекарственных препаратов, а также изделий медицинского назначения и медицинской техники с целью импортозамещения;
- вывод на рынок инновационной продукции, выпускаемой отечественной фармацевтической и медицинской промышленностью;
- увеличение экспортного потенциала отечественной фармацевтической и медицинской промышленности в 8 раз по сравнению с 2010 годом;
- кадровое обеспечение отечественной фармацевтической и медицинской промышленности.

Данная Программа предусматривает использование препаратов в рамках государственных закупок тех фармацевтических компаний, которые имеют российские регистрационные удостоверения, иначе компании будут функционировать исключительно в розничной торговле. Ряд иностранных компаний уже открыли производства, получив необходимые российские удостоверения. К ним относятся такие компании, как KRKA, Gedeon Richter, Servier. Другие компании намерены заключать договоры на производство своих препаратов с уже имеющимися отечественными заводами.

Таким образом, с начала 2015 года, ни один импортный препарат не может выиграть аукцион, если в стране есть два зарегистрированных отечественных аналога – дженерика.

В результате обзора текущего состояния фармацевтического рынка России, а также выявления проблем его функционирования, сделаем вывод о том, что необходимы меры государственного регулирования данной отрасли. Стратегия импортозамещения позволит не только повлиять на

внедрение и развитие инновационных технологий в отечественной фарминдустрии, но и улучшить состояние экономики страны в целом.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ:

1. Гончарова А. Е. Конъюнктурный обзор развития фармацевтического рынка Российской Федерации в 2008–2015 годах // Вопросы экономики и управления. — 2015.
2. Тенденции и практические аспекты развития российского фармацевтического рынка. // Deloitte. – 2015
3. Фармацевтический рынок России 2015. Тенденции, проблемы и перспективы рынка. // IPT Group. – 2015
4. www.dsm.ru/
5. www.moluch.ru
6. <http://gmpnews.ru>

УДК 338.487

Д.А. Новиков, Е.А. Панова

АНАЛИЗ ДИНАМИКИ И ЗАКОНОМЕРНОСТЕЙ ИЗМЕНЕНИЯ ВЫБОРА НАПРАВЛЕНИЙ ДЛЯ ТУРИЗМА ГРАЖДАНАМИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ В 2012-2015 ГОДАХ

*Санкт-Петербург, Санкт-Петербургский политехнический университет
Петра Великого, Институт промышленного менеджмента, экономики и
торговли, Международная высшая школа управления*

Ввиду сложной экономической и политической ситуации, спрос на туризм среди граждан Российской Федерации падает, однако данная ситуация наблюдается не по всем направлениям. Этот вопрос оказался в центре внимания российских законодателей: 26 февраля 2016 года в Государственной Думе прошел круглый стол «О повышении доступности для российских туристов ряда направлений выездного туризма». Важность темы обозначил Первый заместитель Председателя Государственной Думы Иван Мельников, который отметил, что, несмотря на то, что приоритетным направлением является развитие внутреннего и въездного туризма, интерес российских туристов к отдыху за рубежом, особенно в осенне-зимний сезон, сохраняется [1]. Таким образом, актуальность данной работы состоит в том, что сфера туризма по-прежнему востребована среди российских граждан [6], однако за последние годы в ней произошли изменения, которые требуют детального анализа. Цель данной работы: анализ динамики и закономерностей изменения выбора направлений для туризма гражданами Российской Федерации в 2012-2015 годах. Исходя из цели работы, были сформулированы следующие задачи: проанализировать динамику изменения выбора направлений для туризма гражданами

Российской Федерации в 2012-2015 годах; выявить закономерности и причины этих изменений; сравнить данные по каждому из рассматриваемых периодов; сделать выводы.

Рассмотрим данные Росстата по численности российских туристов, отправленных туристскими фирмами в туры в 2011-2014 годах (рис.1). Как мы видим, общая численность российских туристов, отправленных в туры, растёт в промежутке с 2011 по 2013 год, а в 2014 году падает сразу на 1395,9 тыс. человек. Кривая, демонстрирующая численность российских туристов, отправленных в туры по России, наоборот показывает положительную динамику, но в 2014 году мы наблюдаем замедление роста [2]. Росстат не предоставляет данные за 2015 год, однако глава Ростуризма, Олег Сафонов, выступая в рамках Гайдаровского форума-2016 отметил, что в 2015 году закрепился перелом в сторону внутреннего туризма: "По нашему мнению - точных данных пока нет - более 50 млн. человек путешествовали внутри РФ, что на 18% больше, чем в 2014 году" [1]. Данная динамика может быть обусловлена несколькими факторами. В первую очередь - это антироссийские санкции и резкое снижение курса рубля, в результате чего отдых за границей стал для россиян дороже [5]. Еще одним результатом снижения курса рубля стало подорожание цен и на российские туры, однако, как мы видим, спрос на них не упал. Скорее всего, это вызвано усиленной рекламой именно внутренних российских туров, а также возросшим среди населения, после присоединения Крыма, патриотизмом.

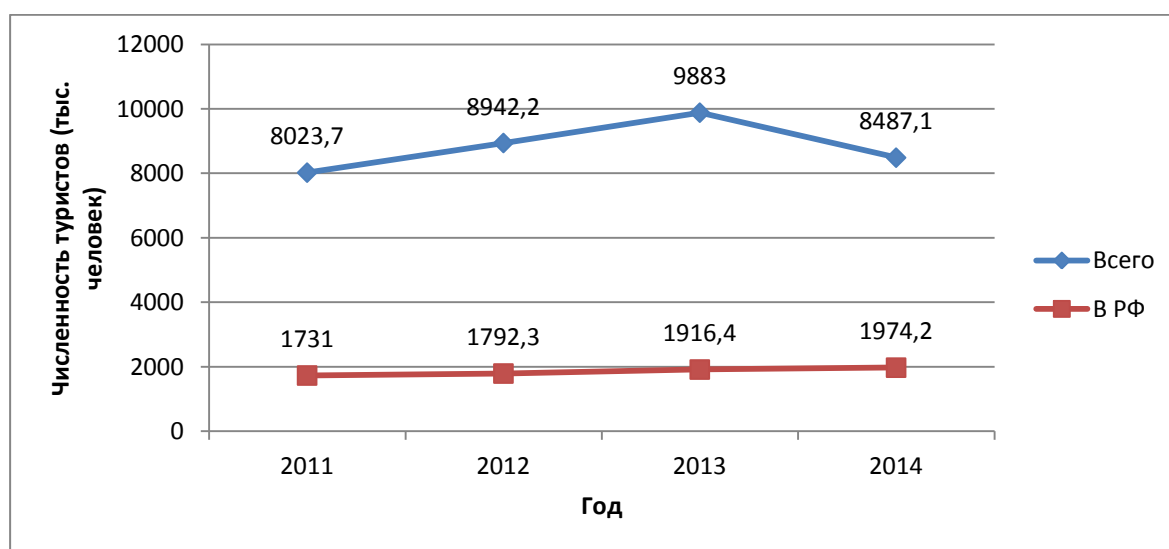


Рис. 1. Численность российских туристов, отправленных туристскими фирмами в туры (тыс. человек) [2].

Далее проанализируем таблицу с данными по десяти самым популярным среди россиян странам и количеству граждан, выезжавших в эти страны с целью туризма в период с 2012 по 2015 год (рис.2). Как мы видим, в период с 2012 по 2014 год Турция и Египет лидируют по

количеству принятых российских туристов. В 2014 году, после разворачивания антироссийских санкций, поток туристов из России уменьшился по всем направлениям, кроме Турции и Египта, где количество российских туристов возросло. В 2014 году Турцию посетило 3 056 149 российских туристов (в 2013 году их число составляло 2 767 649). Египет в 2014 году принял 1 892 211 российских туристов (в 2013 - 1 429 629). Таким образом, можно сделать вывод, что российские туристы в 2014 году чаще стали выбирать более доступные в финансовом плане курорты. Однако уже в 2015 году поток туристов из России сократился по всем направлениям, включая Турцию и Египет. Переориентации на восточные курорты также не произошло. Приведенная выше статистика не учитывает ряд событий, произошедших в четвертом квартале 2015 года. Первое - трагедия с крушением российского лайнера Airbus A321, после которой все рейсы в Египет были отменены, а сама страна закрыта для посещения с целью "туризм". Второе - крушение российское самолета Су-24, сбитого у границ Турции, после которого продажи путевок в страну прекратились, а также были применены санкции со стороны РФ. Третье - ряд терактов в Париже, в результате которых гражданам Российской Федерации было рекомендовано воздержаться от поездок в Европу. Данные события повлияли на выбор россиян при планировании отдыха на новогодние каникулы [4]. Росстат не предоставляет данных по этому периоду, однако из исследования онлайн-агентства "Связной трэвел" мы видим, что в первых строчках рейтинга направлений, по которым россияне отправились на новогодние каникулы, оказались российские города (Симферополь, Сочи), азиатские направления (Бангкок), а также города с невысокой опасностью терактов (Нью-Йорк, Белград, Прага) [Таблица 1].

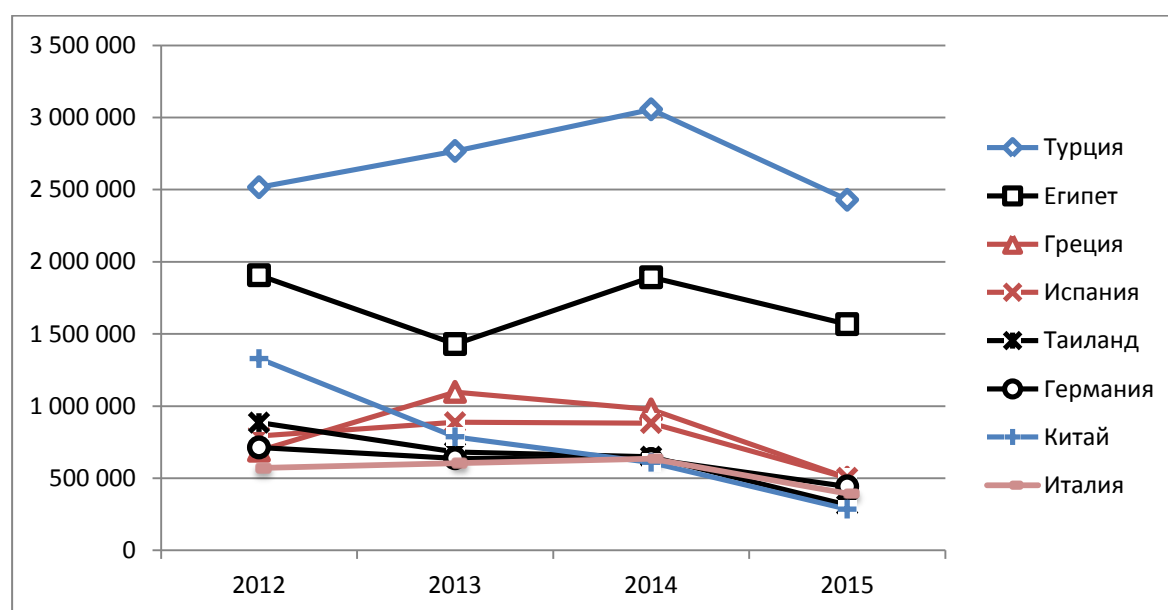


Рис.2 Количество граждан РФ, выезжавших по разным направлениям с целью "туризм" в период с 2012 по 2015 годы [1].

Таблица 1 - Рейтинг самых популярных среди россиян направлений для отдыха в период зимних каникул 2015-2016 [3].

Место в рейтинге	1	2	3	4	5	6	7	8
Город	Симферополь	Бангкок	Нью-Йорк	Белград	Сочи	Прага	Рим	Тель-Авив

Таким образом, в ходе исследования были сделаны следующие выводы:

1. Спрос на туризм среди россиян падает, начиная с 2014 года, причина - антироссийские санкции и экономический кризис.
2. В 2014 году россияне переориентировались на недорогие курорты, такие как Турция и Египет, однако в 2015 году спрос упал и на эти направления, что свидетельствует о снижении покупательской способности россиян.
3. Начиная с 2014 года, наблюдается повышение спроса на внутренние российские направления. После отмены рейсов в Турцию и Египет, спрос на внутренний туризм еще больше увеличился, также повысился спрос на страны с низкой вероятностью терактов и на азиатские направления.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ:

1. Официальный сайт Федерального агентства по туризму [Электронный ресурс]: russiatourism.ru
2. Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс]: www.gks.ru
3. Туристическое онлайн-агентство «Связной Трэвел» [Электронный ресурс]: www.svyaznoy.travel
4. Ассоциация туроператоров России [Электронный ресурс]: www.atorus.ru
5. Интерфакс. Туризм. [Электронный ресурс]: tourism.interfax.ru
6. Е. Р. Счисляева, А. В. Арфае, Е. А. Панова. Основы международного бизнеса: учебно-практическое пособие. СПб.: Издательство Политехнического университета, 2012 г.

ТЕХНОЛОГИЯ БЕНЧМАРКИНГА КАК СПОСОБ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ИННОВАЦИОННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

*Санкт-Петербург, Санкт-Петербургский политехнический
университет Петра Великого, Институт промышленного
менеджмента, экономики и торговли*

Определение «бенчмаркинга». Для начала обратимся к первоисточнику и рассмотрим понятие «бенчмаркинг» в общеэкономическом смысле. Согласно определениям известных экономистов:

- Бенчмаркинг — это постоянный процесс оценки уровня продукции, услуг и методов работы на основе сравнения с самыми сильными конкурентами или теми компаниями, которые признаны лидерами (Д. Т. Кернз) [1].

- Бенчмаркинг - «непрерывный поиск решений, базирующихся на лучших методах и процессах всей индустрии (так называемых best practices), которые дают предприятию возможность наивысших достижений»

(Р. Кемп) [2].

- Процесс бенчмаркинга — это непрерывный процесс, открывающий, изучающий и оценивающий все лучшее в других организациях с целью использования знаний в работе своей организации (Х. Дж. Харрингтон, С. Дж. Харрингтон) [3].

Согласно авторской позиции бенчмаркинг – это непрерывный процесс анализа своих слабых сторон и сильных сторон конкурента с целью минимизации затрат путем внедрения новых методов управления и организации труда.

Бенчмаркинг зародился в Японии, так как в виду незнания многих технологий, предпринимателям этой страны приходилось выбирать путь копирования чужих идей. В 50-х годах XX века они проводили исследования иностранной продукции, анализируя процессы производства. После этого им удалось запустить похожую, но при этом более дешевую продукцию. В Европе и Америке бенчмаркинг впервые начал использоваться в начале 80-х годов после того как американская продукция начала уступать свои позиции японской.

Впервые понятие «бенчмаркинг» как способ оптимизации бизнес-процессов рассмотрел сотрудник компании «XEROX» Р. Кемп [4]. На протяжении многих лет представление о бенчмаркинге претерпевало изменения, сегодня его главной составляющей является использование

полученной информации в качестве руководства к действию, для внедрения изменений и улучшения положения с целью достижения наиболее высоких стандартов, которые на рынке считаются передовыми.

Классификация бенчмаркинга. На данный момент бенчмаркинг принято классифицировать по следующим видам [4]:

- Конкурентный бенчмаркинг предполагает сравнение своей организации с конкурентами и обычно требует скрытого проведения независимых исследований или конкурентной разведки и, соответственно, анализа относительного конкурентного и стратегического позиционирования. Эталонное сопоставление конкурирующей продукции также можно рассматривать в качестве конкурентного бенчмаркинга. Как правило, оно оказывается менее затруднительным, и в значительной степени проводится на основе общедоступной информации.

- Совместный бенчмаркинг предполагает сравнение своей организации с компаниями в других отраслях или компаниями в рамках единой цепочки создания стоимости. Данная работа может проводиться достаточно открыто путем посещения соответствующих объектов и добровольного обмена информацией. Естественно, при этом важно обеспечить соблюдение информационной безопасности. Компании, участвующие в совместном бенчмаркинге, указывают, какой именно информацией они готовы поделиться и подписывают соответствующие обязательства о неразглашении, чтобы не допустить дальнейшего распространения этих сведений.

- Внутренний бенчмаркинг предполагает проведение бенчмаркинга собственных бизнес-единиц и филиалов, которые могут быть расположены в разных местах. Позволяет легко получить доступ к информации, в т. ч. конфиденциальным данным, а также отнимает меньше времени и ресурсов, чем другие типы бенчмаркинга. Является одной из самых простых форм эталонного сопоставления, поскольку большинство компаний вводят в своих бизнес-единицах схожие функции. Основная задача при этом заключается в определении внутренних стандартов эффективности организации. Это ведет к обмену опытом использования передовых методов работы в рамках всей компании.

- Функциональный бенчмаркинг предполагает сопоставления себя с отраслевыми лидерами или лучшими функциональными операциями отдельных компаний. Используется компаниями для обучения на примере различных областей деятельности, предполагающих выполнение аналогичных функций или рабочих процессов. При этом партнерами по бенчмаркингу обычно становятся организации, обладающие рядом схожих технологических или рыночных характеристик. Поскольку данный вид эталонного сопоставления не касается прямых конкурентов, партнер по бенчмаркингу в большей мере готов поделиться информацией и принять участие в исследовании.

- **Общий бенчмаркинг** нацелен на изучение наиболее эффективных процессов любой компании. Хотя данный тип бенчмаркинга можно использовать для сопоставления непохожих друг на друга организаций, во время его проведения необходимо выявлять сравнимые процедуры и функции. Иногда этот метод бывает трудно реализовать, поскольку общий бенчмаркинг требует широкого концептуального анализа всего процесса эталонного сопоставления и тщательного понимания процедур в других секторах экономики [4].

Технология проведения бенчмаркинга инновационного предприятия. Инновационные предприятия, занимающейся разработкой совершенно новой продукции, сталкиваются с проблемой высоких производственных издержек. В следствие чего технология бенчмаркинга является особенно актуальной, так как позволяет повысить эффективность принятием верифицированных управленческих решений. Впервые технологию процесса бенчмаркинга предложил и обосновал Р. Кемп. Она включает в себя несколько обязательных шагов, которая наш взгляд требовала адаптации технологии под инновационные предприятия [5]:

1. *Выявление процессов и функций организации, требующих улучшения.* На данном этапе фирма должна проанализировать свои издержки и выявить наиболее проблемные зоны, в их число могут входить как вопросы управленческого характера, так и вопросы, связанные с непосредственным производством продукции. Инновационной фирме сложнее всех безболезненно решить проблемы с производством продукции, так как зачастую комплектующие (материалы) не имеют аналогов. С уверенностью можно сказать одно: вопросы связанные с обслуживанием производства и функционирования фирмы должны быть решены максимально эффективно.

2. *Подбор партнеров (конкурентов) по проведению бенчмаркинга.* Фирма должна составить список компаний, являющиеся эталоном в решении поставленной проблемы. Сложность данного этапа обусловлена тем, что инновационные компании в основном работают по патентной системе, используя уникальные технологии, одним из выходов в данной ситуации является постоянное стимулирование партнеров на проведение совместного бенчмаркинга, подразумевающего взаимовыгодный обмен информацией. При выборе партнеров рекомендуется вести поиск не только в своей отрасли, но и за ее пределами. Главное на этом этапе обращать внимание не только на результат, но и на способ достижения такого уровня.

3. *Определение способа получения информации.* Не всегда конкурирующим фирмам удастся договориться о совместном обмене информации, поэтому приходится использовать все возможные варианты начиная от использования социальных сетей до подписок на научные журналы.

4. *Оценка фактического отставания по выбранным показателям эффективности.* Здесь требуется рассмотреть экономические показатели и выявить проблемные зоны в сравнении с партнерами (конкурентами).

5. *Установление планируемого уровня эффективности работы компании.* Безусловно, полностью решить проблему удастся не всегда, но это не отменяет факт того, что необходимо провести планирование желаемого, установив конкретные цели и задачи в области повышения эффективности функционирования компании.

6. *Доведение результатов бенчмаркинга до всех заинтересованных сторон и получение помощи в их применении на практике.* Необходимо назначить ответственное лицо, которое будут решать сложившиеся проблемы, а также тех, кто будет контролировать процесс выполнения.

7. *Разработка и проведение мероприятий по достижению поставленных целей.*

8. *Пересмотр ранее выбранных ориентиров для бенчмаркинга.* Поскольку данный процесс непрерывен, то после завершения исследования начинается новое.

Минусы бенчмаркинга. Безусловно, как и у любого другого способа анализа у бенчмаркинга есть свои минусы, среди них:

- Дополнительные затраты на его проведение и реализацию
- Нежелание фирм конкурентов проводить совместный бенчмаркинг
- Сложность получения информации о конкурентах
- Относительная неприменимость опыта интернациональных компаний на российском рынке в связи с иными реалиями ведения бизнеса.

Заключение. В настоящее время бенчмаркинг является эффективным способом оптимизации деятельности фирмы, так как постоянный анализ своей деятельности и конкурентов позволяет совершить инновационному предприятию прорыв на рынке. При должном подходе к проведению данных мероприятий, технология бенчмаркинга становится одним из главных средств повышения конкурентоспособности организации. С учетом сложности рассматриваемой проблемы следует отметить необходимость дальнейшего изучения практической реализации технологии бенчмаркинга.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ:

1. Данилов И.П. Данилова Т.В. Бенчмаркинг как основа создания конкурентоспособного предприятия — М.: РИА «Стандарты и качество», 2005. — 69 с.
2. Pffiffer R. Mit den Besten Lerner durch Benchmarking (Бенчмаркинг — учиться у лучших) // Meilenstein. — 2005. — № 4 / Пер. с нем. — «Провокация Роста», 2006. — 17 с.
3. Харрингтон Х. Дж., Харрингтон Дж. С. Бенчмаркинг в лучшем виде! / Пер. с англ. под ред. Б. Резниченко. — СПб.: Питер, 2004. — 176 с.
4. Бенчмаркинг: основные понятия и процесс реализации
URL: http://www.cfin.ru/management/controlling/benchmarking_meths.shtml
5. Шоттмиллер Дж. К. (John L. Schottmiller) Руководство по бенчмаркингу (Материалы предоставлены клубом бенчмаркинга «Деловое Совершенство» / Пер. с англ. — РИА «Стандарты и качество», 2006. — 10 с.

РАЗВИТИЕ ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА В ИННОВАЦИОННОЙ СФЕРЕ

*Санкт-Петербург, Санкт-Петербургский политехнический университет
Петра Великого, Институт промышленного менеджмента, экономики и
торговли, Международная высшая школа управления*

Необходимость инновационного развития предъявляет новые требования к управлению и финансированию инновационных процессов. Она приводит к появлению особых типов и способов инвестирования в реализацию инновационных проектов. В настоящее время основной моделью экономического роста становится инновационная модель, которая строится на инновационной деятельности, научных знаниях, новых технологиях/продуктах и т.п. – на инновационной системе. Развитие инновационной деятельности как на уровне отдельного предприятия, так и на уровне интегрированных структур и государства в целом предполагает создание стройной и хорошо обоснованной системы финансирования.

По мнению управляющего партнёра одной из ведущих консалтинговых компаний «Strategy Partners Group» Александра Идрисова: «России нужна более агрессивная программа частных инвестиций в НИОКР, в которой государство могло бы осуществлять конкурентное софинансирование, помогать тем, кто сам хочет участвовать в инновационном развитии. Именно это позволяет странам перейти от инноваций ради инноваций к инновациям, которые позволяют повысить конкурентоспособность экономики, то есть увеличить продажи, сокращать издержки, выигрывать на мировых рынках. Доля инвестиций в НИОКР со стороны бизнеса у нас в 5–8 раз ниже, чем в странах-лидерах, и в 2–3 раза ниже, чем в развивающихся странах» [4].

В отчете Экспертного совета [5] от 26 января 2015 года отмечается, что «Стратегия инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года», утвержденная в 2011 году, неисполнима во многом из-за низкого уровня частных инвестиций в инновации.

Для государства возможным выходом из сложившейся ситуации может стать изучение и внедрение лучшей мировой и российской практики краудфандинга. Краудфандинг (от англ. Crowd - толпа и Funding - финансирование) заключается в привлечении финансовых ресурсов от большого количества людей с целью реализации продукта или услуги, помощи нуждающимся, проведения мероприятий, поддержки как физических, так и юридических лиц и т.д.[1]

Важным элементом внедрения должна являться адаптация существующей зарубежной практики краудфандинга с учетом

отличительных характеристик российской экономики, особенностей регионального развития, а также нюансов работы малых и средних производственных предприятий.

Преимущества краудфандинга велики, они включают в себя:

1. Инвестиционная эффективность – краудфандинг позволяет инвесторам исследовать многочисленные потенциальные инвестиции онлайн.
2. Способность формирования клиентской базы.
3. Возможность провести качественный анализ жизнеспособности проекта.
4. Высокая скорость привлечения инвестиций.
5. Распространение информации о проекте.
6. Потенциальный интерес инвесторов.

Одна только частная краудфандинговая площадка Kickstarter¹ за 6 лет существования привлекла более 2 миллиардов долларов, и с её помощью было осуществлено более ста тысяч проектов[6]. Для сравнения – сумма привлеченных этой площадкой средств почти вдвое превосходит суммарную выручку компаний-участников Фонда «Сколково» за 2010-2015 г. А на развитие «Сколково» за это время было потрачено более 85 миллиардов рублей бюджетных средств.

Российское краудфандинговое движение хоть и находится в зачаточном состоянии, но уже показывает высокий темп экономического роста и нарастающую популярность краудфандинга.

Успешно завершённые проекты на российских краудфандинговых платформах, таких как «КИБИ - протезы для маленьких героев», «BlindBot. Принтер Брайля для слабовидящих» свидетельствуют об успешном опыте интеграции технологий краудфандинга и государственной поддержки. Финансирование этих проектов проводилось при поддержке Центра поддержки социальных инноваций «Технологии возможностей» - он удваивал «народные» пожертвования. Т.е. вносил в проект дополнительно такую же сумму, которую удалось собрать проекту от частных инвесторов. Подобную успешную практику ввели и другие государственные структуры и госкорпорации: РУСАЛ, Департамент культуры города Москвы, Финансовый университет при Правительстве РФ, Московская школа управления СКОЛКОВО.

В сложившихся условиях для успешной реализации стратегии инновационного развития РФ относительно привлечения частного капитала и развития малого инновационного предпринимательства наиболее перспективным направлением развития нам видится создание

¹ Kickstarter — сайт для привлечения денежных средств на реализацию творческих, научных и производственных проектов по схеме краудфандинга (то есть добровольных пожертвований).

государственной программы поддержки инноваций посредством модели краудфандинга. В ней должно быть предусмотрено:

1. Создание интернациональной интернет-платформы по аналогии с действующими зарубежными площадками.
2. Привлечение к работе на ней ВУЗов, государственных корпораций, государственных фондов и т. д.
3. Формирование позитивного имиджа платформы как в России, так и за рубежом.
4. Содействие в продвижении инновационных проектов.

Выполнение этой минимальной программы должно способствовать позитивным сдвигам по целому ряду проблем:

- ✓ Привлечение иностранных инвестиций
- ✓ Создание новых предприятий и реализация социально полезных проектов
- ✓ Улучшение имиджа страны
- ✓ Прирост количества новых инновационных проектов

Государству в условиях современной кризисной экономической ситуации критически необходимо развивать инновационные проекты. Учитывая темпы развития краудфандинга, частное финансирование инновационных проектов как результат государственной поддержки может стать рычагом, способным уже в кратко- и среднесрочной перспективе значительно повлиять на развитие инновационной деятельности.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ:

1. Технологии краудсорсинга, социально-экономические основы и виды, - Марченко О. С., Современный научный вестник № 25 (164) 2013
2. Джефф Хау. Краудсорсинг. Коллективный разум как инструмент развития бизнеса = Crowdsourcing: Why the Power of the Crowd is Driving the Future of Business. — М.: «Альпина Паблишер», 2012. — 288 с.
3. Стив Бланк, Боб Дорф. Стартап. Настольная книга основателя (The Startup Owner's Manual). М.: Альпина Паблишер, 2014. — 616 с.
4. Общественный совет по развитию малого предпринимательства при Губернаторе Санкт-Петербурга [Электронный ресурс] URL: http://osspb.ru/osnews/sredi_problem_rossiyskoy_innovacionnoy_sistemi__nizkiy_uroven_kooperacii_mezhdu_naukoj_i_chastnim_biznesom (Дата обращения: 28.01.2016).
5. Ежедневная общенациональная деловая газета «Коммерсантъ». [Электронный ресурс] URL: <http://www.kommersant.ru/doc/2900950>. (Дата обращения: 26.01.2016).
6. Кикстартер - краудфандинговая платформа [Электронный ресурс] <https://www.kickstarter.com/help/stats?ref=footer> (Дата обращения: 19.02.2016)

**НОРМАТИВНОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ
МЕЖВЕДОМСТВЕННОГО ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ ПРИ
ОКАЗАНИИ МЕДИЦИНСКОЙ ПОМОЩИ В УЧРЕЖДЕНИЯХ
СИСТЕМЫ ФСИН РОССИИ**

*Санкт-Петербург, Санкт-Петербургский политехнический университет
Петра Великого, Институт промышленного менеджмента, экономики и
торговли, Международная высшая школа управления*

По состоянию на 1 января 2016 г. в учреждениях уголовно-исполнительной системы (УИС) содержалось 671,7 тыс. человек, при этом количество больных туберкулезом составляет 26,2 тыс. человек, а ВИЧ-инфицированных – 56 509.

Согласно Постановлению Правительства РФ от 1 декабря 2004 г. №715, туберкулез и ВИЧ-инфекция отнесены к социально значимым заболеваниям, представляющим опасность для окружающих. Государственные гарантии бесплатного оказания гражданам медицинской помощи предусматривают, что финансовое обеспечение первичной медико-санитарной и специализированной медицинской помощи при туберкулезе и ВИЧ-инфекции финансируется счет средств бюджетных ассигнований бюджетов субъектов Российской Федерации. Поскольку медицинские учреждения ФСИН не включены в систему здравоохранения субъектов федерации, этот источник финансирования недоступен.

Из утвержденной распоряжением Правительства РФ от 14 октября 2010 г. №1772-р Концепции развития уголовно-исполнительной системы Российской Федерации до 2020 года к этому сроку предполагается увеличение финансирования на медицинское обеспечение лиц, содержащихся в учреждениях уголовно-исполнительной системы, до уровня подушевого норматива финансирования, устанавливаемого программой государственных гарантий оказания гражданам Российской Федерации бесплатной медицинской помощи. При этом обеспечение гарантированного объема бесплатной медицинской помощи планируется осуществить на основе его рационального распределения между учреждениями здравоохранения уголовно-исполнительной системы и учреждениями государственной (муниципальной) системы здравоохранения.

Правовую основу для такого распределения дает Постановление Правительства РФ от 28 декабря 2012 г. №1466, регламентирующее оказание медицинской помощи осужденным в медицинских организациях государственной и муниципальной систем здравоохранения, а также приглашения для проведения консультаций врачей-специалистов.

С целью изучения состояния оказания медицинской помощи осужденным, страдающим социально значимыми заболеваниями (ВИЧ-инфекция, туберкулез), наличия условий для оказания такой помощи в учреждениях ФСИН были разработаны анкеты, позволяющей в рамках общественного контроля при посещении членами общественных наблюдательных комиссий (ОНК) зафиксировать параметры состояния медицинской службы в учреждении ФСИН и оказание медицинской помощи целевой группе больных.

Обработаны результаты анкетирования, проведенного членами ОНК в 7 субъектах РФ. В ходе исследования обработано 38 анкет учреждений, из которых большинство – 27 (71%) учреждений - составили исправительные колонии и 7 (18,4%) – следственные изоляторы.

При оценке содержания анкет установлено, что наиболее распространенными нарушениями действующих норм являются: нарушения лицензирования деятельности медицинских частей исправительных колоний; неполный штат врачей и замещение врачебных должностей средним медицинским персоналом; отсутствие оборудования для необходимого обследования больных осужденных; а также полное или частичное неисполнение «Правил оказания лицам, заключенным под стражу или отбывающим наказание в виде лишения свободы, медицинской помощи...», утвержденных постановлением Правительства РФ от 28 декабря 2012 г. № 1466.

Примерно в 20% учреждений медицинские части не полностью укомплектованы врачами. В некоторых из них половина должностей врачей вакантна. Почти в ¼ обследованных учреждений в оснащении медицинских частей отсутствовали рентгеновские и флюорографические кабинеты. При этом число осужденных в этих учреждениях превышало 1000 человек. В некоторых учреждениях рентгеновские установки длительное время неисправны. Среди анкет, в которых указаны сведения о наличии или отсутствии лаборатории в структуре медицинской части, выявлено, что в 3 учреждениях лаборатории отсутствовали, причем наполнение этих учреждений превышало 1000 человек.

При этом в нескольких учреждениях полностью отсутствовали предусмотренные «Правилами» договоры об оказании медицинской помощи между учреждением уголовно-исполнительной системы и медицинскими организациями системы здравоохранения. В большинстве исправительных учреждений такие договоры заключены либо на очень ограниченные виды медицинской помощи, либо на суммы, явно недостаточные для оказания надлежащей медицинской помощи. В большинстве учреждений ФСИН одной из областей заключены внутриведомственные договоры об оказании медицинской помощи, что исключает доступ больных к большинству видов высокотехнологичной медицинской помощи, которая может оказываться только в крупных специализированных стационарах системы здравоохранения.

Проанализировано 66 анкет больных туберкулезом, из которых 36 находились в исправительных колониях, 12 – в следственных изоляторах, 7 - в больницах и 11 больных в лечебно-исправительных учреждениях.

При оценке этих данных обращает на себя внимание то, что в группе опрошенных, находившихся в колонии, туберкулез первично диагностирован более чем через 6 месяцев после пребывания в колонии у 27 (75,0%) осужденных. Из 19 больных, у которых туберкулез был диагностирован до момента помещения в учреждения ФСИН, лечение получали 14 (73,7%) человек. При этом у всех лечение осуществлялось препаратами первого ряда на протяжении свыше 3 месяцев. Перерыв в лечении, обусловленный заключением под стражу отмечен у 12 больных, т.е. у 86%, у большинства из которых он превышал 3 месяца.

Проведен анализ 56 анкет больных ВИЧ-инфекцией. Почти у половины опрошенных - 27 (48,2%) - ВИЧ-инфекция была диагностирована либо в следственном изоляторе, либо уже в колонии. При этом на момент опроса у 16 осужденных ВИЧ-инфекция находилась в стадии 3, у 12 – в стадии 4А или 4Б. До помещения их в учреждения ФСИН антиретровирусную терапию ранее получали 16(28,6%) больных, причем практически все из них (15 человек) находились на диспансерном учете в региональных Центрах по профилактике и борьбе со СПИД и инфекционными заболеваниями. У 14 опрошенных во время пребывания в следственных изоляторах, при этапировании и в карантине в исправительных учреждениях отмечен перерыв в приеме специфических препаратов, достигающий 3-х и более месяцев.

Оценка состояния оказания медицинской помощи больным социально значимыми и представляющими опасность для окружающих заболеваниями показывает, что отмечается неполная реализация уже имеющихся механизмов межведомственного взаимодействия при оказании медицинской помощи этим категориям больных.

При недостаточном объеме лицензирования медицинской помощи, дефиците кадров и оборудования в медицинских учреждениях системы ФСИН не используются возможности, предоставляемые «Правилами оказания лицам, заключенным под стражу или отбывающим наказание в виде лишения свободы, медицинской помощи в медицинских организациях государственной и муниципальной систем здравоохранения, а также приглашения для проведения консультаций врачей-специалистов указанных медицинских организаций при невозможности оказания медицинской помощи в учреждениях уголовно-исполнительной системы» (Пост. Правительства РФ от 28.12.2012 г. №1466). Замену межведомственных договоров с учреждениями государственной и муниципальной систем здравоохранения внутриведомственными (с крупными лечебными учреждениями ФСИН других регионов) нельзя считать полноценной, поскольку перевод в другой регион удлиняет сроки оказания медицинской помощи и ограничивает доступ больных к некоторым видам необходимой специализированной помощи, оказываемой в крупных учреждениях системы здравоохранения. При этом

нарушаются и положения Концепции развития уголовно-исполнительной системы Российской Федерации до 2020 года, предусматривающей рациональное распределение гарантированного объема бесплатной медицинской помощи между учреждениями здравоохранения уголовно-исполнительной системы и учреждениями государственной (муниципальной) системы здравоохранения.

Кроме того, можно говорить и о недостаточности нормативного регулирования оказания медицинской помощи ВИЧ-инфицированным. В первую очередь это касается лиц, находящихся в следственных изоляторах, при помещении в которые у больных прерывается связь с Центром по профилактике и борьбе со СПИД и инфекционными заболеваниями, где они находились под диспансерным наблюдением и получали специфическое лечение. Какие-либо нормативные документы, регулирующие и координирующие взаимодействие медицинской службы системы исполнения наказаний и Центров по профилактике и борьбе со СПИД на федеральном уровне отсутствуют. Отмеченные недопустимые перерывы в лечении ВИЧ-инфицированных, отсутствие своевременного информирования Центров по профилактике и борьбе со СПИД о поступлении в следственные изоляторы этой категории больных, дублирование лабораторных исследований, их позднее проведение и отсрочка начала лечения и свидетельствуют о несовершенстве существующего механизма межведомственного взаимодействия.

Следует отметить, что вопросы подготовки нормативных правовых актов и методических документов по вопросам профилактики ВИЧ-инфекции и сопутствующих заболеваний, по оказанию медицинской помощи больным инфекцией ВИЧ включены в компетенцию имеющейся в каждом субъекте Российской Федерации Межведомственной комиссии по борьбе со СПИД, куда, наряду с руководителем Центров по профилактике и борьбе со СПИД входят представители медицинских служб ФСИН.

УДК 338.24

Р.О. Рец

РЕАЛИЗАЦИЯ СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНОГО ТРАНСПОРТА В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ ДО 2030 ГОДА ХОЛДИНГОМ «РЖД»

*Санкт-Петербург, Санкт-Петербургский политехнический университет
Петра Великого, Институт промышленного менеджмента, экономики и
торговли, Международная высшая школа управления*

Введение. Эффективное функционирование железнодорожного транспорта Российской Федерации играет исключительную роль в создании условий для модернизации, перехода на инновационный путь развития и устойчивого роста национальной экономики, способствует созданию условий для обеспечения лидерства России в мировой

экономической системе [1]. Более того, учитывая современные тенденции к глобализации и изменению устоявшихся мировых хозяйственных связей, России необходимо начать полностью использовать свой уникальный природный потенциал, и развитие транзитных возможностей страны это необходимая часть для развития всей страны в целом.

Стратегия развития железнодорожного транспорта в Российской Федерации до 2030 года (*далее* – Стратегия) утверждена распоряжением Правительства № 877-р от 17.06.2008 г. [2]. Цель Стратегии – формирование условий для устойчивого социально-экономического развития России, возрастания мобильности населения и оптимизации товародвижения [1]. Стратегия согласуется со Стратегией национальной безопасности Российской Федерации до 2020 года [3] и Стратегией инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года [4], а также другими официальными документами. Компания ОАО «РЖД», основываясь на принципах и задачах Стратегии, разработала собственную корпоративную стратегию развития, которая рассчитана на тот же период времени – до 2030 года.

Цель работы – выявление основных направлений и принципов реализации стратегии развития железнодорожного транспорта в Российской Федерации до 2030 года холдингом «РЖД».

Результаты.

ОАО «РЖД» является абсолютным лидером на российском транспортном рынке как с точки зрения объёмов и географии оказания услуг, так и с точки зрения количества инфраструктуры и активов компании. Сейчас компания выходит на новый этап развития, основным содержанием которого является непрерывная комплексная оптимизация бизнес-процессов, совершенствование структуры и принципов управления, укрепление корпоративной культуры, а в целом достижение целей, определённых Стратегической программой [5]. Основу для выработки корпоративной стратегии определили задачи, поставленные Правительством Российской Федерации в прогнозе социально-экономического развития России до 2030 года и актуализированной Стратегии. В общем, стратегию развития ж/д транспорта можно разделить на два основных этапа реализации: в 2008 - 2015 годах успешно прошла активная модернизация железнодорожных сетей, которая также включила в себя масштабное обновление подвижного состава ОАО «РЖД», а на 2016 - 2030 годы главное направление это динамичное расширение железнодорожной сети.

Для реализации данных задач в компании выделяют следующие основные направления [6]:

- развитии транзитного потенциала Российской Федерации и увеличении контроля экспортно-импортных потоков;
- формировании на основе платформы дочерних компаний мощного игрока на Евразийском рынке;

-оптимизация издержек за счет роста энергоэффективности и производительности труда, рациональной организации ремонтных и эксплуатационных работ;
-поступательное сокращение негативного воздействия инфраструктуры и тяги на окружающую среду, сокращение вредных выбросов.

Решение столь значимых и масштабных задач может быть реализовано на принципах государственно-частного партнерства (*далее – ГЧП*), предусматривающих концентрацию усилий и ресурсов государства, как акционера холдинга «РЖД», эффективное распределение рисков и ответственности за достижение поставленных целевых показателей. Также стоит отметить, что ГЧП является хорошей альтернативой приватизации важных объектов государственной собственности, о которой часто заходит речь в настоящее время.

Вывод. Холдинг «РЖД» рассматривает Стратегию развития железнодорожного транспорта в Российской Федерации до 2030 года как свою центральную задачу, осознавая необходимость формирования стабильной и доступной транспортной системы для обеспечения безопасности, независимости и экономического роста страны. Железнодорожный транспорт во многом является одной из основ социального и культурного единства России.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ:

1. Проект Стратегии развития железнодорожного транспорта в Российской Федерации до 2030 года. Изменения. Редакция от 29.04.2015. //Электронный доступ: http://www.mintrans.ru/activity/detail.php?SECTION_ID=2202#/ . – 2015.
2. Распоряжение П. Р. Ф. от 17.06. 2008 № 877-р «О Стратегии развития железнодорожного транспорта в Российской Федерации до 2030 года» (вместе с «Планом мероприятий по реализации в 2008–2015 годах Стратегии развития железнодорожного транспорта в Российской Федерации до 2030 года») //Электронный доступ: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_92060 [In Russian: The order of the Government of the Russian Federation of 17.06. 2008 No. 877-r" About Strategy of development of railway transport in the Russian Federation till 2030"]. – 2008.
3. Указ П. Р. Ф. О Стратегии национальной безопасности Российской Федерации до 2020 года» от 12.05. 2009 № 537//Собрание законодательства РФ, 2009. № 20 //Российская газета [офиц. сайт]. URL: <http://www.rg.ru/2009/05/19/strategia-dok>. – 2009.
4. Распоряжение Правительства РФ от 08.12.2011 N 2227-р «Об утверждении Стратегии инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года» //Электронный доступ: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_123444/. – 2011.
5. Гетманенко Д. Е., Прилепская И.С., Мачкова Ж.К. Стратегия управления качеством в компании ОАО «РЖД» – 2010.
6. Стратегия развития холдинга "РЖД" на период до 2030 года (основные положения) //Электронный доступ: http://doc.rzd.ru/doc/public/ru?STRUCTURE_ID=704&layer_id=5104&refererLayerId=5101&id=6396/ . – 2014.

РЕШЕНИЕ ПРОБЛЕМ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ ЧЕРЕЗ ГОСЗАКУПКИ: ВОЗМОЖНОСТИ В РОССИИ

Пермь, Пермский филиал ФГАОУВО «Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики»

Государство, обладая большой покупательной способностью, может использовать ее для воздействия на частный сектор, в том числе в целях реализации политики устойчивого развития [3, 1]. Расходы на госзакупки могут быть использованы для формирования высокого и долгосрочного спроса на устойчивую продукцию, таким образом, госзакупки будут инвестиционным инструментом внедрения устойчивого развития.

Госзакупки, при осуществлении которых реализуются принципы устойчивого развития: экономическая эффективность, социальная справедливость и экологическая безопасность, – являются устойчивыми. На практике устойчивые госзакупки (далее – УГЗ) реализуются через интеграцию принципов устойчивого развития в нормативную правовую базу, а также непосредственно закупочную документацию и государственные контракты. В международном сообществе процессы внедрения УГЗ получают все большее распространение. Активная работа ведется в странах ЕС, США, Канаде, Австралии, Японии. Благодаря пилотным проектам Программы ООН по окружающей среде начались процессы внедрения в странах Латинской Америки [10].

У российских госзаказчиков есть основания делать закупки устойчивыми. Россия в 1992 г., как и другие страны, взяла обязательства по переходу к устойчивому развитию. В 1996 г. была утверждена Концепция перехода России к устойчивому развитию [8], затем приняты «Основные положения стратегии устойчивого развития» [9]. В Концепции долгосрочного социально-экономического развития России на период до 2020 года [6] устойчивость экономики предлагается обеспечить за счет перехода на инновационный тип развития, развитие человеческого потенциала – через улучшение качества социальной среды и условий жизни.

Закон о контрактной системе (далее – Закон № 44-ФЗ) [5] не запрещает включать принципы устойчивого развития непосредственно в закупочную документацию и госконтракты [2]. Таким образом, госзаказчик может применять УГЗ: может быть объявлен госзаказ на поставку энергосберегающих компьютеров или бумаги, изготовленной из вторичного сырья. Требования могут быть включены в технические спецификации и условия выполнения договора, например, что при поставке следует применять повторно используемые контейнеры.

На практике правом включать дополнительные требования госзаказчики пользуются лишь в отдельных случаях [2]. Так, включаются требования о натуральности продуктов питания, транспортировке и утилизации отходов. При этом значительно в большей степени реализуются нормы Закона № 44-ФЗ о предоставлении преференций субъектам малого предпринимательства и социально-ориентированным некоммерческим организациям, что объясняется действующим законодательством. Закон № 44-ФЗ, как и действовавший до него Закон о размещении госзаказов [7], предусматривает преимущества, во-первых, относительно цены контракта для учреждений уголовно-исполнительной системы и организаций инвалидов. Во-вторых, закрепляет обязательства осуществления закупок у субъектов малого предпринимательства. Нововведением Закона № 44-ФЗ было увеличение этого объема до 15% и распространение на социально ориентированные некоммерческие организации. Особые правила участия субъектов малого и среднего предпринимательства определены в закупках отдельных видов юридических лиц согласно Закону № 223-ФЗ [4].

По мнению российских госзаказчиков, основными факторами, способствующими внедрению УГЗ в практику, являются, во-первых, изменение законодательства в части регулирования применения УГЗ и, во-вторых, повышение информированности о сути УГЗ и механизмах их применения [2].

Действительно, международный опыт показывает: для того чтобы госзакупки были механизмом внедрения политики устойчивого развития, требуется отдельное регулирующее вмешательство государства [11].

Что касается Закона № 44-ФЗ, понятие УГЗ им не регламентируется. При осуществлении закупок заказчики должны исходить из приоритета инновационной и высокотехнологичной продукции [5, ст.10]. Кроме того, госзаказчик вправе установить в качестве критерия оценки заявки экологические характеристики объекта закупки [5, ст.32], однако не обязан это делать.

Эффективному внедрению УГЗ в российскую систему госзакупок будет способствовать интеграция принципов устойчивого развития в законодательство о госзакупках.

Перечень принципов контрактной системы может быть дополнен принципом стимулирования экологически приемлемого производства и потребления: заказчики при прочих равных условиях должны отдавать предпочтение товарам, работам, услугам, соответствующим требованиям устойчивого развития. Также предлагается закрепить в Законе № 44-ФЗ предоставление преимущества такой продукции. С одной стороны, для данной продукции актуально преимущество в отношении предлагаемой

цены контракта, так как она может иметь большую стоимость при закупке (при этом компенсировать ее более низкими эксплуатационными расходами). С другой стороны, реальному применению «устойчивых» требований будет способствовать установление минимального объема таких закупок в процентном соотношении от общего объема закупок.

Аналогичные нормы предлагается распространить на закупки, осуществляемые отдельными юридическими лицами согласно Закону №223-ФЗ [4].

Реализация устойчивых госзакупок будет сигналом рынку о востребованности такой продукции. Повышение спроса на нее приведет к увеличению объемов производства, что позволит снизить издержки. Для этого требуется принятие комплекса директивно-административных мер. Благоприятное влияние окажет также повышение информированности госзаказчиков о практике УГЗ.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ:

1. Preuss L. (2009). Addressing sustainable development through public procurement: the case of local government // Supply Chain Management: An International Journal, vol.14, Iss:3, pp.213 – 223.
2. Romodina I., Silin M. (2015). Perspectives of introduction sustainable procurement in public procurement in Russia. (http://econpapers.repec.org/paper/peswpaper/2015_3ano92.htm. Дата обращения: 15.02.2016).
3. Walker H. and Brammer S. (2009). Sustainable procurement in the United Kingdom public sector // Supply Chain Management: An International Journal, vol.14, Iss:2, pp.128 – 137.
4. О закупках товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц: Федеральный закон №223-ФЗ от 18.07.2011г.
5. О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд: Федеральный закон №44-ФЗ от 05.04.2013г.
6. О концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года: Распоряжение Правительства РФ №1662-р от 17.11.2008г.
7. О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд: Федеральный закон №94-ФЗ от 21.07.2005г.
8. Об утверждении Концепции устойчивого развития Российской Федерации: Указ Президента РФ №440 от 01.04.1996г.
9. Основные положения стратегии устойчивого развития России: под ред. А. М.Шелехова. (<http://www-sbras.nsc.ru/win/sbras/bef/strat.html> - Дата обращения: 10.09.2015).
10. Сайт UNEP. (<http://www.unep.org/resourceefficiency/Society/CommunicationandEducation/tabid/55550/Default.aspx>. Дата обращения: 23.09.2015).
11. Шувалов С.С. (2015). Современные тенденции развития системы государственных закупок для стимулирования инновационного обновления экономики // ЭТАП: экономическая теория, анализ, практика, №1, с.74-87.

ПРОЦЕСС ВНЕДРЕНИЯ ИННОВАЦИЙ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ МАШИНОСТРОЕНИЯ

*Рыбинск, Рыбинский государственный авиационный технологический
университет имени П. А. Соловьёва*

В условиях современного рынка инновационная деятельность предприятий является основополагающим фактором в конкурентной борьбе, удовлетворяющим растущий спрос и требования потребителей. Инновации становятся одним из главных факторов стабильного функционирования организации.

Инновация — это результат практического освоения новшества, которое обеспечивает рост эффективности производственных, управленческих процессов или качества продукции [1].

Главной задачей каждого предприятия, в независимости от отрасли, является максимизация прибыли. Однако ни одно предприятие не в состоянии долго выполнять все поставленные задачи, не прогрессируя с течением времени за счёт использования новых разработок, как производственного, так и управленческого характера. Поэтому для каждого предприятия важно проводить деятельность, связанную с разработкой и внедрением инноваций.

Инновационный процесс представляет собой набор действий от новаторской идеи, полученной в ходе научных исследований, до проектирования, производства, реализации и потребления. Результатом инновационного процесса является реализация идеи в форме принципиально нового или усовершенствованного продукта, пользующегося спросом на рынке, или же в качестве нового технологического процесса, который используется в процессе производства товаров или услуг.

В зависимости от того, где инновация находит своё применение, выделяют следующие виды инновационного процесса [2]: внутриорганизационный, межорганизационный, расширенный.

Инновационный процесс можно рассматривать с разных точек зрения [3]. Во-первых, как процесс осуществления научно-исследовательской деятельности и маркетинга. Во-вторых, как фазы жизненного цикла нововведения. В-третьих, как процесс инвестирования, разработки и реализации продукта.

В общем виде инновационный процесс можно представить как совокупность последовательных действий [4]: фундаментальные исследования, прикладные исследования, опытно-конструкторская

разработка, проектирование, внедрение, освоение, реализация, маркетинг, сбыт.

Основой инновационного процесса является создание новых технологий, который начинается с фундаментальных исследований. Их цель состоит в раскрытии новых закономерностей развития природы и общества. Прикладные исследования, в свою очередь направлены на поиск способов практического применения открытых ранее явлений или процессов.

Процесс внедрения и реализации инноваций требует наличия эффективной системы маркетинга и сбыта, которая обеспечивает обратную связь между производителями и потребителями, покупатели, при этом, также являются заинтересованной в выгоде стороной, для которой важны качество и доступность продукта или услуги.

Рассмотрим подробнее стадии разработки, внедрения и реализации инноваций на машиностроительном предприятии.

В процессе разработки инновационного проекта на предприятии машиностроения осуществляется деятельность, связанная с формированием общей концепции проекта, а также оцениваются технологические возможности предприятия.

Не маловажную роль играют предварительные маркетинговые исследования рынка, на основе которых определяется возможный экономический эффект проекта, определяются источники финансирования. Процесс реализации инновационного проекта на предприятии машиностроения, связан в первую очередь с прототипированием продукта или услуги. Результатом такой деятельности является первая опытная партия продукции, которая выпускается на рынок с целью определения маркетинговым отделом рыночного спроса на продукт или услугу.

Далее, финансово-экономическим отделом предприятия, осуществляется расчёт реальной эффективности проекта и на основе полученных результатов принимается решение о запуске производства полномасштабного. В случае, если реальный прогнозируемый экономический эффект от инновации не удовлетворяет поставленным требованиям, то далее, как правило, следует отказ от дальнейшей реализации проекта.

Что же касается процесса внедрения инноваций то, как правило, процесс внедрения инноваций, в общем виде, включает в себя этапы: подготовки производства инновации, производство инновации, реализация инновации.

Автором статьи предлагается рассматривать процесс внедрения инноваций как совокупность следующих этапов:

Первый этап. Осуществление руководящим составом предприятия отбора оптимальной инновации из представленных.

Второй этап. Определение финансово-экономическим отделом затрат на внедрение и планирование сроков реализации проекта.

Третий этап. Подготовка технологическим отделом проектной документации.

Четвёртый этап. Подготовка производства.

Пятый этап. Осуществление финансово-экономическим отделом контроля затрат и сроков работ.

Шестой этап. Принятие руководящим составом предприятия решения о выпуске опытной партии продукции.

Седьмой этап. Выпуск опытной партии продукции.

Процесс внедрения инноваций является продолжительным и ресурсоёмким, которые, однако, являются условием дальнейшего развития предприятия. При помощи инноваций компании могут претендовать на лидирующие позиции в бизнесе, получать конкурентные преимущества, улучшать качество своих продуктов или услуг и устанавливать доверительные отношения с покупателем.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ:

1. Э. А. Михайлова, Е. В. Ломанова. Инновационный менеджмент: Учебное пособие. – Рыбинск: РГАТУ имени П. А. Соловьева, 2011. – 180 с.
2. В. Д. Дорофеев, В. А. Дресвянников. Инновационный менеджмент. Учебное пособие. – Пенза, 2003. – 213 с.
3. И. Ю. Волостников. Основные этапы инновационного процесса. Известия Российского государственного педагогического университета им. А. И. Герцена, № 101: Научный журнал Спб. 2009. – 347 с.
4. Ю. В. Вертакова, Е. С. Симоненко. Управление инновациями : теория и практика : учеб. пособие. – М.: Эксмо, 2008. – 432 с.

УДК 331:339

Н.А. Симченко, И.Н. Подсмашина

МОТИВАЦИОННЫЕ МОДЕЛИ АКТИВИЗАЦИИ ТРУДОВЫХ ОТНОШЕНИЙ В УСЛОВИЯХ МОДЕРНИЗАЦИИ ЭКОНОМИКИ РЕСПУБЛИКИ КРЫМ²

Симферополь, ФГАОУ ВО «Крымский федеральный университет им. В.И. Вернадского»

В современных условиях социально-экономических трансформаций в России модернизация экономики и общества становится одним из важнейших факторов, обеспечивающих устойчивый экономический рост государства. Значительную роль в процессе активизации трудовых отношений в условиях модернизации экономики в Республике Крым играют мотивационные модели. Актуальность исследования мотивационных предпосылок активизации трудовых отношений в условиях модернизации общества отражается в публикациях [1-6]. С целью исследования особенностей мотивационных моделей активизации трудовых отношений в условиях модернизации высшего образования

² Публикация подготовлена в рамках поддержанного РГНФ научного проекта №15-22-01001.

Республики Крым нами был проведен анализ структуры экономических потребностей разных категорий трудоспособного населения Республики Крым в государственном и частном секторе экономики.

В результате анализа нами выявлены особенности и тенденции межотраслевой дифференциации уровня среднемесячной заработной платы. Исследуя структуру экономических потребностей разных категорий трудоспособного населения Республики Крым, перед нами стояла задача осуществить анализ изменений размера дохода трудящихся наряду с оценкой изменений в системе трудовой мотивации. Так, в результате анализа социально-демографических портретов работников бюджетной сферы за переходный период интеграции Республики Крым в экономическое пространство Российской Федерации, нами выявлено, что размер заработной платы работников бюджетных учреждений (с учетом курсовой разницы) в среднем увеличился в 3-6 раз. При среднемесячной начисленной заработной плате штатного работника в Республике Крым в ноябре 2015 года - 23 135 руб., наиболее высокая заработная плата выплачивается работникам предприятий в сфере финансовой деятельности – 38340 руб.; добычи полезных ископаемых – 32100 руб.; государственного управления и обеспечения военной безопасности - 30292 руб.

Согласно авторским исследованиям, создание Правительством Российской Федерации благоприятных социально-экономических условий для получения работниками бюджетной сферы достойной официальной заработной платы положительно влияет на уменьшение желания граждан быть вовлеченными в коррупционные схемы. Сравнительный анализ структуры экономических потребностей работников частного сектора экономики показал, что предприниматели и наемные работники частной сферы столкнулись со значительными экономическими трудностями, вызванными переоформлением бизнеса в рамках российского законодательства, созданием границы, заключением новых контрактов с российскими контрагентами. В связи с этим заработная плата наемных работников характеризуется нестабильностью выплат, нефиксированным размером и в среднем увеличилась в 1,5-2 раза. С учетом трансформаций в системе трудовой мотивации работников частного сектора экономики отметим, что последнее время наблюдается повышенный интерес перехода работников из частных структур в учреждения бюджетной сферы по причине более высокого уровня заработной платы, наличия системы социальной защиты и социальных гарантий. Отметим, что в основу действия мотивационных моделей активизации трудовых отношений в Республике Крым заложены преимущественно принципы материального вознаграждения за выполненный объем работ.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ:

1. Акимова О.Е. Мотивация предпринимательского труда: теория и практика / О.Е. Акимова. – Волгоград: Изд-во ВолгГТУ, 2012. – 109 с.
2. Симченко Н.А., Цёхла С.Ю., Подсмажная И.Н. Эволюция теории мотивации в условиях экономической модернизации общества // Вопросы новой экономики. 2015. № 4 (36). С. 66-70.

3. Матулис С.Н. Человеческий потенциал как ресурс модернизации // Вестник РУДН. Серия: Политология. – 2013. – № 1. – С. 130-136.
4. Лапин А.В. Взгляд на базовые ценности государства в условиях модернизации экономики России // Социология и социальная политика. - 2011.-№5.
5. Буланов В.С. Основы социально-экономической теории развития человека: Монография. – М.: Проспект, 2014. – 208с.
6. Мишукрова И.В., Хачикьян Т.Н. Мотивационный континуум и предпринимательский потенциал как механизм принятия управленческих решений в сфере малого и среднего бизнеса: монография. – Ростов н/Дону: Издательско-полиграфический комплекс РГЭУ (РИНХ), 2014. – 175с.

УДК 331:338

Ж.А. Бабажанова

ОЦЕНКА РЫНКА ЗАНЯТОСТИ В УСЛОВИЯХ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

*Астана, Республика Казахстан, Казахский университет экономики,
финансов и международной торговли*

Рынок труда национальной экономики постоянно развивается под влиянием политических, экономических и социальных факторов и в своем развитии необходима оценка в условиях национальной экономики. В свою очередь, оценка рынка занятости в условиях инновационного развития национальной экономики требует системного подхода. В связи с этим, в Казахстане уделяется особое внимание вопросу развития отечественного рынка труда, проводятся системные меры. В государственном стратегическом планировании в Казахстане применяется программно-целевой подход. Следовательно, формирование и развитие политики обеспечения занятости основано на разработке программных документов. Одним из известных методов оценки программ является PART (Инструмент оценки программ по рейтинговой системе), разработанный в США. PART представляет собой систематическую оценку правительственных программ. Данный метод основан на многокритериальной оценке базовых характеристик программ, с акцентом на мнение благополучателей [1, 2]. Также широко распространен индикаторный подход в странах Европейского союза. Данный подход предполагает внедрение в программы определенных индикаторов, которым присваивается определенный удельный вес по значимости, которые затем оцениваются по балльной шкале. Индикаторный подход позволяет добиться однозначной оценки уровня и динамики реализации программ, обеспечить методологическое единство всех частных показателей и возможность определения агрегирования каждой составляющей целостной системы [3]. Наша методика анализа основана на

критериальной оценке. Оценивается качество разработки мер, результаты реализованных мер и эффективность использования бюджетных средств.

В процессе проведения ревизии государственных и отраслевых программ, был проведен анализ:

- взаимосвязей целей и задач государственных и отраслевых программ;
- четкости постановки целей и задач;
- анализ степени достижения основных целей и задач программы;
- оценки финансовой обеспеченности программы;
- анализ удовлетворенности благополучателей.

Источниками данных для анализа являются:

- официальная информация государственных органов;
- государственная и ведомственная статистика;
- результаты социологического исследования проведенного АО «Институт экономических исследований»;
- другие источники.

Для определения степени эффективности мер была использована 4-х балльная шкала:

Неэффективная реализация – от 0 до 1,9 (менее 50%);

Низкий уровень эффективности – от 2 до 2,79 (от 50% до 69%);

Средний уровень эффективности – от 2,8 до 3,59 (от 70% до 89%);

Высокая эффективность – от 3,6 до 4 (от 90% до 100%).

В настоящее время, несмотря на позитивные изменения, на национальном рынке труда сохраняются следующие проблемы:

- национальный рынок труда не сбалансирован, при наличии безработных сохраняются незаполненные вакансии;
- отсутствует объективный прогноз потребностей отраслей экономики в специалистах;
- отмечается дефицит рабочей силы, в первую очередь, квалифицированных кадров, работников технического и обслуживающего труда.

Вопросы обеспечения занятости предусмотрены в государственных программах форсированного индустриально-инновационного развития, развития образования и дорожной карты занятости. Также в Государственной программе «Нурлы жол» [4, 5, 6].

В Государственной программе развития образования предусмотрена задача по обеспечению системы образования высококвалифицированными кадрами. В Государственной программе форсированного индустриально-инновационного развития вопрос обеспечения занятости предусмотрен в качестве инструмента реализации приоритетных направлений индустриально-инновационного развития. Результаты анализа показали, что в целом цели и задачи обеспечения занятости определены четко. Однако не во всех программах предусмотрены механизмы реализации. В программах наблюдается большая доля организационных мероприятий, которые оказывают лишь косвенное влияние на достижение поставленных

Таблица 1 – Анализ основных индикаторов рынка труда

Показатели	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	Темп роста/ сниже ния в 2010 г. по сравне нию с 2008 г., %	2014	Темп роста/ снижен ия в 2014 г. по сравнен ию с 2010 г., %
Экономическ и активное население, тыс. человек	7840,6	7901,7	8028,9	8228,3	8415,0	8457,9	8610,7	+2,3	8962,0	+4,07
Занятое население, тыс. человек	7181,8	7261	7403,5	7631,1	7857,2	7903,4	8114,2	+3,2	8510,1	+4,9
Наемные работники, тыс. человек	4469,9	4640,5	4776,6	4973,5	5199,4	5238,8	5409,4	+4	6109,7	+12,9
Самостоятель но занятые, тыс. человек	2711,9	2620,4	2626,9	2657,6	2657,8	2664,6	2704,8	+1,8	2400,4	-11,2
Безработное население, тыс. человек	658,8	640,7	625,4	597,2	557,8	554,5	496,5	-11	451,9	-9
Уровень безработицы, %	8,4	8,1	7,8	7,3	6,6	6,6	5,8	-0,8	5,0	-0,8
Уровень молодежной безработицы, % (в возрасте 15-24 лет)	14,3	13,4	12,1	9,4	7,4	6,7	5,2	-2,2	3,8	-1,4
Экономическ и неактивное население, тыс. человек	3383,4	3476,9	3493,9	3463,2	3416,2	3500,3	3487,7	+2,1	3715,9	+6,5

Примечание – составлено автором на основе данных Агентства РК по статистике [8]

целей и задач. Кроме того, в программах имеют место мероприятия, срок реализации которых четко не определены. К примеру, в Программе занятости было запланировано мероприятие «Разработка Правил кредитования областных бюджетов, бюджетов городов Астаны и Алматы на строительство и (или) приобретение жилья на 2011 год в рамках Программы занятости 2020», срок исполнения данного мероприятия

зависит от принятия другого закона [7]. Следовательно, возникают риски несвоевременного исполнения отдельных мер. Также наблюдается формальное исполнение некоторых мероприятий.

Анализ показал, что методика определения потребности в кадрах в установленном законодательством порядке не утверждена, из-за чего зачастую проблема дефицита кадров решается формально. Так, имеет место дефицита квалифицированных кадров в сфере образования. Анализ хода реализации запланированных мер показал, что не выработана единая политика по внедрению практических инструментов необходимых для их реализации. Это приводит к снижению эффективности принимаемых мер, низкому уровню охвата благополучателей. Так, при запланированных показателях увеличения рабочих мест в рамках ГПФИИР, Дорожной карты бизнеса - 2020, обеспечения рабочими местами в рамках Программы, Карт индустриализации и т.д., указанное количество подлежащих к охвату Программой занятости, не подкреплено соответствующими расчетами. Для сравнительного анализа общей ситуации на рынке труда за годы реализации государственных и отраслевых программ проведен анализ динамики основных индикаторов рынка труда (таблица 1).

По итогам реализуемых мер, несмотря на увеличение экономического активного населения, безработица снижена на 0,8%. Наблюдалось снижение численности самостоятельно занятых на 11,2%. Также меры, направленные на обеспечение занятости оказали положительное влияние на снижение уровня молодежной безработицы. Так, если в 2004 году уровень молодежной безработицы составил 14,3%, то по итогам 2014 года данный показатель составил 3,8%.

В регионах наблюдается положительная тенденция по уровню безработицы. При этом, в городах Астана и Алматы, Мангистауской и Южно-Казахстанской областях уровень безработицы выше среднереспубликанского значения (таблица 2).

По данным местных исполнительных органов в 2014 году число безработных граждан, зарегистрированных в органах занятости, обратившихся за трудовым посредничеством, составило 323,3 тыс. человек, из которых 185,7 тыс. человек (57,4 %) трудоустроены.

Однако, социологический опрос показал дифференцированную картину в разрезе регионов страны. Так, удовлетворенность респондентов, получивших работу через молодежную практику, в среднем по республике составил 37%. На рисунке 1 представлен в разрезе регионов.

Одной из мер повышения занятости населения является предоставление микрокредитов на открытие собственного дела. Согласно результатам анкетирования, больше 20% из всех опрошенных не смогли их получить в связи со сложностью требований, больше 25% - вообще не знали о такой возможности.

Таблица 2 – Динамика уровня безработицы по регионам, %

Наименование региона	2008	2009	2010	2011	2012		2013		2014*	
					план	факт	план	факт	план	Факт
Республика Казахстан	6,6	6,6	5,8	5,4	5,8	5,3	5,2	5,2	5	5
Акмолинская	7,1	6,9	5,8	5,5	5,5	5,3	5,5	5,2	5,4	4,9
Актюбинская	6,4	6,0	5,3	4,9	5,1	5,0	5,1	5,0	4,9	4,9
Алматинская	6,4	6,5	5,6	5,1	5,1	5,0	4,9	4,9	4,9	4,8
Атырауская	6,3	6,1	5,4	5,0	4,9	5,0	5,0	5,0	5,6	4,9
ЗКО	7,1	6,3	5,6	5,3	5,8	5,1	5,7	4,9	5,1	4,9
Жамбылская	6,5	6,5	5,7	5,5	6,1	5,4	6,0	5,1	5,2	4,9
Карагандинская	6,2	6,1	5,5	5,3	5,3	5,1	5,2	4,9	5,1	5,0
Костанайская	6,9	6,3	5,7	5,4	5,3	5,2	5,2	5,2	5,2	4,9
Кызылординская	6,9	6,6	5,9	5,5	5,4	5,3	5,2	5,2	5,0	5,0
Мангистауская	6,9	7,1	6,4	5,8	5,7	5,7	5,6	5,5	5,6	5,1
ЮКО	6,6	6,6	5,9	5,7	6	5,6	5,8	5,5	5,7	5,3
Павлодарская	6,4	6,4	5,6	5,2	5,1	4,9	5,0	4,8	4,9	4,9
СКО	6,3	6,3	5,8	5,4	5,7	5,2	5,5	5,0	5,2	5,0
ВКО	6,4	6,4	5,7	5,2	6,1	5,1	5,1	5,0	5,0	4,9
г. Алматы	7,4	7,7	6,3	5,6	5,6	5,6	5,5	5,6	5,4	5,2
г. Астана	6,6	6,6	6,2	5,8	5,8	5,6	5,5	5,5	5,4	5,5

Примечание: составлено автором на основе данных акиматов и Комитета по статистике [8]

*квартальные данные

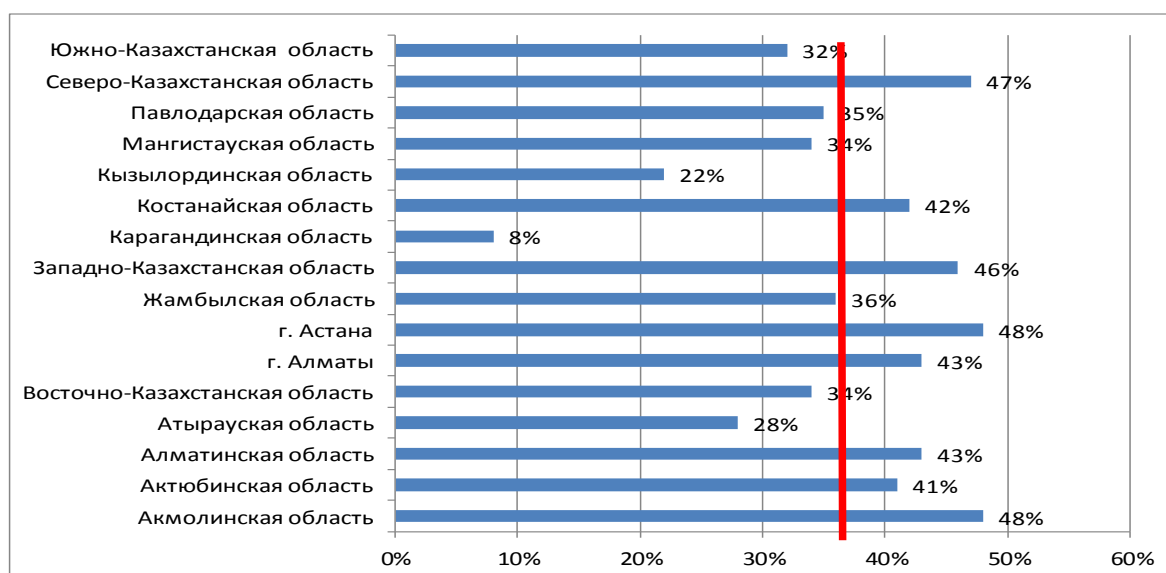
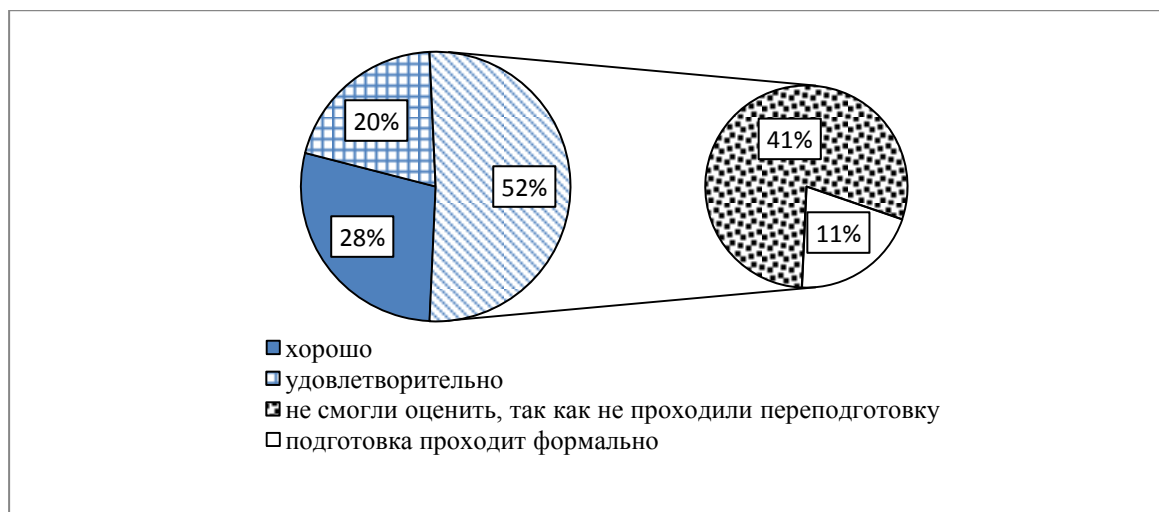


Рис. 1. Удовлетворенность респондентов, получивших работу через молодежную практику

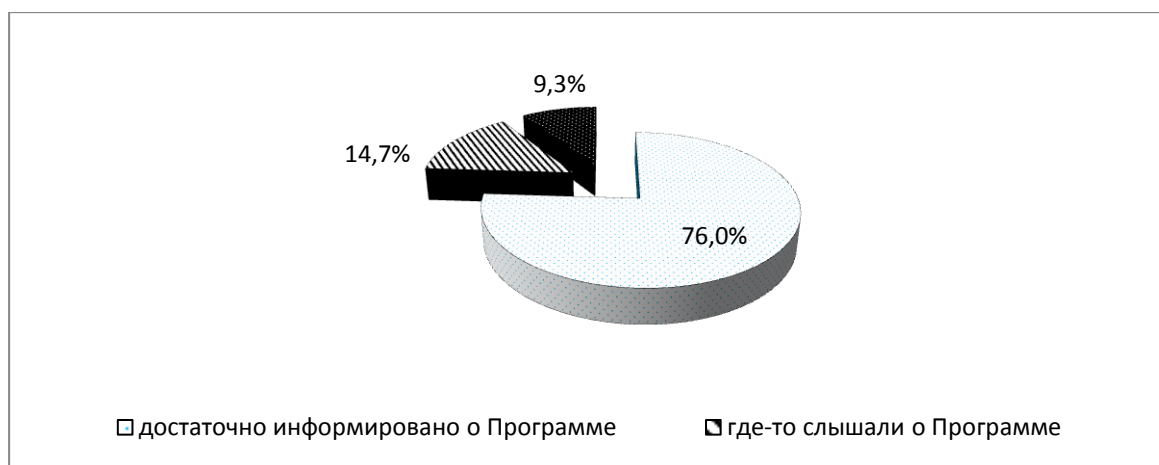
При этом, респонденты низко оценили качества переподготовки и профессиональной подготовки кадров (рисунок 2).



Примечание – составлено автором на основе данных АО «Институт экономических исследований»

Рис. 2. Оценка качества переподготовки и профессиональной подготовки кадров респондентами

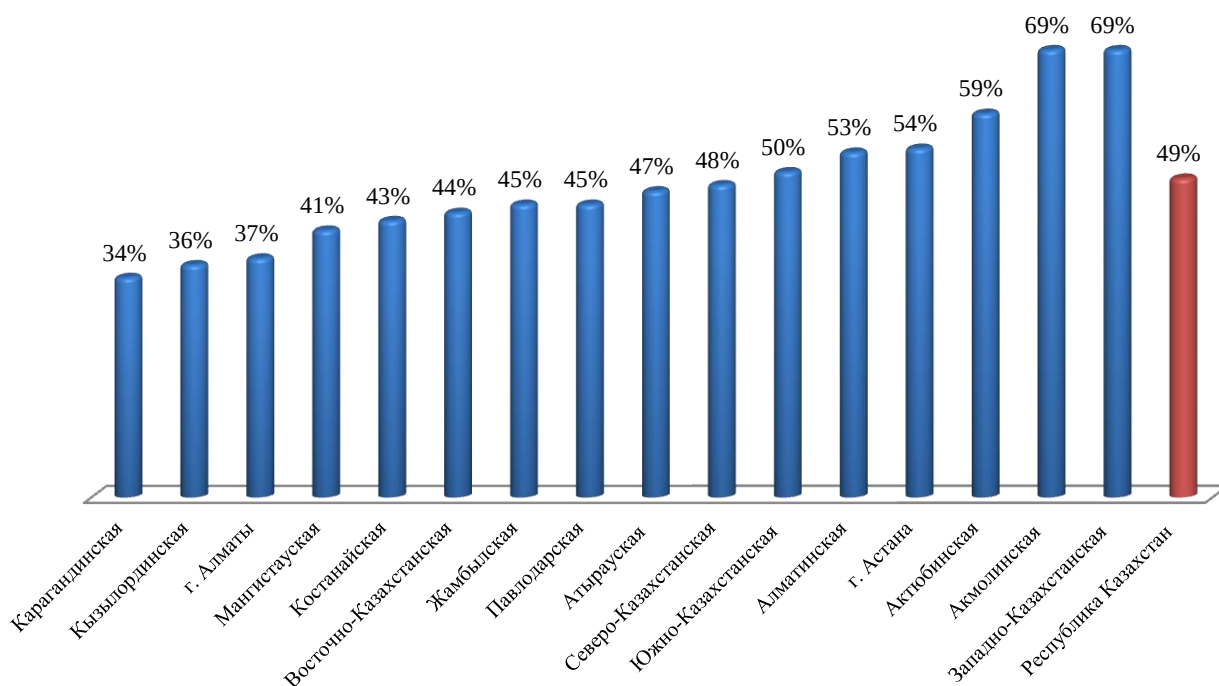
Итак, хорошо оценили качества переподготовки и профессиональной подготовки кадров лишь 28% опрошенных. 11% респондентов, от общего количества опрошенных выразили, что подготовка проходит формально. Анализ результатов социологического опроса показал, что информированность населения о Программе высокая (рисунок 3).



Примечание – составлено автором на основе данных АО «Институт экономических исследований»

Рис. 3. Информированность населения о Программе занятости 2020.

Несмотря на принимаемые активные меры по содействию занятости в республике, уровень удовлетворенности населения остается невысоким (рисунок 4).



Примечание – составлено автором на основе данных АО «Институт экономических исследований»

Рис. 4. Уровень удовлетворенности населения условиями на рынке труда

Анализ финансовой обеспеченности показал, что имеются факты не полного освоения финансовых средств, выделенных их бюджета на реализацию мероприятий. Практически во всех регионах выделенные финансовые средства полностью не осваиваются.

На наш взгляд причинами не освоения являются:

- не соблюдение требований исполнителями Программ при планировании расходов;
- отсутствие системности и последовательности в принятии нормативно-правовых актов;
- отсутствие системности по организации работы и взаимодействию администраторов бюджетных программ на республиканском уровне с местными исполнительными органами.

Немаловажное значение имеет межведомственное взаимодействие и координация мероприятий. Анализ показывает, недостаточно выработан механизм, регулирующий рациональное размещение производительных и трудовых сил и их развитие.

В целом, оценка реализуемых мер свидетельствует о среднем уровне эффективности реализации мер и целесообразности продолжения их реализации с учетом доработки. В дальнейшем предлагается учесть следующие меры:

- 1) Из-за отсутствия достаточно проработанного механизма и контроля реализации программ на должном уровне, наблюдается некачественная реализация запланированных мероприятий, что оказывает влияние на

снижение эффективности Программы. В этой связи, разработать конкретные механизмы реализации и контроля хода реализации мероприятий.

2) Для повышения эффективности выделяемых средств из республиканского бюджета предлагается изменить схему финансирования активных мер по обучению и переподготовке. Было бы эффективнее финансирование направить не в профессиональные учебные заведения, а работодателям. Данная мера позволила бы повысить эффективность профессиональной подготовки кадров для производства.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ:

1. Peacock S. *An Evaluation of Program Budgeting and Marginal Analysis Applied in South Australian Hospitals*. – Melbourne, 2008. – 128 p.
2. <http://www.gmu-countries.ru> United Kingdom of Great Britain and Northern Ireland
3. Маслов Д.Г., Горячкина Ю.В. Применение индикативного метода для определения эффективности надстроечных институтов эколого-экономической системы// журнал «Теория и практика общественного развития», №9, 2012 г. : <http://teoria-practica.ru/vipusk-9-2012/>
4. Указ Президента Республики Казахстан от 19 марта 2010 года № 958 «О Государственной программе по форсированному индустриально-инновационному развитию Республики Казахстан на 2010-2014 годы и признании утратившими силу некоторых указов Президента Республики Казахстан»
5. Указ Президента Республики Казахстан от 7 декабря 2010 года №1118 « О Государственной программе развития образования Республики Казахстан на 2011-2020 годы»
6. Указ Президента Республики Казахстан от 6 апреля 2015 года № 1030 «Об утверждении Государственной программы инфраструктурного развития "Нұрлы жол" на 2015-2019 годы»
7. Постановление Правительства Республики Казахстан от 31 марта 2011 года № 316. Правительства Республики Казахстан от 19 июня 2013 года № 636«Об утверждении Программы занятости 2020»
8. Официальные данные Комитета по статистике www.stat.gov.kz
9. Данные АО «Институт экономических исследований» www.economy.kz

УДК 338

А.А. Былинская

МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ИССЛЕДОВАНИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ПОЛИТИКИ

*Нижний Новгород, ФГАОУВО Нижегородский Государственный
Университет им. Н.И. Лобачевского*

Экономический рост в современной экономической системе становится возможным в первую очередь за счёт эффективного внедрения инноваций. Формирование экономики инновационного типа возможно в

первую очередь за счёт сокращения общественно необходимых затрат на производство продукции. Данный вопрос становится объектом пристального внимания ученых. За последние годы в российской экономической науке появилось множество работ, посвященных этим проблемам. В частности, Е.В. Лядова, рассматривая снижение трудоемкости общественного продукта как закономерность экономического развития, подчеркивает, что "снижение трудоемкости общественного продукта становится важнейшей чертой экономики тех стран, в основе производственного сектора которых лежат инновационные факторы развития и технологические платформы нового поколения. Факторы развития шестого уклада усиливают проявление указанной закономерности, обеспечивая лидерство на мировом рынке тем странам, которые используют создавшиеся условия для получения дополнительных конкурентных преимуществ" [1, с. 3]. Для этого недостаточно действия стихийных рыночных регуляторов, и требуется разработка и реализация комплексной стратегии инновационного развития через инновационную политику. Вопросы, связанные с определением приоритетов и реализацией эффективной инновационной политики стали особо актуальными для России в последнее время, так как неблагоприятная конъюнктура мировых сырьевых рынков наглядно продемонстрировала невозможность дальнейшего движения по пути развития экономики сырьевого типа.

Определение приоритетов государственной инновационной политики должно осуществляться с учетом временного лага между созданием появлением новой технологии, новой техники и её коммерциализацией, а также длительными сроками формирования кадровой составляющей инновационной сферы. Автор обращался к данному вопросу еще в 2005 году, подчеркивая, что "нужна активная государственная законодательная и финансовая поддержка. Недофинансирование сказывается не только на основных и оборотных фондах, но и на состоянии кадрового потенциала науки. Для создания последнего требуются десятилетия. За годы реформ этот ценный ресурс в России сократился с 1061094 в 1995 до 887729 в 2000 году" [2, с.188]. Сегодня, на основе данных официальной статистики, можно констатировать, что данная тенденция не преодолена, так как по данным на 2014 год число занятых в сфере исследований и разработок составило 732274 человек, а это лишь 69 от числа занятых наукой в 1995 году [3]. Именно поэтому реализуемая в стране инновационная политика должна являться частью комплексной стратегии социально- экономического развития и реализовываться на основе принципов жесткой координации долгосрочных приоритетов и среднесрочной системы жесткого стратегического планирования, учитывающей возможность возникновения экономических кризисов и содержащей внутренний стабилизационный механизм инновационного развития в кризисных условиях, столь необходимый России сегодня.

Текущие задачи связаны с вопросами модернизации государственного сектора науки, разработки эффективного механизма конкурсного финансирования научных учреждений, изменения системы оплаты труда, предполагающие учет результатов и качества работы, создание эффективной системы опорных вузов, имеющих ключевое значение для промышленного и социально-экономического развития субъектов РФ.

Важнейшим элементом государственной инновационной политики должен стать эффективный контроль за выполнением текущих задач. Огромное значение имеет формирование достоверной информационной составляющей, дающей возможность оценки и международных сопоставлений статистических показателей инновационного развития на его различных этапах, от идеи до воплощения, включая оценку экономических и социальных эффектов.

На сегодняшний день статистика инновационной деятельности включает в себя показатели технологических, организационных и маркетинговых нововведений. Проводятся ежегодные статистические обследования основных институциональных единиц, включая предприятия обрабатывающей, добывающей промышленности и организации, осуществляющие деятельность в сфере услуг. Особое место в статистике инноваций занимают исследования инновационной деятельности на основе микроданных по предприятиям. Это дает возможность оценки конкурентных преимуществ инновационных компаний, наличия и уровня барьеров в сфере налогообложения, интеллектуальной собственности, способов их преодоления.

Одним из направлений исследований инновационной деятельности, проводимых на основе анализа микро- и макроданных, является бенчмаркинг - метод сравнительных измерений конкурентных характеристик инновационного лидерства (компаний, секторов, регионов, стран). Основным информационным инструментом для его проведения является Европейский инновационный бюллетень (European Innovation Scoreboard). Этот документ задает ориентиры бенчмаркинга на уровне лучших экономик стран-членов ЕС, оперируя "простыми" статистическими индикаторами, не содержа при этом элементов анализа или моделирования. Целью данного проекта является идентификация стран-лидеров и лучших практик инновационной политики. Оценки, получаемые как результат сопоставления характеристик эффективности инноваций, достаточно достоверны и репрезентативны.

Сопоставление производится на основе сравнения прокси индикаторов ресурсов и результатов инновационной деятельности. Набор индикаторов ограничен 25 показателями, наиболее информативными из которых являются характеристики "драйверов" инноваций, создания знаний, инновационной предпринимательской деятельности, внедрения инноваций и состояния системы прав интеллектуальной собственности.

Данная методика продолжает совершенствоваться, так как серьезно критикуется за смещённость по технологиям и секторам, неадекватность некоторых критериев, нечеткую связь с инновационной политикой.

Одной из ключевых проблем российской инновационной политики сегодня является её фрагментарность. Существующая стратегия в силу многих причин не может быть в должной мере реализована. В частности, отсутствуют необходимые документы, определяющие текущие задачи, решение которых необходимо для достижения стратегических целей.

Леонид Гохберг, первый проректор НИУ ВШЭ, директор института статистических исследований экономики знаний, главный редактор журнала "Форсайт", в качестве основной задачи в области инновационной политики указывает необходимость создания комплексной "дорожной карты" реформ в сфере науки и инноваций, обеспечивающей согласованность различных направлений политики, и одновременно, диверсификацию инструментов в соответствии с особенностями различных объектов политики.

Юрий Симачев, заместитель директора Межведомственного аналитического центра, еще в 2008 году в докладе "Механизмы стимулирования инновационной активности" отметил, что "многие неудачи современной инновационной политики в России обусловлены разрывом, существующим между новыми задачами и устаревшими инструментами, что в итоге выливается в несоответствие между имеющимся научно-техническим потенциалом и низкими показателями результатов инновационной деятельности" [4, с.71].

Этот тезис подтверждается и сегодня, в частности, И. Дежина, А. Пономарев и А. Фролов в статье "Перспективные производственные технологии в России: контуры новой политики" указывают на существование проблемы не оптимальной организации производственных цепочек в обрабатывающей промышленности, низкий спрос на новые технологии со стороны компаний-потребителей, обусловленный не готовностью последних к долгосрочной кооперации с разработчиками технологических решений, на трудности при создании ключевых "платформенный" технологий на базе отдельных производителей [5].

Это доказывает, что за прошедшие семь лет существенных позитивных сдвигов в решении вопросов интеграции науки и производства на пути к инновационной экономике в России так и не произошло, что говорит о неэффективности национальной инновационной политики.

И если в 2010 году наиболее эффективными инструментами инновационной политики признавали бюджетное софинансирование заказов компаний на проведение исследований и разработок и налоговые стимулы, то сегодня упор предлагается сделать на создание проектных консорциумов, объединяющих промышленные предприятия, центров перспективных исследований, реализующих до конкурентные

исследования и разработки в направлениях, важных для развития перспективных производственных технологий.

Сформированные к настоящему времени новые инструменты, такие как Форсайт, критические технологии, оценивание вузов и научных организаций, вероятно, эффективны сами по себе, но пока еще оторваны от процесса системного принятия решений, что требует дополнительных усилий для их встраивания в практику деятельности соответствующих министерств и ведомств.

Форсайт-исследования широко применяются в странах Евросоюза. Задачей подобных исследований являются повышение эффективности и скоординированность различных институтов научно-технологического развития, и инновационной системы в целом. Форсайт используется как инструмент определения национальных и межгосударственных приоритетов, организации финансирования науки и технологий, создания интегрированных механизмов, усиливающих роль общества в управлении национальной инновационной системой. В качестве направлений развития методологии Форсайта в ЕС рассматривают совершенствование методов, оценку эффективности Форсайт-исследований, бенчмаркинг, анализ последующих изменений в структуре финансирования, управление ожиданиями.

Существенный элемент систематизации в развитие и распространение методологии вносят специализированные платформы обмена знаниями. Центральными из них являются EFMN -международная база данных по форсайт-проектам и FORLEARN-онлайн-руководство по форсайту.

Подводя итог, можно поставить амбициозную цель - встроить инструментальный форсайта в механизм зимы развития стратегического инновационного партнерства между Россией и ЕС.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ:

1. Лядова Е.В. Снижение трудоемкости общественного продукта как закономерность экономического развития многих стран// Современная наука: актуальные проблемы теории и. Практики. Серия: Экономика и право. - 2015. - № 7-8., с. 3-6
2. Былинская А.А. К вопросу о роли государства в совершенствовании механизмов научно-технического развития// Вестник Нижегородского университета им. Н.И. Лобачевского. Серия Экономика и финансы - 2005. - № 1. С.184-189
3. Число организаций, выполняющих научные исследования и разработки по типам организаций по Российской Федерации / [электронный ресурс]: доступно на официальном сайте Федеральной службы государственной статистики Российской Федерации. Режим доступа: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/science_and_innovations/science/#. Дата обращения: 18.02.2016
4. Инновационная политика для обеспечения экономического роста: цели и инструменты/ "Форсайт", информационно-аналитический журнал, 2008. № 4(8)., с. 66-75
5. Дежина И., Пономарев А., Фролов А. Перспективные производственные технологии в России: контуры новой политики/ "Форсайт", информационно-аналитический журнал, 2015. Т. 9, № 1., с 20-31

ОСОБЕННОСТИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ИНФРАСТРУКТУРЫ РЫНКА ТРУДА РЕСПУБЛИКИ КРЫМ В СОВРЕМЕННЫХ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ УСЛОВИЯХ РАЗВИТИЯ³

*Симферополь, Институт экономики и управления
ФГАОУ ВО «КФУ им. В.И. Вернадского»*

В современных условиях на рынке труда региона постоянно возникают социально-экономические, политические преобразования, которые как положительно, так и отрицательно сказываются на рынке труда. В результате этого специальные компетентные органы управления создают соответствующие необходимые институты, учреждения, организации, структуры, деятельность которых направлена на решение сформировавшихся проблем. Отметим, что институты инфраструктуры рынка труда находятся в тесном сотрудничестве, взаимозависимы и согласованы, а в результате взаимодействия создают правовые, организационные, экономические, социальные, финансовые, трудовые, информационные условия для его функционирования. Вопросами инфраструктуры рынка труда занимаются многие ученые. Киперман Г.Я. инфраструктуру рынка труда рассматривает как совокупность учреждений и организаций, государственных и коммерческих предприятий и служб, обеспечивающих его нормальное функционирование [4, с. 184].

По мнению Азриляна А.Н. инфраструктура рынка труда включает биржи труда, государственные системы учета спроса на рабочую силу, переподготовки кадров, регулирование миграции, дотаций населения [1].

Волгина Н.А. и Одегова Ю.Г. под инфраструктурой рынка труда понимают совокупность институтов содействия занятости, профессиональной подготовки и переподготовки кадров, профессиональной ориентации трудоспособного населения, в которую входит сеть фондов занятости, бирж труда (центров занятости), центров подготовки и переподготовки [5, с. 512].

Лагунова И.И. исследует инфраструктуру рынка труда в широком и в узком смысле. В широком смысле инфраструктура рынка труда – это совокупность отраслей экономики и правовых институтов, которые обеспечивают воспроизводство рабочей силы. В узком смысле инфраструктуру рынка труда ученая понимает как совокупность учреждений и организаций, государственных и коммерческих предприятий и служб, обеспечивающих полную и рациональную занятость населения, а также достижение интересов, как работников, так и работодателей [2, с. 181].

³ Публикация подготовлена в рамках поддержанного РГНФ научного проекта №15-02-00150

Инфраструктура рынка труда – это подсистема рынка труда и даже рыночной экономики, являющаяся необходимым и обязательным элементом их развития [6, с. 141]. В вышеуказанных определениях перечисляются институты инфраструктуры рынка труда, однако не уточняется направленность их деятельности.

На наш взгляд, нормативно-правовая база, информационные и коммуникационные технологии, традиции, моральные нормы, финансово-экономическое обеспечение являются составляющими деятельности институтов инфраструктуры рынка труда. На основании вышеизложенного, сформулируем определение: инфраструктура рынка труда – это совокупность государственных и негосударственных институтов, учреждений, организаций, структур содействия занятости, кадровых служб предприятий, общественных организаций и др., которые создают организационно-правовые, финансово-экономические, информационно-коммуникационные механизмы для обеспечения наиболее эффективного функционирования рынка труда, соответствие спроса предложению, согласования интересов работодателя, наемных работников и незанятых граждан с целью решения сформировавшихся проблем в социально-трудовой сфере.

Деятельность государственных институтов, обеспечивающих функционирование рынка труда, направлена на решение сформировавшихся острых проблем в сфере занятости и обеспечение взаимодействия между спросом и предложением рабочей силы. В инфраструктуру рынка труда относят не только государственные и местные органы управления, но и негосударственные учреждения содействия занятости, кадровые и профсоюзные службы хозяйствующих субъектов, объединения работодателей, общественные организации, фонды.

С переходом Республики Крым в правовое поле Российской Федерации произошли существенные изменения в инфраструктуре рынка труда, в частности, переорганизация структур и ориентированность их на усиленное регулирование спроса и предложения рабочей силы: разрабатывается нормативно-правовая база, выделяется финансирование на данный сектор экономики, осуществляется организация работы специальных уполномоченных структур. Центральным органом исполнительной власти по вопросам регулирования рынка труда и сферы занятости населения в регионе является Министерство труда и социальной защиты Республики Крым, которому подчиняется Государственное казенное учреждение Республики Крым «Центр занятости населения». Так, Центр занятости функционирует за счет средств бюджета и выполняет посреднические функции на бесплатной основе работодателям всех форм собственности, а также оказывает помощь в трудоустройстве незанятым гражданам различного уровня подготовки и квалификации.

К негосударственным организациям, которые обеспечивают формирование рынка труда, относят объединение работодателей и профсоюзы, частные агентства по трудоустройству, кадровые службы предприятий, частные центры повышения и переподготовки кадров.

На рынке труда всегда существует конкуренция между государственными и частными службами по трудоустройству. С каждым годом в регионе безработные граждане все больше предпочитают пользоваться услугами частных агентств по трудоустройству. Негосударственные службы занятости ориентированы или больше на спрос, или больше на предложение. Например, агентства по подбору персонала, или рекрутинговые агентства в основном подбирают работодателю необходимых работников. Что касается агентств по трудоустройству незанятых граждан, то они ориентируются в основном на желание безработных найти подходящее рабочее место. В основную деятельность частных агентств входит предоставление данных о направлениях их деятельности, создание и учет банка вакансий в разрезе должностей и профессий; подбор необходимых работников работодателям; специальное профессиональное тестирование. Вместе с тем, негосударственные службы занятости оказывают и такие услуги, как, например, индивидуальное консультирование как незанятых граждан, так и работодателей по разным интересующим вопросам, также могут проводить маркетинговые исследования рынка труда и оказывать необходимую помощь в проведении рекламных кампаний в разных районах региона. Следует обратить внимание, что по сравнению с частными службами занятости, государственные службы занятости менее гибкие, а также ограничены целевым финансированием, жесткой субординацией и постоянным контролем.

Итак, рынок труда не может эффективно и стабильно функционировать без развитой инфраструктуры, поэтому она должна постоянно адаптироваться и совершенствоваться под социально-экономические и политические преобразования в регионе.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ:

1. Большой экономический словарь / Под ред. А.Н. Азриляна. – 4-е изд., доп. и перераб. – М.: Институт новой экономики, 1999. – С. 315.
2. Лагунова И.И. Сущность и роль инфраструктуры рынка труда в рыночной экономике // Вестник Белгородского университета потребительской кооперации. 2006. – № 4. – С. 181-183.
3. Пинтаева М.Ю. Развитие инфраструктуры рынка труда в России в условиях экономического кризиса. 2009. – № 2. – С. 138–142.
4. Рыночная экономика: Словарь / Под общ. ред. Г.Я. Кипермана. – М.: Республика, 1993. – С. 183–185.
5. Экономика труда: (социально-трудовые отношения) / Под ред. Н.А. Волгина, Ю.Г. Одегова. – М.: Издательство «ЭКЗАМЕН», 2011. – 736 с.
6. Убушаева Б.Г. Развитие теоретических аспектов региональной инфраструктуры рынка труда. Вестник университета (Государственный университет управления). 2012. – № 4. – С. 139–145.

МЕТОДЫ ПОИСКА ИДЕИ ИННОВАЦИИ

Санкт-Петербург, Санкт-Петербургский политехнический университет Петра Великого, Институт промышленного менеджмента, экономики и торговли, Международная высшая школа управления

Инновационная идея нередко рождается на этапе фундаментальных исследований, где она соответствующим образом доводится и уже потом реализуется, проходя по цепочке через прикладные исследования, разработки, производство.

В то же время идея с одинаковой вероятностью может возникнуть на любом этапе цепочки – при эксплуатации, сбыте, в производстве или в сфере разработок. И тогда уже по каналам обратной связи идет заказ в сферу фундаментальных исследований: доработать идею, обеспечить то или иное теоретическое исследование по данной проблематике, подготовить эффективное внедрение новшества на практике.

Ориентация всех этапов исследований на конкретный конечный результат и адекватные организационные формы, обеспечивающие эффективную стыковку разных звеньев научно-производственного цикла, – основной фактор конкурентоспособности. Устойчивость этой пропорции свидетельствует, очевидно, о ее зрелости, соответствии потребностям экономики в восприятии имеющихся научно-исследовательских заделов. Резкое повышение или снижение доли какой-либо стадии цикла приводит к негативному результату, поскольку вся система уже не справляется с создаваемыми заделами либо последние становятся дефицитом.

К инновациям могут относиться новшества, возникающие на стадиях фундаментальных (поисковых НИР) и прикладных исследований (изобретения, разработки), коммерческой стадии.

При анализе условий и критериев выбора новых НИР принимаются во внимание:

- надежда на успех;
- время завершения разработки;
- стоимость выполнения проекта;
- необходимость для организации;
- экономический выигрыш.

За внешней простотой, однако, скрываются реальные сложности оценки и выбора новых научно-технических идей, поскольку отмеченные критерии имеют тенденцию к детализации и усложнению.

На практике следует учитывать:

1).научные условия: взаимосвязь с другими программами (взаимное дополнение или конкурентные отношения); вероятность успешного

выполнения задач проекта; время, необходимое для выполнения задач проекта; использование имеющихся исследовательских ресурсов, в первую очередь специалистов; ценность проекта с точки зрения накопленного опыта, получение технических знаний в исследуемой области, создания основы для будущих НИР; эластичность соотношения затрат и результатов (зависимость результатов от изменений затрат); патентоспособность или исключительность ожидаемых результатов проекта; наличие конкурентных работ в данной области;

2). условия реализуемости: предполагаемый объем реализации и прибыли в результате выполнения проекта; календарный график выполнения проекта в соотношении со сроками выполнения других задач в области подготовки производства и сбыта нового изделия; наличие необходимых производственных мощностей и ресурсов для производства нового изделия; ценность нового продукта с точки зрения престижности предприятия; возможное влияние на психологический климат в организации; отношение к новому изделию клиентов, конкурентов, партнеров; альтернативное использование научного персонала, задействованного в выполнении проекта в случае его прекращения; стимулы к производству и реализации нового продукта.

Разнообразие специфических условий (организационных, экономических и т.д.) в организациях приводит к тому, что, несмотря на общность предмета инновации, каждое внедрение имеет признаки уникальности. Механизм отбора в потоке инноваций определяет, каким образом применение различных технологий изменяется во времени. Механизм отбора влияет на способ повышения производительности, вызываемого любой инновацией, а также показывает сильное обратное влияние на виды НИОКР, которые предприятие считает необходимым осуществить исходя из их прибыльности.

Организация, проектируя и/или разрабатывая новые продукты или процессы, должна учитывать жизненный цикл, безопасность, надежность, долговечность, ремонтпригодность, эргономику, внешнюю среду, утилизацию и другие риски. Организация должна гарантировать, что запросы всех заинтересованных сторон (клиентов, партнеров, региональных властей, персонала и собственника) могут быть удовлетворены.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ:

1. Волков А.И., Скляренко В.К., Экономика предприятия. – М.: ИНФРА-М, 2008 г.
2. Ильдеменов С.В., Ильдеменов А.С., Воробьев В.П., Инновационный менеджмент. – М.: ИНФРА-М, 2008 г.
3. Крутик А.Б., Никольская Е.Г., Инвестиции и экономический рост предпринимательства.- Серия «Учебники для вузов. Специальная литература».- СПб.: Издательство «Лань», 2007 г.

ИННОВАЦИОННОЕ РАЗВИТИЕ ПРЕДПРИЯТИЯ В УСЛОВИЯХ НЕОПРЕДЕЛЕННОСТИ: ТЕОРЕТИЧЕСКИЙ АСПЕКТ

Киев, Национальный технический университет Украины «КПИ»

Инновационное развитие характеризуется специфическими особенностями, одной из которых является ее высокая склонность к риску, что связано с турбулентностью факторов внутренней и внешней рыночной среды хозяйствования предприятия. Но, высокий риск сопровождается значительной степенью компенсации – это может быть высокая прибыль от внедрения результатов инновационных разработок. Также неопределенность инновационной деятельности предприятия следует рассматривать как нехватка знаний, которая может быть как объективной, обусловленной усилением взаимозависимости субъектов мирового хозяйства, ускорением научно-технического прогресса, так и субъективной, возникающим в силу особых ситуаций.

Теоретические подходы к сущности инновационного развития предприятия в условиях неопределенности заключаются в следующем [3]:

- 1) инновационное развитие предприятия всегда сопровождается риском как атрибутом неопределенности;
- 2) на возникновение риска и его значимость влияют факторы внешней и внутренней среды, поэтому целесообразно изучать внешние и внутренние факторы возникновения рисков инновационного развития предприятия;
- 3) риск может иметь как негативный характер, то есть приносить убытки предприятию, так и положительный, то есть усиливать скрытые возможности инновационного развития;
- 4) независимо от характера проявления риска необходимо им управлять, используя такие методы как, страхование, лимитирование, диверсификация, хеджирование и т.д.

В отличие от неопределенности риск является измеримой величиной, его количественной мерой служит вероятность возникновения неблагоприятного результата. Неопределенность как атрибут риска не является причиной его проявления, а лишь создает подходящую среду для развития факторов возникновения риска. Факторами риска, вызванными неопределенностью, есть все риски, которые могут возникать на разных этапах инновационного развития, при этом они могут быть разделены по отношению к хозяйствующему субъекту на две группы: внешние и внутренние.

Внешние факторы связаны с состоянием внешней среды, в которой осуществляется реализация инновационной деятельности, и включают риски, обусловленные деятельностью государства (макроэкономические,

социально-политические), окружающей среды (природно-климатические, экологические) и субъектов непосредственного окружения (поставщики, потребители, конкуренты, общество в целом).

Внутренние факторы связаны с внутренней средой предприятия, то есть обусловлены особенностями выбранного курса инновационного развития предприятия: риски кадрового обеспечения, связанные с персоналом, и технические риски, связанные с имуществом.

Возможность отклонения от запланированного результата инновационного развития обусловлена неопределенностью среды, в условиях которой осуществляется выбор альтернатив. Однако в настоящее время сложились различные подходы к интерпретации характера данного отклонения [1], [6, с. 11-12], [6]: отклонение может носить только негативный характер; отклонение может иметь как негативный, так и позитивный характер. Сторонники первого подхода считают, что риск характеризует только возможность отрицательного результата (убытка или недополучения дохода по сравнению с запланированным результатом). Сторонники второй точки зрения рассматривают риск как возможность отклонения от планируемого результата как негативного, так и позитивного. Второй подход к определению риска является более обоснованным, поскольку предусматривает рассмотрение риска не только как негативного явления, но и как дополнительной благоприятной возможности для предприятия.

К настоящему времени в экономической теории еще не разработано общепринятой и одновременно исчерпывающей классификации рисков. Это связано с тем, что на практике существует значительное разнообразие проявлений рисков, при этом в силу традиции один и тот же вид риска может обозначаться разными терминами. Кроме того, часто оказывается достаточно сложным разграничить отдельные виды риска. В общем случае риски классифицируются по масштабу своего проявления и воздействия на экономических агентов [5]. Поэтому, риски, которые сопровождают предприятие во время его инновационного развития можно классифицировать таким образом [2, с. 81], [7]:

1. По сферам проявления: экономический, политический, социальный, экологический, технологический.
2. По масштабам воздействия: на все предприятия страны / региона / отрасли или отдельных субъектов хозяйствования.
3. По формам инвестирования в инновации: реального или финансового инвестирования.
4. источниками инвестирования инноваций: риск инвестирования из внутренних источников, риск инвестирования за счет заемных или привлеченных средств.
5. По субъектам инновационной деятельности: риск инвестора в новации, получателя инвестиции, потребителя, общества в целом.

6. По механизмам инвестирования инноваций: риск инвестирования прибыли, риск инвестирования за счет амортизационных отчислений, инвестиционных ссуд и кредитов, облигаций предприятия или венчурного инвестирования.

7. По экологическим проявлениям: природно-экологический, риск катастроф, техногенный, эколого-нормативный, социально-экологический, эколого-демографический.

С учетом вышеуказанных атрибутов риска для инновационного развития предприятия можно сформулировать следующее определение данного термина: «Риск в инновационном развитии предприятия - это экономическая категория, которая характеризует поведение субъектов хозяйствования в условиях неопределенности при выборе оптимального решения из числа возможных для достижения желаемого результата или уклонение от негативных последствий, возникающих во время инновационного развития под влиянием факторов внешней и внутренней среды функционирования предприятия» [4], [5].

С учетом вышесказанного, инновационное развитие предприятий в условиях неопределенности предлагается рассматривать как сложный процесс прикладного характера внедрения инноваций под влиянием внутренних и внешних факторов риска с целью получения экономического, социального, экологического эффекта, который связан с необходимым условием развития предприятий в долгосрочной перспективе.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ:

1. Агафонова И. П. Построение эффективной системы риск-менеджмента на предприятии при реализации инновационного проекта // Менеджмент в России и за рубежом. – 2003. – № 4. – С. 102-113.
2. Ілляшенко С. М. Управління інноваційним розвитком: проблеми, концепції, методи: монограф. / С. М. Ілляшенко. – Суми : ВТД «Університетська книга», 2003. – 278 с.
3. Манаенко И. Н. Инновационное развитие предприятий электроэнергетики / И. Н. Манаенко // Экономика и предпринимательство, Москва – 2013. – № 9. – С. 375–378.
4. Манаєнко, І. М. Інвестиційне забезпечення інноваційного розвитку підприємств електроенергетики [Електронний ресурс] : монографія / І. М. Манаєнко ; НТУУ «КПІ». – Київ: НТУУ «КПІ», 2016. – 157 с. – Назва з екрана. – Доступ: <http://ela.kpi.ua/handle/123456789/14493>
5. Плаксина И.А. Управление риском инновационной деятельности бизнеса на основе концепции корпоративной социальной ответственности [Електронний ресурс] – режим доступу: http://www.erce.ru/internet-magazine/all_current_year/28/403/
5. Хохлов Н. В. Управление риском. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2001.
6. Hopkin P. Fundamentals of risk-management: understanding, evaluating, and implementing effective risk management. – London : KoganPage, 2010.

АНАЛИЗ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ ГОСУДАРСТВА, УНИВЕРСИТЕТА И БИЗНЕСА В МОДЕЛИ «ТРОЙНАЯ СПИРАЛЬ»

*Санкт-Петербург, Санкт-Петербургский политехнический университет
Петра Великого, Институт промышленного менеджмента, экономики и
торговли, Международная высшая школа управления*

Основным трендом развития мировой экономики в 21-ом веке является переход от индустриального к постиндустриальному обществу, в котором основными приоритетами становятся интеллектуальный капитал и инновационный характер развития экономики. В обществе главную роль начинают играть информация, знания, сетевые коммуникации. Именно эти факторы, в конечном счете, сегодня определяют конкурентоспособность страны. Формирование инновационных технологий в экономике неразрывно связано с созданием новых технологий менеджмента, направленных на укрепление связей между инноваторами и инвестором. Поэтому динамизм и эффективность инновационных преобразований в обществе в значительной степени зависит от институциональных преобразований механизмов взаимодействия государства, бизнеса и научного сообщества.

Развитые страны Западной Европы переживают переход к постиндустриальному обществу на протяжении последних 40-50 лет. В России эти процессы пока находятся в начальной стадии. Однако современное положение нашей страны в мировой экономике, угроза оказаться на периферии мирового пространства требуют ускоренного формирования механизмов построения инновационной системы управления, как с учетом зарубежного опыта, так и национальной спецификой. Именно по этой причине особую актуальность приобретает анализ возможностей применения модели «тройной спирали» в экономике страны.

Модель «тройная спираль» разработана Генри Ицковицем (Стенфордский университет) и Лойетом Лейдесдорфом (Амстердамский университет) в начале 21-го века. Ее основу составляет гипотеза о необходимости расширения и диверсификации горизонтальных связей между основными экономическими субъектами инновационной экономики с целью свободного распространения знаний и технологий в национальной и региональной экономике [2]. Иначе говоря, инновационное развитие должно базироваться на институциональном взаимодействии трех экономических субъектов на каждом этапе создания инновационного продукта, которое принципиально отличается от характера их взаимосвязей в индустриальном обществе.

В индустриальную эпоху взаимодействие между тремя экономическими субъектами было линейным. В нем преобладали «двойные спирали». Спираль «государство – наука» поддерживала исследования, но не стимулировала их применение в бизнесе, а спираль «государство – бизнес» – развитие традиционного промышленного сектора реальной экономики. Таким образом, каждая институциональная сфера функционировала самостоятельно.

Сохранение данной модели в постиндустриальном обществе приводит к углублению системного разрыва между наукой и освоением ее результатов в бизнесе, слабой заинтересованности бизнеса вкладывать средства в доведение результатов исследований и разработок, полученных за счет бюджетных средств, до промышленного освоения и производства, нарастанию дисбаланса между функционированием рынка труда и рынка образовательных услуг. Нерешенные проблемы сдерживают процесс генерации новых знаний и трансфер новых технологий в производство, развитие новых систем коммуникаций. Ни один из экономических субъектов не способен решить проблемы в отрыве от интересов других экономических субъектов. Преодоление этих проблем, как показывает зарубежный опыт, требует перехода к модели тройной спирали.

В модели «тройной спирали» ключевыми субъектами национальных инновационных систем признаются государство, бизнес и университет. Под государством понимаются не только все уровни и ветви федеральной и региональной власти, но и лица и организации, которые формально не состоят на государственной службе, но уполномочены государством на принятие решений. Университет также рассматривается в широком смысле слова, обязательным условием для которого является генерация знаний и их трансфер в бизнес. Авторы модели не исключают, что роль университета могут выполнять и корпорации с их исследовательскими департаментами, так же, как и государственные и общественные академии наук, если в них обеспечивается пересечение потоков новых знаний и молодежи.

По мнению авторов модели «тройной спирали» институциональное взаимодействие ключевых субъектов инновационной экономики должно основываться на следующих условиях:

превращение университетов в главную движущую силу инновационного развития[2; 3]. Логика опоры на университеты объясняется тем, что они имеют все необходимое, даже больше, чем научно-исследовательские институты или научно-исследовательские отделы компаний, так как через университет проходят тысячи студентов с новыми идеями, которые можно апробировать и довести до коммерциализации. В нем могут быть сосредоточены такие составляющие успеха, как научно-технические идеи и разработки, возможности решения междисциплинарных проблем. Особо отметим, что речь идет об инновационном университете, назначение которого - развитие научно-

технологического комплекса и обеспечение его необходимыми человеческими ресурсами за счет проведения исследований, трансфера технологий в экономику и формирования пояса инновационных компаний вокруг себя;

стремление к сотрудничеству всех трех субъектов. При этом важно, чтобы инновационная составляющая генерировалась из данного взаимодействия, а не по инициативе государства сверху. Ключевую роль в инновационном процессе играют не только сами эти субъекты, но и взаимосвязи между ними в виде различных диверсифицированных потоков – материальных средств, финансовых операций, закрепления и передачи прав на результаты интеллектуальной деятельности при коммерциализации исследований и разработок, превращающие эти связи в систему. Таким образом, частные фирмы, научные организации и правительство, формируя горизонтальные связи, и образуют так называемую *«тройную спираль»*;

расширение традиционных функций основных субъектов данной модели.

Сегодня в развитых странах наблюдается процесс конвергенции функций ключевых субъектов данной модели, когда они в дополнение к традиционным функциям частично берут на себя функции других игроков и начинают взаимодействовать, частично перекрывая друг друга. Например, университеты занимаются образованием и научными исследованиями, но также вносят свой вклад в развитие экономики, что всегда считалось прерогативой бизнеса. Это происходит через создание новых компаний в университетских инкубаторах. Они также все больше адаптируют функции бизнеса, открывая у себя службы по коммерциализации технологий и другие аналогичные структуры. Образовательный процесс в таких университетах обязан стимулировать и предпринимательскую деятельность выпускников.

Аналогично, бизнес совершенствует свои образовательные структуры и частично выполняет функции университетов, оказывая образовательные услуги. К тому же бизнес помимо своего традиционного направления – производства продукции, нередко заинтересован в размещении своих структурных единиц на территориях научных парков тех же университетов. Это позволяет фирмам находиться в более тесном контакте с академическими исследовательскими группами, дает больше возможности для разработки новых товаров, найма нужных сотрудников и отслеживания научных открытий, имеющих коммерческое значение.

Так, государство помимо того, что, как всегда, устанавливает правила игры, выполняет еще одну функцию – обеспечивает университеты необходимыми ресурсами для стимулирования научно-исследовательской и инновационной деятельности. Помимо этого государство создает фонды для обеспечения финансированием нового бизнеса, начиная таким образом выполнять функции самого бизнеса. В модели *«тройной спирали»*

государство демонстрирует готовность к формированию новых организационных форматов, к передаче части полномочий экспертному сообществу, меньше контролирует другие институциональные сферы, чтобы позволить инициативам исходить от участников этих институциональных сфер.

Именно способность трех участников взаимодействия в интересах инновационного процесса дополнять, замещать, перераспределять функции друг от друга, оперативно применять свои уникальные качества, предоставлять или изымать ресурсы определяют динамику развития спирали. Только в этом случае происходит максимально возможное взаимодействие, и открываются все каналы информации. Как показывает зарубежный опыт, там, где институциональные сферы частично перекрывают друг друга, встречаются люди и генерируются новые идеи: так появляются инновации. В результате подобная модель взаимодействия становится сбалансированной. Таким образом, на сегодня именно модель «тройной спирали» уточняет основных субъектов инновационной экономики и наиболее адекватно описывает характер их взаимодействия. Нашей стране еще только предстоит переход к модели тройной спирали. Перспективы формирования тройной спирали в России связаны как с противостоянием угрозам, исходящим со стороны внешней среды, так и с разрешением внутренних противоречий.

Основным фактором внешней среды выступает уже созданная глобальная система инноваций. В этих условиях любой транзитивной экономике придется в нее «встраиваться». Это создает дополнительные трудности, поскольку включенность в глобальные рынки заставляет участвовать как государство, так научное сообщество и бизнес в технологической гонке с транснациональными компаниями и странами. Именно глобальный рынок будет осуществлять отбор конкурентоспособных технологий, и это обстоятельство может или ускорять, или тормозить формирование инновационной системы страны [1; 5].

К внутренним противоречиям интеграционных процессов в российской институциональной и экономической системах мы отнесем следующие:

противоречие между экономическими интересами, возникающее в процессе принятия решения о финансировании инновационных проектов, проявляющееся в конфликте между долгосрочными интересами устойчивого развития за счет создания и внедрения инноваций и краткосрочными интересами бизнеса извлечения прибыли;

противоречие между экономическими интересами, связанное с реализацией прав интеллектуальной собственности, порождающее конфликт интересов по поводу распределения доходов от использования результатов интеллектуальной деятельности;

противоречие между организационными культурами и системами управления университетами и бизнесом, затрудняющее налаживание эффективного сотрудничества в сфере разработки и коммерческого освоения инноваций;

противоречие между вертикальным механизмом управления инновационным развитием и слабым развитием горизонтальных связей между ключевыми субъектами инновационной экономики. В результате существует относительная изолированность университетов не только от бизнеса, но и друг от друга и продолжают функционировать «двойные спирали»: «государство – государственный сектор науки»; «государство – сырьевые отрасли промышленности»; «государство – остальной бизнес»; «наука – бизнес» [1; 4]. «Двойные спирали» в новых условиях рыночных отношений сохраняют устойчивые технологические «ловушки», поскольку в них заинтересованы все участники инновационного процесса. Государство, в целом отвечающее за успешный переход к инновационным траекториям развития, не может преодолеть такие «ловушки» из-за того, что в его взаимодействии с другими участниками по-прежнему доминируют вертикальные отношения, не отвечающие современным инновационным требованиям;

противоречие в инвестиционной политике бизнеса. С одной стороны, российский бизнес восприимчив к инновациям по параметру привлечения нового, высокотехнологичного оборудования, что видно по растущим объемам его импорта. С другой стороны, очевидна недостаточная активность фирм с точки зрения объемов, периодичности и эффективности проводимых ими НИОКР или тех разработок, которые они заказывают сторонним организациям, включая университеты.

Поиск способов разрешений указанных противоречий, как показывает опыт, должно происходить по трем основным направлениям [4;5]:

организация механизмов и создание условий для распространения и общественного признания необходимости проведения политики по развитию экономики знаний;

обеспечение механизмов коммерциализации знаний, включая их трансфер в новые области применения;

включение в "запас" знаний нового и практически примененного знания таким образом, чтобы все заинтересованные субъекты имели доступ к информации.

Подводя итог нашему обсуждению, отметим еще одно важное обстоятельство. Выбор конкретных способов разрешения противоречий не является достаточным условием для формирования «тройной спирали» в российской экономике. Необходимы усиленная работа всех экономических субъектов по созданию сфер пересечения интересов, повышению степени доверия и прозрачности, так как именно динамика и качество взаимопонимания являются ключевыми параметрами «тройной спирали».

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ:

1. Дежина И.Г. Государство, наука и бизнес в инновационной системе России / И.Г. Дежина, В.В. Киселева. – М.: ИЭПП, 2008.
2. Ицковиц Генри. Тройная спираль. Университеты - предприятия - государство. Инновации в действии / пер. с англ.; под ред. А.Ф. Уварова. – Томск: Изд-во Томск, гос. ун-та систем упр. и радиоэлектроники, 2010.
3. Катуков Д.Д., Малыгин В.Е., Смородинская Н.В. Институциональная среда глобализированной экономики: развитие сетевых взаимодействий / Д.Д. Катуков, В.Е. Малыгин, Н.В. Смородинская. – М.: Институт экономики, 2012.
4. Бабкина Е.В., Сергеев В.А. Тройная спираль инновационного развития: опыт США и Европы, возможности для России. // Инновации. — 2011. — № 12 (158). — С. 68–78.
5. Федорова А.В. Вопросы управления знаниями при интеграции вузов и инновационных предприятий // Экономика и менеджмент инновационных технологий. 2013. № 12 [Электронный ресурс]. URL: <http://ekonomika.snauka.ru/2013/12/3598>

УДК 339.138

А.А. Бойко

СИЛА БРЕНДА И ХАРАКТЕРИЗУЮЩИЕ ЕЕ ФАКТОРЫ

*Санкт-Петербург, Санкт-Петербургский политехнический университет
Петра Великого, Институт промышленного менеджмента, экономики и
торговли, Международная высшая школа управления*

Брендинг является широко распространенным инструментом западных маркетологов на протяжении более чем ста лет, однако, Российские компании осваивают данное направление маркетинга только в течение последних 15-20 лет.

В условиях современной рыночной экономики, слово «бренд» является понятным каждому, и выступает своего рода гарантией качества товара и связующим звеном между производителем и потребителем. Закономерно считать, что чем это звено крепче и сильнее, тем лучше для компании – владельца бренда. Бренд сегодня – способ быть ближе к потребителю [1].

В результате глобализации, механизмы, которые работали в западных странах, стали актуальны и на российском рынке. Создание бренда, его продвижение и поддержание его популярности, безусловно, являются затратными, тем не менее, брендинг актуален даже в условиях текущего экономического кризиса. В результате взаимных ограничений на ввоз товаров в 2014 году, на рынке появилось место для новых российских компаний, а существующим игрокам представилась возможность укрепить позиции на родном рынке.

Что же такое сила бренда и как эту силу оценить – вопрос сложный. Каждая компания определяет силу бренда в соответствии со

своими целями и нуждами. Однако, существуют механизмы общие для компаний всех отраслей.

Целью статьи является рассмотрение силы бренда и различного понимания ее компаниями; выявление факторов, влияющих на силу бренда, их классификация, а также оценка степени их влияния; анализ связи показателей эффективности бренда и финансовых показателей компаний.

Разные организации под силой бренда понимают различные возможности, например, повышение продаж нового товара за счет бренда имеющегося.

Однако, для того чтобы всеобъемлюще определить что такое сила бренда, необходимо выявить факторы, на неё влияющие. Результат суммы этих факторов, с учетом оценки их воздействия, позволяет измерить силу бренда, а также указывает на слабые и сильные стороны компании в области управления брендом. К сожалению, на практике моделей оценки силы бренда очень мало, и они весьма специфичны для каждой отрасли. Между тем, использование модели оценки силы бренда позволила бы сократить время принятия решений по управлению брендом, всесторонне оценить не только сам бренд, но и эффективность маркетинговой политики по определенному бренду, сэкономить на сборе и анализе информации, в случае создания стандартизированной системы.

В данной статье предлагается классифицировать все множество факторов, влияющих на силу бренда компании, на пять групп:

1. Фактор узнаваемости
2. Рациональные факторы
3. Экономические факторы
4. Психологические факторы
5. Факторы органов чувств
6. Фактор репутации

Как уже было сказано ранее, приоритетность факторов может варьироваться в зависимости от конкретной отрасли, и должна определяться компаниями исходя из поставленных целей и возникающих потребностей. Кроме того, модель предусматривает возможность добавления новых факторов. Данный подход делает модель гибкой и универсальной для всех существующих отраслей.

К группе факторов узнаваемости относится знание потребителей названия, эмблемы, рекламного слогана и прочих факторов, относящихся к осведомленности потенциальных покупателей о бренде. В большинстве случаев данная группа является наиболее приоритетной, так как если потребитель не знает самого бренда, то не способен генерировать ассоциации. Например, автомобили таких брендов-гигантов как BMW, Audi, Mercedes знают по всему миру, в то время как российские марки автомобилей, в большинстве своем, не известны за пределами

отечественного рынка, а значит, оценка бренда отечественных автомобилей будет носить более локальный характер.

К группе рациональных факторов относятся: технологические отличия от аналогов, преимущества организации работы с клиентами, отношения между потребителем и компанией – владельцем бренда, а также другие рациональные преимущества. Например, пользование высокоскоростными поездами «Сапсан». В данном случае, экономия времени выступает рациональным преимуществом.

К экономическим факторам относятся такие ключевые показатели как доля рынка, процент от цены, который составляет наценка за бренд, влияние бренда на эластичность спроса через потребительскую лояльность и другие факторы.

К психологической группе относятся такие факторы как способность бренда вызывать положительные ассоциации, наделение обществом обладателя продукции данного бренда определенным статусом, повышение субъективной самооценки индивида при покупке товара бренда. Например, автомобили Mercedes стали практически синонимом безопасности и высокого статуса.

Группа факторов «органов чувств» характеризуется уникальными свойствами товара, воспринимаемыми органами чувств человека, например, вкус или внешний вид. Примеров, относящихся к данной группе великое множество: вкус Coca Cola знают во всем мире, а автомобили BMW по характерному дизайну узнает даже ребенок [2].

И, наконец, группа факторов репутации включает в себя такие факторы как длительность нахождения бренда на рынке, соответствие рекламных сообщений действительности, традиции. К примеру, компания McDonald's позиционируется как популярный работодатель для студентов, а также самой известная сеть ресторанов быстрого питания в мире [3], за счет продолжительного присутствия на рынке и поддержания многолетних традиций качества, являющихся залогом успеха сети.

Сбор информации по каждому фактору, в наши дни, значительно упростился из-за распространенности и доступности информационных технологий: сети интернет, систем обработки big data и т.д. Компании могут получать детализированную информацию в режиме реального времени, что создаёт дополнительные возможности для использования модели.

Эффективность управления брендами напрямую влияет и на финансовые показатели компании через гудвилл. Гудвилл, по МСФО № 22 [4] представляет собой разницу между ценой предприятия и справедливой стоимостью всех его активов. Положительная деловая репутация рассматривается как надбавка к цене компании, а отрицательная (badwill) – как скидка с цены, когда компания продается за цену ниже рыночной стоимости. Для наглядного примера, рассмотрим компанию Coca Cola. Согласно финансовым результатам компании [5], гудвилл с конца 2011

года по конец 2015 года постепенно снижался (с 12 219 млн. долл. США до 11 289 млн долл. США соответственно). Это может являться фактором снижения эффективности управления брендом.

Вывод: использование предложенной оценки силы бренда в совокупности с применением современных интернет-технологий способно усовершенствовать бренд-менеджмент организации, а также сократить время на принятие решений в области маркетинга и повысить стоимость компании в долгосрочной перспективе.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ:

1. <http://www.marketing.spb.ru> информационный ресурс
2. Джек Траут «Позиционирование. Борьба за умы»
3. Naresh K. Malhotra «Marketing Research: An Applied Orientation»
4. Международный стандарт финансовой отчетности (IFRS) 3 "Объединения бизнеса"
5. <https://www.stock-analysis-on.net> информационный ресурс

УДК 338

О.А. Кальченко

СИСТЕМНЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ УПРАВЛЯЕМОГО УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ

*Санкт-Петербург, Санкт-Петербургский политехнический университет
Петра Великого, Институт промышленного менеджмента, экономики и
торговли, Международная высшая школа управления*

Концепция устойчивого развития (англ. *sustainable development*) была принята на Конференции Организации Объединенных Наций (ООН) по окружающей среде и развитию 3–14 июня 1992 г. в г. Рио-де-Жанейро [1] и с каждым годом становится все более актуальной и популярной.

В мире, под устойчивым развитием понимается единая система социальных, экономических и экологических процессов. Сообщество осознано необходимость разработки подходов к измерению прогресса и развития согласно концепции устойчивого развития.

По нашему мнению, устойчивое развитие – механизм достижения конечной цели развития любой страны, предприятия, которой является **благосостояние** [2, 3]. **Под управляемым устойчивым развитием** мы понимаем системное единство не только экономической, социальной, экологической, но и ресурсной, технологической, институциональной деятельности, а также перманентной взаимосвязи развития и экономической безопасности.

Проведенный анализ структуры показателей устойчивого развития привел к осознанию необходимости учета шести важных групп:

1. ресурсные;
2. технологические;
3. экономические;
4. экологические;
5. институциональные;
6. социальные.

Данные группы показателей находятся в тесной взаимосвязи, оказывают влияние друг на друга, поэтому называются системными. Каждая группа состоит из нескольких показателей. В результате агрегирования показателей в единый индекс, получается **интегральный индекс управляемого устойчивого развития (ИИУУР)**.

Идея разработки ИИУУР возникла в результате изучения многочисленных международных и российских материалов на тему устойчивого развития, в частности, Аналитического центра при Правительстве Российской Федерации (АЦ) [4].

Нами было увеличено число агрегируемых групп показателей Интегрального индекса устойчивости (ИИУ), предлагаемого учеными АЦ [4, 5] на ресурсные, технологические, институциональные, которые сегодня являются не менее важными, так как определяют экономические, экологические и социальные показатели; а также придание им различных удельных весов в зависимости от целей управления (для возможности управления устойчивым развитием) и усложнение математического аппарата агрегирования.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ:

1. Рио-де-Жанейрская декларация по окружающей среде и развитию. Принята Конференцией ООН по окружающей среде и развитию, Рио-де-Жанейро, 3–14 июня 1992 года [Электронный ресурс] // ООН. URL: http://www.un.org/ru/documents/decl_conv/declarations/riodecl.shtml (дата обращения: 09.03.2016).
2. Вальвиц, Георг фон. Мистер Смит и рай земной. Изобретение благосостояния. — М.: Ад Маргинем Пресс, 2015. — 176 с.
3. Пикетти, Томас (1971-). Капитал в XXI веке / Томас Пикетти. — М.: Ад Маргинем Пресс, 2016. — 592 с.
4. Доклад о человеческом развитии в Российской Федерации за 2015 год / под ред. Л.М. Григорьева и С.Н. Бобылева. — М.: Аналитический центр при Правительстве Российской Федерации, 2015. 260 с.
5. Бобылев С.Н., Зубаревич Н.В., Соловьева С. Вызовы кризиса: как измерять устойчивость развития? // «Вопросы экономики», № 1, 2015.

ПРОБЛЕМА ИСПОЛЬЗОВАНИЯ СТОИМОСТНЫХ ДАННЫХ РОССТАТА ДЛЯ ФУНКЦИИ ИНДИВИДУАЛЬНОГО ПОТРЕБЛЕНИЯ

*Санкт-Петербург, Санкт-Петербургский политехнический университет
Петра Великого, Институт промышленного менеджмента, экономики и
торговли, Международная высшая школа управления*

В России, как известно, с течением времени практически непрерывно возрастают цены на товары и услуги и время от времени денежные доходы населения. По этой причине сведения о денежных расходах на потребление в разные годы нельзя рассматривать в качестве адекватного отображения количества потребленных благ.

Следует обратить внимание, что расходы на покупку благ адекватно отображают потребление этих благ только в данный момент времени, при действующих в этот момент ценах. Что касается изменений расходов с течением времени, то они не всегда отображают изменения в потреблении. Если обратиться к функции индивидуального потребления [1]:

$$q_i = \begin{cases} q_i^{sat}; & \text{при } 0 \leq c_i \leq \delta_i \cdot M / q_i^{sat} \\ \delta_i \cdot \frac{M}{c_i}; & \text{при } \delta_i \cdot M / q_i^{sat} \leq c_i \leq \delta_i \cdot M / q_{0i} \\ 0; & \text{при } c_i > \delta_i \cdot M / q_{0i} \end{cases} \quad (1)$$

и рассмотреть её дифференциал (приращение функции), то обнаружим следующее. Только на участке эластичного потребления дифференциал отличен от нуля. При этом связь между количеством купленного (потребленного) блага (q_i), его ценой (c_i) и выделенным на его покупку количеством денег ($\delta_i \cdot M$) определяется соотношением, полученным в [2]:

$$q_i = \frac{\delta_i \cdot M}{c_i} \quad (2)$$

Рассматривая q_i как функцию двух переменных – дохода (M) и цены (c_i), для полного дифференциала (dq_i) можно написать:

$$dq_i = \frac{\partial q_i}{\partial M} dM + \frac{\partial q_i}{\partial c_i} dc_i. \quad (3)$$

Если цены и доход изменяются с течением времени (t), то, с учетом равенства **Ошибка! Источник ссылки не найден.2)**, выражение **Ошибка! Источник ссылки не найден.3)** можно представить в виде:

$$dq_i = \frac{\delta_i}{c_i} \cdot \frac{dM}{dt} \cdot dt - \frac{\delta_i M}{c_i^2} \cdot \frac{dc_i}{dt} \cdot dt, \quad (4)$$

в котором производные по времени dM/dt и dc_i/dt представляют собой, соответственно, скорость (темп) изменения дохода и скорость изменения цен.

Из равенства (4) видно, что dq_i может быть как положительной, так и отрицательной величиной в зависимости от того, какое из слагаемых больше. Например, при неизменных доходах и предпочтениях рост цены с течением времени приводит к уменьшению потребления блага ($dq_i < 0$). При этом расходы, равные количеству денег, выделенных на покупку блага ($D_i = c_i \cdot q_i = \delta_i \cdot M$), остаются неизменными.

Из выражения (4) видно также, что при неизменных ценах ($c_i = \text{const}(t)$ и, следовательно, $\frac{dc_i}{dt} = 0$), второе слагаемое в (4) **Ошибка! Источник ссылки не найден.** обращается в нуль. В этом случае (4) приобретает вид:

$$dq_i = \frac{\delta_i}{c_i} \cdot \frac{dM}{dt} \cdot dt = \frac{\delta_i}{c_i} \cdot dM = \frac{\delta_i \cdot dM}{c_i}. \quad (5)$$

Произведение $\delta_i \cdot dM$ в числителе выражения (5) при неизменных предпочтениях есть ни что иное, как приращение расходов (dD_i), т.к. выделенные на покупку блага деньги ($\delta_i \cdot M$), изначально предполагалось, расходуются полностью.

Таким образом, только при неизменных ценах изменения расходов на покупку благ адекватно отображают изменения в их потреблении. Это значит, что сведения о расходах не могут быть непосредственно использованы для равенства [3]:

$$D^{Bi}(M) = D_{\max}^{Bi} \cdot \left(1 - \exp\left(-\frac{M}{D_{\max}^{Bi}}\right) \right); \quad (6)$$

$$D^{Ps}(M) = M + D_{\max}^{Bi} \left(\exp\left(-\frac{M}{D_{\max}^{Bi}}\right) - 1 \right).$$

Пригодные для сравнения с теорией данные должны отражать связь между изменяющимися (во времени) доходами и изменяющимся (во времени) потреблением. При этом влияние фактора роста цен в них, в идеале, должно отсутствовать, или, хотя бы, быть существенно уменьшено.

Казалось бы, в качестве независимых от цен единиц измерения количества потребляемых благ целесообразно использовать уже известные

физические единицы измерения количества: единицы массы (кг) – для товаров, подвергаемых взвешиванию; единицы объема (литр) – для жидких продуктов; так и нефизические единицы для неделимого товара (штуки, пачки, упаковки и т.п.).

Однако эти единицы измерения количества, во-первых, разнообразны, что создает непреодолимые трудности в обоснованном отборе одной из них для использования, и, во-вторых, они не могут охватить весь спектр потребляемых благ. Например, не существует других единиц, кроме единиц стоимости (денежных единиц), для количественной оценки услуг парикмахера или стоматолога.

К сожалению, непосредственных данных, удовлетворяющих указанному выше требованию о неизменности цен, найти не удалось [4]. При этом использовать денежные единицы измерения для отображения уровня потребления не имеет смысла, поскольку изменяющиеся во времени цены могут даже исказить динамику потребления.

Данные о денежных расходах на потребление, приводимые в справочных материалах Росстата [5], можно рассматривать как измерение потребления в денежных единицах при данном уровне цен. При изменяющихся во времени ценах эти измерения адекватно не отображают динамику потребления.

Трудности измерительного содержания, связанные с выбором единиц измерения количества многочисленных потребляемых благ, нам удалось преодолеть путем использования нестандартного подхода, который, будет рассмотрен в следующих наших работах.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ:

1. Герман Е.А. Функция индивидуального потребления блага. // Научно-технические ведомости СПбГПУ. Сер. Экономические науки. – СПб.: Изд-во Политехн. ун-та, 2012. – №6 (161). – С. 34-36.
2. Дмитриев А.Г., Козелецкая Т.А. Экономическое поведение индивида на рынке. - СПб.: Изд-во Нестор, 2005. – 130 с.
3. Козелецкая Т.А., Дмитриев А.Г., Герман Е.А. Теория потребительского спроса: функции расходов на удовлетворение потребностей биогенной и психогенной природы. // Журнал экономической теории. – Екатеринбург: Институт экономики УрО РАН, 2012. - №4. – С. 171-175.
4. Официальная статистика. Федеральная служба государственной статистики. [Электронный ресурс]. URL: <http://www.gks.ru/>
5. Россия в цифрах. Крат. стат. сб. - М.: Росстат, 2015: - 543 с. ISBN 978-5-89476-400-9

СОВМЕСТНЫЕ ПРЕДПРИЯТИЯ В НЕФТЕГАЗОВОЙ ОТРАСЛИ – БУДУЩЕЕ В СВЕТЕ НЕСТАБИЛЬНЫХ МАКРОЭКОНОМИЧЕСКИХ УСЛОВИЙ

*Санкт-Петербург, Санкт-Петербургский политехнический университет
Петра Великого, Институт промышленного менеджмента, экономики и
торговли, Международная высшая школа управления*

Существует мнение, что для капиталоемких проектов, характеризующихся повышенной технологической сложностью, реализация через совместное предприятие может стать необходимым для его успеха с точки зрения соблюдения сжатого графика и доступа к капиталу [1].

Тем не менее, создается все больше новых совместных с зарубежными партнерами предприятий, в условиях санкционных ограничений в России к участию привлекаются Китай и Индия – технологически отстающие от традиционных лидеров в нефтегазовом секторе, и, не смотря на это, открывающие доступ к капиталу и возможность применения импортозамещенных технологий, перенятых за досанкционный период активного сотрудничества с крупнейшими игроками отрасли из Европы и США. В контексте «новой реальности» цен на нефть риски реализации новых проектов по разведке и добыче «с нуля» все более возрастают, и новые совместные предприятия формируются и для реализации проектов в ключевых нефтедобывающих регионах – на Ближнем Востоке и в США.

Причина в том, что в условиях нестабильной макроэкономической и геополитической ситуации создание совместного предприятия позволяет разделить риски за счет кооперации, оптимизировать систему снабжения и реализации продукта, сбалансировать портфель проектов компании и открыть доступ к капиталу, при этом без риска потерять актив и быть поглощённым [2].

Вместе с тем, если между акционерами появятся разногласия (по причинам как экономического, так и политического характера), исполнение графика и принятие ключевых решений по таким проектам может значительно усложниться. Кроме того, создание совместных предприятий подразумевает передачу технологий и ноу-хау, что может привести к потере конкурентных преимуществ компании впоследствии. В условиях текущей нестабильности в нефтегазовой отрасли и показателей цен на нефть наиболее остро возникает вопрос выбора наиболее эффективных подходов и процессов, связанных с экономической деятельностью совместных предприятий, для обеспечения их успешности [3].

Ответ на данный вопрос позволит выявить, насколько положительные аспекты реализации проектов через совместные предприятия перекрывают риски политического характера, необходимость принятия в учет мнения партнера и связанные с этим временные затраты, способные сорвать утвержденный график для проектов, реализуемых по всему миру.

Для решения о целесообразности существования совместных предприятий необходимо определение ключевых подходов к формированию принципов экономической деятельности совместного предприятия как формы ведения экономической деятельности в нефтегазовой отрасли в условиях глобальных экономических и геополитических неопределенностей.

Для достижения поставленной цели были выделены ключевые показатели успешности результатов экономической деятельности в рамках совместных предприятий: это исполнение проекта в соответствии с утвержденным бюджетом, исполнение проекта в установленные сроки, получение необходимого результата.

Каждый из данных показателей результатов зависит от набора факторов, влияющих на реализацию проекта. Для целей исследования данные факторы подразделены на внутренние и внешние (политические, макроэкономические и природного характера). Так как влияние на внешние факторы может быть значительно в исключительных ситуациях в рамках данного исследования предлагается их не рассматривать. К ключевым внутренним факторам относятся разногласия между партнерами, невозможность одного из партнеров продолжить участие в проекте, недоступность необходимых технологий и прочие. Для минимизации ключевого и наиболее распространенного – разногласий между партнерами – необходимо выявить возможные факторы минимизации реализации такого риска. Эти факторы, в данном случае, и будут приняты как основные, позволяющие достичь поставленной цели. Далее предлагается выделить группы процессов в рамках жизненного цикла функционирования совместных предприятий, описывающие основные стадии их деятельности:

- планирование (определение коммерческой составляющей, экономическое моделирование, определение присущих рисков, подбор возможных ключевых партнеров);
- формирование (построение юридических основ и принципов сотрудничества между участниками);
- операционная деятельность (поддержание и управление процессами);
- расформирование совместного предприятия.

В ходе дальнейшего анализа на каждом из этапов предлагается выделить факторы, имеющие наибольшее влияние на достижение

поставленной цели и оптимизировать их воздействие для обеспечения результата, соответствующего критериям успешности.

Так для группы планирования к таким факторам будет, в том числе относиться точное и детальное определение целей (а также периметра функций и обязанностей совместного предприятия в целом, набора активов, рынков сбыта и потенциальных клиентов и т.д.), экономическое моделирование с расчетом чувствительности к различным факторам (геологическая неопределенность, объемы добываемых углеводородов, экономические макропараметры) для реальной оценки возможных исходов проекта, проработка структуры функционирования совместного предприятия с точки зрения финансирования, налоговых и юридических схем, определение ключевых рисков [4]. В разных странах законодательство по-разному регулируются вопросы создания и оперирования совместных предприятий [5], локальная специфика должна быть учтена при формулировании юридический основ соглашений, регулирующих совместную деятельность. Правильная реализация таких процессов позволит в дальнейшем избежать разногласий и юридических споров по основополагающим принципам работы совместного предприятия, подготовит к решению возможных спорных вопросов.

Формирование включает в себя определение, согласование с партнером и проработку результатов этапа планирования. Здесь будет завершено планирование юридических вопросов в части проведения операций на определенной территории, урегулирование всех вопросов с местными властями и коренными народностями. Крайне важным аспектом является проработка с партнером деталей согласованной схемы финансирования: структуру капитала, как, кто, в каком объеме и сколько именно вносит средств в проект, и как эта схема будет работать в различных непредвиденных ситуациях. Крайне важно настроить систему отчетности и обсуждения результатов, удовлетворяющую ключевые запросы всех акционеров – полнота информации в их распоряжении позволит принимать более взвешенные решения, снизит вероятность недопонимания между партнерами. Не менее важно на данном этапе предусмотреть действующий механизм разрешения возможных споров и разногласий.

Помимо продуманного подхода к созданию и оптимальной организации совместного предприятия важно также обеспечить соответствие деятельности на проекте ожиданиям и планам акционеров. В данном разрезе наиболее важным аспектом операционной деятельности совместного предприятия является отстраивание организационной архитектуры, обеспечение непротиворечия нормативных документов, политик и процедур совместного предприятия внутренним процессам акционеров [6]. Непросто и немаловажно сформировать такую организационную структуру, в которой сотрудники будут чувствовать себя работающими на совместное предприятие, а не на акционера, направляющего его на проект.

Расформирование совместного предприятия может быть запланированной вехой, так и последствием наступивших обстоятельств. При наступлении любого из сценариев для совместного предприятия

должны существовать юридическая основа, предусматривающая все возможные последующие опции: продажа проекта третьему лицу, выкуп доли одного из партнеров вторым, либо раздел активов между акционерами и полное сворачивание операций.

В работе предложен набор факторов, которые необходимо предусмотреть для повышения вероятности успешного результата при реализации совместных проектов в нефтегазовом секторе.

Исследование предлагает набор ключевых процессов и вех, которые должны быть пройдены и реализованы на всех этапах создания и деятельности совместных предприятий в нефтегазовой отрасли для обеспечения достижения поставленных целей при реализации совместных проектов в нефтегазовой отрасли.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ:

1. Астахов А.С., Миловидов К.Н. Менеджмент Нефтегазовой компании. Москва Недра.2008.
2. Evaluating current JV performance. Эрнст энд Янг, 2015. Электронный ресурс; режим доступа <http://www.ey.com/GL/en/Industries/Oil---Gas/ey-joint-ventures-for-oil-and-gas-megaprojects-evaluating-current-jv-performance>
3. Счисляева Е.Р., Арфае А.В. Международный бизнес. Учебное пособие. Издательство Политехнического Университета, 2006, стр. 266.
4. Navigating Joint Ventures. Эрнст энд Янг, 2015. Электронный ресурс; режим доступа [http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/EY-navigating-joint-ventures-in-oil-and-gas/\\$FILE/EY-navigating-joint-ventures-in-oil-and-gas.pdf](http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/EY-navigating-joint-ventures-in-oil-and-gas/$FILE/EY-navigating-joint-ventures-in-oil-and-gas.pdf)
5. Бирюкова В.В. Государственное регулирование стратегических партнерств в нефтегазовой отрасли//Евразийский юридический журнал. Электронный ресурс; режим доступа <http://www.eurasiafinace.ru/novosti-finans/763-gosudarstvennoe-regulirovanie-strategicheskikh-partnerstv-v-neftegazovoj-otrasli.html>
6. Омаров М.М., Чуркин П.Г. Проблемы и риски, возникающие при создании совместного предприятия.// Фундаментальные исследования. 2011. – № 12 (часть 1) – С. 221-223.

УДК 331

А.В. Арфае, И.В. Гарбузюк, Д.И. Правдивый

ТЕНДЕНЦИИ РЫНКА ТРУДА РФ И ИХ РОЛЬ В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ ЧЕЛОВЕЧЕСКИМИ РЕСУРСАМИ ПРЕДПРИЯТИЯ

*Санкт-Петербург, Санкт-Петербургский политехнический университет
Петра Великого, Институт промышленного менеджмента, экономики и
торговли, Международная высшая школа управления*

Рынок труда является одним из важных внешних факторов, оказывающих влияние на эффективность управления человеческими ресурсами предприятия. Основная цель управления человеческими ресурсами заключается в обеспечении предприятия квалифицированными

сотрудниками, т.е. привлечение и удержание сотрудников для достижения организационных целей и задач. В данном контексте, одной из причин влияния рынка труда на планирование человеческих ресурсов является характеристика спроса и предложения рабочей силы.

Характеристики текущего спроса на рабочую силу, включающие уровень образования, опыт работы, компетенции, навыки и знания, влияют на эффективность управления человеческими ресурсами. Работодатели нанимают сотрудников на основе характеристик, которые необходимы им в данный момент, чтобы “закрыть” вакансию.

Одним из показателей, отражающих состояния спроса и предложения на рынке труда является hh.индекс, который представляет собой соотношение количества резюме и вакансий на рынке труда. [5]

Небольшое значение рассматриваемого показателя свидетельствует о том, что выбор среди соискателей мал и работодатель испытывает трудности в поиске сотрудников, которые отвечают его требованиям. В таком случае на рынке труда снижается конкуренция за вакантное место. Увеличение значения hh.индекса показывает, что конкуренция за вакантное место растет, на рынке существует ограниченное количество предложений и большое количество соискателей.

Исходя из данных исследований кадровых агентств самыми конкурентоспособными по трудоустройству городами России в 2014 г. стали Ростов-на-Дону (3,6 пункта), Уфа (3,7 пункта) и Санкт-Петербург (4,1 пункта). Наименее конкурентоспособными регионами были города Урала (2,1 – 2,4 пункта) и Нижний Новгород (2,2 пункта). [2]

Как отмечают специалисты крупнейших рекрутинговых агентств, и в первую очередь HeadHunter, в 2014 г. по сравнению с 2013 г. во всех городах, наблюдалось замедление темпов роста количества вакансий. Данная ситуация объясняется нестабильной экономической ситуацией в стране, особенно остро проявившейся во второй половине 2014 г., и высокой волатильностью на валютных рынках. [3]

В Ростове-на-Дону, Екатеринбурге, Казани, Нижнем Новгороде и Самаре произошло снижение спроса на рабочую силу. Стоит отметить, что в 2013 г. в этих городах наблюдался рост спроса. В 2014 г. прирост размещенных резюме наблюдался в Омске (47%) и Челябинске (42%), Новосибирске (40%) и Красноярске (40%). Стабильность спроса на рабочую силу, по сравнению с прошлым годом, наблюдается в Москве (6%), Санкт-Петербурге (11%) и Красноярске (28%). [2]

Характерными тенденциями рынка труда страны является наибольшая численность занятых в возрасте от 30 до 34 лет, с высшим профессиональным образованием. [1] При этом, на рынке труда в последнее время возрастает доля вакансий для молодых специалистов практически во всех городах миллионниках, исключениями являются Омск, Волгоград и Воронеж. [2, 5]

С другой стороны, соискатели так же оказывают влияние на характеристики спроса и предложения на рынке труда. Кандидат вправе принять или отклонить предложение конкретной вакансии. Такое решение зависит от условий работы, предлагаемых уровня заработной платы, льгот и вознаграждений. Это, безусловно, оказывает влияние на кадровые решения, в силу того, что для предприятия предпочтительно нанять сотрудника, обладающего высокой квалификацией, и, предложить ему достойный уровень оплаты труда.

Условия, которые формируются на рынке труда, имеют непосредственное влияние на человеческие ресурсы, вовлеченность и заинтересованность сотрудников в работе, решения о найме, размер компенсации и вознаграждений, а также других важных вопросов на рабочем месте. Средние заработные платы, предлагаемые работодателями в России в 2014 г., составили 36 тыс. руб., что на 7% больше, чем в 2013 г. В Москве средняя заработная плата, предлагаемая работодателями составляла 59 тыс. руб. Санкт-Петербурге - 46 тыс. руб., в Казани — 27 тыс. руб., в Нижнем Новгороде — 30 тыс. руб., в других регионах данный показатель составлял в среднем 34 тыс. руб. [2]

Затраты предприятий на рабочую силу в большинстве случаев направлены на заработную плату и социальные нужды. Как показывают исследования рынка труда, на сегодняшний день, работодатели включают в социальный пакет оплату мобильной связи и добровольного медицинского страхования. Намного реже в социальный пакет входят оплата занятий спортом, страхование жизни и трансфера до места работы. [5] В кризисные периоды экономического спада существующие системы управления человеческими ресурсами нацелены на сокращение численности персонала, снижение заработных плат, что обусловлено экономией затрат. Как отмечают специалисты крупнейших рекрутинговых агентств, в частности HeadHunter, в настоящее время большинство работодателей не планируют изменять численность своих штатов.

Формирование и развитие эффективной системы управления человеческими ресурсами современного предприятия невозможно без учета факторов внешней среды, и в первую очередь состояния рынка труда. Руководители предприятия и специалисты службы управления человеческими ресурсами должны рассматривать соответствие спроса и предложения рабочей силы и включать их в программу кадровой политики.

Кроме того, структурная политика в отношении рынка труда также может быть включена в систему управления человеческими ресурсами, дабы свести к минимуму структурные проблемы на рынке труда, сократить дефицит квалифицированной рабочей силы и для повышения эффективности использования труда. Так же возможно планирование и регулирование структуры подготовки кадров исходя из структурного спроса на рабочую силу.

Различная квалификация потенциальных сотрудников оказывает различное влияние на эффективность и производительность, а темпы роста производительности труда, в свою очередь, оказывают влияние на эффективность управления человеческими ресурсами. Более высокие

темпы роста производительности труда на рынке труда будут способствовать увеличению требований к производительности труда на отдельно взятом рабочем месте. Эффективность труда прямо влияет как на уровень ВВП, так и на уровень жизни в стране. Россия уступает развитым экономикам по производительности труда в три-четыре раза. Учёные РАН считают, что низкая эффективность труда в России – это один из факторов определяющих низкие темпы роста ВВП, так как важным показателем производительности, является количество денег, которые работник приносит в ВВП страны за час работы. Например: в США американцы приносят своей стране \$61 за час, канадцы \$50, а среднестатистический россиянин приносит в национальный ВВП скромные \$22. [4]

Управление человеческими ресурсами и рекрутинг играют важную роль в поддержании и росте производительности сотрудников. Под влиянием состояния рынка труда, в системе управления человеческими ресурсами могут быть оптимизированы такие направления управления человеческими ресурсами, как координация вознаграждения работников и обеспечение соответствующей стратегии обучения и развития. Необходимо организовать систему обучения, которая требует развития навыков подходящих сотрудников для предотвращения несоответствия между спросом и предложением навыков и некомпетентности существующей системы повышения квалификации для достижения требований, динамически изменяющихся на рынке труда. Кроме того, политика в области занятости, которая позволяет способствовать повышению производительности труда и созданию новых рабочих мест, также может реализоваться в системе управления человеческими ресурсами каждого предприятия.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ:

1. Российский статистический ежегодник. 2014. Официальный сайт Федеральной службы статистики [Электронный ресурс] Режим доступа: <http://www.gks.ru/>
2. Состояние рынка труда в городах-миллионниках России. Краткие итоги 2014 года (сравнительный анализ). [Электронный ресурс]. – Режим доступа <http://career.ru/article/15900>
3. Сотникова, С.И. Конкурентоспособность рынка труда: генезис социально-экономического содержания // Маркетинг в России и за рубежом. — 2006. — № 2. <http://dis.ru/>
4. [Электронный ресурс] Режим доступа: <http://www.bizneshelper.ru/>
5. [Электронный ресурс] Режим доступа: <http://hr-portal.ru>
6. Е.Р. Счисляева, А.В. Арфае, И.В. Гарбузюк. Внутренний аудит человеческих ресурсов предприятия. Монография - СПб.: Изд-во Политехн. ун-та, 2014 г.
7. Е.Р. Счисляева, Е.В. Будрина, В.С. Лукинский. Логистические методы и модели управления кадрами в условиях усиления культурных и глобальных тенденций в международном бизнесе. Монография. - Издательство Политехнического университета, 2006 г.
8. Е. Р. Счисляева, Арфае А.В., Гарбузюк И.В. Управление человеческими ресурсами предприятия в условиях интернационализации. Монография. СПб.: Изд-во Политех. ун-та, 2010 г.

ОПЫТ СОЦИАЛЬНО ОТВЕТСТВЕННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ НА ФОНДОВОМ РЫНКЕ РОССИИ

*Санкт-Петербург, Санкт-Петербургский политехнический университет
Петра Великого, Институт промышленного менеджмента, экономики и
торговли, Международная высшая школа управления*

В настоящее время социально-ответственные инвестиции (СОИ) являются отдельным сегментом фондового рынка со своими участниками и инфраструктурой. На развитых и некоторых развивающихся рынках инфраструктура СОИ уже сформирована; в России СОИ находится на начальном этапе развития - инвесторы только начинают осознавать роль нефинансовых факторов в капитализации компаний и важность социальной ответственности бизнеса. СОИ является потенциальным инструментом устойчивого развития российского общества за счет привлечения долгосрочных инвесторов [1, с.1].

В последние годы в мире наблюдается рост объема социально ответственных инвестиций, который в начале 2012г. оценивался в 13,3 трлн. долларов. Этот рост опережает рост общего объема профессионально управляемых активов. Доля социально ответственных инвестиций в общем объеме активов увеличилась с 21,5 % в 2012г. до 30,2 % в 2014г. Этот показатель увеличился во всех регионах мира [2, с.7]. Инвестирование в социально ответственные компании, как показывает зарубежный опыт, оказывает положительное влияние на экологическую ситуацию, демографию, социальный климат и даже политику развитых стран. В этом смысле инвесторы добиваются поставленной цели.

Однако, при всех благих намерениях инвесторы остаются экономическими агентами, которые стремятся эффективно использовать свои ресурсы, в данном случае – денежные средства, и получать доход. Как же обстоит дело с экономической эффективностью социально ответственных инвестиций?

В развитых странах эта проблема широко обсуждается. В частности, методом бенчмаркига (сравнения фондовых индексов социально ответственных эмитентов с фондовыми индексами широкого рынка) неоднократно отмечалось, что СОИ как минимум не уступают по доходности традиционным инвестициям на протяженных (более 10 лет) временных отрезках, но при этом имеют более благоприятные соотношения «риск/доход».

Нами было проведено исследование экономической эффективности СОИ на российском рынке ценных бумаг с использованием данных

Независимого Экологического Рейтингового Агентства АНО «НЭРА».[3]
Анализ проводился по нескольким направлениям.

1. Ценовые изменения. Сопоставлялись значения экологического индекса NERAX-Eco с индексом широкого рынка. В начальный период 06 июня 2007 г. – значения обоих индексов были приняты за 100 и затем периодически пересчитывались. NERAX-Eco- семейство экологических индексов, созданное АНО «НЭРА» для измерения влияния экологической составляющей деятельности российских компаний на стоимость оценки их бизнеса на фондовом рынке. Индекс отражает капитализацию компаний, сочетающих в своей деятельности экологическую эффективность, прозрачность экологической отчетности и высокие темпы роста экологической эффективности.

Стоит отметить более высокую положительную динамику стоимости акций компаний с высоким уровнем экологической эффективности. На протяжении всего периода наблюдения экологический индекс превышал индекс широкого рынка. Даже в периоды финансовых кризисов (август 2008 – декабрь 2009 г.г. и 2014-15 г.г.) значения экологического индекса превышали индекс рынка, хотя разница порой и достигала минимальных значений – вероятно, в связи с уходом с российского фондового рынка основных социально ответственных инвесторов – нерезидентов.

2. Доходность инвестиций. По итогам каждого периода рассчитывались следующие виды доходности, в процентах годовых:

1) доходности за отдельные периоды наблюдения - r_{NERAX} и $r_{рынка}$:

$$r = [(P - P_0) / (P_0 * t)] * 365 * 100\%,$$

где: P – значение индекса в конце периода;

P_0 – значение индекса в начале периода;

t – длительность периода в днях;

2) накопленные доходности за все время наблюдения, R_{NERAX} и $R_{рынка}$:

$$R = [(P - 100) / 100 * T] * 365 * 100\%,$$

где: P – значение индекса в конце периода;

100 – значение индекса в начале наблюдения, 06.06.2007 г.;

T – время в днях, прошедшее с начала наблюдения;

В результате все виды доходности индекса NERAX-Eco, за исключением отдельных периодов, превышали доходности рынка. В таблице 1 приведены результирующие данные анализа доходностей.

3. Риск инвестиций. Рискованность СОИ на российском рынке оценивалась традиционными для фондового рынка показателями среднеквадратичного отклонения доходностей за период, СКО и коэффициентом вариации доходности CV (табл. 2). Последний показатель, равный отношению СКО к среднему значению доходности, говорит о том, какой риск принимает инвестор на единицу получаемой доходности. Инвесторы отдадут предпочтение именно этому показателю риска.

Таблица 1 - Доходности экологического индекса NERAX-Eco и индекса широкого рынка

Наименование параметра	NERAX-Eco	Широкий рынок
Доходность по периодам, г, % годовых (средняя)	11,78	7,88
Среднеквадратичное отклонение доходности, СКО	95,10	95,58
Коэффициент вариации, CV	8,07	12,13
Накопленная доходность за время наблюдения, R, % годовых	9,03	3,77

Из таблицы следует, что абсолютное значение риска и для СОИ, и для инвестиций на широком рынке оказываются близкими, поскольку значения СКО для рынка лишь незначительно превосходят СКО NERAX-Eco. Однако относительные показатели риска, которые оцениваются с помощью коэффициента вариации, оказываются существенно более низкими у NERAX-Eco.

Это совпадает с распространенной на мировом рынке СОИ тенденцией, в соответствие с которой социально ответственные инвестиции оказываются менее рискованными, чем традиционные вложения на широком рынке. Таким образом, российский рынок СОИ, представленные эмитентами, входящими в индекс NERAX-Eco, вполне созрел для инвесторов и подтверждает все существующие в мире тенденции.

Таким образом, в результате проведенного исследования установлено:

- 1) В последние годы наблюдается рост объема социально ответственных инвестиций и увеличение их доли в общем объеме инвестиций на мировом рынке.
- 2) Растущий рынок СОИ подтолкнул биржи и информационно-аналитические компании к созданию новых продуктов и сервисов. В настоящее время в мире используются более 100 индексов СОИ, которые помогают инвесторам принимать решения об инвестировании.
- 3) В России социально ответственное инвестирование находится на начальном этапе развития; имеются отдельные элементы необходимой инфраструктуры.
- 4) Социально ответственные инвестиции в России оказываются менее рискованными, чем вложения на широком рынке. Российский рынок СОИ, представленный эмитентами, входящими в индекс NERAX-Eco, вполне созрел для инвесторов и подтверждает существующие в мире тенденции.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ:

1. Аннаев А.А. Развитие социально-ответственного инвестирования на фондовых рынках / А.А.Аннаев // Аудит и финансовый анализ. 2011.- № 2- С.8.0-8.03.

2. Passant F., Woll L., O'Connor S., Robinson J., Abbey D. 2014 Global Sustainable Investment Review/ Passant F., Woll L., O'Connor S., Robinson J., Abbey D. 2015.-p.7-20.
3. Независимое Экологическое Рейтинговое Агентство: NERAX Eco – семейство экологических фондовых индексов [Электронный ресурс].- Режим доступа: <http://nera.biodat.ru/ecoind/>

УДК 338.121:339

О.С. Токарева

ОСОБЕННОСТИ СОВРЕМЕННОГО СОСТОЯНИЯ ОТРАСЛИ ПЕРЕРАБОТКИ ОТХОДОВ В ЮЖНОЙ КОРЕЕ

Томск, Томский государственный университет

Южная Корея принадлежит к ряду государств, называемых "азиатскими тиграми" – это страны, которым удалось сравнительно за короткие промежутки времени добиться впечатляющих экономических успехов и войти в элиту мировой экономики. Однако, быстрая индустриализация, урбанизация и рост внутреннего потребления неизбежно вызвали серьезные экологические проблемы, в частности загрязнение окружающей среды. Достигнув критических показателей в состоянии окружающей среды в конце 70-х годов, Южная Корея начала активную политику в природоохранной области, нацеленную на ограничение пагубного влияния человеческой деятельности на окружающую среду, а также разработку экологически безопасных производств.

Долгое время одной из наиболее острых проблем Южной Кореи являлось отсутствие организованной системы переработки отходов. В 1991 г. 89,2% мусора было отправлено на мусорные свалки или закопано, и только 7,9% было подвергнуто вторичной переработке. Однако с 1998 г., когда в Корее была введена система налогов на выброс отходов и более жесткая политика в области их переработки, положение стало меняться в лучшую сторону. Современная Корея делает ставку на предотвращение образования отходов, их переработку, а не на складирование, что позволяет не только сокращать выбросы CO₂ в атмосферу, но и производить вторичное сырье для нужд промышленности. В 2001 г. объем мусора, отправленного на свалки, сократился до 43%, а объем вторичной переработки бытовых отходов возрос до 41 % [1]. Внедрение системы распределения бытовых отходов – сортировки бытового мусора по отдельным категориям (стекло, пластик, металл, бумага) – является одним из существенных факторов, позволяющим оптимизировать процессы переработки.

Тщательный контроль над переработкой отходов вменяется в обязанность властям каждой территориальной единицы страны, начиная с

районов городов и заканчивая провинциями; раз в десять лет глава района/округа/города обязан предоставлять главе провинции разработанный план мер по управлению отходами, производимыми в подконтрольной территории, с учетом численности населения, особенностей производств данной территории, статистики производимых отходов и др. В свою очередь главы провинций составляют общий региональный план по тем же критериям. На основании региональных данных Министром окружающей среды создается основной план мер, определяющий политику государства [2].

С 2003 года и по настоящее время правительство Южной Кореи придерживается стратегии, обязывающей производителей быть ответственными за реализацию полного цикла собственной продукции – начиная производством и заканчивая переработкой или утилизацией (Extended Producer Responsibility, стратегия Расширенной ответственности производителей). Ввод квот на вторичную переработку определенного количества отходов производства вместо их сжигания или захоронения послужил причиной значительного сокращения выбросов парниковых газов в атмосферу на 400 тысяч тонн в год в среднем и предотвратил выбросы еще более 20 тысяч тонн углекислого газа. Финансовые выгоды от вторичной переработки пластика исчисляются десятками миллионов долларов (\$69 млн в 2008 году), а развивающаяся система предприятий, занятых в сфере переработки отходов, формирует новый рынок рабочих мест [3].

Основным ресурсом, предоставляющим статистическую информацию об отрасли переработки отходов, является Министерство окружающей среды Южной Кореи. На основе данных одного из последних отчетов Министерства (2015 год) мной были составлена следующая диаграмма, отражающая изменения в объемах переработки хозяйственных и производственных отходов в 2008 и 2013 годах [4] (рис.1).

Обработка отходов, тонн/день

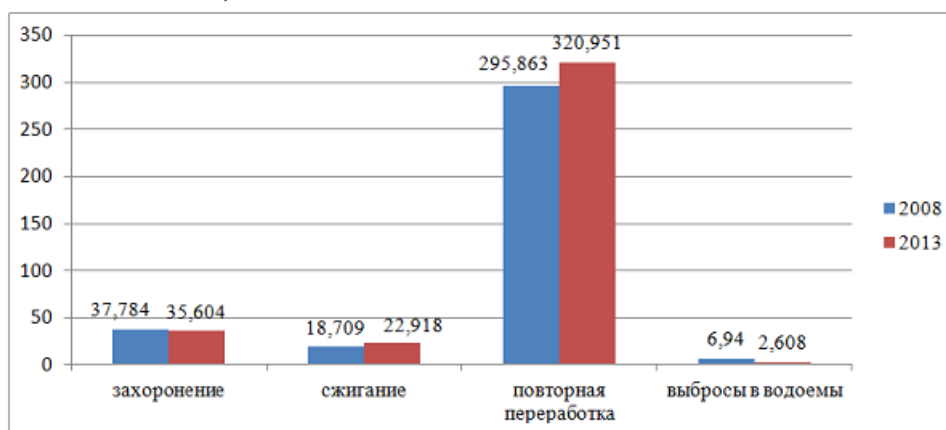


Рис. 1. Изменения в объемах переработки хозяйственных и производственных отходов в 2008 и 2013 годах

Диаграмма наглядно показывает преобладание вторичной переработки над остальными способами их утилизации и заметный рост количества перерабатываемых отходов. На фоне небольшого увеличения количества сжигаемого мусора, объемы утилизации другими способами постепенно сокращаются – наиболее значительным прогрессом является существенное сокращение выбросов в водоемы, что положительно сказывается как на состоянии отдельных рек, озер и территориальных вод, так и на состоянии окружающей среды в целом.

Захоронение мусора в хранилищах, в свою очередь, так же не всегда сводится к только непосредственному складированию. Отходы, подлежащие захоронению, все чаще становятся источником биологического газа, который после переработки на специализированных заводах идет в ход для производства энергии. Так реализуется государственная инициатива под названием Waste-To-Energy, что дословно означает превращение мусора в энергию. Биогаз, полученный в результате обработки жидкостей из органических отходов, перерабатывается в метан, затем смешивается с природным газом и используется в качестве топлива для транспорта. Государство оказывает поддержку регионам по созданию собственных заводов переработки газа от органических отходов и устанавливает стандарты автомобильного топлива на основе биогаза.

Объемы производства биогаза увеличиваются ежегодно. Согласно Докладу о практическом использовании энергии, полученной из органических отходов, в 2014 году заводами Южной Кореи было выработано 248,805 тыс. м³ биогаза, что на 21% больше объемов 2013 года. Порядка 70.7% всего выработанного газа используется в промышленных целях, в то время как 29.3% сжигаются; из этих 70.7% – 13% идет на производство энергии, 12.7% используется в качестве вспомогательного материала в производстве, а 45% используется в чистом виде [5].

Тщательная организация утилизации отходов относится также и к производству, в частности, к атомному. Ввиду относительной бедности Южной Кореи в плане обеспеченности ресурсами, атомная энергетика является приоритетной отраслью, обеспечивающей страну самой дешёвой электроэнергией. Применение передовых технологий в данной сфере обуславливается высокой степенью опасности отходов и необходимостью максимально обезопасить окружающую среду и население от возможного пагубного влияния. В рамках сотрудничества Южной Кореи и России в сфере экологии, в 2014 году делегация членов Общественного совета госкорпорации «Росатом» в ходе официального визита посетили некоторые объекты корейской атомной промышленности. Так, например, АЭС "Волсон" находится в районе города Кёнджу; сама станция и пункт глубинного захоронения радиоактивных отходов, недалеко от нее, располагаются в национальном парке. Как отметил руководитель

делегации, член Совета Центра экологической политики России Валерий Меньшиков, весь район является исторической, природной и культурной территорией бывшей столицы Кореи, поэтому вся станция буквально встроена в природный ландшафт и соответствует всем стандартам экологической безопасности. В данном районе действует закон о поддержке местных территорий, обязывающий, в том числе, вкладывать средства в охрану окружающей среды. Корейское агентство по радиоактивным отходам KORAD, занимающееся разработкой и утверждением планов работы атомной станции и пункта захоронения отходов (хранилище расположено в 100 м от Японского моря), утверждает, что безопасность окружающей среды гарантируется на столетия. Сами шахты, в которых будет на первом этапе будет захоронено 100 тыс. контейнеров, уходят на глубину 130 м. Общая площадь хранилища 2 км². Полная вместимость хранилища позволит разместить до 800 тыс. бочек радиоактивных отходов (завершение проекта в 2020 г.) [6].

Для успешного функционирования системы управления отходами в Южной Корее не только устанавливается жесткий регламент утилизации и переработки отходов, но и реализуются иные меры регулирования в данной сфере, которые распространяются на процессы, косвенно влияющие на отрасль переработки. К таким мерам относится техническое регулирование – к примеру, путем нанесения специальных маркировок на упаковки и товары, подлежащие последующей переработке и использованию, а также на потенциально опасные для окружающей среды товары и материалы, которые подлежат специальной утилизации. Создание доступной и разветвленной системы сбора опасных бытовых отходов – отработавших батареек, аккумуляторов, покрышек, люминесцентных ламп, лаков, красок и др. – также можно рассматривать как действенный шаг в оптимизации процессов утилизации отходов, способных причинить довольно серьезный ущерб окружающей среде и населению. На законодательном уровне вводится ряд мер экономического стимулирования компаний, занимающихся утилизацией и переработкой отходов. В частности, регламентировано назначение производителям упаковки выплаты специального сбора, который используется для субсидирования компаний, занимающихся ее вторичной переработкой. И наконец, для привлечения внимания общества к проблемам окружающей среды и формирования понимания собственной ответственности каждого человека перед природой, государством проводится широкая пропагандистская кампания, целью которой является положительное изменение отношения населения к товарам, произведенным из вторичного сырья. Изучение основных методов переработки отходов, общественной важности этой проблемы является элементом национальных образовательных стандартов.

Подводя итоги, можно с уверенностью сказать, что Южная Корея в настоящее время является одним из региональных и мировых лидеров,

преуспевших во внедрении природоохранных технологий и ведущих разностороннюю деятельность, направленную на поддержание благоприятного состояния окружающей среды. Развитие Южной Кореи не останавливается на уже достигнутых результатах, что делает страну показательным примером для многих государств, имеющих своей целью установление благоприятной экологической обстановки и улучшение условий жизни населения.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ:

1. Зарубежный опыт Южной Кореи в обращении с отходами. / Национальный Союз предприятий, занятых в сфере обращение с отходами. http://www.inecotech.ru/uplfile/sub_menu/ugnaia_korea.doc
2. Wastes Control Act. / Waste Management by Ministry of Environment, Republic of Korea. <http://www.moleg.go.kr/english/korLawEng?pstSeq=47552>
3. Waste Management in Republic of Korea. / United Nations Environment Programme. Green Economy Initiative. <http://www.unep.org/greeneconomy/AboutGEI/SuccessStories/WasteManagementinRepublicofKorea/tabid/29892/Default.aspx>
4. 생활, 사업장 폐기물 발생 및 처리현황. Происхождение и переработка отходов в стране, 2008-2013. / 환경부. Министерство окружающей среды Республики Корея. http://index.go.kr/potal/stts/idxMain/selectPoSttsIdxMainPrint.do?idx_cd=1477&board_cd=INDX_001
5. 2014 유기성폐자원 바이오가스화 활용시설 현황. Доклад о практическом использовании энергии, полученной из органических отходов. /환경부, 폐자원에너지과. Министерство окружающей среды, Отделение энергетической утилизации отходов. – 2014, 309 с. – С.4-5.
6. Валерий Меньшиков о визите российской делегации в Южную Корею. / Российское атомное сообщество: Комментарии экспертов. <http://www.atomic-energy.ru/statements/2014/12/05/53561>

УДК 338.45

Н.М. Чикишева, Л.М. Симонова

ФОРМИРОВАНИЕ КОМПЛЕКСНОЙ ОЦЕНКИ УРОВНЯ ИННОВАЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА СТРОИТЕЛЬНОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Тюмень, ФГБОУ ВПО "Тюменский государственный нефтегазовый
университет"

Тюмень, ФГБОУ ВПО "Тюменский государственный университет"

Для успешной инновационной деятельности необходимо формировать инновационную стратегию предприятия. Формированию инновационной стратегии предприятия были посвящены работы многих ученых: Агафонова В.А., Анискина Ю.П., Аньшиной В.М., Бирюковой

Н.В., Гунина В.Н., Ильенковой С.Д., Моисеевой Н.К., Портера М., Санто Б., Стрижкова С.Н., Твисса Б., Чикишевой Н.М. и других. В своих трудах данные авторы рассматривают проблему исследования в виде процесса, состоящего из ряда этапов. Наиболее полно и точно сформулировали особенности процесса разработки и реализации инновационной стратегии с учетом возможных изменений внешнего и внутреннего характера такие ученые, как Агафонов В.А., Анискин Ю.П., Аньшина В.М., Моисеева Н.К., Портер М. В своей работе мы будем придерживаться мнения Моисеевой Н.К. и Анискина Ю.П., которые выделяют следующие характерные особенности процесса формирования инновационной стратегии предприятия:

1. Процесс выработки стратегии не завершается каким-либо немедленным действием, так как он заканчивается установлением дерева целей, набором общих направлений действий, обеспечивающих развитие и укрепление позиций предприятия.
2. Сформулированная стратегия используется для разработки стратегических планов.
3. В процессе разработки стратегии из-за неполной информации об альтернативах нельзя предвидеть все возможности, которые выявляются при составлении проекта конкретных мероприятий.
4. Появление альтернатив в процессе поиска решений может поставить под сомнение обоснованность первоначального стратегического выбора и вызвать необходимость корректировки принятой стратегии.
5. Ориентиры (показатели, характеристики, цели) и стратегии находятся во взаимосвязи, так как стратегия, оправданная при одном наборе ориентиров, не будет таковой, если ориентиры предприятия меняются. [1]

Формирование инновационной стратегии строительного предприятия имеет ряд особенностей. На наш взгляд, она должна поддерживать и повышать конкурентный статус осуществляемых предприятием строительно-монтажных работ, оказываемых сопутствующих услуг, выполняемых технологических строительных процессов, выпускаемой строительной продукции. Разработка, внедрение и реализация инновационной стратегии является главным элементом инновационного развития строительного предприятия. Вместе с тем, инновационное развитие предприятия представляет собой не только инновационный процесс, но и развитие системы факторов и условий внутренней и внешней среды, необходимых для его осуществления.

Степень готовности к реализации определенной инновационной стратегии во многом зависит от наличия и качества ресурсов, которые характеризуют инновационный потенциал предприятия. В настоящее время существуют различные подходы к оценке инновационного потенциала, основными из которых являются: бальный, экспертный, факторный, рейтинговый, сравнительный, экономико-математический и др. Форма диагностики потенциала может зависеть от разных факторов. [2]

Как правило, применяются следующие основные методы оценки потенциала:

- комплексное исследование (одновременный анализ всех показателей оценки инновационного потенциала). Сторонники Гиренко-Коцуба О.А., Киселев Ю.В., Косолапов О.В., Соколова С.А. и др.;
- поэлементное исследование (анализ каждой составляющей инновационного потенциала, которые в совокупности определяют способность предприятия разрабатывать инновационную стратегию). Сторонники Л.В.Агапова, Н.В. Бирюкова, Е.В. Дрейке, А.Н. Цветков, А.А. Трифилова и др.

Методический подход авторов к оценке инновационного потенциала строительного предприятия предполагает поэлементное исследование составляющих инновационного потенциала с использованием экономико-математических методов и методов экспертного анализа, что приводит к комплексной оценке текущего уровня инновационного потенциала предприятия на основе интегральной оценки таких элементов, как потенциал производственных ресурсов и потенциал кадровых ресурсов. Данную оценку предлагается осуществлять на основе разработанной нами двухфакторной модели, которая представлена на рисунке 1.

Как следует из рисунка 1, возможны следующие **уровни состояния потенциалом кадровых ресурсов предприятия**, определяемые интегральным показателем оценки I_K :

- 1) активная инновационная позиция характеризуется таким состоянием потенциала кадровых ресурсов, при которой работники-инноваторы предлагают и отстаивают собственные идеи, причем могут идти на конфликт, чтобы протолкнуть их ($0,75 < I_K < 1$);
- 2) инновационная позиция сторонника характеризуется таким состоянием потенциала кадровых ресурсов, при которой работники очень быстро воспринимают новое, когда убеждаются в его важности ($0,5 \leq I_K < 0,75$);
- 3) скептическая инновационная позиция характерна для такого состояния потенциала кадровых ресурсов, при котором работники организации ищут в нововведениях, прежде всего негативные последствия. Однако они, как правило, не предпринимают никаких практических шагов, чтобы помешать им ($0,25 \leq I_K < 0,5$);
- 4) отвергающая инновационная позиция характерна для такого состояния потенциала кадровых ресурсов, при котором работники оказывают сопротивление всему новому. У них доминирует традиционализм при восприятии нововведений. Они могут воспринимать новое только тогда, когда оно становится традиционным ($0 < I_K < 0,25$).

А также следующие **уровни состояния потенциала производственных ресурсов предприятия**, определяемые интегральным показателем оценки (I_P):

- 1) высокий уровень потенциала производственных ресурсов говорит о том, что осуществляемая предприятием деятельность по инновационному

управлению производством высокоэффективна, а само предприятие может рассматриваться как лидер в области производства и реализации инноваций ($0,75 < I_p < 1$);

2) уровень потенциала производственных ресурсов выше среднего говорит о том, что осуществляемая предприятием деятельность по инновационному управлению производством в целом достаточно эффективна и при этом имеются возможности для ее дальнейшего улучшения ($0,5 \leq I_p < 0,75$);

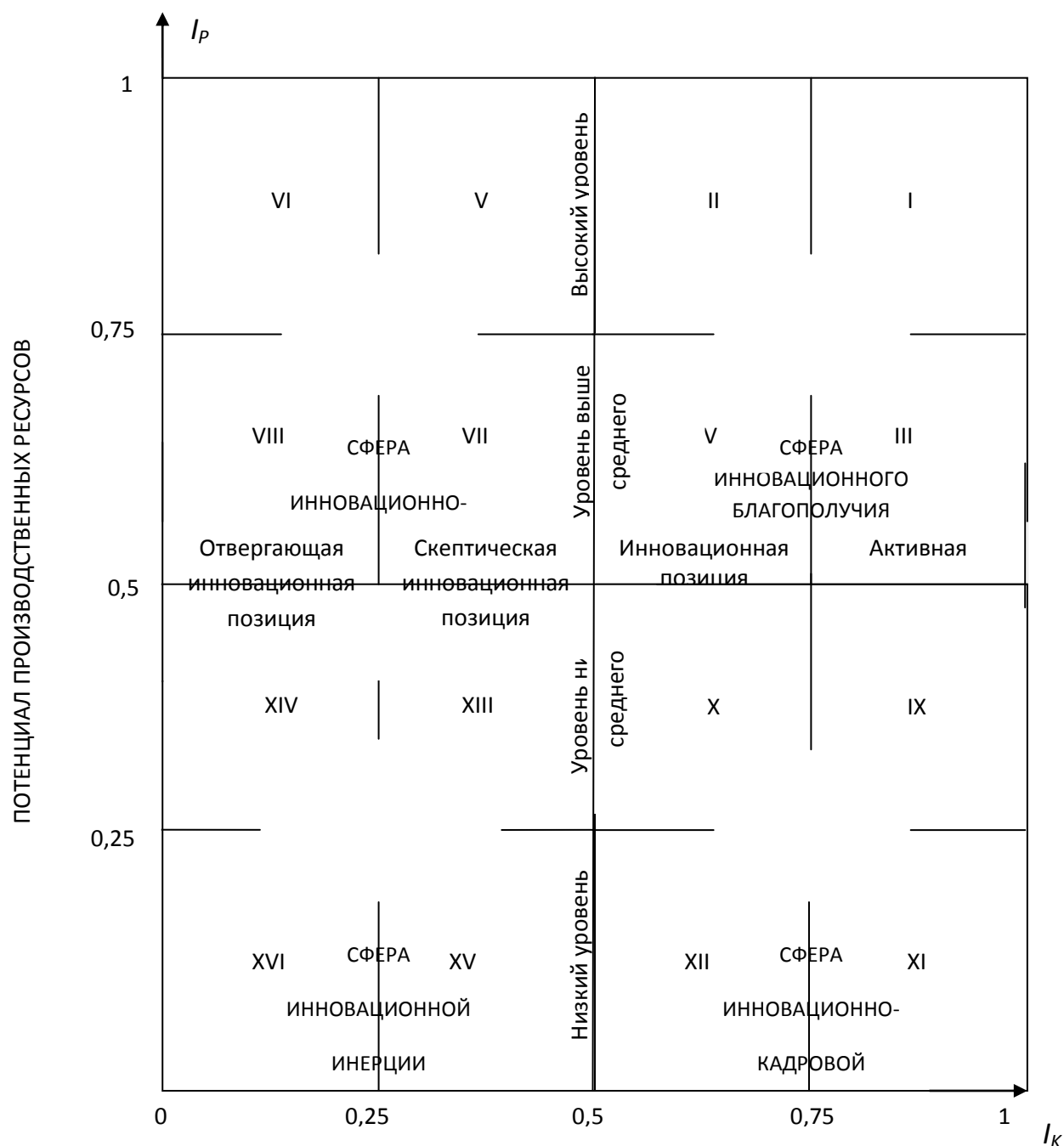


Рис. 1. Двухфакторная модель комплексной оценки текущего уровня инновационного потенциала строительного предприятия (в авторском представлении)

3) уровень потенциала производственных ресурсов ниже среднего говорит о том, что осуществляемая предприятием деятельность по инновационному управлению производством в целом удовлетворительна, но требует дальнейшего развития и совершенствования ($0,25 \leq I_p < 0,5$)

4) низкий уровень потенциала производственных ресурсов говорит о том, что осуществляемая предприятием деятельность по инновационному управлению производством в целом не эффективна ($0 \leq I_p < 0,25$).

Каждая из 4-х областей матрицы соответствует определенному уровню инновационной деятельности предприятия или его бездействию (инерции):

1) **сфера инновационного благополучия** свидетельствует о высоком уровне инновационного потенциала и характеризует строительные предприятия, активно ведущие инновационную деятельность. Соответствие уровня потенциала производственных и кадровых ресурсов способствует положительному результату от инновационной деятельности;

2) **сфера инновационно-кадровой инерции** свидетельствует о низком уровне потенциала кадровых ресурсов и высоком уровне потенциала производственных ресурсов и характеризует предприятия, ведущие инновационную деятельность, но получающие сопротивление со стороны персонала. Несоответствие низкого уровня потенциала кадровых ресурсов и высокого уровня потенциала производственных ресурсов говорит о готовности к инновационной деятельности со стороны производства и абсолютной неготовности к инновационной деятельности со стороны персонала;

3) **сфера инновационно-производственной инерции** свидетельствует о низком уровне потенциала производственных ресурсов и высоком уровне потенциала кадровых ресурсов и неэффективности инновационной деятельности предприятия. Такое несоответствие говорит о неготовности со стороны производства к инновационной деятельности, но о положительной инновационной позиции со стороны персонала;

4) **сфера инновационной инерции** свидетельствует о невысоком уровне и потенциала производственных, и потенциала кадровых ресурсов. Такое положение свидетельствует о слабой готовности предприятия вести инновационную деятельность.

Данная модель позволяет оценить возможность строительного предприятия осуществлять эффективную инновационную стратегию в зависимости от текущего состояния инновационного потенциала, которое предлагается оценивать с помощью показателей интегральной оценки потенциала производственных ресурсов и потенциала кадровых ресурсов, соответственно — I_p и I_k (табл. 1).

Таблица 1 - Значение интегральных показателей составляющих инновационного потенциала строительного предприятия

Область двухфакторной модели	Значение показателей I_P и I_K	№ квадрата области	Значение показателей I_P и I_K
Сфера инновационного благополучия	$\begin{cases} 0,5 \leq I_K < 1 \\ 0,5 \leq I_P < 1 \end{cases}$	I	$0,75 \leq I_K < 1$ $0,75 \leq I_P < 1$
		II	$0,5 \leq I_K < 0,75$ $0,75 \leq I_P < 1$
		III	$0,75 \leq I_K < 1$ $0,5 \leq I_P < 0,75$
		IV	$0,5 \leq I_K < 0,75$ $0,5 \leq I_P < 0,75$
Сфера инновационно-кадровой инерции	$\begin{cases} 0 \leq I_K < 0,5 \\ 0,5 \leq I_P < 1 \end{cases}$	V	$0,25 \leq I_K < 0,5$ $0,75 \leq I_P < 1$
		VI	$0 \leq I_K < 0,25$ $0,75 \leq I_P < 1$
		VII	$0,25 \leq I_K < 0,5$ $0,5 \leq I_P < 0,75$
		XIII	$0 \leq I_K < 0,25$ $0,5 \leq I_P < 0,75$
Сфера инновационно-производственной инерции	$\begin{cases} 0,5 \leq I_K < 1 \\ 0 \leq I_P < 0,5 \end{cases}$	IX	$0,75 \leq I_K < 1$ $0,25 \leq I_P < 0,5$
		X	$0,5 \leq I_K < 0,75$ $0,25 \leq I_P < 0,5$
		XI	$0,75 \leq I_K < 1$ $0 \leq I_P < 0,25$
		XII	$0,5 \leq I_K < 0,75$ $0 \leq I_P < 0,25$
Сфера инновационной инерции	$\begin{cases} 0 \leq I_K < 0,5 \\ 0 \leq I_P < 0,5 \end{cases}$	XIII	$0,25 \leq I_K < 0,5$ $0,25 \leq I_P < 0,5$
		XIV	$0 \leq I_K < 0,25$ $0,25 \leq I_P < 0,5$
		XV	$0,25 \leq I_K < 0,5$ $0 \leq I_P < 0,25$
		XVI	$0 \leq I_K < 0,25$ $0 \leq I_P < 0,25$

При этом мы выделяем следующие уровни инновационного потенциала строительного предприятия, определяющие его возможность осуществлять ту или иную инновационную стратегию (табл. 2):

Таблица 2 - Уровни инновационного потенциала строительного предприятия

Уровень инновационного потенциала предприятия	Квадраты двухфакторной модели
Высокий уровень	I, II, III
Средний уровень	IV, V, VII, IX, X, XIII
Низкий уровень	VI, VIII, XIV, XVI, XV, XII, XI

1) *высокий уровень инновационного потенциала строительного предприятия* говорит о том, что осуществляемая предприятием деятельность по инновационному развитию высокоэффективна, а сама организация может рассматриваться как лидер в области инновационного менеджмента. Соответствуют следующие квадраты двухфакторной модели — I, II, III;

2) *средний уровень инновационного потенциала строительного предприятия* говорит о том, что осуществляемая предприятием деятельность по инновационному управлению в целом удовлетворительна, но требует дальнейшего развития и совершенствования. Соответствуют следующие квадраты двухфакторной модели — IV, V, VII, IX, X, XIII;

3) *низкий уровень инновационного потенциала строительного предприятия* говорит о том, что осуществляемая предприятием деятельность по инновационному управлению в целом неэффективна. Соответствуют следующие квадраты двухфакторной модели - VI, VIII, XIV, XVI, XV, XII, XI.

С целью формирования *интегрального показателя оценки потенциала производственных ресурсов строительного предприятия* введем следующие обозначения:

I_P — интегральная оценка потенциала производственных ресурсов строительного предприятия;

P_i — комплексная оценка каждой группы составляющих потенциала производственных ресурсов;

$J=\overline{1,4}$ — четыре группы составляющих потенциала производственных ресурсов;

$i = \overline{1, n_j}$ — общее количество рассматриваемых показателей потенциала производственных ресурсов;

λ_j — коэффициент весомости каждой группы составляющих потенциала производственных ресурсов ($\sum_{j=1}^4 \lambda_j = 1$);

w_{ji} — коэффициент весомости i -го критерия оценки j -й группы составляющих потенциала производственных ресурсов ($\sum_{i=1}^{n_j} w_{ji} = 1$);

K'_{ji} — нормализованный показатель i -го критерия оценки потенциала производственных ресурсов строительного предприятия.

Интегральный показатель оценки потенциала производственных ресурсов строительного предприятия имеет функциональную зависимость от четырех составляющих (в авторском представлении):

$$I_P = f(P_{\Pi}, P_{MT}, P_{\Phi}, P_O), \quad (1)$$

где P_{Π} — производственная составляющая;

P_{MT} — материально-техническая составляющая;

P_{Φ} — финансовая составляющая;

P_O — организационная составляющая.

Для определения интегрального показателя оценки потенциала производственных ресурсов строительного предприятия для каждой его группы составляющих необходимо ввести коэффициенты весомости, определяемые экспертным путем сформированной группой квалифицированных специалистов. Тогда в общем виде формула интегрального показателя потенциала производственных ресурсов будет иметь вид:

$$I_P = \sum_{j=1}^4 P_j \cdot \lambda_j \quad (2)$$

При этом комплексная оценка каждой из составляющих интегрального показателя определяется также через коэффициенты весомости каждого из входящих в его состав показателей, которые могут быть представлены в матричном виде:

$$K'_{ji} = \begin{pmatrix} K'_{11} & K'_{12} & K'_{13} & K'_{1n_1} \\ K'_{21} & K'_{22} & K'_{23} & K'_{2n_2} \\ K'_{31} & K'_{32} & K'_{33} & K'_{3n_3} \\ K'_{41} & K'_{42} & K'_{43} & K'_{4n_4} \end{pmatrix} \quad (3)$$

$$w_{ij} = \begin{pmatrix} w_{11} & w_{12} & w_{13} & w_{1n_1} \\ w_{21} & w_{22} & w_{23} & w_{2n_2} \\ w_{31} & w_{32} & w_{33} & w_{3n_3} \\ w_{41} & w_{42} & w_{43} & w_{4n_4} \end{pmatrix} \quad (4)$$

Тогда комплексная оценка каждой группы составляющих потенциала производственных ресурсов предприятия будет рассчитываться по формуле:

$$P_j = \sum_{i=1}^{n_j} K'_{ij} \cdot w_{ji} \quad (5)$$

Таким образом, интегральный показатель оценки потенциала производственных ресурсов строительного предприятия вычисляется по формуле:

$$I_P = \sum_{j=1}^4 (\sum_{i=1}^{n_j} K'_{ij} \cdot w_{ji}) \cdot \lambda_j \quad (6)$$

С целью формирования **интегрального показателя оценки потенциала кадровых ресурсов строительного предприятия** введем следующие обозначения:

I_K — интегральная оценка потенциала кадровых ресурсов строительного предприятия;

K_I — комплексная оценка каждой группы составляющих потенциала кадровых ресурсов;

$l = \overline{1,4}$ — четыре группы составляющих потенциала кадровых ресурсов предприятия;

$k = \overline{1, m_l}$ — общее количество рассматриваемых показателей потенциала кадровых ресурсов;

K'_{lk} — нормализованный показатель k -го критерия оценки потенциала кадровых ресурсов;

ρ_l — коэффициент весомости каждой группы составляющих потенциала кадровых ресурсов ($\sum_{l=1}^4 \rho_l = 1$);

α_{lk} — коэффициент весомости k -го критерия оценки 1-группы составляющих потенциала кадровых ресурсов ($\sum_{k=1}^{m_l} \alpha_{lk} = 1$);

Интегральный показатель оценки потенциала кадровых ресурсов строительного предприятия имеет функциональную зависимость от четырех составляющих (в авторском представлении):

$$I_K = f(K_O, K_{И}, K_C, K_B), \quad (7)$$

где K_O — уровень обеспеченности персоналом;

$K_{И}$ — уровень информативности персонала;

K_C — социально-психологическое состояние персонала;

K_B — использование фактора времени персоналом.

Для определения интегрального показателя оценки потенциала кадровых ресурсов строительного предприятия, для каждой его составляющей необходимо ввести коэффициенты весомости, определяемые экспертным путем сформированной группой квалифицированных специалистов. Тогда в общем виде формула интегрального показателя оценки потенциала кадровых ресурсов будет следующей:

$$I_K = \sum_{l=1}^4 K_l \cdot \rho_l \quad (8)$$

При этом комплексная оценка каждой из составляющих интегрального показателя определяется также через коэффициенты весомости каждого из входящих в его состав показателя, которые могут быть представлены в матричном виде:

$$K'_{lk} = \begin{pmatrix} K'_{11} & K'_{12} & K'_{13} & K'_{1l_1} \\ K'_{21} & K'_{22} & K'_{23} & K'_{2l_2} \\ K'_{31} & K'_{32} & K'_{33} & K'_{3l_3} \\ K'_{41} & K'_{42} & K'_{43} & K'_{4l_4} \end{pmatrix} \quad (9)$$

$$\alpha_{lk} = \begin{pmatrix} \alpha_{11} & \alpha_{12} & \alpha_{13} & \alpha_{1l_1} \\ \alpha_{21} & \alpha_{22} & \alpha_{23} & \alpha_{2l_2} \\ \alpha_{31} & \alpha_{32} & \alpha_{33} & \alpha_{3l_3} \\ \alpha_{41} & \alpha_{42} & \alpha_{43} & \alpha_{4l_4} \end{pmatrix} \quad (10)$$

Тогда комплексная оценка каждой группы составляющих потенциала кадровых ресурсов предприятия будет рассчитываться по формуле:

$$K_l = \sum_{k=1}^{m_l} K'_{lk} \cdot \alpha_{lk} \quad (11)$$

Таким образом, интегральный показатель оценки потенциала кадровых ресурсов строительного предприятия определяется по формуле:

$$I_K = \sum_{l=1}^4 (\sum_{k=1}^{m_l} K'_{lk} \cdot \alpha_{lk}) \cdot \rho_l \quad (12)$$

Особенностью предлагаемой методики является возможность не только количественной оценки инновационного потенциала в целом, но и поэлементная диагностика его составляющих, а именно потенциала производственных ресурсов и потенциала кадровых ресурсов, что позволяет определить за счет каких факторов предприятие развивается более результативно, а какие факторы тормозят инновационное развитие предприятия (производственные ресурсы) или оказывают ему сопротивление (кадровые ресурсы). Основными достоинствами разработанной методики комплексной оценки текущего уровня инновационного потенциала строительного предприятия являются:

- поэлементное исследование составляющих инновационного потенциала предприятия;
- сравнительная простота расчетов;
- возможность количественной оценки каждой составляющей инновационного потенциала;
- возможность использования показателей разной размерности;
- возможность определения комплексной оценки текущего уровня инновационного потенциала.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ:

1. Соколова С.А. Стратегическое управление инновационным развитием предприятий стройиндустрии: Дис.канд.экон.наук. - Волгоград, 2010. - 177 с.
2. Формирование инновационной стратегии строительного предприятия Чикишева Н.М. В сборнике: Актуальные проблемы архитектуры, строительства, экологии и энергосбережения в условиях Западной Сибири сборник материалов международной научно-практической конференции : в 2 т.. Тюменский государственный архитектурно-строительный университет. Тюмень, 2015. С. 107-111.
3. Инновационная стратегия как объект инновационной деятельности Чикишева Н.М., Симонова Л.М. В книге: ЭКОНОМИКА, ЭКОЛОГИЯ И ОБЩЕСТВО РОССИИ В 21-м СТОЛЕТИИ Сборник научных трудов 17-й Международной научно-практической

конференции. Ответственный за выпуск В.Р. Огороков. Санкт-Петербург, 2015. С. 295-302.

4. Стратегический менеджмент в инвестиционно-строительной сфере России и Тюменской области Чикишева Н.М. учебное пособие / Н. М. Чикишева, А. В. Воронин, А. В. Чикишев ; М-во образования и науки Российской Федерации, Гос. образовательное учреждение высш. проф. образования "Тюменский гос. архитектурно-строит. ун-т". Санкт-Петербург, 2011. (2-е изд.)

5. Методы оценки стратегического потенциала организации Чикишева Н.М., Филатов А.Е. В сборнике: Актуальные проблемы строительства, экологии и энергосбережения в условиях Западной Сибири сборник материалов международной научно-практической конференции в трех томах. Редакционная коллегия: М.Н Чекардовский, Л.Н. Скипин, В.В. Воронцов, А.Е. Сбитнев. Тюмень, 2014. С. 192-197.

УДК 336:338

А.И. Александрова

НАЛОГОВЫЙ КОНТРОЛЛИНГ, КАК ИНСТРУМЕНТАРИЙ ИННОВАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКИ

*Санкт-Петербург, Санкт-Петербургский политехнический
университет Петра Великого, Институт промышленного менеджмента,
экономики и торговли,*

Мировая рыночная экономика претерпела в последнее время существенные глобальные изменения. Зависимость состояния и развития экономики от состояния финансового рынка, превращение информации, знаний, интеллектуальной собственности в инновации, капитал и фактор экономического роста позволяют сделать вывод о трансформации современной экономики в финансовую рыночную экономику инновационного типа.

Превращение современной экономики в инновационную экономику обусловлено изменением структуры капитала в пользу интеллектуального капитала и структуры инвестиций в сторону технологических, нематериальных, социальных, управленческих и других интеллектуальных инноваций.

В настоящее время в стратегическом плане только интеллектуальный капитал, формируемый в результате инвестиций в технологические и другие интеллектуальные инновации (знания, нематериальные активы, управленческие системы и т.д.), создает долгосрочные конкурентные преимущества компаниям, позволяет получить им экономическую прибыль (сверхприбыль) и на этой основе прирастить стоимость (подлинную стоимость) компании. Материальный и традиционный финансовый капитал, не являющиеся носителями инноваций, стали играть второстепенную роль в стратегии экономического роста крупных компаний (в их стратегических возможностях). В большинстве ведущих

компаний доля интеллектуального (с элементами социального) капитала и инвестиций в инновации составляет в последние два десятилетия не менее 80% в общей структуре инвестированного капитала.

Таким образом, всё вышесказанное свидетельствует о том, что современная экономика трансформировалась не просто в финансовую, а в финансовую инновационную экономику (в менее развитых странах она принимает форму переходной к инновационной экономики).

Управление налоговыми потоками компании в современной рыночной экономике должно строиться в форме налогового контроллинга, который, с одной стороны, является частью общей системы финансового контроллинга компании, с другой стороны, сохраняет свою относительную обособленность, самостоятельность в ее составе. Поэтому налоговый контроллинг одновременно имеет и общие с финансовым контроллингом родовые признаки (сущность, функции, структуру, цель, задачи) и специфические формы, методы и инструменты, присущие только налоговому контроллингу. Налоговый контроллинг представляет собой относительно самостоятельную разновидность финансового контроллинга компании, не-посредственно связанного с системой управления корпоративными финансами. Нет единого подхода уже в толковании самого термина «контроллинг», хотя точки зрения зарубежных и отечественных специалистов сходятся во мнении о том, что понятия контроллинга и контроля не являются синонимами, они существенно различаются между собой как целое (контроллинг) и его часть (контроль). Английский глагол «to control» имеет несколько значений при переводе на русский язык: «контролировать», «управлять», «регулировать», т.е. его можно трактовать по-разному, как широко - «управлять», так и узко - «контролировать», «учитывать». Не надо забывать, что непосредственно термин «контроллинг» (controlling) попал в бизнес из немецкой среды в отличие от управленческого учета, который имеет англоязычное происхождение - «management accounting». Именно в немецких компаниях службы контроллинга выполняют самые разнообразные управленческие функции, а сам контроллинг трактуется широко - как управление. В англо-немецком словаре термин «контроллер» («controller») также трактуется широко. На контроллера возлагается обязанность выполнения не только функции управленческого учета, но и функции бюджетирования и сравнения, анализа отклонения от плана [1].

Наиболее распространенным в настоящее время в среде экспертов и контроллеров (с небольшими изменениями в частностях) является определение искомого понятия, данное некоммерческим партнёрством «Объединение контроллеров»: контроллинг - это ориентированная на достижение целей интегрированная система информационно - аналитической и методической поддержки руководителей в процессе планирования, анализа и принятия управленческих решений по всем функциональным сферам деятельности предприятия [2].

Контроллинг в любом его виде оперирует в первую очередь денежными параметрами, денежной оценкой хозяйственных ресурсов и непосредственно денежными, т.е. финансовыми, ресурсами. Он имеет отношение и к стратегической, и к оперативной работе, а также к операционной, инвестиционной деятельности и деятельности компании на финансовом рынке (деятельности по финансированию) [3]. Кроме того, основными целями любой коммерческой организации и управления ее деятельностью являются получение прибыли и приращение стоимости компании, которые являются финансовыми показателями. Поэтому цель контроллинга коммерческой организации и его сущность как концепции и системы управления компанией также являются финансовыми, а значит, и сам контроллинг принимает финансовую форму, т.е. к нему применим термин «финансовый контроллинг».

Как разновидность финансового контроллинга, налоговый контроллинг должен быть настроен на достижение общих стратегических и оперативных целей и задач управления корпоративными финансами и компании в целом. В стратегическом плане налоговый контроллинг и его структурные элементы должны быть направлены на приращение подлинной стоимости капитала компании путем создания положительных потоков налоговой прибыли и экономической налоговой прибыли.

Как относительно самостоятельная, особая и инновационная область финансового управления, налоговый контроллинг представляет собой многофункциональную координирующую, сигнальную и модераторскую систему (форму) управления налоговыми потоками компании. Эта система интегрирует в единый управленческий комплекс следующие компоненты, функциональные блоки и их элементы: концепцию, методологическую, методическую и инструментальную базу обеспечения реализации всех функций управления налогами, информационно - сервисное обеспечение (управленческие налоговые учет, отчетность, анализ) и налоговый менеджмент (налоговое планирование и бюджетирование, координацию, мотивацию и контроль исполнения налоговых планов и бюджетов). Все названные компоненты, функциональные блоки и элементы системы налогового контроллинга должны быть настроены на достижение ее цели - создание положительных потоков налоговой прибыли и экономической налоговой прибыли, что будет составлять налоговый вклад в общее приращение подлинной стоимости компании.

Налоговый менеджмент, как один из функциональных блоков системы налогового контроллинга, на котором, в конечном счете, и лежит обязанность принятия и ответственность за налоговые решения. Налоговый менеджмент представляет собой систему управления налоговыми потоками компании на основе принятия и реализации эффективных решений в процессе планирования, бюджетирования, исполнения налоговых планов и бюджетов, координации и контроля налоговых расходов и налоговых доходов компании с целью получения

налоговой прибыли (экономической налоговой прибыли) путем минимизации налоговых платежей и оптимизации налоговых потоков с учетом налоговых рисков. Налоговый менеджмент имеет свои цель и задачи, согласованные с целью и задачами налогового контроллинга, а также особые объекты, формы и методы [4].

В состав налоговых расходов, кроме традиционных налогов и сборов, установленных Налоговым кодексом РФ, входят также расходы по уплате других обязательных (фискальных) платежей (штрафов, пени за налоговые и иные фискальные правонарушения, обязательные платежи в бюджетную систему в виде страховых взносов, таможенных пошлин и т.д.), установленных специальными законодательными актами.

Налоговая прибыль представляет собой положительный результат управления налоговыми потоками компании и цель налогового менеджмента и определяется, как положительная разница между суммарной величиной налоговых доходов (экономии на налоговых и фискальных платежах) и суммарными управленческими налоговыми расходами, исчисленными по статьям затрат и центрам затрат.

Налоговые риски как объект налогового менеджмента, разделяются на три группы: 1) риски изменения не в пользу плательщика налогового (фискального) законодательства и условий рыночной среды; 2) риски применения штрафных налоговых (фискальных) санкций за сознательное и (или) несознательное нарушение налогового (фискального) законодательства; 3) риски неполучения или недополучения налоговой прибыли (экономической налоговой прибыли) в результате неэффективного вложения и использования средств в организацию налогового менеджмента и его информационно-сервисного обеспечения. Наибольшую угрозу с точки зрения последствий (потерь доходов) несут в себе риски применения штрафных налоговых (фискальных) санкций, поэтому любое налоговое и фискальное решение должно приниматься с учетом оценки уровня таких рисков. Надо иметь в виду, что налоговый менеджмент не имеет никакого отношения к налоговым (фискальным) нарушениям криминального характера, то есть к налоговым преступлениям [5].

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ:

1. Концепция контроллинга: Управленческий учет. Система отчетности. Бюджетирование // Horvarth & Partners; пер. с нем. М: Альпина Паблишерз, 2009. С. 9.
2. Электронный ресурс: URL: www.controlling.ru. Режим доступа 10.03.2016
3. Контроллинг как координирующий инструмент управления бизнес-процессами // Королева Л.А., Александрова А.И./Известия Санкт-Петербургского государственного электротехнического университета «ЛЭТИ». Номер: 12 Год: 2007 Страницы: 86-89. Издательство: Санкт-Петербургский государственный электротехнический университет "ЛЭТИ" им. В.И. Ульянова (Ленина) (Санкт-Петербург)
4. Налоговый контроллинг: учебник / С.В. Барулин, Е.В. Барулина. - М. : РУСАЙНС, 2016. - 168 с.
5. Методы обеспечения экономической безопасности организации путем минимизации налоговых рисков // Александрова А.И. /автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата экономических наук / Санкт-Петербургский университет МВД Российской Федерации. Санкт-Петербург, 2003

УПРАВЛЕНИЕ ЗНАНИЯМИ В РОССИЙСКИХ КОМПАНИЯХ: ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ

*Санкт-Петербург, Санкт-Петербургский политехнический университет
Петра Великого, Институт промышленного менеджмента, экономики и
торговли, Международная высшая школа управления*

Современную экономику невозможно представить без особого подхода к знаниям, формирующимся и впоследствии применяющимся в различных отраслях народного хозяйства. В зависимости от размеров предприятия, управление знаниями может быть представлено эффективной многоуровневой системой, а может отсутствовать вовсе. Кроме того, немаловажными факторами, влияющими на использование управления знаниями, выступают специфика деятельности компании, заинтересованность и опытность руководства, финансовое состояние, форма собственности, кадровый состав предприятия и отраслевая принадлежность.

Некоторое представление об используемых отечественными компаниями инструментах управления знаниями дает опрос, в котором приняли участие эксперты 20 московских организаций из сферы энергетики, производства и оптовых продаж с численностью персонала от 200 до 20 тысяч сотрудников. Результаты опроса показывают, что наиболее распространенными инструментами управления знаниями являются корпоративные порталы и базы знаний, внутренние консультанты и наставники, а также системы дистанционного обучения (табл. 1). Наименьшую популярность пока получили практические сообщества и центры компетенций на базе лучших структурных подразделений.

Среди зарубежных организаций опрошенные эксперты считают образцами эффективного управления знаниями Apple, Shell, Google, Boeing, Lufthansa, Национальный банк Швейцарии, а также американскую армию. Среди российских компаний были названы ЮКОС, Северсталь, Газпром и РОСНАНО. Несмотря на то, что управление знаниями еще не стало общепринятым направлением деятельности в российских компаниях, в целом за последние несколько лет можно отметить тенденцию к отказу от стратегии кодификации знаний в пользу персонализации или к попыткам совмещения элементов обеих стратегий.

Об этом свидетельствуют и результаты приведенного опроса: респонденты практически из всех опрошенных организаций отметили использование таких инструментов обмена неявными знаниями, как

семинары и тренинги, совещания и конференции, направленные на анализ совместного опыта, выявление и решение организационных проблем.

Таблица 1 - Используемые в российских компаниях инструменты управления знаниями

Инструменты управления знаниями	% компаний
Новостной портал	95,2
Внутренние консультанты / тренеры (участие опытных сотрудников в обучающих мероприятиях в дополнение к своим основным производственным обязанностям)	81
Библиотека, база знаний в Интернете	71,4
Внутрикорпоративные форумы, блоги	71,4
Система наставничества	71,4
Система дистанционного обучения (медиакурсы, вебинары и т.п.)	57,1
Модели профессиональных компетенций	47,6
Электронная поддержка работы проектных групп	38,1
Система экспертной поддержки (возможность получить от экспертов оперативную помощь при решении производственных задач)	38,1
Система отбора и поддержки инновационных идей, рационализаторских предложений	33,3
Технологии извлечения знаний из экспертов (интервью, фокус-группы и т.д.)	28,6
Профессиональные/практические сообщества	28,6
Wiki (представление знаний в виде статей, совместно редактируемых экспертным сообществом)	9,5
Корпоративные «желтые страницы» (обеспечение доступа сотрудников к информации о профессиональном опыте друг друга)	9,5
Центры компетенций (на базе лучших структурных подразделений)	9,5

Таблица 2 - Используемые в российских компаниях инструменты обмена неявными знаниями

Инструменты обмена неявными знаниями	% компаний
Обмен опытом в рамках семинаров и тренингов	90,5%
Совещания по анализу совместного опыта (в рамках проекта или подразделения)	71,4%
Конференции и совещания, направленные на выявление и решение общеорганизационных проблем	57,1%
Инновационные конкурсы, ярмарки идей	38,1%
Профессиональные / технические конференции	33,3%
Дни знаний	9,5%
Завтраки/обеда знаний (одночасовой обед или чаепитие, сопровождающиеся короткими рассказами о «трудных случаях», рассказами о новых идеях и методах работы)	9,5%
Кейс-клубы, регулярные встречи для анализа трудных случаев из практики	9,5%
Сторителлинг (рассказ историй из личного опыта)	9,5%
Дни подразделений (круглые столы, экскурсии и презентации об опыте конкретного подразделения)	4,8%

Как видно из табл. 2, обмен неявными знаниями «встраивается» в традиционные формы корпоративного обучения и коллективной выработки управленческих решений. Специальные технологии анализа опыта и обмена знаниями пока не получили в России широкого распространения. Частично это связано с отсутствием информации у руководителей о существующих техниках и приемах в данной области, однако более существенным и труднопреодолимым барьером является характерная для российских организаций недооценка значимости совместного опыта, привычка обращаться к его анализу лишь после серьезного провала, чрезвычайной ситуации или при наличии внешней угрозы.

Управление знаниями в мировой практике и, теперь уже, в нашей стране признается одной из приоритетных сфер деятельности организации, способной многократно повысить эффективность и свидетельствует о серьезном стратегическом повороте большинства успешных предприятий в сторону усиления внимания к человеческому фактору в своей деятельности. Реальная практика призывает, что умение организовать работу – это искусство достижения выдающихся результатов с помощью своих сотрудников.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ:

1. Вильгельм Е. В. Современные тенденции в управлении знаниями на российских предприятиях энергетики <http://sisupr.mrsu.ru/2013-4/PDF/vilgelm.pdf>
2. Маслов А.В. Управление знаниями в организации//Международный журнал прикладных и фундаментальных исследований//№ 6-3. 2015
3. Нестик Т. А. Модели управления знаниями в российских организациях: социально-психологический анализ// Современные технологии управления. ISSN 2226-9339. —№1 (37). Номер статьи: 3705. Дата публикации: 2014-01-08 . Режим доступа: <http://sovman.ru/article/3705/>.

УДК 338.487

А.Н. Макарова, Е.А. Панова

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ТУРИСТИЧЕСКОЙ ОТРАСЛИ РОССИИ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

*Санкт-Петербург, Санкт-Петербургский политехнический университет
Петра Великого, Институт промышленного менеджмента, экономики и
торговли, Международная высшая школа управления*

Туристическая сфера претерпевает большие изменения в текущем 2016 году. Так, дискуссии о летнем отдыхе являются самыми обсуждаемыми в преддверии курортного сезона. Россияне обеспокоены главным вопросом: как изменится привычный отдых в этом году и чего

ждать от лета 2016? Геополитическая ситуация, сформировавшаяся на данный момент в мире не заставила долго ждать изменений. На смену непоколебимой классики жанра-Турции и Египту - приходят отведенные ранее на второй план курорты Краснодарского Края и Крым, а также ряд других живописных и интересных для туристов стран. Тем не менее, несмотря на сложившиеся изменения, прослеживается ряд положительных и отрицательных сторон грядущих изменений.

Актуальность данного вопроса заключается в том, что в сложившейся геополитической обстановке: закрытости Египта по соображениям безопасности, Турции – как страны проводящей негативную антироссийскую политику, Европы в целом – из-за проблем с мигрантами, Тайланда – слишком дорогого для жителей европейской части России из-за перелета, российские курорты черноморского побережья становятся практически единственной альтернативой для отдыха россиян «у моря».

Не секрет, что курорты Турции и Египта представляли самый благоприятный и самый желаемый бюджетный отдых для российских туристов (до скачка валют), прежде всего – для молодежи и семей с маленькими детьми. Однако основными причинами отказа значительной части россиян от отдыха за рубежом в настоящее время являются не столько экономические соображения (хотя с текущими курсами EUR/USD это весомо), сколько соображения безопасности.

С момента «открытия» границ страны, отдых в отелях Турции или Египта многие годы являлся предметом мечтаний почти любой среднестатистической российской семьи: ценовая политика курортов вполне была по силам большинству российских граждан. Но ряд событий, за которыми последовали отмены авиаперелетов, льготных виз и прочие проблемы, повлек за собой резкое и глобальное снижение показателей, характеризующих процентное соотношение россиян и в целом туристов других стран, отправляющихся на отдых в жаркий Египет и Турцию. Так, по данным Wall Street Journal от 21.03.2016, доходы Турции от туристической сферы уменьшились на 19% в феврале 2016 года относительно показателей 2015 года, но стоит заметить, что это лишь данные зимнего периода [1]. С летним периодом дела обстоят намного хуже: количество бронирований туров на лето 2016 в настоящее время снизилось на 40%, стоит учесть, что российская доля отказов составляет 100%, так как указом президента РФ подписан запрет полетов в Турцию. Сотни отелей и мини-гостиниц на турецких курортах выставлены на продажу. Этот фактор, несомненно, подводит экономику страны к критическому состоянию, так как известно, что Турция многие годы являлась лидером по посещаемости курортов за летний период.

Туристическая сфера Египта также претерпевает колоссальные изменения в отношении российских туристов. Долгое время Египет являлся безоговорочным лидером по числу россиян, выбирающих его

местом своего летнего отдыха. На данный момент по данным статистики Египет потерял 28% доходов от российских туристов.

Конкурентное же преимущество Крыма и курортов Краснодарского края – возможность совместить отдых на море с обширной культурно-познавательной программой. На Египет и Турцию это не распространяется, так как основной формат отдыха в этих странах представляет собой «стандартный набор»: отель, море, пляж, дискотека, шоппинг. Расширенная культурная программа, море и познавательные экскурсии наиболее возможны в классической Европе, например, в Испании.

Ввиду последних событий, на первый план выходит новая проблема черноморских курортов в черте России: цена на отдых. Понимая новоиспеченную значимость «местных» красот, владельцы отелей, кафе, ресторанов и различных развлекательных заведений на море значительно подняли цену для всех туристов. Не отстают и компании, занимающиеся авиаперевозкой пассажиров. Авиаперелет из центральной части России на Юг прилично ударит по карману россиянина со средним уровнем дохода.

Для наглядности рассмотрим цены на перелет в августе из различных городов сибирской части России в 2014 году, который, кстати, стал переломным моментом в вопросе присоединения Крыма (18.03.2014-дата присоединения). Стоит заметить, что и на тот 2014-ый уже заметна разница в ценах не в пользу российских курортов, учитывая, что в Турции в стоимость тура включен весь пакет с проживанием, питанием и перелетом (табл. 1). У российских туристов стали появляться альтернативные места для отдыха после того, как осенью 2014г. произошел экономический переворот и курсы доллара и евро резко повысились. Можно сделать вывод о том, что последний столбик цен Турции для россиян стал менее привлекательным, нежели ранее.

Таблица 1 - Стоимость авиабилетов (август 2014 г.)

Город вылета	Стоимость билета туда-обратно в Сочи (руб.)	Стоимость билета туда-обратно в Симферополь (руб.)	Стоимость турпакета в Турцию, перелет, все включено, 3* на 1 чел. (руб.)
Москва	от 12 тыс.	от 24 тыс.	от 12 тыс.5 ночей
Санкт-Петербург	от 16 тыс	от 28 тыс.	от 17 тыс. 6 ночей
Казань	от 13 тыс.	от 26 тыс.	от 16 тыс.6 ночей
Новосибирск	от 45 тыс. прямой, от 27 тыс. с пересадкой в Мск	от 47 тыс. - прямой; от 30 тыс. - с пересадкой в Мск	от 24 тыс. 6 ночей

Данные изменения естественно порождают самый главный и насущный вопрос: какие же курорты летом-2016 станут своеобразной «заменой» привычных жарких стран?

Естественно лавры первенства забирают к себе «родные» курорты Краснодарского края и Крыма - безумно красивые и живописные места Юга России. Инфраструктура находится на прогрессирующей стадии: строятся дороги, аэропорты, вокзалы и конечно, множество отелей и гостиниц. По словам министра курортов, туризма и олимпийского наследия Краснодарского края Евгения Куделя: «Кубань необходимо переориентировать на всесезонный отдых» [2]. И надо сказать, что такое предложение может получить «зеленый свет», так как помимо летнего периода и благоприятной климатической ситуации, курорты Краснодарского края славятся лечебницами и здравницами функционирующими круглый год.

Необходимо ознакомимся с ценами на перелет и на железнодорожные билеты в Сочи и Крым из разных городов России на предстоящий курортный сезон 2016, на конец июля туда-обратно (табл. 2). ЖД сообщение в Крым осуществляется по следующей схеме: пассажир доезжает до ст. Анапа или Краснодар (к примеру: от 3000 руб. из Москвы, от 7000 руб. из Новосибирска), а оттуда следует паром или автобус стоимостью от 400 рублей до станции назначения.

Таблица 2. Стоимость билетов в Крым и Сочи (туда/обратно) на предстоящий курортный сезон 2016 г. [3, 4]

Город	Крым	Сочи	
	Авиабилеты (руб.)	ЖД билеты (руб.)	Авиабилеты (руб.)
Санкт-Петербург	От 36 тыс.	От 8 тыс.	От 35 тыс.
Москва	От 30 тыс.	От 5,5 тыс.	От 24 тыс.
Казань	От 40 тыс.	От 7 тыс.	От 26 тыс.
Новосибирск	От 44 тыс.	От 12 тыс.	От 45 тыс.

Курорты Краснодарского Края и Крыма перспективны тем, что открывают возможности отдыха не только по предварительным броням и турпакетам, но и дают возможность туристам приехать «дикарями», как это называется в народе. То есть, к примеру, семья берет билеты на железнодорожное сообщение из своего города в Сочи, по приезду снимает жилье в частном секторе по приемлемой цене и в целом остается довольна отдыхом. Стоит отметить, что условия проживания в частных мини-гостиницах и гостевых домах весомо отличаются от отелей и премиум-гостиниц, но, если задуматься: основное, зачем приезжают отдыхающие это – море, солнце, пляж и различного вида экскурсии [5]. Для большинства отдыхающих со средним достатком качество жилья уходит на второй план, так как времени на отдыхе в номере хватает только на сон. У туристов, выбирающих бюджетные варианты отдыха, отсутствует

желание переплачивать за комфортабельное размещение и проживание в номерах гостиниц.

В целом, можно сделать вывод: курорты Краснодарского края и Крым готовы принять на себя роль «альтернативного места отдыха» российских туристов и обеспечить качественный и приятный отдых по относительно приемлемым ценам. Так, по данным РОССТАТА бронирование номеров в отелях в Сочи, Анапы и Геленджика увеличилось на 50% по сравнению с количеством забронированных мест на данный период в прошлом году [6]. Безусловно, это говорит о значительном повышении интереса россиян к «местным» красотам. Не стоит упускать из виду тот факт, что полного соответствия турецким и египетским отелям на российских курортах пока нет. Однако планируется масштабная работа в решении данного вопроса. Иными словами, отели и гостиницы будут совершенствоваться с каждым годом, стремясь стать достойным местом отдыха, как для россиян, так и для зарубежных гостей.

Похожая ситуация складывается с не так давно присоединенным Крымом: черноморское побережье с довольно неплохими вариантами летнего отдыха уже пользуется популярностью у туристов. При этом желание побывать на курортах, знакомых многим по детским воспоминаниям, дополнительно стимулируется горделивой мыслью о том, что «Крым наш».

«В настоящее время ведется подготовка к «высокому» летнему сезону 2016 года. Ключевой задачей является предоставление потребителям качественного конкурентоспособного турпродукта, приемлемого по цене. С этой целью планируется расширение линейки пакетных туров на основные туристические направления, построение чартерных программ, субсидирование перелетов туристических групп на курорты Черноморского побережья...», – рассказал руководитель Федерального агентства по туризму [7].

Кроме того, Крым и Краснодарский край ввиду сложившейся ситуации объединяются в так называемый «союз» для совместного решения вопросов предстоящего курортного сезона 2016 года, который, как я описала ранее, будет значительно отличаться от прошлых лет.

Подводя итог, стоит заметить, что на сегодняшний день наиболее популярными и готовыми к приему туристов в «высокий» летний сезон являются курорты Краснодарского края, Крыма и Севастополя, а также Северного Кавказа, Алтайского края, и Калининградской области.

В настоящее время прорабатывается вопрос привлечения дополнительного туристического потока за счет удлинения курортного сезона в регионах России. В связи с этим активно продвигаются другие (помимо пляжного) перспективные виды туризма. В частности, санаторно-курортное лечение, спортивный, культурно-познавательный, эко-, этно-, событийный и паломнический туризм.

Помимо увеличения отдыхающих в Крыму и Краснодарском крае, ожидается, что в этом году к «любимым» российским курортам добавится Абхазия, которая оказалась весьма популярной в 2015 году. «Страна души», что в переводе означает «Абхазия», также может похвастаться великолепными живописными районами с экзотическими растениями, высокой синевой неба и гор, и, естественно, бесподобной красотой побережья Черного моря.

Исходя из результатов исследования можно сделать вывод, что туристическая отрасль находится под непосредственным влиянием тех событий, которые происходят в мире, как экономических, так и политических. Туристическая сфера России нуждается в существенных изменениях и реорганизациях. Учет западного опыта может помочь достичь желаемых результатов.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ:

- 1) <http://ok-inform.ru/obshchestvo/tourism/57726-ozhidaniya-sezona-2016-kuda-poedut-rossiyane-vmesto-turtsii-i-egipta.html>
- 2) <http://seaportal.ru/novosti/64-na-kubani-hotyat-prodlit-kurortnyi-sezon/>
- 3) <https://www.onetwotrip.com/ru/>
- 4) <http://pass.rzd.ru/>
- 5) <http://www.ayda.ru/>
- 6) <http://www.gost.ru/wps/portal/>
- 7) <http://expert.ru/2016/03/3/zimnij-turizm-v-rossii-pokazal-rost/>

UDK 338

E.A. Dormeneva

INNOVATIVE ACTIVITY AS THE FACTOR OF COMPETITIVENESS OF THE ORGANIZATION

*Saint-Petersburg, SPBPU,
Institute of Industrial Management, Economics and Trade, IGMS*

In the late 20 early 21th century, many economies began to change due to globalization and reindustrialization. Competition between companies also has changed. Now it is becoming more global and its intensity increases and, accordingly, exacerbates the problem of internal and external competition. The basis of competition became innovations in all areas of business.

Now the majority of large companies invest in research and development in technology, marketing, advertising and so on. Thanks to this a company can get the leading of position on the market until there will be another more innovation-minded company. Innovations provide the strategic advantages for every company.

Companies which chose the way of innovation, develop more effective, they improve its economic performance and increase the competitiveness on the market, expand cooperation with foreign companies, thereby increase the role and image of the company both in the national economy and in the global market, also increasing investment, fiscal and export attractiveness of the whole industry.

Targeted implementation of innovative activity gives to the organization significant advantages compared to competitors and increases, ultimately, the profitability of its operations.

Formation of competitive advantages through innovations is possible through its implementation in new products and technologies, what, in turn, provides the enterprise the technological superiority over its competitors. But to have a competitive advantage is not the goal of the enterprise, it is important to correctly orient its activities and skill to follow the chosen strategy, which ultimately would lead to competitive success.

It should be noted that an important feature in the development and implementation of innovative projects is time, which is now the main criterion for assessing the competitiveness of enterprises.

Innovative and sustainable development of the company depends on how well it will be able to predict the threat of technological and functional replacement.

Technological replacement leads to the fact that there is no need in old, previously used, manufacturing method, because the new one is invented and, with a high probability, also will be used by a company's competitors.

Functional replacement - is the emergence of a new product instead of the old, i.e. the other product which will be used as the existing one, but at a higher level.

Therefore, for a successful innovation policy of the company it is necessary not only to have the needed material, scientific, technical, financial and human resources, but is also to know clearly the time slots of technological and functional replacement.

The understanding of time intervals will give the company the necessary advantage to anticipate the development of the industry to which it belongs, as well as the point in time for the beginning of new developments and implementations. At this stage of the development of innovative management, almost no one appreciates stages of an innovation project in time, what is extremely important to increase the competitiveness of the enterprise.

Thus the role of innovation in achieving competitiveness lies in the fact that they provide opportunities to companies to achieve the technological dominance of the market and to secure the victory in the competition. But keep in mind, that attracting investments in production, it is necessary to take into account, in which sectors of the economy they are directed to. So, the most benefit is obtained by economic entities which invest in technology, especially with the high rate of return. Traditionally, innovations are associated primarily

with the sphere of material production, however, innovations occur and are embodied in non-manufacturing sectors: in medicine, education and other industries which do not produce a tangible product.

Currently, one of the basic conditions of economic development of the country is recognized as the transition to the innovation economy. Constant updating of equipment and technologies makes the innovation process as the basic condition for production of competitive products, which helps to gain and keep the position of the enterprise in the market and increase productivity and efficiency of the enterprise.

REFERENCES:

1. Гамидов Г.С. Инновации и конкурентоспособность – главные факторы устойчивого развития промышленных предприятий / Г.С. Гамидов, А.Н. Тепсаев, Д.З. Гаджимурадова // Инновации. — 2009 — № 1(123). С. 85–91.
2. Голикова В. Влияние экспортной деятельности на технологические и управленческие инновации российских фирм / В.Голикова, К.Гончар, Б.Кузнецов // Российский журнал менеджмента. — 2012. — Том 10. — №1. С.3-28.
3. Гончар К. Инновационное поведение сверхкрупных компаний: ленивые монополии или агенты модернизации? // WP1/2009/02. – М.: Изд. дом Государственного университета – Высшей школы экономики, 2009. 48 с.
4. Купцов М. Инновации как основа конкурентоспособности предприятия // Современная конкуренция. — 2007 — № 5.
5. Шувалов В.Н. Влияние инновационной активности на повышение конкурентоспособности предприятия // Российское предпринимательство. — 2004. — № 10 (58). — с. 28-31.

УДК 338

Р.В. Лапин, О.Н. Адмакина

ОБЗОР ПЕРСПЕКТИВ РАЗВИТИЯ ИННОВАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В МОБИЛЬНЫХ УСТРОЙСТВАХ

*Санкт-Петербург, Санкт-Петербургский политехнический университет
Петра Великого, Институт промышленного менеджмента, экономики и
торговли, Международная высшая школа управления*

К инновационным технологиям мобильных устройств можно отнести следующие: дополненная реальность, гибкие экраны, встроенный проектор, голосовое управление, 3D экраны, технология NFC и многие другие. В данной работе рассмотрим некоторые из них.

Дополненная реальность

Термин “дополненная реальность” означает смешение реального мира с виртуальным. Эта технология бурно развивается и вышла за пределы исследовательских лабораторий, а сегодня начинает применяться в потребительских устройствах. Уже существуют специальные программы

для смартфонов, добавляющие на передаваемое из камеры изображение специальный информационный слой для отображения интересных мест, кафе, исторических сведений и так далее. Дополненная реальность уже используется в медицине, военной технике и компьютерных играх, а также может использоваться при ведении переговоров, конференций и в электронных торгах и тендерах.

В настоящее время компания Sony активно разрабатывает шлем виртуальной реальности под названием Playstation VR. Компания начала разработку данного атрибута еще в далеком 2010 году и близится к выходу уже в 2016 году. По словам разработчиков – виртуальная реальность в ближайшие пару лет станет обычным компонентом для игровой индустрии. По слухам, данное устройство будет стоить около 300\$. Но даже сейчас мы можем воспользоваться очками виртуальной реальности другой фирмы под названием Oculus Rift. Изначально создавалось как идея на kickstarter с 20 разработчиками в 2012 году. За 2 года они сумели собрать около 91 млн. долларов, 2.4 млн. которых были собраны именно с kickstarter. В марте 2016 года данная гарнитура поступила в продажу по всему миру. Как сказал Марк Цукерберг (руководитель Facebook) – он видит, что Oculus возьмет основу для смены компьютерных поколений, которое пойдет на смену современных мобильных устройств. Есть множество моделей, которые уже сейчас разрабатываются и совершенствуются в таких лабораториях, как например Google. И вполне вероятно, что именно дополнительная реальность станет следующим поколением смартфонов и технологий в целом. Аналогичные разработки ведут другие крупные компании (включая Canon с AR-очками для профессиональных дизайнеров MREAL), а также многие начинающие компании. Уже выпущена первая версия гарнитуры для смартфонов на основе Android – Google Glass.

Концепция Google Glass должна реализовывать одновременно три отдельные функции, сведя их воедино: дополненную реальность, мобильную связь + видеодневник/интернет. Первая версия очков полноценно реализует видеодневник и лишь частично дополненную реальность и коммуникационную составляющую. На данный момент с помощью гарнитуры можно снимать фотографии (5 МП) и записывать видео в качестве 720p HD. Так же стоит заметить, что очки позволяют запускать уже существующие программы Google такие как Google Maps, Gmail и Google+. Возможность работы с Facebook, Twitter и многими другими социальными сетями.

Данная технология упростит использование мобильных устройств, поможет в ведении переговоров и тендерах. В дальнейшем мы сможем синхронизировать подобные устройства с нашими мобильными устройствами и использовать их по назначению. [1].

Гибкие экраны.

В настоящее время весь мир ждет, когда можно будет увидеть первый в мире смартфон с гибким дисплеем - это еще одна из главных инновационных идей 21 века. Работа над её реализацией продолжается уже не первый год. В этой сфере преуспевают 3 компании - Sony, Samsung и LG и, пожалуй, именно от них стоит ожидать появления первого гибкого устройства. Помимо гибкого дисплея понадобится гибкие батареи и платы, что довольно проблематично разработать. LG предоставила свой план развития экранов на 2017 год. Компания планирует выпускать смартфоны, которые будут гнуться в разные стороны и сворачиваться в трубочку. LG сообщила об инвестициях в размере 1.03 триллиона долларов на разработку гибких дисплеев нового поколения. Массовое производство таких моделей поступит в продажу уже в первой половине 2017 года.

Самой большой проблемой в процессе производства гибких дисплеев является стекло. Как известно, что стекло - это толстый, тяжёлый и легко ломающийся материал. Гибкие дисплеи же должны полагаться в основном на существующие технологии дисплеев, известные как OLED (органические светоизлучающие диоды) или AMOLED (активная матрица из светоизлучающих диодов). Традиционные дисплеи AMOLED используют органические соединения, которые создают свой собственный источник света, когда ток проходит через них. Дисплеи, созданные по данной технологии, не нуждаются в подсветке как, например, технология ЖК (жидкокристаллические дисплеи). В гибких дисплеях основной компонент, стекло, заменяется слоями полиэтиленовой пленки, которая позволяет им сгибаться, не нарушая работоспособности элементов. Samsung также работает над смартфоном с гибким дисплеем.

В интервью изданию ZDNet на мероприятии Samsung Investor Forum 2014 в Нью-Йорке вице-президент Samsung по бизнес-стратегии Ли Чан-хун заявил, что компания готовится к запуску в производство гибкого дисплея, способного складываться вдвое.

"Мы обеспечим ежемесячную производственную мощность от 30 000 до 40 000 гибких дисплеев до конца следующего года. Ни у одной компании не будет такого к 2016 году" — заявил Чан-хун. Расширение линейки смартфонов с гибким дисплеем способствовал Galaxy Note Edge с изогнутым, но не меняющем форму дисплеем.

Несмотря на то, что Samsung по-прежнему лидирует по поставкам смартфонов в мире, ее доходы от продаж снижаются за счет конкуренции со стороны Apple. Кроме того, руководство Samsung заявило о планах по уменьшению количества устройств мобильной линейки на 30 процентов — так компания надеется сохранить прибыль. Samsung надеется вернуть свое положение на рынке благодаря гибким дисплеям.

Гибкие экраны имеют большой спектр достоинств, среди которых удобное использование, например, можно положить дисплей в файл с бумагами, а также они имеют наименьшую возможность поломки из-за высокой надежности элементов, из которых они состоят. [3]

Встроенный проектор

Недавнее представление смартфона Smart Cast от Lenovo удивило всех поклонников мобильных устройств. Инженеры продемонстрировали первый в мире смартфон с лазерным проектором для тачскрина. На рынке уже появлялись модели со встроенными проекторами, в частности Samsung Galaxy Beam, но ни один не смог создать проектор, с которым можно контактировать до недавнего времени. Разработка Lenovo амбициозна, интересна и богата на функции. Смартфон Lenovo Smart Cast обладает функцией проецирования тачскрина на поверхность стола (и не только), превращая его в виртуальную клавиатуру. Эту технологию можно применить не только в виде клавиатуры, а также пианино, играх и мультимедийных развлечениях. Сейчас Lenovo является крупнейшим производителем ПК в мире. Благодаря своей покупке Motorola в 2014 году у Google – Lenovo планирует занять лидирующее место на рынке смартфонов.

Увы, пока Smart Cast — это лишь концепт. Ни о технических характеристиках, ни о планах по выводу новинки на рынок Lenovo не говорит. Данный смартфон позволит пользователю удобнее обрабатывать и формировать информацию в любом месте. [4]

Голосовое управление телефоном

За последнее время большинство пользователей обходится без клавиатуры и клавиш. Сенсорные экраны – это далеко не единственный способ управления смартфоном. Многие вещи вы можете делать, управляя вашим голосом. Первым голосовым помощником стала технология Siri от Apple, которая задала тон и качество продукции. Google ясно дал понять, что готов принять вызов. В последней версии Android 4.1 была представлена своя версия голосового помощника, которая по некоторым параметрам выглядит даже предпочтительнее. Подобные разработки готовятся и в исследовательских лабораториях LG и Samsung, так что можно уверенно предсказать, что технологии голосового управления ждет прекрасное будущее. Совсем скоро вы сможете разговаривать со своим телефоном на равных, например, обсудить погоду или новинки кино, попросить почитать последние новости или напомнить о предстоящей встрече.

Тенденцией является сокращением времени на поиски и набор информации, доступа в интернет и в более удобном использовании мобильных устройств. [1]

3D-экраны и голограммы

Смартфоны, возможно, уже достигли пика с экраном Retina Display, Apple, который фактически обеспечивает разрешение большее, чем человеческий глаз может воспринимать. Тем не менее, даже в этом случае исследователи ищут, чтобы предложить нового на рынке. Производители мобильных гаджетов работают над разработкой способов отображения 3D изображений на экране смартфонов. В настоящее время у нас уже есть

первые версии в лице 3D-смартфонов на рынке, таких как LG Optimus 3D, Motorola MT810, а также Samsung AMOLED 3D. [1]

Технологии NFC (Near Field Communication)

Что такое технологии NFC? – это система, позволяющая устройствам обмениваться информацией только в непосредственной близости друг от друга. Огромный потенциал имеет сфера безналичных платежей.

В скором времени технологии дойдут до той стадии, когда мобильный телефон заменит бумажники и пластиковые карты. Люди смогут использовать телефон для оплаты счетов, как проездные в метро и общественном транспорте или как ключи в гостиничных номерах и собственных домах. На данный момент, операционная система Android “ближе” расположена к работе NFC. За точку отсчета в истории развития NFC стоит считать 2004 год, когда Nokia, Philips и Sony объявила о создании и разработки интерфейса взаимодействия различных устройств, основанного на прикосновении. И только в феврале 2013 года эта технология получила свою первую популярность на Mobile World Congress 2013, где этой теме были посвящены многие стенды и демонстрации.

Такой знак можно встретить на устройствах, поддерживающих NFC. Компактный размер и низкое потребление энергии позволяют реализовать NFC в небольших конструкциях, как например SIM-карты.

Подводя итоги, можно сказать, что инновационные технологии способны изменить нашу жизнь с помощью мобильных устройств [2].

СПИСОК ИСПОЛЬЗУЕМЫХ ИСТОЧНИКОВ:

1. <http://lifehacker.ru/2012/07/03/5-tekhnologii-j-kotorye-budut-v-vashem-sleduyushhem-telefone/>
2. <http://www.ixbt.com/mobile/nfc-2013.shtml>
3. <http://www.3dnews.ru/905422>
4. <http://www.ferra.ru/ru/mobile/news/2015/05/29/Lenovo-Smart-Cast/#.VvqFCPmLSUk>
5. “Инновационные технологии в коммерции и бизнесе. Учебник для бакалавров” автора Гаврилова Леонида Петровича

УДК 336.225

Н.Ю. Гращенко, Т. Юрченко

СИСТЕМА НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ И ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ СУБЪЕКТОВ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

*Санкт-Петербург, Санкт-Петербургский политехнический университет
Петра Великого, Институт промышленного менеджмента, экономики и
торговли, Международная высшая школа управления*

Экономические системы разных стран имеют свое определение малого бизнеса, который в свою очередь имеет различные особенности

возникновения, становления и развития и выполняет важную роль и функции, а потому имеет и важное влияние на экономику.

Экономическое содержание особенностей малых форм хозяйственной деятельности, которые, по сути, определяют его преимущества перед крупным бизнесом, дополняется системой критериев отнесения предприятия к разряду малого бизнеса. Определение таких стандартов необходимо для проведения эффективной государственной политики развития малого предпринимательства, особенно, учитывая его неодинаковость по количеству наемных работников и различиями в объемах стоимостных показателей по видам экономической деятельности, связанной с отраслевой спецификой. В мировой практике существует богатое многообразие критериев выделения малого предпринимательства как особой формы хозяйствования. Как правило, наиболее общими показателями, на основании которых субъекты хозяйственной деятельности относят к субъектам малого предпринимательства, являются: среднегодовая численность занятых на предприятии работников, размер уставного капитала, ежегодный объем активов и объем оборота (прибыли, дохода).

Развитие малого и среднего бизнеса является необходимым условием решения комплекса социально-экономических задач, а именно: переход к инновационному типу экономического развития, насыщение рынка товарами и услугами, повышение уровня занятости и благосостояния населения, решение проблем бедности, формирование среднего класса - прослойки населения, который реально готов нести на своих плечах ответственность за устойчивое развитие экономики, пополнение бюджетов разных уровней за счет налоговых поступлений, развитие конкуренции, развитие местного хозяйства и рынков с ориентацией на национальные интересы, повышение гибкости и адаптации экономики.

В России, в целях содействия развитию малых и средних форм хозяйствования, был принят Федеральный закон № 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации». Он является основополагающим документом, который регулирует отношения развития малого и среднего предпринимательства, определяет понятия субъектов, инфраструктуры их поддержки, их формы и виды [3].

Согласно Постановлению Правительства РФ от 09.02.201 г. № 101 «О предельных значениях выручки от реализации товаров (работ, услуг) для каждой категории субъектов малого и среднего предпринимательства», микропредприятием в России признается предприятие, средняя численность работников которого не превышает 15 человек, а доход за предыдущий год не превышает 60 млн. рублей [4].

Согласно данным предоставленным федеральной службой государственной статистики на 2013 год в Российской Федерации насчитывалось 1 млн. 700 тыс. микропредприятий, на которых было занято 4,6 млн. сотрудников. На основании же обновленных статистических

данных, по состоянию на май 2014 года число микропредприятий увеличилось и теперь составляет 1 млн. 800 тыс. предприятий, и в них работает 4,7 млн. работников. Можно сделать вывод, что популярность предпринимательства в России постепенно возрастает и увеличивается число людей, занятых в микробизнесе. Представим данные основных показателей деятельности малых предприятий за 2012–2014 годы в табл.1.

Таблица №1 - Основные показатели деятельности малых предприятий за 2012-2014 годы

Показатель	Малые предприятия					
	ВСЕГО		в том числе микро предприятия			
	2012	2013	2014	2012	2013	2014
Число предприятий (на конец года), тыс.	1836,4	2003	2063,1	1593,8	1760	1828,6
средняя численность работников, тыс. человек	11480,4	11683,9	11695,8	4354,5	4699,6	4769,5
Среднемесячная заработная плата работников. руб.	15743	16711	17948	12855	13898	15039
Оборот предприятия, млрд. руб.	22610,2	23463,7	24781,6	7028,3	8347,4	9101,3

В данный момент основным нормативно-правовым актом, регулирующим налогообложение малого бизнеса, является Налоговый кодекс РФ (НК РФ) в соответствии с которым в налоговой системе РФ существует несколько подходов к налогообложению субъектов малого бизнеса:

1.Общая система налогообложения, при которой предприятия ведут бухгалтерский и налоговый учет в полном объеме и в зависимости от объекта налогообложения платят все федеральные, региональные и местные налоги.

2. Упрощенная система налогообложения (УСН) учета и единый сельскохозяйственный налог (ЕСХН). Уплачивается единый налог.

3. Система налогообложения на вмененный доход (ЕНВД). Вводится в действие представительными органами местной власти. Уплачивается один налог на вмененный доход, не зависящий от результатов предпринимательской деятельности.

4.Патентная система налогообложения (ПНС) субъектов малого предпринимательства. [2]

Чаще всего предприниматели выбирают УСН либо ЕНВД. Данные о поступлениях от специальных налоговых режимов на 01.01.2015 г. всего по РФ представим в табл. 2.

Таблица №2 - Поступления от специальных налоговых режимов на 01.01.2015г. всего по РФ

Налоговый режим	Начислено, млрд. руб.	Удельный вес, %
УСН	221	72,2
ЕНВД	78	25,5
ЕСХН	4	1,3
Патентная система налогообложения	3	1
Итого	306	100

Из табл. 2 видно, что наибольший удельный вес поступлений имеет упрощенная система налогообложения – больше половины всех налоговых поступлений от использования специальных налоговых режимов приходится именно на неё. Наименее популярными и привлекательными для налогоплательщиков являются патентная система и единый сельскохозяйственный налог. Непопулярность этих налоговых режимов можно объяснить недоработками и пробелами в законодательстве, а также недостаточной поддержкой и субсидированием данных сфер экономики [1].

В России на данном этапе сложилась ситуация, когда налоговая система ориентирована в основном на сбор налоговых доходов, и не уделяется должного внимания задачам регулирования и стимулирования экономического развития, что в совокупности увеличивает налоговые риски хозяйствующих субъектов. Малому и среднему бизнесу приходится сталкиваться с серьезными проблемами, возникающими в ходе серьезных институциональных преобразований, среди которых можно выделить общую экономическую нестабильность, несовершенство законодательства и налоговой системы, финансовые проблемы, многочисленные административные барьеры, отсутствие необходимых знаний, навыков и опыта.

Оптимальная система налогообложения для малого бизнеса должна, с одной стороны, стимулировать деловую активность предпринимателей, а с другой – обладать эффективным и достаточно простым механизмом взимания налогов. В связи с этим особую актуальность и значимость с позиции стимулирования развития малого предпринимательства приобретает снижение налоговой нагрузки, упрощение процедур

налогообложения и представления отчетности, создание благоприятных условий для легализации и развития малого бизнеса.

В целях оптимизации и дополнительного стимулирования малого бизнеса целесообразно:

1. изменить установленные НК РФ правила перехода на УСН, а именно увеличить порог численности работников и остаточную стоимость основных средств и нематериальных активов. Это повысит конкурентоспособность малого бизнеса.

2. ввести НДС в Упрощенную систему налогообложения с сохранением действующего порядка его уплаты, но с зачетом уплаченных сумм в счет единого налога. Это позволит расширить круг клиентов являющихся, плательщики НДС.

3. определение ответственности налоговых органов за нарушение установленных сроков, служило бы своеобразным обеспечением реализации прав налогоплательщика и гарантией исполнения налоговым органом его обязанностей по соблюдению законодательства о налогах и сборах.

Все описанные проблемы возможно решить путем проведения грамотной и эффективной реформы существующей системы малого бизнеса. Необходимо проанализировать успешный опыт других стран и применить его на нашей системе. Повышение уровня знаний предпринимателей в сфере налогообложения также может быть положительно оказанной помощью.

Существуют также и положительные стороны в налогообложении малого предпринимательства, но они видны только в определенных сферах бизнеса и для них существуют определенные льготы. Это наука, техника, инновационная сфера. Но порог вступления в данный бизнес очень высок и мало кому приходится по карману, поэтому представителей данных сфер очень мало.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ:

1. Корень А.В., Лещенко Р.И. Механизмы и направления налогового планирования в малом бизнесе // Современные проблемы науки и образования. – 2014. – № 3. – С. 361.
2. Налоги и налогообложение. Черкасова И. О., Жукова Т. Н. Вектор, М.-2014-С.57
3. О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации: Федеральный Закон от 24.07.2007 г. № 209 – ФЗ [Электронный ресурс] / СПС «Консультант Плюс». – Режим доступа: <http://base.consultant.ru>.
4. О предельных значениях выручки от реализации товаров (работ, услуг) для каждой категории субъектов малого и среднего предпринимательства: Постановление Правительства РФ от 09.02.2013 г. № 101 – [Электронный ресурс] / СПС «Консультант Плюс». – Режим доступа: <http://base.consultant.ru>.

5. Основные направления совершенствования системы налогообложения субъектов малого предпринимательства. Куклеш К.Ш., Левкина Е.В. Международный журнал прикладных и фундаментальных исследований № 8, 2015.-с. 933-936.

UDK 339:338

E.A. Tachitskaia, E.A. Panova, E.R. Schislyayeva

CULTURAL FACTORS OF MERGERS AND ACQUISITIONS IN INTERNATIONAL BUSINESS OPERATIONS

*Saint-Petersburg, Peter the Great Saint-Petersburg Polytechnic University,
Institute of Industrial Management, Economics and Trade, International
Graduate School of Management*

A cross-border merger or acquisition (M&A) has become a popular strategy for companies to enter a new foreign markets. Companies are crossing national borders more often now than ever before as part of growth strategies. As a result, they venture into foreign countries and cultures [1]. In today's global economy more people are paying attention to the impact of culture on the international business environment.

The organization of the effective cooperation of employees during corporate cultures clash, one of the complex challenges of the executives. Undoubtedly that it's hard to achieve a successful mix of cultures (not just the teams and collectives). Among the most serious risks of M&A are the risks associated with the staff management: the differences of corporate culture, problems of integration of the staff, retention of leaders and qualified specialists. The solution to these problems lies in the basis of the success of transactions, increase their value and the possibility of further business reforms.

Culture has no exact definition in the scientific world and most definitions of culture today uses Tyler's (1871) definition of the concept as; "Culture is a whole in which it includes knowledge, belief, art, morals, law, custom and any capabilities and habits acquired by a man as a member of a society". The term has been criticized because of being too conceptually weak since it has been defined in a number of different ways and where no clear consensus has emerged. For instance, has defined culture in 164 different ways. Culture is often used as a "catch-all" concept in merger and acquisition for covering behaviors, objectives, self-interest, ego and other reasons people do not want to discuss openly. As culture affects almost everything people do when they interact with each other, it is easy to understand that it will influence the outcome of an integration as well.

Sociologists, anthropologist, psychologists and management scientist all have their own definitions from their own particular perspective. Often the company's culture (assumptions, beliefs and rules) are not written down and

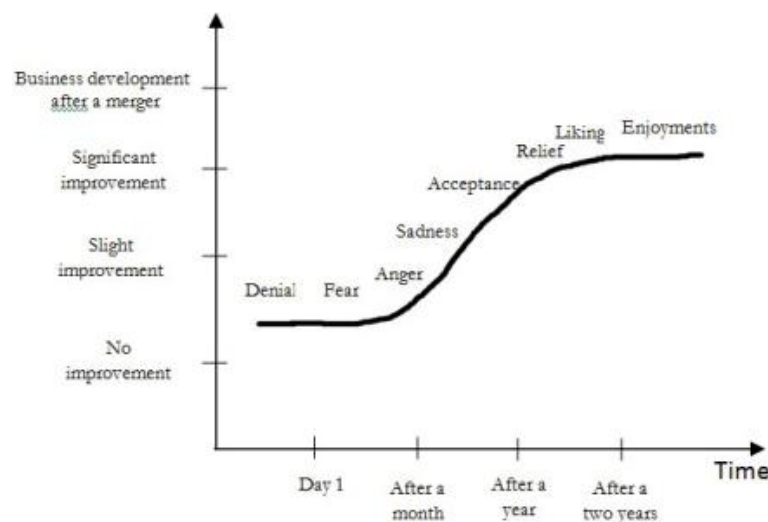
most people would have difficulties measuring, describing or articulate what they are but by knowing and sharing the beliefs and rules defines us feeling and anyone who does not follow the rules is classified as them. Culture is created by the employees within the company and more especially by the leaders.

Cultural differences are the most frequently quoted reasons for failure in mergers and acquisitions both before and after the deal has been done. This often depends on the conflicts and tensions that emerge when companies try to combine different cultures. According to a survey of 115 transactions done by A.T. Kearny in year 1998/1999 around the world show what factors determines why many mergers are unsuccessful and why cultural differences are blamed. The survey also revealed that 58 percent of the mergers failed to reach the value goals set by top management.

The most visible fact is that imposing one culture on another can be valid in some cases but more often it destroys the value the merger was supposed to create if it is applied without thought or implemented badly (no strategy and planning). If two companies serve very different markets as in a conglomerate merger for example, it is often best to leave the cultures separate and intact.

If a horizontal M&A transaction is to be established where the new organization need to be fully integrated to release value then a compound should be created with a new culture taking the best elements from each company to create a superior and stronger company. In the survey mentioned earlier done by (A.T. Kearny Global PMI Survey) in year 1998/1999 an interesting question was raised to those companies involved in M&A transactions which is; Which phase bears the greatest failure risk?

The result retrieved shows that 53 percent believe that the post-merger integration bears the greatest risk of failure, 30 percent stressed out the importance of the pre-merger phase. M&A affects the whole company and its employee's attitudes and behavior throughout the M&A preparation and transaction. The HR managerial functions/operations are very important especially during M&A transactions where it is put to the ultimate test. In Figure 14 we would like to illustrate how employee's reaction expresses itself over time. This behavior has to do with the five factors found in any situation where people and change are involved (picture 1).



Picture 1. The individual's reaction in a change situation [2].

These five factors are: loss of status and former sphere of influence, lack of transparency about the company's intentions, fierce fight for survival, increased workloads because some people leave either voluntarily or opposite, spillover effect on personal lives.

Companies operate in different ways. This will influence how employees make decisions, their attitude and behavior, also their motivation. The corporate culture penetrates every aspect of an employees' work. Its differences are easier to solve than the national culture differences, because they might not become inherent characteristic of staff.

National culture reflects on different groups of people. During mergers and acquisitions, both organizations usually meet cultural clash which is one of the principal causes of unsuccessful associations. Shreder and Self (2003) call the culture "the make or break factor in the merger equation". Plus, according to the research by CFO Magazine, Business Week, Fortune 70% of mergers and acquisitions fail to achieve their anticipated synergies and 50% suffer an overall drop-off in productivity in the first four to eight months because the leaders do not recognize that the human factor is one of the most important issues [3].

Cultural differences such as language (spoken and gestures), religion, philosophy, social structure, history, education, management do lead to misunderstanding between staff and can cause a lower performance [4]. When two different companies with different backgrounds, histories and ways of working get together the cultural change might happen. The acquiring company has to capture the full value of the merger by integrating carefully each element of both organizations. The development of a new and shared culture is one of the critical factors for merger success. So, the initial challenge for all organizations which consider a merger or acquisition is to understand that the culture has deep roots that can't be easily pulled out, examined and reprogrammed to create a new shared culture. Creating a shared culture involves careful discovery, inventing, reseeded and letting go [5].

In conclusion we should mention some practice points how to deal with cultural differences: try to learn local language, join the activities with college after work could help to go through the process, and keep an open eye and be aware of a different environment for cooperation [6]. For the company, it will be good to have HR mentor to facilitate the process. Companies can also find a local partner to get advice on how to manage the cross cultural differences.

LIST OF REFERENCE:

1. <http://www.kwintessential.co.uk/resources/cultural-differences-international-merger-acquisitions.html>
2. Max M. Habeck, Fritz Kröger, Michael Träm. After the Merger: Seven Strategies for Successful Post-merger Integration, 2000, p. 146.
3. H. Makhoul, O. Shevchuk. The importance and the influence of the corporate culture in a merger and acquisition context. Thesis. Baltic Business School, 2008, p. 117.
4. Е.Р. Счисляева, О.В. Миролюбова, Е.А. Панова. Сравнительный менеджмент: Учебное пособие. 2-е изд., пер. и доп. - СПб.: Изд-во Политехн. ун-та, 2011. - 130 с.
5. <http://www.diva-portal.org/smash/get/diva2:1212/FULLTEXT01.pdf>
6. Е. Р. Счисляева, А.В. Арфае. Международный бизнес. Учебное пособие. СПб.: Издательство Политехнического Университета, 2006.

РИСКИ В МАРКЕТИНГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Санкт-Петербург, ФГАОУ ВО "Санкт-Петербургский политехнический университет Петра Великого", Институт промышленного менеджмента, экономики и торговли, Международная высшая школа управления

Риски присущи всем видам деятельности предприятия, поэтому правомочно говорить о рисках маркетинга или маркетинговых рисков. Любое маркетинговое мероприятие представляет собой процесс, предусматривающий принятие ряда последовательных решений. Результаты маркетингового мероприятия или действия, направленные на потребителя, являются конечными продуктами этого процесса. Маркетологи принимают решения в отношении целей планируемого маркетингового мероприятия, характеристик рынка охвата маркетинговым действием, выбора целевой потребительской аудитории маркетингового воздействия, а также планируют и разрабатывают бюджет проводимого маркетингового мероприятия, и т.д. Специалисты по маркетингу выбирают из множества альтернатив ту, которая вернее всего приведет фирму к коммерческому успеху [5].

Развитие математического аппарата привело к совершенствованию подходов к решению данной проблемы. В научной литературе наибольшее развитие получили подходы, основанные на теории оптимального управления, модели, позволяющие найти оптимальный уровень маркетингового мероприятия для максимизации выручки или прибыли от реализации продукции. Данной теме посвящены многие работы зарубежных и российских исследователей. В общем виде задача определения оптимального плана маркетинговых расходов в указанных работах имеет следующий вид:

$$\begin{aligned}x &= f(x(t), u(t)) \\ x(0) &= S_0, x(T) \in S_T \\ x(t) &\geq 0, u(t) \in [0, U] \\ \int_0^T F(x(t), u(t)) dt &\rightarrow \sup_{u(t)}\end{aligned}$$

где T - горизонт планирования, $x(t)$ - продажи в момент t , S_0 - продажи в начальный момент времени, S_T - множество допустимых значений объема продаж в момент T , $u(t)$ - расходы на маркетинговое мероприятие в момент t , U - максимальный размер средств, которые могут быть направлены на маркетинговое мероприятие в момент t , $x=f(x(t), u(t))$ - уравнение динамики, описывающее изменение продаж,

$\int_0^T F(x(t), u(t))dt$ - прибыль за период T.

Динамические модели в непрерывном времени имеют значительную теоретическую ценность, однако их применение на практике затруднено ввиду дискретного характера принятия решений и экономических показателей.

Маркетинговая деятельность также связана с необходимостью принятия решений в условиях неполной информации. Неопределенность приводит к тому, что последствия принимаемых решений для специалиста по маркетингу оценить очень трудно. Поэтому планирование, осуществление и контроль маркетингового мероприятия следует выполнять, исходя из требования минимизации или ограничения возможных неудач и потерь. Так как обычно затраты на маркетинговое мероприятие весьма значительны, то использование на практике метода проб и ошибок чревато существенными финансовыми потерями фирмы.

Риск – это управляемый параметр на уровень, которого необходимо оказывать целенаправленное воздействие для повышения эффективности деятельности предприятия. Воздействие можно оказывать только на проанализированный риск, для чего его необходимо классифицировать, оценить и идентифицировать факторы, влияющие на уровень риска и оценить последствия их проявлений. [4]

Для идентификации всех возможных маркетинговых рисков, предлагается следующая классификация (табл. 1) [7]:

Таблица 1. Классификация маркетинговых рисков

Описание риска	Негативные последствия
Риски ценовой политики	
- Риск ошибочного выбора ценового сегмента или превышения ожидаемой потребителями цены может привести к нестабильному спросу на продукцию. - Риск несоответствия размера скидки классу товара, либо не учет сезонности скидок.	- Снижение планируемых показателей по выручке; - Нарушение сроков окупаемости маркетинговых инвестиций
Риски сбытовой стратегии и распределения	
- Риски ошибочного выбора стратегии продаж продукта. Причинами ошибок при стратегическом планировании являются: - Неудачная организация сети сбыта при использовании собственной сети сбыта; - Создание неэффективной системы материального стимулирования; - Выбор неэффективных посредников или недостаточное их количество для сбыта продукции в конкретном сегменте рынка.	- Срыв планируемого графика продаж; - Срыв плановых объемов продаж; - Снижение выручки от реализации продукции; - Нарушение сроков окупаемости маркетинговых инвестиций

Риски коммуникационной политики и продвижения	
• Риски проведения неудачной рекламной кампании. Причины неэффективной рекламной: 1. Неправильный выбор целевой аудитории, неудачное время проведения рекламной кампании, недостаточная сегментация; 2. Некорректный брендинг, неправильный образ; 3. Неправильный выбор средств распространения рекламы; 4. Недостаточный уровень экспозиции. 5. Неправильный выбор товарной группы при проведении рекламной кампании.	• Снижение рентабельности маркетинговых инвестиций и нарушение сроков их окупаемости; • Увеличение затрат на проведение дополнительных рекламных кампаний; • Снижение планируемых показателей по выручке
Риски товарной политики	
• Риск создания товара, не отвечающего требованиям выбранного целевого сегмента; • Риск создания неконкурентоспособного товара; • Риск создания товара без учета его жизненного цикла, или жизненного цикла технологии либо спроса на этот товар; • Риск создания неудачной упаковки товара; • Риск создания недостаточной глубины и широты ассортимента; • Риск создания инновационного товара. В данной ситуации инновационный риск заключается в том, что новый товар или услуга может не найти покупателя.	• Отсутствие спроса или не достижение запланированного спроса на товар/услугу; • Снижение планируемых показателей по выручке; • Нарушение сроков окупаемости маркетинговых инвестиций

Вышеприведенная классификация маркетинговых рисков наиболее полно идентифицирует возможные риски конкретной маркетинговой стратегии предприятия, что определяет возможность использования данной классификации для определения интегрального риска с целью проведения дальнейшей оценки.

При выборе метода оценки рисков учитывают ряд принципов [4]:

- принцип достаточности информации, предполагающий использование информации, имеющей необходимую точность;
- принцип инвариантности информации, означающий, что используемая информация не должна изменяться при любых возможных значениях параметра;
- принцип информационной корректности, который заключается в том, что структура оценки должна соответствовать структуре и точности доступной входной и требуемой выходной информации;

- принцип экономичности оценки, при котором в модели должны учитываться лишь существенные для данного объекта условия (формализуемые как ограничения и критерии).

Риск принятия неэффективного решения маркетологом в общем случае определяется через плотность распределения дохода от маркетингового мероприятия $j(y)$ и функцию потерь $L(R, y)$:

$$F_L(R) = \int_{-\infty}^{+\infty} L(R, y)\varphi(y)dy$$

где: $F_L(R)$ - риск принятия неэффективного решения маркетологом; $L(R, y)$ - потери фирмы; R - уровень окупаемости маркетингового мероприятия, включающий бюджет, который планируется выделить на его проведение, а также дополнительные затраты, y - доход фирмы.

Функция потерь $L(R, y)$ должна выбираться специалистом по маркетингу, исходя из целей маркетингового мероприятия и ожидаемого эффекта.

Снижать степень риска принятия неправильных решений маркетолог может путем получения необходимой информации посредством проведения разного рода маркетинговых исследований. Основой управления риском и получения рациональных, а в отдельных ситуациях - и оптимальных, решений служит предварительное моделирование маркетинговой кампании с оценкой необходимых показателей. Такой подход гарантирует в вероятностном аспекте ограничение риска маркетолога.

Из изложенного следует, что особенностями организации и проведения маркетингового мероприятия являются неопределенность и риск. Управление маркетинговыми мероприятиями подразумевает не только констатацию факта наличия неопределенности и рисков, но и анализ риска и ущерба.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ:

1. Абчук. В.А. Риски в бизнесе, менеджменте и маркетинге. Санкт-Петербург: Издательство Михайлова В.А., 2006
2. Баутов А. Н. Анализ и оценка рисков рекламодателя. М., 2001.
3. Васин С.М., Управление рисками на предприятии. М. : КноРус , 2013.
4. Демченко В.Е. Управление рисками в маркетинговой деятельности на рынке услуг /В.Е. Демченко// Экономика и управление. – 2012. - №1.
5. О.С. Журавлева. Н.Ю. Гращенко. Риски при организации и проведении рекламного мероприятия. Сборник научных трудов 17-й Международной научно-практической конференции "Экономика, экология и общество России в 21-м столетии", 19-20 мая 2015 г. СПб: Издательство Политехнического университета, с.318.
6. Котлер Ф. Маркетинг менеджмент. Экспресс-курс, 3-е изд., Издательство "Питер", 2014
7. Сулейманов, Р.Ф. Классификация маркетинговых рисков / Р.Ф. Сулейманов // Современные аспекты экономики. - 2011. - № 8.

ИССЛЕДОВАНИЕ ФАКТОРОВ, ОПРЕДЕЛЯЮЩИХ ОБЪЕМ ПРОДАЖ АВТОМОБИЛЕЙ В РОССИИ

Санкт-Петербург, Санкт-Петербургский политехнический университет Петра Великого, Институт промышленного менеджмента, экономики и торговли, Международная высшая школа управления

На ранних этапах своего развития человеческое общество было вынуждено основные усилия сосредотачивать на выполнении условий физического выживания - обеспечении продуктами питания, одеждой, жилищем. По мере роста общественной производительности труда и перехода к товарно-денежным отношениям возрастают возможности по удовлетворению возросших потребностей человечества. Тем не менее, обеспечение продуктами питания, одеждой, жилищем являются основными заботами как человечества в целом, так и отдельных индивидуумов независимо от времени и географического положения страны. В середине прошлого века эта проблема была исследована в работах П. Самуэльсона, посвященных анализу структуры расходов американских семей. Это обследование бюджетов городских семей подтвердило решающую роль достигнутого уровня доходов в формировании структуры потребительских расходов [1]. Структура расходов семьи обнаруживает постоянную зависимость от величины доходов (рис.1).

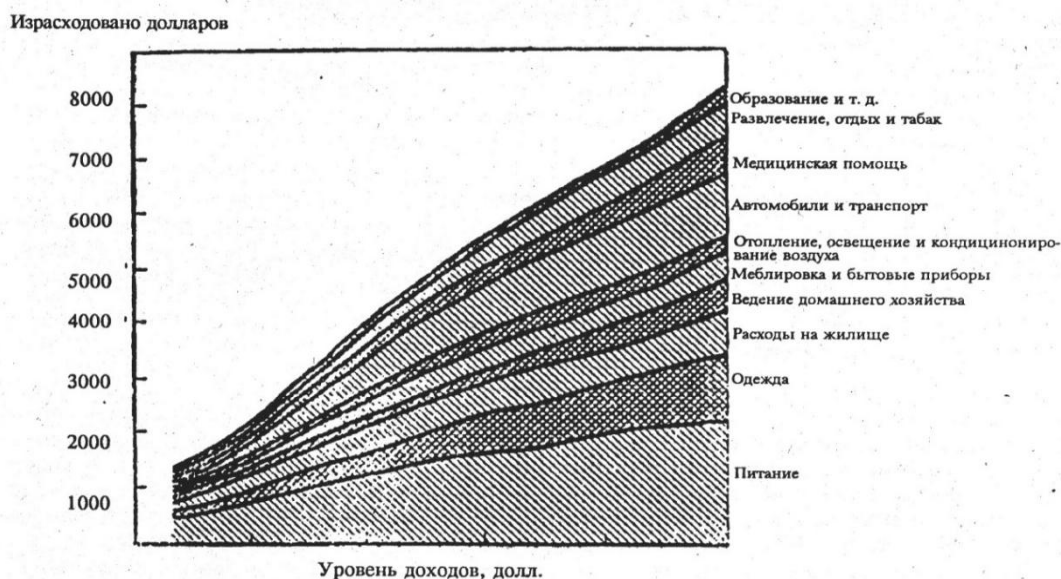


Рис.1. Величина потребительских расходов при разных уровнях дохода, 1950г. [1]

По мере роста доходов растут затраты не только на питание, одежду, жилище, но и очень существенно на транспортные услуги (автомобили и другие нужды) (рис.1). В то же время в случае снижения доходов основных слоев населения (в период экономических кризисов, носящих долговременный системный характер) эти статьи расходов существенно сокращаются, однако доля первых трех (питание, одежда, расходы на жилище) значительно превышает долю всех остальных даже при минимальных доходах (рис.2).

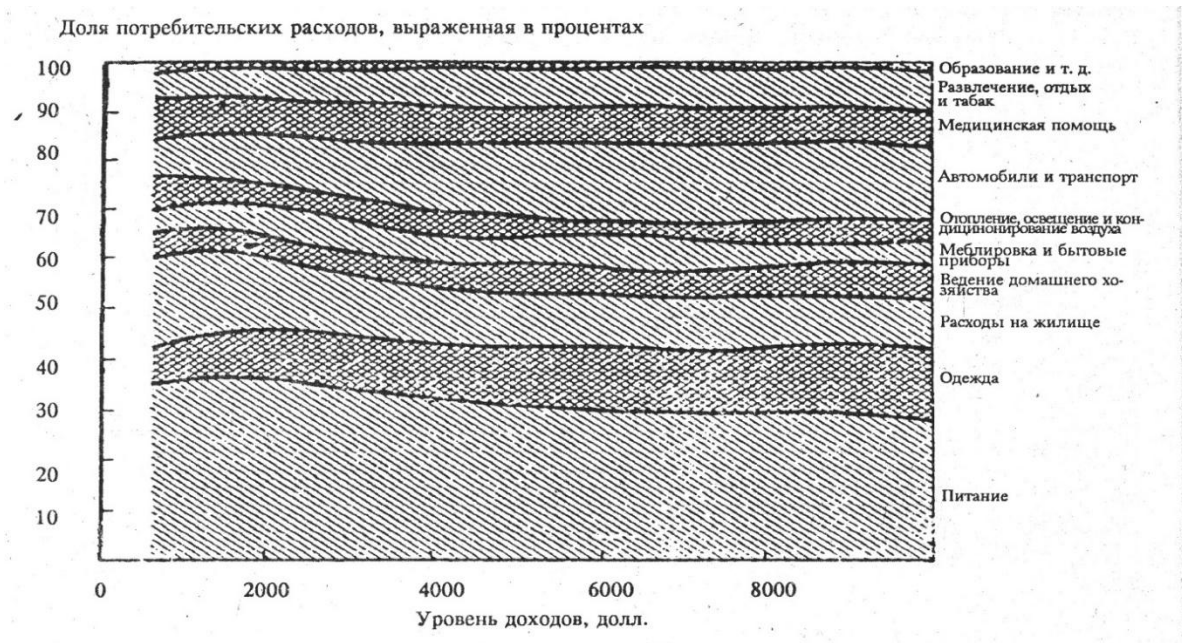


Рис.2. Удельный вес отдельных потребительских расходов при различных уровнях дохода, 1950г. [1]

Это вполне обоснованно, так как человек без питания не в состоянии выжить несколько недель, а без транспортных средств, образования и т.д. может прожить всю жизнь. По мере роста доходов населения доля расходов на предметы первой необходимости падает, а на другие, в частности предметы роскоши увеличивается. Расходы на питание и другие предметы первой необходимости растут медленнее, чем доход. Доля расходов на предметы первой необходимости по мере роста дохода падает, а на предметы роскоши – увеличивается.

При доходах свыше пяти тысяч американских долларов (в ценах середины прошлого века) доля затрат на автомобили и транспорт в процентах остается практически постоянной, однако в абсолютном выражении растет по мере роста доходов. Население по мере роста доходов может позволить себе покупать и обслуживать все более дорогие, комфортабельные автомобили, сохраняя постоянной долю подобных затрат. По мере падения доходов (менее пяти тысяч американских долларов в ценах середины прошлого века) доля затрат на транспортные средства (автомобили) сокращается как в относительном, так и в абсолютном значении. Исходя из вышеизложенного можно сделать вывод

о том, что существуют некоторые пороговые значения величины доходов, при превышении которых затраты на автомобили и транспорт будут устойчивы в относительном выражении и расти в абсолютном. Ниже этого порога по мере уменьшения доходов будет падать доля аналогичных затрат как в относительном, так и в абсолютном выражении. Автомобильный рынок в динамике как отдельных стран, так и мира в целом определяется соответствующими изменениями в состоянии экономики. Например, мировой кризис 2008-2009 гг. привел к спаду мирового производства автомобилей. В 2009 г. выпуск автомобилей в мире упал до 57 млн. шт. по сравнению с 68 млн. шт. в 2007 г. [2]

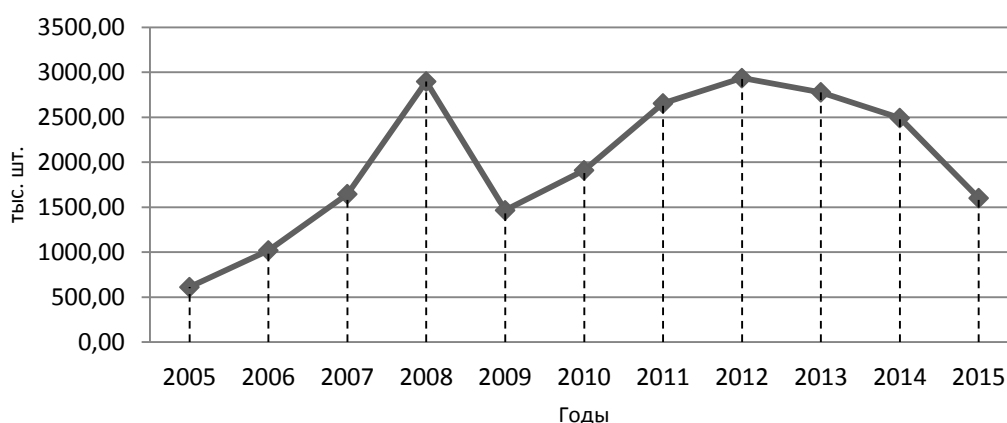


Рис. 3. Динамика объема продаж легковых автомобилей в РФ 2005-2015 гг. [3]

Как видно из рис. 3, динамика продаж легковых автомобилей в стране характеризуется резкими перепадами под влиянием экономических причин. Например, мировой экономический кризис 2008-2009 гг. привел к резкому падению цен на нефть. Произошло резкое падение объемов продаж. Затем в 2009 г. выросла цена на нефть и выросли объемы продаж в 2010 г. Тенденция падения объемов продаж в последнее время вызвана экономическим кризисом ввиду падения цен на нефть, что привело к резкому росту курса доллара, падению среднедушевых доходов населения, росту инфляции, ключевой ставки ЦБ и прочим негативным явлениям в экономике. Экономические явления в стране (экономические, финансовые кризисы и т.п.) возникают, как правило, под воздействием большого числа одновременно и совокупно действующих внешних (мировые экономические кризисы, санкции и т.д.) и внутренних (динамика инвестиций, производительность труда и т.д.) факторов. Целью данной статьи является исследование зависимости общего объема продаж автомобилей в стране (зависимая переменная Y) от нескольких объясняющих факторов (переменных) $X_1 \dots X_m$ (уровень среднедушевых доходов, курс рубля к доллару США, уровень инфляции, ключевая ставка).

Для решения этой задачи использовался метод множественного регрессионного анализа. Эмпирическое уравнение множественной линейной регрессии можно представить в следующем виде:

$$Y = B_0 + B_1 * X_{1i} + B_2 * X_{2i} + \dots + B_n * X_{im} + E_i$$

Где $i=1..n$ – количество наблюдений зависимой переменной Y , m – количество учитываемых независимых переменных, E_i – случайная переменная, характеризующая отклонение i -го наблюдения переменной Y от функции регрессии.

В общем случае данные для множественного регрессионного анализа должны удовлетворять ряду условий (отсутствие автокорреляции, мультиколлинеарности и т.д.) [4]. Построение математической модели для описания годовых объемов продаж автомобилей на основе использования множественного регрессионного анализа представляется весьма сложной задачей в связи с резкими колебаниями по годам параметров вышеуказанных факторов (например, курс доллара в 2015 г. вырос по сравнению с 2014 г. на 58,6%, а по сравнению с 2013г. вырос практически в два раза (табл.1)).

Для построения математической модели оценки объемов продаж автомобилей в качестве гипотезы примем, что эти объемы будут определяться такими независимыми переменными как уровень среднедушевых доходов населения, курс доллара США, ключевая ставка, уровень инфляции, ставка автокредитования, плотность дорог, индекс покупательской способности. Наиболее приемлемые результаты были получены при построении регрессионной модели с использованием четырех факторов, приведенных в таблице 1 [3, 5, 6, 7, 8].

Рассматривались четыре регрессионные модели, содержащие различное число независимых переменных. В первой модели – один фактор (уровень среднедушевых доходов населения), во второй модели был добавлен второй фактор (курс рубля к доллару США) и т.д.

Таблица 1 - Исходные данные для расчета

Год	Продажи, тыс.шт.	Среднедушевые доходы, руб.	Средневзвешенный курс доллара США,	Инфляция, %	Ключевая ставка, %
2005	611,84	8111,90	28,29	10,91	12,9
2006	1019,63	10196,00	27,19	9,00	11,6
2007	1645,13	12602,70	25,58	11,87	10,3
2008	2897,46	14940,60	24,86	13,28	10,8
2009	1465,74	16856,90	31,72	8,80	11,3
2010	1910,57	18958,00	30,37	8,78	8,03
2011	2653,80	20780,00	29,39	6,10	8,12
2012	2935,11	23221,00	31,09	6,58	8,07
2013	2777,55	25928,00	31,85	6,45	7,42
2014	2491,40	27766,00	38,42	11,36	7,84

В результате обработки статистических данных за период 2005-2014 гг. было установлено, что коэффициент детерминации (R-квадрат) зависимой переменной (объем продаж легковых автомобилей) растет по мере увеличения числа рассматриваемых факторов (табл. 2).

Таблица 2 - Сводка модели

Модель	Коэф. корреляции R	Коэф. детерминации R-квадрат	Скорректированный R-квадрат	Стандартная ошибка оценки	Статистика изменений				
					Изменение R квадрат	Изменение F	ст.св.1	ст.св.2	Знач. изменение F
1	,783	,613	,565	549,66131	,613	12,667	1	8	,007
2	,955	,912	,887	279,95152	,299	23,840	1	7	,002
3	,969	,938	,907	253,85133	,026	2,513	1	6	,164
4	,976	,952	,914	244,59249	,014	1,463	1	5	,281

Вторая модель с участием двух независимых факторов (среднедушевые доходы населения и курс доллара США) характеризуется уже как высоким коэффициентом корреляции (0,955), так и коэффициентом детерминации (0,912) (табл. 2). Это свидетельствует о том, что на объемы продаж автомобилей очень сильное влияние оказывает курс доллара США. В общем случае добавление новых независимых переменных объясняется стремлением получить все более точную математическую модель при росте значений коэффициентов корреляции и детерминации. Введение в модель третьей независимой переменной (уровень инфляции) существенно не увеличивает ни коэффициент корреляции (0,969), ни коэффициент детерминации (0,938). Введение ключевой ставки в роли четвертой независимой переменной практически не увеличивает ни значение коэффициента корреляции, ни коэффициента детерминации. Исходя из изложенного будем считать целесообразным исключить из дальнейшего рассмотрения такие факторы как ключевая ставка и уровень инфляции. Целесообразность подобного подхода подтверждается дальнейшими статистическими расчётами (табл. 3).

Таблица 3 - Коэффициенты регрессии, их значимость и доверительный интервал

Модель		Нестандартизованные коэффициенты		Стандартизованные коэффициенты	t	Значимость	95,0% Доверительный интервал для В	
		В	Стандартная ошибка	Бета			Нижняя граница	Верхняя граница
1	(Константа)	269,856	527,070		,512	,622	-945,570	1485,282
	Сред_душ_руб	,099	,028	,783	3,559	,007	,035	,163
2	(Константа)	4272,214	862,551		4,953	,002	2232,604	6311,824
	Сред_душ_руб	,182	,022	1,443	8,219	,000	,130	,234
	Курс_USD	-183,926	37,670	-,857	-4,883	,002	-273,001	-94,852
3	(Константа)	3666,067	870,583		4,211	,006	1535,827	5796,307
	Сред_душ_руб	,195	,022	1,545	8,996	,000	,142	,248
	Курс_USD	-190,236	34,389	-,887	-5,532	,001	-274,382	-106,090
	Инфляция	60,501	38,162	,181	1,585	,164	-32,878	153,881
4	(Константа)	2273,057	1424,830		1,595	,172	-1389,585	5935,700
	Сред_душ_руб	,244	,046	1,934	5,345	,003	,127	,361
	Курс_USD	-215,916	39,353	-1,006	-5,487	,003	-317,076	-114,755
	Инфляция	46,542	38,539	,139	1,208	,281	-52,526	145,610
	Ставка	145,851	120,589	,348	1,209	,281	-164,134	455,836

Как видно из табл. 3, уровень значимости для такого фактора как инфляция в третьей модели составляет 0,164, что ставит под сомнение дальнейшие выводы в связи с низким уровнем достоверности. Аналогичная ситуация складывается и с такой переменной как ключевая ставка в четвертой модели (уровень значимости 0,281). Для дальнейшего использования на практике воспользуемся второй моделью, так как результаты получились статистически значимыми. Соответствующие значение константы и коэффициентов регрессии возьмем из колонки В (нестандартизированные коэффициенты регрессии). Запишем уравнение регрессии в следующем виде:

$$Y_i = 4272,21 + 0,18 \cdot X_{i1} - 183,93 X_{i2} \quad (1)$$

Где: Y_i – объем продаж автомобилей в i году, тыс.шт; X_{i1} – среднедушевые доходы в месяц, рубли; X_{i2} – усредненный курс доллара США в i -ом году, рубли.

Используя статистические данные по уровню среднедушевых доходов населения, курс доллара США и фактические объемы продаж автомобилей в России по годам построим соответствующие гистограммы, характеризующие фактические и рассчитанные по формуле 1 объемы продаж автомобилей (рис. 4).

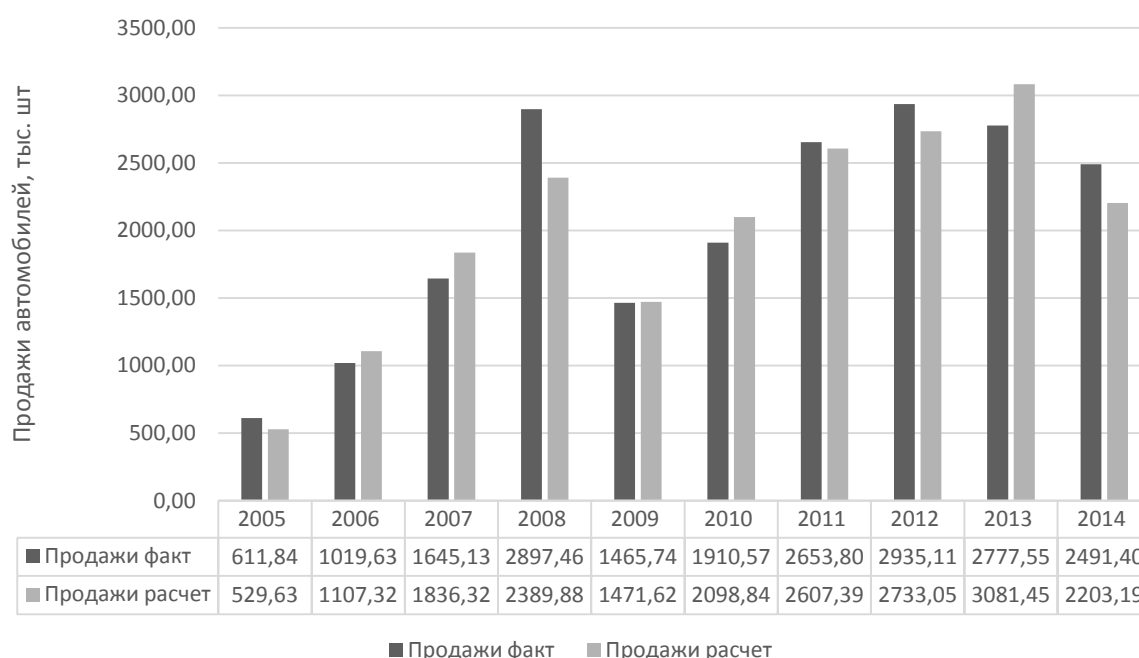


Рис. 4. Расчетные и фактические данные по продажам автомобилей за период 2005-2014 гг.

Для оценки качества уравнения множественной регрессии необходимо проверить переменные на мультиколлинеарность, например,

по критерию Фишера. В нашем случае значение $F_{\text{табл}}$ составило 239, а рассчитанные значения для переменных Y ; X_1 и X_2 соответственно 83,05; 201,17 и 78,53. Поскольку в каждом случае значение $F_{\text{табл}}$ превышает рассчитанные значения, то каждая из переменных не мультиколлинеарна с другими. Важным условием построения качественной регрессионной модели является отсутствие коррелированности между любыми отклонениями, в частности, между соседними. Автокорреляция (последовательная корреляция) определяется как корреляция между наблюдаемыми показателями, упорядоченными, например, во времени. Следует отметить, что возникновению автокорреляции в нашем случае способствует тот факт, что объемы продаж автомобилей реагируют на изменения доходов населения и курса доллара США с некоторым временным лагом. В расчетах использовались данные по итогам года, что приводит к определенному сглаживанию колебаний, которые имелись внутри года, что может служить причиной автокорреляции.

Для обнаружения и оценки автокорреляции рассчитывался коэффициент автокорреляции и проверялась его значимость при помощи критерия стандартной ошибки. В нашем случае было выполнено условие $-0,748 < r_1 = -0,433 < 0,748$, где r_1 – коэффициент автокорреляции первого порядка. Это свидетельствует о том, что свойство независимости остатков выполняется. Автокорреляция отсутствует. Проверка общего качества уравнения множественной регрессии с помощью F -статистики распределения Фишера подтвердила, что коэффициент детерминации статистически значим и уравнение регрессии статистически надежно.

Для графической иллюстрации полученных результатов приведены диаграммы частной регрессии между зависимой переменной (продажа автомобилей) и такими независимыми переменными как среднедушевые доходы в месяц (рис. 5) и курс доллара США (рис. 6).

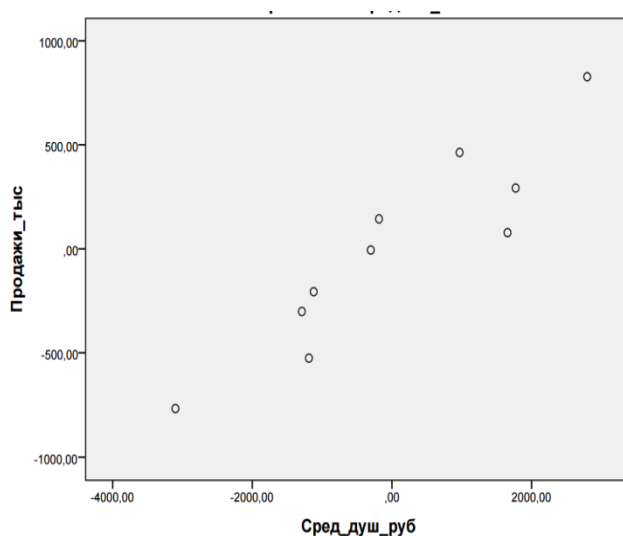


Рис. 5. Диаграмма частной регрессии между зависимой переменной (уровень продаж автомобилей) и независимой переменной (уровень среднедушевых доходов)

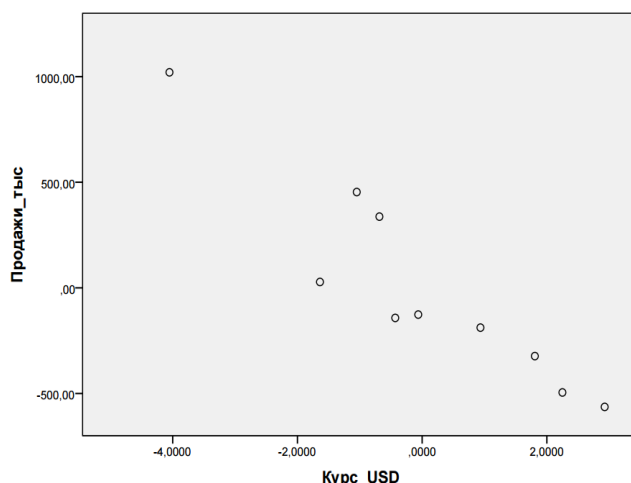


Рис. 6. Диаграмма частной регрессии между зависимой переменной (уровень продаж автомобилей) и независимой переменной (курс доллара США)

Как видно из рис. 5, рис. 6 в рассматриваемом периоде 2005-2014 гг. наблюдается достаточно четко выраженная частная регрессия объемов продаж в зависимости как от среднедушевых доходов населения (рис. 5), так и от курса доллара США (рис. 6).

Представляет интерес оценка тесноты связи такого фактора, как уровень среднедушевых доходов населения с объемами продаж автомобилей с использованием такого показателя, как частный коэффициент эластичности, определяемого по формуле:

$$E_i = \beta \frac{\bar{X}}{\bar{Y}} = 0,18 \frac{17936,11}{2040,82} = 1,6$$

Частный коэффициент эластичности в нашем случае показывает насколько изменяется объем продаж автомобилей с увеличением уровня среднедушевых доходов населения на 1% относительно среднего значения при фиксированном значении прочих факторов модели. Для увеличения объемов продаж автомобилей необходимо стремиться к увеличению среднедушевых доходов населения, т.к. их увеличение всего на 180 рублей в месяц может привести к росту объемов продаж автомобилей на 20,4 тысячи штук. Значение частного коэффициента эластичности, характеризующего тесноту связи между уровнем продаж автомобилей и курсом доллара США, составляет минус 2,69. Снижение курса доллара будет способствовать увеличению объема продаж автомобилей.

В условиях наступившего экономического кризиса в стране необходимо оживлять спрос на товары длительного пользования путем увеличения среднедушевых доходов населения, например, за счет создания новых рабочих мест, введения прогрессивной шкалы налогообложения на доходы и недвижимость. Для снижения курса доллара США необходимо решить проблему импортозамещения.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ:

1. П.Самуэльсон. Экономика. Том.1, М, МГП «АЛГОН», 1992 с.112-113
2. В. Кондратьев. Автопром: кризис и инновации. Мировая экономика и международные отношения, 2011, №3, с.12-21

3. Статистика объема продаж автомобилей в РФ, <http://abreview.ru/stat/aeb/>
4. Н.Ш Кремер, Б.А. Путко. Эконометрика. М., «Юнити», 2010, с.328
5. Федеральная служба государственной статистики, <http://www.gks.ru>
6. Средневзвешенный курс доллара по годам, http://www.audit-it.ru/currency/sr_vz.php
7. Уровень инфляции в РФ, <http://уровень-инфляции.рф>
8. Ставка рефинансирования, ключевая ставка, http://www.cbr.ru/print.asp?file=/statistics/credit_statistics/refinancing_rates.htm

УДК 338.242

Н.Ю. Гращенко, Н.И. Румянцев

РОЛЬ РЕПУТАЦИОННЫХ РИСКОВ В СИСТЕМЕ РИСК-МЕНЕДЖМЕНТА

*Санкт-Петербург, Санкт-Петербургский политехнический университет
Петра Великого, Институт промышленного менеджмента, экономики и
торговли, Международная высшая школа управления*

В условиях глобализации методы управления деловой репутацией существенно отличаются от тех, что использовались еще 10-20 лет назад. Во многом это связано с тем, что правительства экономически развитых демократических стран ведут социальную политику, которая реализует концепцию государства всеобщего благосостояния. Данная политическая система направлена на перераспределение материальных благ в соответствии с принципом социальной справедливости ради достижения каждым гражданином достойного уровня жизни, сглаживания социальных различий и помощи нуждающимся. Реализация такой политики невозможна без вовлечения бизнеса и гражданского общества в решение ключевых социальных проблем, при этом усиливается давление институтов гражданского общества на транснациональные компании, деятельность которых определяет развитие мировой экономики. Подобное давление неизбежно приводит к тому, что рычаги влияния на имидж компании имеются у многих социальных групп, что существенно повышает ее репутационные риски.

Важными факторами возникновения репутационных рисков, демонстрирующими их важную роль в системе риск менеджмента являются[3]:

- Интернет;
- Влияние некоммерческих организаций на репутацию компаний;
- Влияние государства на бизнес:

1. Интернет как источник возникновения репутационных рисков

Бурное развитие информационных технологий привело к невероятному расширению возможностей передачи информации, интернет стал не только новым мощным каналом коммуникации и

оказания информационных услуг, но и серьезным источником репутационных угроз. Для компании это означает, что любая возникающая у нее проблема тут же попадает под пристальное внимание общественности. И чем крупнее и известнее организация, тем выше вероятность, что информация о возникших у нее трудностях незамедлительно появится в новостных репортажах и на лентах информагентств всего мира. Именно по этой причине представителям бизнеса жизненно важно выработать стратегический подход к управлению своей репутацией в глобальном масштабе.

2. Влияние некоммерческих организаций на репутацию компаний

Деятельность современных некоммерческих организаций - важный элемент плюралистического мира; часто благодаря их усилиям удается решить не только локальные, но и международные конфликты. В то же время нельзя не учитывать, что НКО являются чуть ли не главными поставщиками скандальных новостей о бизнесе, поскольку их задача - указывать на проблемы, в то время как обязанность компании - решать их. Общественные активисты осознают свою силу, так как имеют независимый статус и выражают интересы широких социальных групп, вследствие этого и государство, и бизнес вынуждены с ними считаться.

В этих условиях крупный бизнес чаще других становится объектом нападков со стороны общественности, причем критике подвергаются даже их благотворительные и социальные проекты, в которых граждане видят попытку компаний "обелить" себя, оправдаться в непомерных прибылях. Критики социальных программ, реализуемых крупными корпорациями, утверждают, что такие программы строятся в расчете на бизнес-эффект и являются всего лишь прикрытием того вреда, который наносят корпорации обществу своей деятельностью. Исходя из этого излишне настойчивое продвижение компаниями "социальности" своих программ может оказать негативное влияние на репутацию компании. К примеру, большой негативный резонанс в обществе вызвали спонсорские акции компании Nike, которая обеспечивает бесплатной формой школьников, участвующих в чемпионатах по баскетболу, и активно продвигает это как собственный социальный проект. Население прекрасно понимает, что этой акцией Nike, по сути, вырашивает армию будущих потребителей своей продукции[3].

В то же время нельзя не учитывать, что нередко общественные организации создаются для того, чтобы лоббировать определенные интересы. К примеру, широко известная организация GreenPeace, которая позиционирует себя как "преследуемую группу, борющуюся за справедливость", имеет доход в 130 млн. долл. в год. Бизнес, стремящийся показать свою социальную ответственность, должен принимать во внимание все эти обстоятельства и налаживать позитивные коммуникации с представителями общественности. При этом целесообразно вступать в партнерство и вести совместные социальные проекты только с надежными,

по-настоящему репрезентативными общественными группами, что поможет укрепить репутацию компании в глазах граждан.

Важно отметить, что борьба компаний за свою деловую репутацию будет обостряться по мере роста новых угроз, появляющихся в мире. Нарастание техногенных катастроф с серьезными последствиями, таких как пожары, взрывы, разлив нефти, распространение радиоактивности всегда будут ставить под серьезную угрозу не только доброе имя компании, но и само ее существование, о чем свидетельствует, к примеру, опыт British Petroleum, Саяно-Шушенской ГЭС и многих других компаний. Представители бизнеса должны быть готовы к тому, что даже в общемировых угрозах, таких как глобальное потепление, эпидемия ожирения, экологические проблемы, теракты и т.п., население тоже будет искать вину тех или иных корпораций.

Весьма показательной в этом смысле является ситуация с резким ростом репутационных рисков в сфере авиаперевозок, которую изучил крупнейший эксперт в области корпоративной репутации Эндрю Гриффин. Он отмечает, что еще 20 лет назад стандартный перечень рисков авиакомпаний в основном касался авиакатастроф и забастовок сотрудников. В современных условиях этот список существенно дополнился. Одной из главных угроз стали террористические акты, которые коренным образом поменяли всю систему безопасности авиаперевозок. Существенно возросло значение таких репутационных рисков, как ошибки пилотов и механические поломки, распространение эпидемических болезней, а также экологические проблемы.

Именно компании-авиаперевозчики названы главными виновными в глобальном потеплении, которое спровоцировано выбросами отработанного топлива в атмосферу. Наконец, авиакомпаниям приписывается ответственность за риск пассажиров получить тромбоз глубоких вен, эту болезнь уже окрестили "синдромом эконом-класса", хотя в реальности вероятность проявления этого вида заболевания оценивается врачами как один случай на 2,5 млн. Игнорировать эти претензии компании не могут, поскольку современные потребители не желают рисковать и готовы обратиться в суд по любому поводу.

3. Роль государства в системе репутационных рисков

Еще одной из важнейших репутационных угроз является возрастание роли государства, поскольку только оно способно оказать поддержку в случае глобальных экономических, техногенных и природных катаклизмов. Это особенно наглядно проявилось во время глобального экономического кризиса 2008 г., когда только государственные финансовые вливания спасли крупнейшие корпорации и банки от краха. В этих условиях частный бизнес, потерпевший серьезные убытки и вынужденный просить помощи у государства, сегодня сталкивается с проблемой восстановления доверия - как со стороны властей, так и со стороны акционеров и потребителей.

Нельзя забывать, что в результате форс-мажорных обстоятельств компания неизбежно оказывается в центре внимания СМИ, деловых партнеров, акционеров, госструктур, широкой общественности, поэтому каждое действие компании должно быть строго выверено. От того, как поведет себя компания в этих непростых условиях, зависит ее репутация. Выстроить правильные внутренние и внешние коммуникации - главное условие сохранения главного нематериального актива компании, а значит, и бизнеса в целом.

К сожалению, в таких непростых условиях далеко не все организации умеют выбрать правильную линию поведения и начинают совершать серьезные коммуникационные ошибки. Одни руководители предпочитают отмалчиваться, другие - просто скрываются, третьи - дают сбивчивые, невнятные интервью, которые не рассеивают, а только сгущают подозрения в неискренности говорящего. В итоге доверие к компании тает на глазах, и она заранее выглядит проигравшей.

Таким образом, становится понятно, какую важную роль играют репутационные риски в системе риск менеджмента.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ:

1. Сальникова, Л. С. Репутация в российском бизнесе: технологии создания и укрепления / Л. С. Сальникова. - М.: Вершина, 2008
2. Букша, К. Управление деловой репутацией. Российская и зарубежная практика / К. Букша. - М.: Вильямс, 2007.
3. Кисмерешкин, В. Г. Бренды и имиджи / В. Г. Кисмерешкин, И. Я. Рожков. - М.: РИП-холдинг, 2006.
4. Олсоп, Рональд Дж. 18 непреложных законов корпоративной репутации / Рональд Дж. Олсоп. - М.: Вершина, 2006.
5. Шарков, Ф. И. Имидж фирмы: технологии управления / Ф. И. Шарков. - М.: Академический проект, 2006.
6. Даулинг, Г. Репутация фирмы. Создание, управление и оценка эффективности / Г. Даулинг. - М.: ИНФРА-М, 2003.
7. Капферер, Ж.-Н. Торговые марки: испытание практикой. Новые реальности современного брендинга / Ж.-Н. Капферер. - М.: ИНФРА-М, 2002.

УДК 338: 339(075.8)

В.В. Гарифуллин, А.А. Миролюбов

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕТОДОЛОГИИ ОЦЕНКИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ЛОГИСТИЧЕСКИХ ПРЕДПРИЯТИЙ В РОССИЙСКИХ УСЛОВИЯХ

*Санкт-Петербург, Санкт-Петербургский политехнический университет
Петра Великого, Институт промышленного менеджмента, экономики и
торговли, Международная высшая школа управления*

Углубление рыночных преобразований в экономике России сопровождается обострением конкурентной борьбы между участниками различных каналов сбыта. Одним из наиболее действенных инструментов

достижения конкурентных преимуществ является создание эффективных в организационном, технологическом, экономическом смысле объединений с торговыми предприятиями в составе логистических цепей, которые функционируют на всех стадиях производственно-коммерческого процесса, на основе интеграции их компетенций для обеспечения необходимых параметров товарного потока, в соответствии с требованиями конечного потребителя. Таким образом, в современных экономических условиях на первый план выходит уже не конкуренция между товаропроизводителями, а между объединениями участников логистических цепей, поэтому создание и обеспечение эффективного функционирования логистических формирований становится предметом постоянного внимания участников рынка [1].

Участие хозяйствующих субъектов в логистических цепях объективно отражается не только на организации и эффективности комплекса логистической деятельности предприятий, но и на результатах их хозяйственной деятельности, в результате чего принимается решение о целесообразности участия предприятия в логистической цепи собственных экономических интересов [2].

В современных условиях западные специалисты выделяют несколько видов логистики [6]: логистику, связанную с обеспечением производства материалами (закупочная логистика); производственную логистику; сбытовую (маркетинговую, распределительную, логистику, а также, в последнее время, обороты набирает и кадровая логистика [7]). Отдельно рассматривают транспортную логистику, которая, в сущности, является составной частью каждого из трех видов логистики. Неотъемлемой частью анализа всех видов логистики является рассмотрение логистического информационного потока, включающего в себя сбор данных о товарном потоке, их передачу, обработку и систематизацию с последующей выдачей готовой информации [3].



Рис. 1. Модель взаимосвязей участников логистических цепей

В логистической цепи (рис. 1) выделяют следующие главные звенья: поставка материалов, сырья и полуфабрикатов; хранение продукции и сырья; производство товаров; распределение, включая отправку товаров со склада готовой продукции; потребление готовой продукции.

Каждое звено логистической цепи имеет особый набор элементов, что в совокупности образует материальную основу логистики [6]. К материальным элементам логистики относятся транспортные средства и обустройства, складское хозяйство, средства связи и управления. Логистическая система, естественно, охватывает кадры, т.е. тех работников, которые выполняют все последовательные операции [4].

Анализ существующих методов оценки логистических систем позволяет выявить их слабые и сильные стороны применительно к предприятиям транспортно-экспедиторского комплекса. Предложен метод оценки логистических систем на базе интегрального показателя, который позволяет получить более объективную оценку эффективности внедрения логистической системы. Сформирован оптимальный набор критериев, позволяющих определить необходимое число показателей логистической системы для расчета интегрального показателя. Интегральные критерии, рассчитанные для различных логистических систем, дают возможность оценить и сравнить их, а следовательно способствуют принятию правильных управленческих решений [5].

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ:

1. Калягин, Г. В. Конкурентоспособность кооперации в переходной экономике: институциональный подход: Учеб. пособие. – М.: ИНФРА-М, 2004. – 160 с. – (Учебники экономического факультета МГУ им. М. В. Ломоносова).
2. Берков М.В. Информационные технологии в логистике, М.:Фин. и статистика, 1999
3. Мешкова Л. Л., Белоус И. И., Фролов Н. М. Логистика в сфере материальных услуг (На примере снабженческо-заготовительных и транспортных услуг). 2-е изд. испр. и перераб. Тамбов: Изд-во Тамб. гос. техн. ун-та, 2002. 188 с.
4. Смахов А.А. Логистика и транспорт. - М.: Транспорт, 2007.
5. Логистика: управление в грузовых транспортно-логистических системах: Учебное пособие / Под ред. проф. Л.Б. Миротина. М., 2002.
6. Журавлева О.С. Логистика. Учебное пособие. СПб: Издательство Политехнического университета, 2009.
7. Е.Р. Счисляева. Глобальная логистика: кадровый и межкультурный факторы Монография. СПб.: МИРФИЛ, 2003

РАСШИРЕНИЕ СФЕРЫ ПРИМЕНЕНИЯ РЕПУТАЦИОННОГО РИСКА В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

*Санкт-Петербург, Санкт-Петербургский политехнический университет
Петра Великого, Институт промышленного менеджмента, экономики и
торговли, Международная высшая школа управления*

На данный момент острой проблемой всех крупных компаний является их рейтинг и репутация. Репутация – это сложившееся на основе определенных критериев у определенной группы субъектов мнение о человеке либо организации. Репутация формируется за счет таких критериев, как персональные характеристики, достижения в каких-либо сферах общественной жизни, определенный образ и демонстрация определенного поведения, и служит для определения наиболее вероятного поведения в будущем. Репутация может быть достаточно эффективным механизмом социального контроля.

Репутация компании – один из ее основных нематериальных активов, своеобразный «кредит доверия», и ее стоимость сложно оценить. Потерять репутацию можно в один миг, а на ее восстановление порой уходят годы. Только во времена отсутствия альтернатив репутации можно было не уделять особенного внимания – а с ростом конкуренции репутация приобретает все более важное значение, и зачастую является решающим фактором в процессе превращения потенциальных клиентов компании в реальных.

Управление рисками рассматривается как многоступенчатый процесс, включающий выявление и всестороннюю оценку различных видов рисков и нейтрализацию их возможных негативных последствий для организации. Несмотря на достаточно долгий период развития риск – менеджмента, в экономической науке и практике управления бизнес-процессами корпораций до сих пор отсутствуют общепризнанные теоретические положения о риске, а спектр подходов, высказываний и утверждений относительно его сущности очень широк. Это обуславливает существование многих определений риска. Р. Дембо и А. Фримен дают такое определение риска: «Риск – это мера возможных перемен в стоимости портфеля, которые будут результатами различия обстановки сегодня и в некоторой точке будущего». Некоторые авторы известным определениям добавляют элементы ситуационности. Так, С.А. Вильямс и Р.М. Хейнс определяли риск как вариацию исходов, которые могут произойти в течение определенного периода времени в определенной ситуации [2].

Следовательно, если рассматривать формирование деловой репутации компании как отдельный бизнес – процесс, то известные механизмы

воздействия на риски могут быть применены в целях создания и закрепления положительного образа компании.

Источники рисков деловой репутации компании могут быть внешними и внутренними (рис. 1) [4].

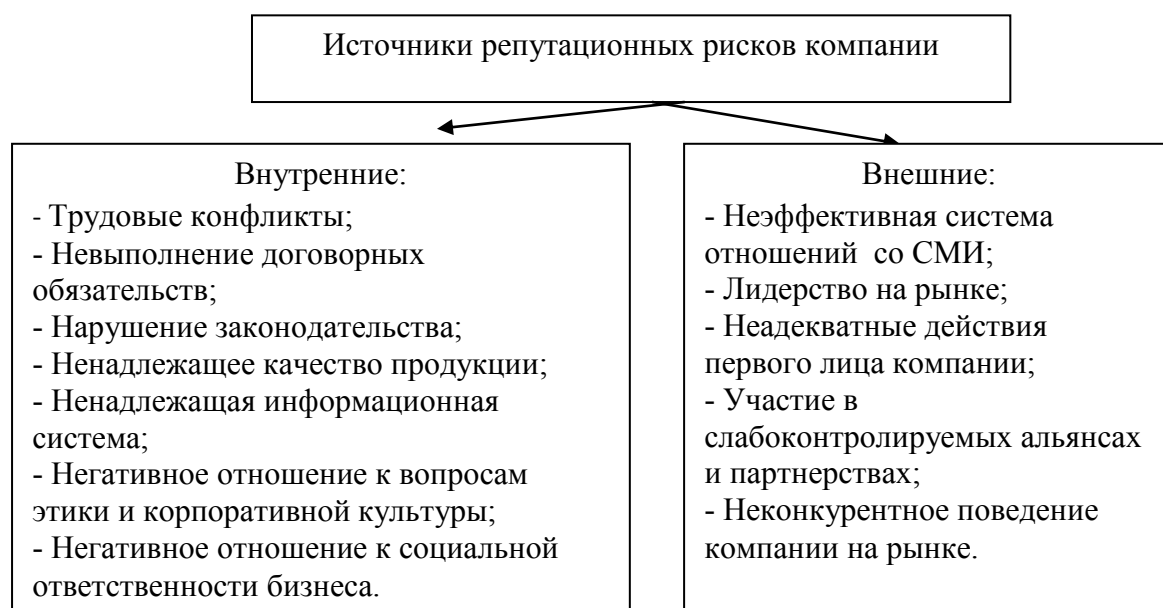


Рис. 1. Источники репутационных рисков компании

Внешние источники репутационных рисков формируют сильную неопределенность в деятельности компании, а уменьшение их воздействия отличается особой сложностью. Так, значительные риски могут создать неверные действия первого лица компании. Его неосторожные заявления могут иметь широкие последствия для бизнес – сообщества, а негативная реакция распространится на всю компанию. К факторам риска также относятся личные качества и поведение лидера компании. Особую важность такие риски приобретают в случаях, когда компания работает на разных, сильно отличающихся национальными обычаями, рынках.

Еще один источник репутационных рисков – участие в слабо контролируемых альянсах и партнерствах. Сам факт участия компании в партнерстве накладывает определенные обязательства, а также распространяет на неё последствия неверных действий партнеров. Если действия партнеров будут носить антиобщественный характер, то очевидно, что реакция общественности будет резко отрицательной.

Неконкурентное поведение компании на рынке подразумевают значительное количество действий компании, которые приведут к потере её репутации. Это могут быть неэтичные методы ведения конкурентной борьбы, завышение цен на продукцию, недобросовестный сбор коммерческой информации и многое другое.

Самым сильным источником репутационных рисков среди внутренних источников являются трудовые конфликты. Отсутствие согласия в трудовом коллективе приводит к снижению производительности труда,

забастовкам, становится достоянием широких слоёв общественности, снижает уровень доверия к компании со стороны властей. Развитие событий в таких случаях непредсказуемо и может включать такие крайние меры, как требование властей сменить собственника или массовый бойкот населением продукции компании.

Невыполнение договорных обязательств снижает доверие к компании в деловых кругах, нарушает работу смежников, которые могут начать искать альтернативные источники поставок. Это приведет к росту негативного отношения к компании со стороны широкой общественности, а также привлечет внимание государственных регулирующих органов. Аналогичные последствия будут при поставках продукции ненадлежащего качества.

Риски особого рода может сформировать плохая информационная система компании. В первую очередь речь идет о способности корпоративной информационной системы эффективно защищать компанию от утечки важнейшей информации, от хищений, несанкционированного доступа, вирусов и диверсий. При этом, чем более развита информационная система компании, тем с большей степенью воздействуют негативные репутационные риски.

В особую группу источников репутационных рисков надо отнести те, которые рождаются из неправомерных действий топ – менеджеров и собственников компании. Негативное отношение к вопросам этики и к корпоративной культуре в компании может возникнуть только с согласия первых лиц. Аналогично только позиция собственников может создать в компании негативное отношение к социальной ответственности бизнеса.

Для успешного управления репутационными рисками компания должна предпринять решительные действия в трёх направлениях:

- изменение подходов руководства компании;
- рассмотрение управления репутацией в качестве основной задачи;
- переосмысление приоритетов компании в отношении стейкхолдеров.

Руководство должно выработать новую парадигму деятельности, основанную на том, что успех компании базируется на отличном обслуживании клиентов, включает гордость сотрудников за достигнутые успехи и отношение к делу. Имеется достаточно много способов сделать так, чтобы репутация компании превратилась в одну из главных забот бизнеса: поощрения, тренинги, наделение полномочиями и др., но начитать эту работу надо с высшего уровня управления, а затем контролировать процесс, чтобы действия по управлению репутацией не замкнулись на одном структурном подразделении. Компании необходимо разобраться, какую роль в ее деятельности играют стейкхолдеры, а для этого нужен новый подход к их классификации. Компании часто пытаются взаимодействовать не с теми группами, с какими надо, не по тем вопросам, которым нужно, и неправильным образом. Вдумчивый подход к пересмотру списка стейкхолдеров поможет приблизиться к правильной

разработке приоритетов в области управления репутацией компании, а также глубже осознать приоритетные направления управления репутационными рисками. Очевидно, самыми важными группами будут потребители продукции и клиенты компании. Чаще всего эти группы выступают на стороне компании, даже если у них есть отдельные претензии.

Рассматривая вопрос о расширении сферы применения, автор хотел затронуть тему вооруженных сил. Уровень доверия к армии в России вырос до самых высоких показателей за постсоветские годы. Граждане гордятся состоянием Вооруженных сил, приветствуют сохранение призыва и даже готовы отправить близких на срочную службу. Дело не только в послекрымской волне патриотизма, которую поддержала операция в Сирии. В период кризиса армия представляется многим «островком стабильности», где престижная работа сочетается с высокими социальными гарантиями.

Если углубиться в рассмотрение этого вопроса, то можно заметить некую закономерность, в некотором роде цикличность показателей «доверия», «не доверия» к армии и вооруженным силам в целом. Так как, с момента самого образования армии появлялся уже такой критерий как «престижность службы». За последние сто лет в нашей стране как раз можно увидеть всю эту «кривую спроса» на службу в армии. Поскольку изменения в видах правления нашей страной менялись с царской, при Николае II на советскую, в период с 1921 по 1991, а затем на федеративное, коим и является по сей день. Было бы странно, если бы армия была не затронута в этих изменениях, как и в случаях ведения боевых действий или участия в войнах. На фоне всего этого хотелось бы рассмотреть статистику и выявить некую закономерность, для того чтобы можно было составить прогноз и повысить репутацию данных структур.

По данным «Левада-центра», доля уверенных, что Вооруженные силы успешно отразят агрессию извне, за последние 10 лет выросла с 62 до 81%, по данным ВЦИОМа – с 60 до 89%. Доля тех, кто опасается поражения, снизилась с 28 до 11% («Левада-центр») или с 31 до 8% (ВЦИОМ). Министру обороны Сергею Шойгу доверяют 88%, одобряют его деятельность 84%, что даже выше уровня одобрения президента Владимира Путина – 83% (все по данным ВЦИОМа).

Десять лет назад Россию потрясла трагедия рядового Андрея Сычева, который потерял здоровье от издевательств «дедов». Тогда 62% опрошенных выступали за переход к набору по контракту, сохранение призыва поддерживали 32%. Сейчас ситуация зеркально изменилась: 58% за сохранение призыва, против – 37%. Такие же изменения произошли и в отношении к призыву близких родственников: в 2006 г. 53% стали бы искать способ уклониться от службы, за ее прохождение выступали 34%. Сейчас 58% считают, что лучше отслужить, «закосить» – всего 27%.

Отношение к армии изменилось по многим причинам. Действия спецназа в Крыму и авиации в Сирии, чьи успехи подчеркивались центральными телеканалами, демонстрация современной боевой техники на парадах Победы подогрели патриотические настроения в обществе, ностальгию по временам уверенности в том, что «Красная армия всех сильнее», отмечает замдиректора «Левада-центра» Алексей Гражданкин. Готовность отправить в армию своих близких основана на ощущении высокой безопасности службы. Масштабных боевых действий, подобных войне в Афганистане и Чечне, российская армия сейчас не ведет. Официальные лица отрицают возможность наземной операции в Сирии, а также участие, ранения и гибель российских военных в гражданской войне на востоке Украины; большинство граждан доверяют этим сообщениям. Кроме того, в последние годы существенно сократилось число публикаций в СМИ о неуставных отношениях и их жертвах, что также сказалось на снижении страха перед службой в армии, полагает Гражданкин.

Позитивное отношение к армии стимулирует и экономический кризис. После реформ Анатолия Сердюкова денежное довольствие и социальный статус военных выросли. Расходы на армию правительство сокращает в последнюю очередь. В условиях растущих рисков на рынке труда армия представляется островком стабильности и социальным лифтом, где можно получить достойную зарплату, жилье, медицинское обслуживание и другие гарантии.

В силу выше изложенного будет актуальна работа, направленная на выявление факторов формирования репутационных рисков Вооруженных сил.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ:

1. Важенина И.С., Копанцев Д.В. Деловая репутация - стратегическая составляющая жизнестойкости компаний // Журнал экономической теории. 2009. № 2. С.10.
2. Гавришин К.В. Управление репутацией компании и ее оценка: Автореферат дисс. канд. экон. наук : 08.00.05.СПб., 2010. 20с.
3. Ким Ю.К. Принципы и методы управления деловой репутацией и оценка репутационных рисков ВЕСТНИК ВГУ. Серия: Экономика и управление. 2012. № 2
4. Сколько стоит деловая репутация. – Режим доступа: <http://www.ocenchik.ru/docs/21.html>

UDK 339:338

M.A. Pushkarev, D.V. Shabalin, E. Overes

HOW TO RUN INTERNATIONAL BUSINESS IN RUSSIA

*Saint-Petersburg, Peter the Great Saint-Petersburg Polytechnic University,
Institute of Industrial Management, Economics and Trade,
International Graduate School of Management*

Reason for topic choice. This topic was selected because there are a lot of opportunities for international companies in Russia.

Research target. The target of this research was to understand the circumstances surrounding running an international business in Russia.

To reach this target we need to establish:

1. What is a 'business'?
2. What are the competitive advantages of the Russian market?
3. What does 'international' mean?
4. What do we need to know before starting an international business?
5. SWOT analysis of Russian market

These are examined further below.

1. What is a 'business'?

A business is a complex incorporating finance, sales, production, HR, and logistics. These disciplines should always be synchronised together. To run a business, it is necessary to understand how each discipline is connected, to add value, look for competitive advantages, manage resources, and account for the unexpected.

To be competitive, a business must be like a basement. It should be developed on strong foundations, so that the "house" will remain sturdy for a long time. Part of competitive advantage is corporate culture. A strong and stable corporate culture helps to ensure that the business will develop, and staff satisfaction will reduce turnover. To run an international business, the country chosen must have competitive advantages as well.

2. What are the competitive advantages of the Russian market?

Russia's economy has reached the limit of the level of openness and exhausted the stock price competitiveness. Without special measures such as Federation support for the Russian manufacturing industry and business as a whole (not for just some of its unproductive segments), are not able to effectively counter the effects of falling oil prices and the weakening of the ruble against the dollar.

Standard and Poor's in its report pointed out the strengths and weaknesses of the Russian economy

Strengths:

- a) A pragmatic approach to budgeting;
- b) The transition to a floating exchange rate of the ruble;
- c) Low debt;
- d) A large supply of natural resources. (According to a representative of the agency, these assets will support the country for centuries and generations to come.);
- e) Cheaper labor than in Western Europe.

The Head of Group Standard & Poor's sovereign ratings agencies (S&P) Moritz Kraemer stated that, "Overall, the economy is in a good position in terms of the external lending".

Weaknesses:

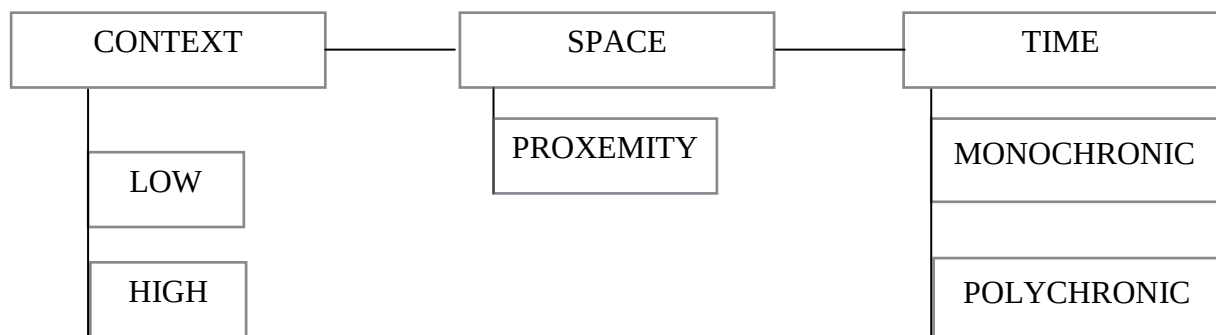
- a) "Relatively weak" governmental institutions and governance standards;
- b) Geopolitical risks;
- c) Poor demographic situation.

3. *What is international?*

International business encompasses the cross-border exchange of goods, services, or resources between business in two or more nations. These exchanges can go beyond the exchange of money for physical goods to include international transfers of other resources, such as people, intellectual property, and contractual assets or liabilities. The entities involved in international business range from large multinational firms with thousands of employees doing business in many countries around the world, to small one-person firms acting as importers or exporters. This definition of international business includes for-profit transactions as well as transactions motivated by non-financial gains that affect a business's future.

4. *What do we need to know before starting an international business?*

Cultural differences can make things complicated when conducting international business. Besides preferences in terms of manners and fashion, the 'silent language' of culture must be considered, including context, space and time. Using these three criteria, any culture in the world can be characterized (Scheme 1).



Scheme 1. 'Silent language' of culture

5. *SWOT analysis of Russian market.*

A 'SWOT' analysis can be useful for finding and understanding key issues affecting a business considering investment in Russia, but it does not necessarily offer solutions. The main advantage of a SWOT analysis is that it has little or no cost - anyone who understands an object can perform a SWOT analysis.

SWOT Analysis - Russia	
S — Strengths • Large country; • Government institutions, universities, etc. on world-standing; • Emerging middle class.	W — Weaknesses • Internal and international relations of Russian government; • Corruption and excessive bureaucracy; • High spending in public services; • High rates of poverty and unemployment in many areas; • Limited access to foreign finance; • Badly planned economy.
O — Opportunities • Trade links with India and other BRICS countries; • Oil export to India and China.	T — Threats • Dependence on oil and gas; • High public debt; • Criminal elements in business.

Conclusion. By defining “international business”, finding the pros and cons of “going international”, studying cultural differences associated with running a business, and completing SWOT analysis of Russia, the circumstances surrounding international businesses in Russia have been defined. By familiarising oneself with the strengths associated with the Russian economy and business, and knowing how to use them, particularly during a crisis, the best results will be achieved in running international business in Russia.

REFERENCES:

1. Russia economic forecast, <http://www.ecommerce-digest.com/russia-forecasts.html>
2. Benefits and limitations of SWOT analysis, published 24/2/2016, <https://www.business.qld.gov.au/business/starting/market-customer-research/swot-analysis/benefits-limitations-swot-analysis>
3. Mason Carpenter and William G. Sanders, Strategic Management: A Dynamic Perspective, Concepts and Cases (Upper Saddle River, NJ: Pearson Education, 2007)
4. Standard & Poor's Financial Services LLC, http://www.standardandpoors.com/en_US/web/guest/home
5. Е. Р. Счисляева, А.В. Арфае, Е.А. Панова. Основы международного бизнеса: учебно-практическое пособие. СПб.: Издательство Политехнического университета, 2012 г. – 208 с.
6. Е. Р. Счисляева, А.В. Арфае. Международный бизнес. Учебное пособие. СПб.: Издательство Политехнического Университета, 2006.

РАЗРАБОТКА ТЕХНОЛОГИИ БАНКОВСКОГО КРЕДИТОВАНИЯ ПОД ЗАЛОГ ОБЪЕКТОВ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТИ: ОСНОВНЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ

*Новокузнецк, Новокузнецкий институт (филиал) федерального
государственного бюджетного образовательного учреждения
высшего профессионального образования
«Кемеровский государственный университет»*

В статье 1225, часть IV, Гражданского кодекса Российской Федерации [1] определены результаты интеллектуальной деятельности и приравненные к ним средства индивидуализации юридических лиц, товаров, работ, услуг и предприятий, которым предоставляется правовая охрана (интеллектуальная собственность). Вопросы правового обеспечения операций с интеллектуальной собственностью – исключительно актуальны и многогранны [3]. Сегодня интеллектуальная собственность рассматривается как серьезное оружие в конкурентной борьбе, исключительное усиление которой во всех без исключения сферах экономики, в том числе в банковской, наблюдается как в России, так и за ее пределами [2, 4].

В рамках выполненного исследования автором определены особенности залога исключительных прав.

Как одну из существенных особенностей залога исключительных прав отметим территориальную ограниченность предмета залога. Законодательство каждой страны разрабатывает собственную систему охраны прав на определенные объекты интеллектуальной собственности (ОИС). Действие прав, как правило, ограничено территорией определенной страны. Действие российского патента или свидетельства на товарный знак не распространяется за пределы Российской Федерации. Законодательство отдельной страны может признать право автора на соответствующее изобретение на своей территории, но и в этом случае это будет самостоятельное право, действующее лишь в данной стране.

Отдельная ситуация складывается с нерегистрируемыми объектами: каждая страна самостоятельно определяет объем прав правообладателя и саму возможность существования прав на соответствующие объекты. Такой характер права, являющегося предметом залога, может привести к тому, что при рассмотрении споров в суде какой-то другой страны будет применяться право той страны, а не России. При этом может произойти преобразование предмета залога (изменение объема заложенного права) с утратой одних правомочий и появлением других. Данное обстоятельство необходимо принимать во внимание в процессе подготовки договора

залога и, в частности, при согласовании условий о применимом праве и месте рассмотрения споров.

В отличие от указанной особенности залога исключительных прав (имеет значение практически только при рассмотрении спора в отношении договора залога за рубежом), учитывать временную ограниченность предмета залога следует всегда.

Предметом залога могут быть принадлежащие залогодателю права владения и пользования, в том числе права арендатора, другие права (требования), вытекающие из обязательств, и иные имущественные права; право с определенным сроком действия может быть предметом залога только до истечения срока его действия. Таким образом, период залога исключительного права будет определяться оставшимся сроком действия права. Возможность продления срока действия права в отношении полезной модели, промышленного образца, товарного знака не охватывается договором залога. Заемщик и кредитор могут быть заинтересованы в продлении своих деловых связей на период больший, чем остающийся на дату подписания договора залога срок первой регистрации объекта. Отметим, что этот срок может быть небольшим. Российское законодательство в этом отношении ситуацию не проясняет. Стороны должны определить и закрепить в договоре залога детальный алгоритм пролонгации подобных договоров при получении необходимой регистрации.

В ряде ситуаций сама природа права на определенный объект может препятствовать залогу. Весьма сложен залог права на ноу-хау: становящаяся предметом ноу-хау информация является свободной, а правообладатель может препятствовать только ее недобросовестному получению. Проблематичным может оказаться и залог прав на фирменное наименование. В отдельных случаях может состояться передача прав на доменные имена, но договор залога прав на данные объекты может быть отнесен к разряду рискованных. Таким образом, имущественные права на ОИС могут выступать в качестве залога. Это подтверждается кредитной практикой отдельных российских и зарубежных банков, при этом информация о подобных сделках является единичной и исключительно краткой [5].

В рамках выполненного исследования автором определены виды рисков коммерческого банка; сформирован перечень документов, которые должен представить заемщик в банк в случае принятия последним положительного решения о кредитовании юридического лица под залог ОИС.

Необходимо отметить место и роль качественной оценки рыночной стоимости при использовании ОИС в качестве предмета залога.

При определении механизма получения кредита под залог ОИС были разработаны следующие схемы, каждая из которых отражает отдельные

практические ситуации: ситуацию, выгодную фирме-заемщику; ситуацию, выгодную коммерческому банку; ситуацию «проблемного кредита».

Ситуации проиллюстрированы соответствующими схемами с подробным перечнем действий каждой из сторон, участвующих в процессе кредитования.

Автором исследованы и предложены к использованию способы защиты банка от невозврата ссуд при залоге ОИС; также рассмотрены особенности их применения.

В рамках исследования автором разработаны этапы и перечень действий банка-кредитора на каждом из них при предоставлении кредита под залог ОИС. Одновременно коммерческому банку предложен комплекс методов хеджирования своих рисков при осуществлении данного вида кредитования.

Этапы действий банка проиллюстрированы детальными расчетами.

Банку кредитору даны рекомендации по выбору эффективного (выгодного для банка) способа организации денежных потоков заемщика на погашение кредита под залог ОИС. Разработанный алгоритм выбора эффективного способа организации основан на концепции временной оценки денежных потоков (механизм дисконтирования).

Резюмируя вышесказанное, можно сделать вывод, что разработанная автором технология проведения банковского кредитования под залог ОИС позволит предприятию повысить эффективность управления своими внеоборотными активами в части ОИС; банк, предлагая услугу «кредитование под залог объектов интеллектуальной собственности» имеет возможность подняться на качественно новый уровень в обслуживании своих клиентов, заработать прибыль и укрепить своих позиции на высококонкурентном банковском рынке.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ:

1. Российская Федерация. Законы. Гражданский кодекс Российской Федерации. Часть IV [Электронный ресурс]: [федеральный закон от 18.12.2006 г. № 230–ФЗ] // Консультант Плюс. – Режим доступа: <http://www.consultant.ru> – 03.03.2016.
2. Банковское дело [Текст]: учебник / под ред. О. И. Лаврушина. – Москва: КноРус, 2014. – 800 с.
3. Право интеллектуальной собственности [Текст]: учебник / И.А. Близнец, Э.П. Гаврилов, О.В. Добрынин [и др.]; под ред. И.А. Близнеца. – Москва: Проспект, 2014. – 960 с.
4. Тавасиев А.М. Банковское кредитование [Текст] учебник / А.М. Тавасиев, Т.Ю. Мазурина, В.П. Бычков. - М.: ИНФРА-М, 2012. – 656 с.
5. Тезов В.А. Залог объектов интеллектуальной собственности: готов ли к нему рынок кредитных услуг? // Банковское дело. – 2012. - №6. С. 25-28.

ОТНОШЕНИЕ К РЕКЛАМЕ СТУДЕНТОВ И ШКОЛЬНИКОВ В СОВРЕМЕННОМ РОССИЙСКОМ ОБЩЕСТВЕ

*Санкт-Петербург, Санкт-Петербургский политехнический университет
Петра Великого, Институт промышленного менеджмента, экономики и
торговли, Международная высшая школа управления*

Реклама оказывает значительное воздействие на каждого потребителя в отдельности и общество в целом, влияя на мышление, поведение, стиль и образ жизни человека. Основная цель рекламы носит комплексный характер, она заключается в информировании потребителей о товаре или услуге, формировании к рекламируемому товару положительного и предпочтительного отношения, а также желания опробовать данный товар. А значит, реклама способствует формированию и поддержанию спроса на товар, эффективному продвижению товаров и услуг. Реклама воздействует на сознание потребителей, применяя разнообразные приемы психологического воздействия при разработке и создании рекламных сообщений, под влиянием которых они совершают покупку рекламируемого товара [2].

В современном обществе очень важен процесс коммуникации, процесс передачи информации. Коммуникация между рекламодателями и потребителями возможна посредством слов, жестов, цвета и т.д. Речь является самым универсальным средством коммуникации, поскольку при передаче информации при помощи речи менее всего теряется смысл сообщения. Обмен информацией возможен не только посредством словесного текста сообщения, но и посредством других знаковых систем, которые в своей совокупности составляют средства невербальной коммуникации. При этом, если вербальная информация адресуется к сознанию и логике потребителя, то невербальные компоненты речи, являющиеся эволюционно более древними предшественниками коммуникации, воздействуют в основном на его подсознание [3].

За последние двадцать лет профессионализм российских рекламистов в целом значительно возрос. Но до сих пор реклама несет в себе качества очевидной двойственности: с одной стороны, рекламная информация воспринимается субъектом положительно, так как интуитивно связывается с облегчением доступа к объекту обладания, а с другой – у большинства населения восприятие рекламных сообщений довольно часто вызывает чувство раздражения.

Для рекламодателей чрезвычайно важно понимать, каким образом формируется у потребителей отношение к рекламе, каким образом

возможно повлиять на это формирование, что необходимо предпринять для наиболее эффективного воздействия на потребителей.

В нашей стране уже выросло целое поколение людей, в жизни которых реклама присутствовала всегда. Представители этого поколения представляют собой основную категорию потребителей товаров и услуг, решение о покупке которыми принимается и под воздействием рекламы, в том числе. Воздействие рекламы сказывается на человеке в течение всей его жизни, начиная с детских лет. Для каждого возраста характерно проявление определенных потребностей. По существу, это и есть те ниточки, управляя которыми, можно формировать у человека желание приобрести тот или иной товар. Какая из потребностей станет для человека ведущей, зависит от его индивидуальных психологических особенностей, влияния окружающей среды, воспитания, состояния здоровья и ряда других факторов. Разумеется, существуют приоритеты потребностей в зависимости от той или иной социальной группы, от культурных и национальных стереотипов. Особого внимания заслуживают возрастные особенности потребностей.

Для ребенка младшего и среднего школьного возраста типичны потребности [1]:

- в повиновении - это принятие обстоятельств и людей, признание собственной неполноценности;
- в игре - это желание острых и новых ощущений;
- в удовлетворении эгоистических желаний;
- и др.

Для подросткового возраста наиболее характерны такие потребности:

- быть как все;
- освободиться от ограничений, влияния извне. в том числе родительской опеки;
- искать ответы на вечные вопросы бытия, склонность к размышлениям и обобщениям;
- и др.

Взрослые люди в возрасте от 20 до 55 лет стремятся удовлетворить в первую очередь следующие потребности:

- стремление влиять на людей и события, контролировать или направлять их;
- желание оценивать поведение других людей;
- потребность в превосходстве над окружающими;
- потребность быть в центре внимания;
- и др.

Люди пожилого возраста прежде всего испытывают потребности:

- в уважении и поддержке;
- в оказании помощи другим;
- и др.

Так, или иначе, реклама способствует удовлетворению потребностей потребителей каждой возрастной группы.

Исследования в области психологического воздействия рекламы на сознание потребителей проводятся в соответствии с практическими запросами рекламодателей, позволяют выявить отношение к рекламе потребителей разных возрастных групп в современном российском обществе [3].

Для рекламодателей важно способствовать формированию положительного отношения к рекламе у школьной и студенческой аудитории. Представители этих возрастных групп – это потенциальные потребители разнообразных групп товаров на длительную перспективу. Если сформировать у них положительное отношение к рекламе, привычку внимательно относиться к рекламной информации, доверять ей, то воздействие рекламы на сознание целевой аудитории в будущем будет иметь ощутимый эффект.

Результаты исследования, проведенного авторами среди студентов и школьников Санкт-Петербурга с применением методов математической статистики, привели к следующим выводам:

1. Младшие и старшие школьники живо реагируют на рекламные сообщения. В силу отсутствия жизненного опыта и невозможности самим совершать покупки привлекательных для них товаров, эта категория потребителей не критично относится к рекламе, не может разграничить качественную и недобросовестную рекламу. При этом, школьники подвержены влиянию социального окружения, им свойственно подражание, они являются довольно активной потребительской аудиторией в плане влияния на родителей с целью совершить покупку необходимого им товара.

2. В современном российском обществе школьники, в силу своей зависимости от взрослых, в том числе и материально, хорошо понимают, что большинство решений, которые они принимают, необходимо согласовывать со взрослыми. Поэтому самостоятельность и свобода в выборе играют для школьников большую роль. Соответственно, чем выше уровень принятия решений и выше уровень планирования в рамках самоуправления, тем более положительно восприятие рекламы в значении «для общества». Еще один важный момент: чем выше удовлетворенность жизнью школьников, чем благополучнее они проживают в своих семьях, тем выше показатель положительного отношения к рекламе.

3. Представители студенческой аудитории (возрастная группа от 17 до 22 лет) уже не так доверчивы к рекламе, склонны к критике. Они независимы, считают себя взрослыми, имеющими право принимать разного рода решения, в частности, о возможной покупке различных товаров и услуг. Эта категория потребителей, в основном, имеет личные средства, которые зарабатывает самостоятельно, поэтому, с одной стороны, вероятность совершения ими покупки товаров повышается, а, с другой стороны, приобретение чего-либо тщательно обдумывается и взвешивается.

4. Отношение студентов и школьников к рекламе больше связано с показателем значения этого феномена «для общества». То есть их отношение к рекламе зависит от того, приносит ли реклама пользу обществу. Можно предположить, что восприятие студентами рекламы необходимо оценивать по тем же параметрам, что и их отношение к другим людям, а также к себе. Возможно, восприятие рекламы будет более положительно, если студенты будут понимать, что происходит вокруг них и каково реальное положение вещей. Чем больше уверенности в своей свободе выбора и независимости от других, тем более положительно восприятие и отношение к различным жизненным ситуациям как к таковым, так и к рекламе.

5. Отношение школьников к рекламе более сформировано, так как у них показатели более интегрированы.

Таким образом, школьники более позитивно относятся к такому феномену, как реклама. Они воспринимают рекламу как то, без чего нельзя обойтись, потому что реклама хорошо вписывается в их жизнь. Отношение студентов к рекламе более сложное. С нашей точки зрения такая картина объясняется тем, что:

1. Реклама с каждым годом оказывает более активное и интенсивное воздействие на молодежную аудиторию, становится абсолютно привычной.
2. Школьники воспринимают рекламу как «косвенные» потребители, а у студентов более практический взгляд на нее, они ведут самостоятельную жизнь.

Различия в отношении к рекламе, в восприятии рекламы подростковой и студенческой потребительскими аудиториями должны стать основанием для разработки рекламодателями различных рекламных стратегий по доведению рекламной информации до этих целевых аудиторий. Особое внимание должно уделяться рекламодателями формированию положительного отношения молодежных аудиторий к рекламе, поскольку положительные эмоции заставляют человека стремиться к поддержанию контакта с позитивным событием. Положительное отношение к рекламе будет способствовать ее эффективному воздействию на потенциальных потребителей в будущем, а значит, приведет к эффективной реализации рекламных мероприятий и достижению рекламодателями маркетинговых целей.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ:

1. Геращенко Л. Психология рекламы: учебное пособие. М.: АСТ: Астрель: ХРАНИТЕЛЬ, 2006.
2. Журавлева О.С. Организация и проведение рекламы: учебное пособие. СПб.: Изд-во Политехнического ун-та, 2013.
3. Лебедев-Любимов А.Н. Психология рекламы. СПб.: Питер, 2003.
4. Ромат Е. Реклама. Издательство: Питер, 2009.

СЕКЦИЯ 4

ГЛОБАЛЬНЫЕ И НАЦИОНАЛЬНЫЕ ЭНЕРГЕТИЧЕСКИЕ И ЭКОЛОГИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ И МЕТОДЫ ИХ РЕШЕНИЯ

УДК 330

М.Л. Асатуров

ЗАГРЯЗНЕНИЕ АВИАЦИЕЙ ВЫСОКИХ СЛОЕВ АТМОСФЕРЫ

Санкт-Петербург, Университет гражданской авиации

Гражданской авиации принадлежит значительная роль в загрязнении верхней тропосферы (8-11км) и нижней стратосферы (11-25км), т.е. высоких слоев атмосферы, которые до развития воздушного транспорта не подвергались прямым антропогенным воздействиям. Загрязнение этих слоев атмосферы чревато глобальными климатическими и экологическими эффектами, неблагоприятными для человека и биосферы.

В составе выхлопных газов авиационных двигателей присутствует в относительно больших количествах водяной пар. Его поступление в высокие слои атмосферы при полетах воздушных судов при определенных метеорологических условиях может приводить к образованию облаков.

Облака существенно влияют на радиационный режим, от которого во многом зависит климат Земли. Поэтому увеличение облачности в результате полетов самолетов в будущем может стать существенным фактором, влияющим на региональный и, возможно, глобальный климат.

Поступление в атмосферу окислов серы и азота в составе выхлопных газов воздушных судов вносит вклад в увеличение интенсивности выпадения кислотных осадков и вызываемого ими подкисления почвенных и водных экосистем. В настоящее время основной вклад в загрязнение атмосферы окислами серы и азота, приводящее к подкислению окружающей среды, вносит мировая энергетика, промышленность и наземный транспорт, а роль гражданской авиации в этих антропогенных процессах пока второстепенна.

Намного больший вклад гражданская авиация вносит в загрязнение стратосферы (11-50 км). При работе промышленных и энергетических предприятий и наземного транспорта загрязняющие вещества выбрасываются в приземный слой воздуха. Лишь небольшая часть этих веществ переносится из приземного слоя в стратосферу.

В то же время при полетах воздушных судов на эшелонах все выхлопные газы поступают непосредственно в высокие слои атмосферы – в верхнюю тропосферу и нижнюю стратосферу. Оттуда значительная часть выхлопных газов распространяется по всей стратосфере. Поэтому доля

гражданской авиации в загрязнении стратосферы значительно выше, чем ее доля в загрязнении приземных слоев и всей атмосферы в целом.

Антропогенное загрязнение стратосферы приводит к появлению экологических и климатических проблем глобального масштаба и значения. Одной из таких проблем является разрушение озонового слоя планеты, который задерживает губительную для всего живого ультрафиолетовую радиацию Солнца, поступающую к поверхности Земли. К разрушению озонового слоя приводит загрязнение атмосферы фреонами. Молекулы озона разрушаются также при взаимодействии с поступающими в стратосферу окислами азота (NO , NO_2 , N_2O_5 и др.). Они содержатся в относительно больших количествах в промышленных, энергетических и транспортных выбросах, загрязняющих главным образом приземные слои атмосферы.

Однако почти все окислы азота (за исключением закиси азота N_2O) имеют малое время жизни в тропосфере, поскольку быстро разрушаются в воздухе вследствие химических реакций, образуя нитраты и пары азотной кислоты. Поэтому количество окислов азота от наземных источников, поступающих в стратосферу из нижних слоев тропосферы, сравнительно невелико.

В результате значительно возрастает вклад в загрязнение стратосферы окислов азота, поступающих в высокие слои атмосферы при полетах воздушных судов в составе выхлопных газов авиационных двигателей.

Тем не менее, в настоящее время основная роль в антропогенном уменьшении количества озона в стратосфере принадлежит загрязнению атмосферы фреонами. В связи с важностью для мирового сообщества решения проблемы антропогенного разрушения защитного озонового слоя планеты она рассматривалась на международном уровне. В 1985 г. была заключена Венская конвенция об охране озонового слоя, а в 1987 г. принят Монреальский протокол об ограничении, а затем и прекращении (с 2000 г.) использования фреонов.

По мере решения мировым сообществом проблемы загрязнения атмосферы фреонами, их роль в разрушении озонового слоя будет уменьшаться. В то же время развитие гражданской авиации в глобальном масштабе, увеличение интенсивности и дальности полетов воздушных судов в высоких слоях атмосферы будет приводить к возрастанию поступления в стратосферу окислов азота, содержащихся в выхлопных газах самолетов.

Таким образом, со временем вклад гражданской авиации в антропогенное разрушение защитного озонового слоя планеты может стать весьма значительным, что потребует принятия специальных мер на национальных и международных уровнях для решения данной проблемы. Загрязнение гражданской авиацией стратосферы при полетах воздушных судов в высоких слоях атмосферы оказывает также влияние на климат

Земли. Климатические эффекты авиации связаны с ее воздействием на фоновый аэрозольный слой, наблюдающийся в стратосфере на всех широтах. Данный слой состоит в основном из мельчайших капель серной кислоты, которые образуются в результате окисления в стратосфере серосодержащих газов. Главная роль среди них принадлежит антропогенному газу карбонилсульфид (COS). Он поступает в стратосферу из нижней тропосферы, где образуется при сжигании и переработке топлива, при промышленном производстве и т.п.

Вклад в формирование фонового стратосферного аэрозольного слоя вносит также сернистый газ (SO_2), поступающий в высокие слои атмосферы при полетах воздушных судов в составе выхлопных газов авиационных двигателей.

Стратосферный аэрозольный слой уменьшает количество коротковолновой солнечной радиации, поступающей к земной поверхности, мало влияя на потоки длинноволнового излучения Земли. Поэтому возрастание загрязнения стратосферы аэрозолем в результате антропогенных процессов приводит к охлаждающему воздействию на климат.

Основную роль в поступлении сернистого газа в стратосферу в современный период играют выбросы дозвуковых транспортных самолетов гражданской авиации, летающих на высотах 9-13 км. Как показывают наши оценки, интенсивное развитие дозвуковой авиации окажет со временем весьма существенное охлаждающее воздействие на глобальный климат. В результате во второй четверти XXI века не только прекратится возрастание антропогенного потепления климата, но и начнется уменьшение средней приземной температуры.

Еще большего влияния гражданской авиации на климат следует ожидать в случае развития в XXI веке сверхзвуковой транспортной авиации, осуществляющей полеты на высотах около 20 км, поскольку при поступлении сернистого газа вместе с авиационными выхлопами в стратосферу на данных высотах процесс формирования из него стратосферного сернокислотного аэрозоля протекает в несколько раз эффективнее, чем при поступлении того же количества SO_2 на высотах 9-13 км.

Таким образом, в результате интенсивного развития гражданской авиации можно ожидать существенной компенсации антропогенного потепления глобального климата, значительно возрастающей с течением времени. Направив средства на развитие гражданской авиации, мировое сообщество не только получит более развитую и совершенную систему воздушного транспорта, но и избавится от грозящей человечеству проблемы антропогенного потепления климата, что позволит избежать намного бóльших затрат на модернизацию мировой экономики в целях сокращения антропогенных выбросов парниковых газов.

РОЛЬ ТАМОЖЕННЫХ ОРГАНОВ В ВОПРОСЕ ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЯ ПРИ ОБЕСПЕЧЕНИИ ЭНЕРГЕТИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ СТРАНЫ

*Самара, ФГБОУ ВО «Самарский государственный
технический университет»*

Импортозамещение – прекращение либо уменьшение импорта определённого вида товаров посредством производства, выпуска аналогичных товаров российским производителем внутри страны.

Предпринятые Российской Федерацией меры в отношении санкций, введённых западными странами в 2014 году, дали понять, что вопрос импортозамещения становится одним из приоритетных вопросов для российского правительства.

Анализ зависимости России от импорта из зарубежных стран в различных областях промышленности показал, что ситуация в некоторых из них довольно тяжёлая (рис. 1) [4].

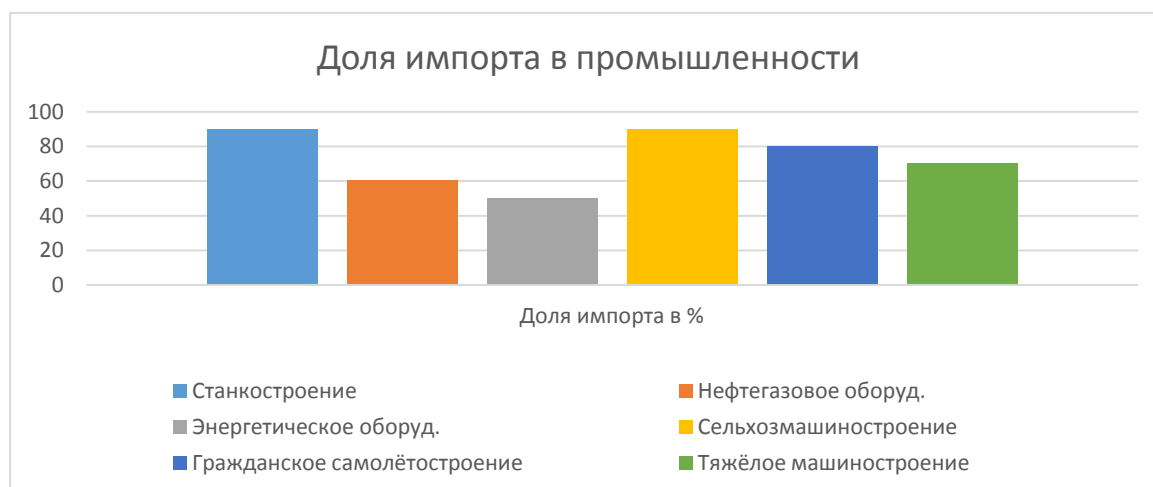


Рис. 1. Доля импорта в различных областях промышленности России

В связи с этим в апреле 2014 года кабинетом министров была утверждена новая редакция государственной программы России «Развитие промышленности и повышение её конкурентоспособности». В рамках госпрограммы, действие которой рассчитано до 2020 года, планируется снижение зависимости от импорта различной продукции [1].

В мае того же года на Санкт-Петербургском международном экономическом форуме президент РФ Владимир Путин подписал список поручений о дополнительных мерах по стимулированию роста экономики, в том числе по импортозамещению в промышленности.

Таким образом, для обеспечения энергетической безопасности РФ необходимо поддерживать отечественную промышленность на высоком уровне, повышая компетенции и технологическое развитие, для выпуска всех видов оборудования, обеспечивающих не только стабильное функционирование энергетики в целом, но и возможности в случае необходимости увеличить объём выпуска [2].

Анализ показал, что в настоящее время производитель освоил выпуск основной массы групп высоковольтного электротехнического оборудования, которая применяется в сфере электроэнергетики, но зависимость от комплектующих по-прежнему остаётся на высоком уровне. В связи с этим можно сделать вывод, что принципиальным направлением поддержания энергетической безопасности является совершенствование электротехнической и связанных с ней отраслей промышленности, которые осуществляют централизацию на территории России полного спектра по производству оборудования.

Развитие внутреннего спроса на высоковольтное электротехническое оборудование может быть обеспечено следующими мерами (рис. 2).

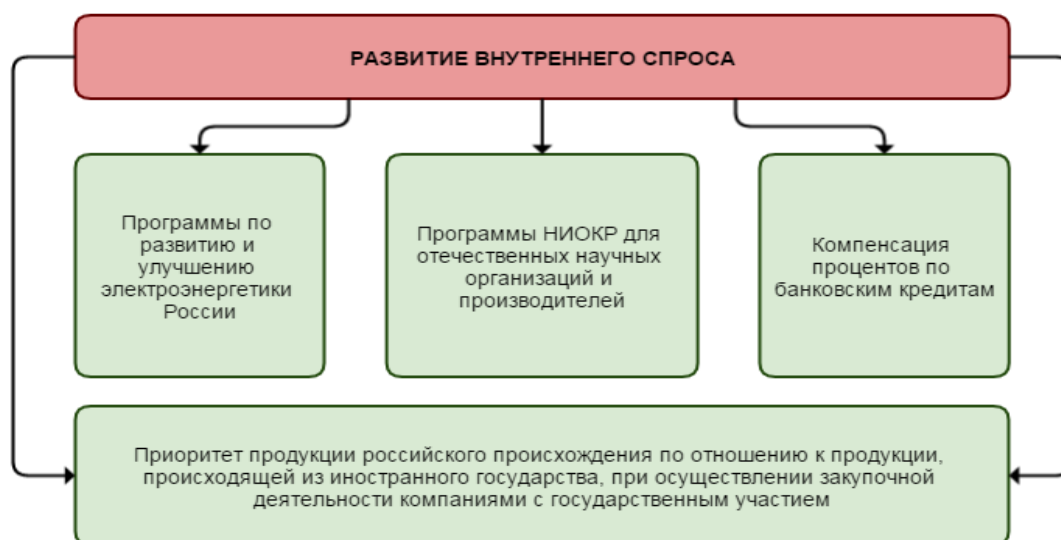


Рис. 2. Основные меры по развитию внутреннего спроса на высоковольтное электротехническое оборудование

С другой стороны, помимо увеличения спроса на внутреннем рынке необходимо изначально ориентировать производство на экспорт, что позволит улучшить качество и конкурентоспособность продукции и обеспечить взаимодействие в международных производственных цепях при освоении зарубежных рынков сбыта.

Подход РФ по освоению и развитию производств инновационного характера требует создания внутри страны общей базы и структуры для обеспечения притока и освоения привлекательности инвестиционных проектов. Одним из важных пунктов здесь может стать политика

государства в комплексном развитии энергетического машиностроения, которая тесным образом связана со стратегиями в технической политике, программами инновационного характера и программами по замещению импорта потребителя продукции, основу которых занимают крупные компании ТЭК с государственным участием.

Основополагающим пунктом разработки и реализации государственной политики должно стать создание общего объединения основных потребителей электротехнической продукции. Чтобы продукция предприятий отечественного энергомашиностроения могла конкурировать на мировых рынках с зарубежными аналогами и соответствовала международным стандартам, необходимо создать на территории РФ и стран-участниц ЕАЭС центры по испытанию высоковольтного электротехнического оборудования.

Необходимость сокращения сроков и упрощения аттестации высоковольтного оборудования предприятий, которые ранее зарекомендовали себя, прошли аттестацию и известны в мире, привело бы к сокращению времени и средств на разработку и дальнейшее внедрение инновационных видов оборудования.

В этой связи Правительством РФ разработана и принята программа поддержки инвестируемых проектов с целью увеличения объемов кредитования в сфере экономики на долгосрочных и льготных условиях [1].

Финансирование проектов, отобранных в результате проведения конкурса, направлено на обеспечение энергетической безопасности РФ (рис. 3).

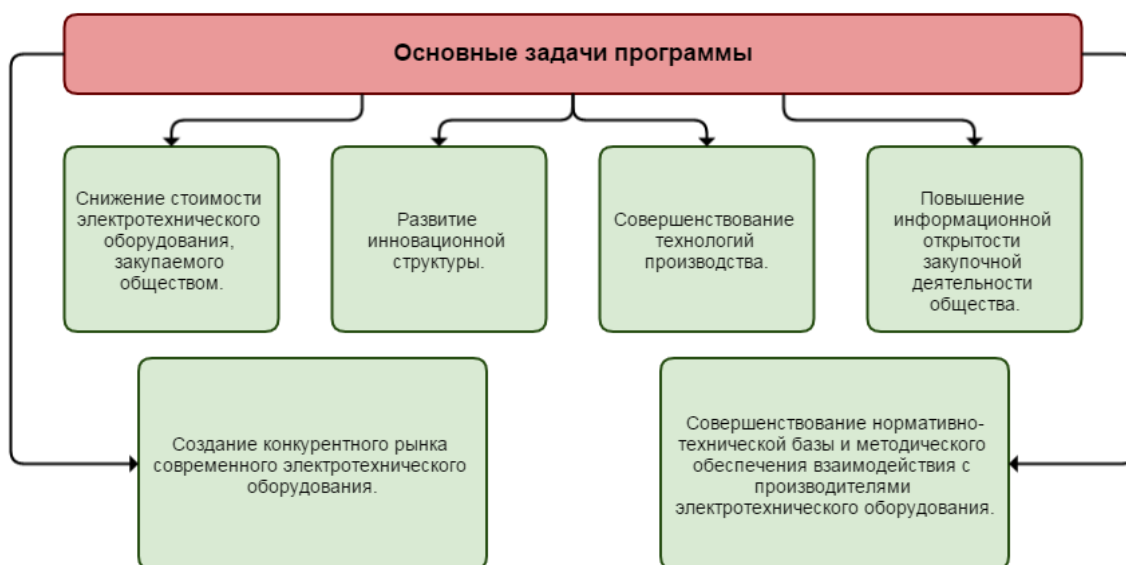


Рис. 3. Основные задачи программы поддержки инвестируемых проектов

Важным аспектом выполнения Программы является создание таких отношений с производителями электротехнического оборудования,

которые дали бы положительный деловой результат, реализацию задач в сфере развития инноваций, сбережение энергоресурсов и увеличение энергетического потенциала, в том числе:

- обеспечение энергетической защищённости страны путём ввода и дальнейшего развития производимого электротехнического оборудования;
- применение инновационных подходов развития, формирования и совершенствования деятельности предприятий электротехнической промышленности;
- образование внутри страны рынка электротехнического оборудования на конкурентной основе.

В планах по реализации Программы импортозамещения – применение мер таможенно-тарифного и нетарифного регулирования (пошлин, квот, лицензирования ввоза, субсидирования, предоставления грантов и преференций и т.д.) [5].

Учитывая вышесказанное, важно учесть отношение таможенных органов и бизнеса в решении поставленных задач. Максимальная эффективность работы таможни, наличие постоянной стабильности в её деятельности и отсутствие простоев очень важны в бизнесе, иначе бы он нёс лишние финансовые потери. Тем не менее руководство предприятий знает, что таможенная система, в целом, зависит от обстановки в стране, её социально-экономического и политического характера. Ведь нормативно-правовая база постоянно видоизменяется, что требует от таможенных органов и декларантов работы с огромным количеством новой информации [3].

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ:

1. Постановление Правительства РФ от 11.10.2014 г. № 1044 "Об утверждении Программы поддержки инвестиционных проектов, реализуемых на территории Российской Федерации на основе проектного финансирования" [Электронный ресурс] // СПС «КонсультантПлюс». – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_169755/, своб. – Загл. с экрана (дата обращения: 10.03.2016).
2. Указ Президента РФ от 07.05.2012 г. № 601 «Об основных направлениях совершенствования системы государственного управления» // Собрание законодательства РФ, 07.05.2012, № 19, ст. 2338.
3. *Дорошенко, Г.И.* Экономические и информационные аспекты взаимодействия таможни и бизнеса на современном этапе / Г.И. Дорошенко // Экономика и современный менеджмент: теория и практика. - 2014. - № 42. - С. 33-39.
4. Послание президента РФ Федеральному собранию от 04.12.2014 г. [Электронный ресурс] // СПС «КонсультантПлюс». – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_law_171774/, своб. – Загл. с экрана (дата обращения: 10.03.2016).
5. Основные параметры Программы импортозамещения оборудования, технологий, материалов и систем в ПАО «ФСК ЕЭС» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.fsk-ees.ru>, своб. (дата обращения: 10.03.2016).

ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ МЕТОДОВ ГОСУДАРСТВЕННОГО ЦЕНОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ НА РЫНКЕ ТЕПЛОВОЙ ЭНЕРГИИ

*Санкт-Петербург, СПбГПУ - ОАО «Территориальная
генерирующая компания №1»*

На фоне традиционных проблем российской системы теплоснабжения в период прохождения отопительного сезона особую актуальность приобретают вопросы усовершенствования сложившихся и поиски новых методов регулирования отрасли и повышения ее эффективности. Один из таких методов предложен правительством РФ в проекте постановления [1].

Ключевые слова: теплоснабжение, котельная, предельная цена на тепловую энергию.

В течении 2014-2016 гг. правительство РФ разрабатывает методические указания по применению метода сравнения аналогов (альтернативной котельной) для определения конечной цены на тепловую энергию [1-5]. Суть метода – установление внутри каждого региона страны для единой теплоснабжающей организации (ЕТО) предельной (наименьшей) цены, при которой окупается проект строительства новой котельной, замещающей теплоснабжение от центральных источников. При этом подразумевается, что тариф по тепловой генерации не может быть выше тарифа «альткотельной», что станет ограничением для роста всех тарифов на тепловую энергию в регионе.

В первоначальном проекте данной модели ценообразования были выявлены следующие недостатки [6]:

- не учтены расходы на содержание тепловых пунктов, которые значительно влияют на стоимость тепла для конечных потребителей,
- не приняты в расчет расходы по сомнительным долгам, расходы на организацию и сбор платежей за потребленную тепловую энергию,
- не учтены особенности уже существующей застройки,
- некорректно учтены уровень доходности, срок возврата инвестиций и порядок расчета аннуитетных платежей.

Последняя версия документа [5], после изменений, внесенных в результате общественного обсуждения, предлагает выделение в составе тарифов следующих составляющих: расходы на топливо, возврат капитальных затрат, расходы на уплату налогов, резерв по сомнительным долгам, прочие расходы и составляющую, обеспечивающую компенсацию отклонений фактических показателей от прогнозных (используется в расчетах, начиная с 2018 года). Расчет предполагает определение тарифа

котельной установленной мощностью 10 Гкал/час, строящейся на новых осваиваемых земельных участках, застраиваемых под жилищное строительство.

К рассчитанным расходам применяются следующие коэффициенты, учитывающие особенности региона: климатические, сейсмические, степень удаленности от заводов-поставщиков оборудования, а также коэффициент использования установленной мощности, включающий: необходимое нормативное резервирование, климатическую составляющую, расход энергии на собственные нужды, нормативные потери в сетях, перерыв в эксплуатации на ремонт в межотопительный период.

Примеры расчетов по методу «альткотельной» позволили выделить ключевые составляющие в структуре предельной цены на тепловую энергию. Так, по расчетам для газовой котельной по Санкт-Петербургу на 2016 год в структуре тарифа наибольший удельный вес занимают расходы на топливо (40%) и возврат капитальных затрат (39%). Прочие расходы, включающие в себя расходы на оплату труда с отчислениями во внебюджетные фонды, расход электроэнергии на собственные нужды, расходы на ремонт и техническое обслуживание оборудования, расходы на водоподготовку и водоотведение, составили 10% в структуре тарифа. Расходы на уплату налогов – 9%, расходы на резерв по сомнительным долгам – 2%. В отдельном муниципальном образовании Ленинградской области расчетная структура тарифа методом АК (на газе) сложилась следующим образом: расходы на топливо составили 36%, возврат капитальных затрат – 44%, расходы на уплату налогов – 10%, прочие расходы – 8%, резерв по сомнительным долгам – 2%. Различия между территориальными субъектами по уровню составляющей тарифа, обеспечивающей возврат капитальных затрат, связаны с разным уровнем затрат на технологическое присоединение к электрическим сетям, системе водоснабжения и водоотведения, со стоимостью земельных участков, с дальностью транспортировки основных средств к котельной.

Структура тарифа на тепловую энергию, рассчитанного по методу альткотельной, для ТЭЦ, расположенных в регионах присутствия ОАО «ТГК-1» (Санкт-Петербург, Ленинградская область, Петрозаводск, Мурманская область) представлены в таблице 1.

Полученный по результатам расчетов уровень тарифа по Санкт-Петербургу превысил установленный Комитетом по тарифам Санкт-Петербурга тариф для населения (без НДС) на 2016 год более чем на 30%. Введение ценообразования по методу «альткотельной» в тех системах централизованного теплоснабжения, где существующий тариф для населения (без НДС) меньше предлагаемого тарифа АК, может привести к значительному росту тарифов для потребителей [6]. В этой связи необходимо использование государства как гаранта доступности услуг по отоплению и горячему водоснабжению населению либо посредством

введения социальной нормы, либо адресной социальной помощи тем потребителям, чей среднедушевой месячный доход не превышает минимально прожиточный уровень, т.е. необходима более детальная проработка тарифных, социально-экономических и бюджетных последствий перехода на метод ценообразования альтернативной котельной. В соответствии с дорожной картой, обозначенная проблема решается путем поэтапного доведения цены для потребителей до уровня цены АК до 2023 года (время окончания переходного периода на рынке тепловой энергии).

Таблица 1 - Структура тарифа на тепловую энергию, рассчитанного методом альтернативной котельной для ТЭЦ, расположенных в регионах присутствия ОАО «ТГК-1»

(Санкт-Петербург, Ленинградская область, Петрозаводск, Мурманская область)

Составляющие тарифа	Доли расходов, %				
	Санкт-Петербург (газ)	Ленинградская область (газ)	г.Петрозаводск (газ)	Мурманская область, г.Апатиты (уголь)	г.Мурманск (мазут)
Расходы на топливо	40	36	39	15	41
Возврат капитальных затрат	39	44	42	58	41
Расходы на уплату налогов	9	10	10	14	10
Прочие расходы	10	8	7	11	6
Расходы на создание резерва по	2	2	2	2	2
Всего	100	100	100	100	100

В регионах, где цена на тепловую энергию для населения превысит цену АК, правительством предлагается зафиксировать действующие цены для потребителей до момента, пока они не сравняются с ценой "альтернативной котельной" с учетом ее индексации. Для производителей тепловой энергии, особенно в небольших населенных пунктах, замораживание тарифов на тепло в случае их превышения стоимости тепловой энергии, рассчитанной по методу АК, приведет к значительным убыткам, механизм возмещения которых пока не прописан. К тому же, увеличение сроков окончания переходного периода также снижает заинтересованность инвесторов в отрасли.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ:

1. Федеральный закон от 01.12.2014 №404-ФЗ «О внесении изменений в Федеральный закон «О теплоснабжении».

2. Распоряжение Правительства РФ от 02.10.2014 №1949-р «План мероприятий («дорожная карта») «Внедрение целевой модели рынка тепловой энергии».
3. Отчет Министерства энергетики Российской Федерации за 2014 год. [Электронный ресурс] // URL : <http://www.minenergo.gov.ru/upload/iblock/36e/prezentatsiya-itogovoy-kollegii.pdf> (дата обращения 30.03.2015).
4. Михайлов В. Целевая модель рынка тепловой энергии: ожидания и перспективы. // Энергорынок, №1 (126) январь-февраль 2015. С.52-55.
5. Проект Постановления Правительства РФ «Об утверждении правил и порядка определения в ценовых зонах теплоснабжения предельного уровня цены на тепловую энергию (мощность), технико-экономических параметров работы котельных и тепловых сетей, используемых для расчета предельного уровня цены на тепловую энергию (мощность), включающих правила и порядок индексации предельного уровня цены на тепловую энергию (мощность): <http://regulation.gov.ru/projects/List/AdvancedSearch#npa=44382>
6. Воропаева Ю.А., Клементьева Н.А. Метод альтернативной котельной как инструмент повышения эффективности системы теплоснабжения России. // Материалы всероссийской научно-практической конференции с международным участием «Эффективная энергетика - 2015».- С.-Петербург, Изд-во Политехнического университета, 2015. С.18-24.

УДК 69.003.13

Е.Г. Сёмин, С.В. Селиванова, О.Е. Лыгина

ПРОЦЕССЫ ИММОБИЛИЗАЦИИ ВРЕДНЫХ ПРИМЕСЕЙ В КОММУНАЛЬНЫХ ЗОЛАХ В СТРОИТЕЛЬНЫЕ МАТЕРИАЛЫ

Санкт-Петербург, Санкт-Петербургский политехнический университет Петра Великого

Современный уровень научно-технического прогресса, интенсивный рост производства требуют расширения использования вторичных ресурсов в технологических циклах производства. Использование вторичных ресурсов при производстве строительных материалов позволяет эффективно утилизировать производственные отходы, стабилизировать экологическую обстановку за счет снижения доли захораниваемых отходов, непригодных для вторичного использования.

Основным объединяющим принципом организации технологических операций производства строительных материалов является принцип технологического соответствия, согласно которому должно обеспечиваться соответствие параметров химико-технологических процессов параметрам основных самопроизвольно-протекающих физико-химических явлений, а так же вопросы адаптации тех или иных полуфабрикатов (например, промышленных отходов) к конкретной технологии и последующего влияния данной адаптации на свойства конечных продуктов [1-14].

Состав неорганической части иловых осадков, осадков водопроводных станций и остатков от сжигания твердых бытовых отходов представлен смесью традиционных оксидов и близок к составу некоторых шлаков и зол, использование которых в производстве строительных материалов (в отличие от коммунальных зол и зол от сжигания твердых бытовых отходов) [9] довольно хорошо исследован. От этих примеров можно перейти к процессам формирования заданной макро и микроструктуры определенного строительного материала на основе коммунальных зол. (табл.1).

Таблица 1 - Результаты количественного анализа коммунальных зол (КЗ) Санкт-Петербурга (1), Усть-Каменогорска (2), Пскова (3), Оренбурга (4), Москвы (5).

№ п/п	Определяемый элемент	Массовая доля (%) оксидов в пробе				
		1	2	3	4	5
1.	Кремний	6,4 –10,07	10,7 – 32,1	6,42	17,14 – 25,7	6,6
2.	Алюминий	3,0	3,8–9,6	--	--	91
3.	Магний	0,72	1 – 2,4	1,24	3	0,7
4.	Кальций	1,95	1,5 – 7,5	6	1,5 – 1,8	2,8
5.	Титан	0,05 –0,12	0,05 – 0,12	0,18	4,02	
6.	Железо	3,4	0,14 – 0,71	10,3	--	0,4
7.	Марганец	0,06	0,06	--	1,8	10 ⁻⁵
8.	Никель	0,06	Н.о	--	--	10 ⁻⁵
9.	Медь	0,08	0,08	2,8	0,02	10 ⁻⁵
10.	Свинец	0,40	0,39	0,05	0,04	
11.	Хром	0,41	0,02	0,05	--	
12.	Кобальт	0,03	Н.о.	0,069	0,04	10 ⁻⁴
13.	Цинк	0,22	0,04	1,190		10 ⁻⁶
14.	Кадмий	0,004	0,009			
15.	Натрий	0,06	0,02			
16.	Калий	0,52	0,50	0,4	0,09	
17.	Ванадий	0,002	0,002			
18.	Цирконий	0,004	0,004			
19.	Олово	0,002	0,002			
20.	Серебро	0,0004	0,0004			
21.	Висмут	<0,001	<0,0001			
22.	Мышьяк	<0,0005	0,0055	0,00055	<0,0003	
23.	Сурьма	Н.о.	Н.о.			
24.	Германий	Н.о.	Н.о.			
25.	Бериллий	Н.о.	<10 ⁻⁵			
26.	Вольфрам	Н.о.	Н.о.			
27.	Молибден	Н.о.	Н.о.			
28.	Ртуть	<0,0001	<0,0001			

Однако по сравнению с золами и другими промышленными отходами, используемыми в производстве строительных материалов, коммунальные золы обладают уникальными характеристиками по гранулометрическим параметрам, что резко снижает энергетические затраты на операциях измельчения исходных ингредиентов.

Из зол и шлаков, состав которых определяется квазитройной системой $\text{CaO}(\text{MgO})\text{-Al}_2\text{O}_3(\text{Fe}_2\text{O}_3)\text{-SiO}_2$, возможно производство почти всей гаммы строительных материалов и изделий [3]. Возможность осуществления крупномасштабных мероприятий по использованию зол и шлаков в строительстве обеспечивается результатами многочисленных исследований, технико-экономическими разработками и проектами [7, 8]. Номенклатура строительных материалов должна определяться местными условиями и физико-химическими свойствами отходов, которые обуславливают наиболее экономически приемлемые способы адаптации вторичного сырья к конкретной технологии.

Из анализа табл. 1 следует, что нежелательными элементами коммунальных зол являются Be, содержание которого составляет $6 \cdot 10^{-6}$ мас.%, As – $2 \cdot 10^{-6}$ мас.%, Cd, Zn, Pb, Hg, Sb, Ni, Co и т.д. – $6 \cdot 10^{-4}$ – $4 \cdot 10^{-3}$, количество которых в значительной степени превышает ПДК данных элементов для почвы и воды. Все указанное свидетельствует о том, что разработка способов утилизации осадков станции аэрации, должна предусматривать либо выделение вредных примесей с последующим их использованием (либо захоронением), либо включение их в состав материалов (соединений), исключающие возможность выхода (выщелачивания) вредных примесей в окружающую среду в процессе эксплуатации данных материалов. Технологическая обработка должна включать такие параметры воздействия как температура, продолжительность термообработки, давления и т.д., которые способствовали бы формированию инертных материалов с высокой степенью экранированности (маскировки) вредных примесей, не подвергающихся воздействию воды, слабых кислот и оснований.

Большинство оксидов, входящих в составную часть зол, подвергаются растворению в подкисленных или щелочных средах. Очевидно, что вхождение нежелательных примесей (в процессах минералообразования) в твердые растворы, которые не подвергаются разложению слабыми кислотами и щелочами, возможно лишь при значительных температурных воздействиях. Температурная обработка осадка приводит к удалению воды ($100\text{-}500^\circ$), окислению органики (до 1000°) и твердофазным реакциям в системе оксидов $\text{CaO} - \text{MgO} - \text{Al}_2\text{O}_3 - \text{Fe}_2\text{O}_3 - \text{SiO}_2$. Примесные составляющие в процессе термообработки могут входить как в анионную (As, Bi, Sb, Ti, W), так и в катионную (Be, Hg, Cd, Ni, Pb, Zn, Mn, Li, Na, Mg, Ca) часть структуры получаемых минералов путем возможных изоморфных замещений в соответствующих подрешетках.

Начальным этапом для прогнозирования возможности изоморфного замещения примесных составляющих в структуре получаемых материалов является термодинамический анализ возможных реакций в исследуемых системах. Вторым этапом таких исследований является изучение динамики процессов взаимодействия смеси оксидов с последующим проведением токсикологических оценок получаемого материала. Однако уже на первом этапе можно с большой долей достоверности показать, в какой форме будет присутствовать примесный элемент в структуре конечного материала [9-14].

Так, Be, Li, V, As, Zn, Cd, Cr_2O_3 , Hg могут входить в качестве изоморфных примесей в цепи минералов фенакит – Zn_2SiO_4 – Mg_2SiO_4 – Ca_2SiO_4 с образованием индивидуальных соединений типа LiZnVO_4 – LiBeVO_4 – LiBeAsO_4 – Al_2CdO_4 – Al_2 – XCr_xCdO_4 – Be_2SiO_4 – Zn_2SiO_4 – Mg_2SiO_4 и сложных минералов типа $\text{Ca}_{2-x-y-z-i}(\text{Mg}_x, \text{Zn}_y, \text{Be}_z, \text{Hg}, \text{Li}, \text{Cd}, \text{Sr})\text{Si}_{1-x-y-z}(\text{V}_x, \text{As}_y, \text{U}_z, \text{Th}...) \text{O}_4$, где примесные вредные элементы маскируются и не выщелачиваются.

Имеющиеся данные по применению отходов промышленного производства и золы свидетельствуют о возможности использования осадков при производстве строительных материалов как в виде малых добавок, улучшающих те или иные свойства конечных продуктов, так и в виде компонентов, активно участвующих в качестве основного продукта в химическом процессе формирования структуры строительного материала.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ:

1. Семин Е.Г., Федоров С.В., Шевяков А.Н. Термодинамические аспекты фазообразования в системе Fe-O//Деп. В ОНИИТЭХИМ, 615 ХП-Д87.55с.
2. Насекан Ю.П., Утков В.А., Иванов А.И. Утилизация осадков водопроводных станций – М.: Мин. Цвет. Мет. СССР, серия «В помощь экономическому образованию специалистов». Обзорная информация. 1987. Вып. 1.
3. Гладков В.А., Алексеев А.С. Вторичное использование отходов и энергии на водопроводно-канализационных очистных сооружениях М.: В сб. Инженерное обеспечение объектов строительства. Серия 9, вып. 2. 1984.
4. Любарский В.М. Осадки природных вод и методы их обработки. М.: Стройиздат. 1980.
5. Волженский А.В., Иванов И.А., Виноградов Б.Н. Применение зол и топливных шлаков в производстве строительных материалов – М.: Стройиздат. 1984. 225 с.
6. Яковлев В.А., Гусаров В.В., Семин Е.Г. Концептуальные основы выбора технологии бытовых отходов. Городское хозяйство и экология. 1999. №1. С. 50-56.
7. Семин Е.Г., Полуэктов В.В., Федоров П.М. и др. Система обращения ТБО в городе Санкт-Петербурге. Вестник госпитальной инженерии № 1, 1997, СПб. С. 13-23.
8. Баев А.С., Семин Е.Г., Трегубов А.И., Боченинский В.П., Евланов В.С. Новые подходы к проблеме экологически чистой и энергетически эффективной переработки ТБО. Кн. Безопасность и экология, ч.2., СПбГТУ, 1999. С. 176-177.
9. Семин Е.Г., Лыгина О.Е., Чуркина И.О., Яковенко А.М. Утилизация зол от станций сжигания активного ила и мусоросжигательного завода. Кн. Безопасность и экология, ч.2. СПбГТУ, 1999. С. 180-181.

10. Семин Е.Г., Селиванова С.В., Федоров С.В. и др. Статика и динамика процессов утилизации зол от станций сжигания активного ила и ТБО. Кн. Безопасность и экология Санкт-Петербурга. Изд. СПбГТУ, 2000.
11. Лыгина О.Е., Семин Е.Г., Кривоносов С.И., Яковенко А.М. Утилизация осадков сточных вод станций аэрации. Научно-технические ведомости СПбГТУ № 1-2, 1997. С.23-26.
12. Яковлев В.А., Зенцов В.Н., Семин Е.Г., Новиков М.Г., Козлов А.И. Способ обработки многокомпонентных жидких отходов и система для его осуществления. Патент на изобретение № 2155738 от 10.09.2000.
13. Федоров С.В., Семин Е.Г. Обобщенный метод сравнительного расчета в оценке термодинамических функций образования сложнооксидных соединений. Кн. Комплексная переработка ТБО – наиболее передовая технология. РАН, СПб, 2001. С.126-145.
14. Семин Е.Г., Селиванова С.В., Лыгина О.Е., Семина К.Е. и др. Статика и динамика процессов адаптации вредных примесей в коммунальных золах в строительные материалы. Кн. Комплексная переработка ТБО – наиболее передовая технология. РАН, СПб, 2001. С.146-179.

УДК 338.1:622.32

К.Г.Мочалова

ЭКОЛОГИЯ, ОХРАНА ТРУДА И ПРОМЫШЛЕННАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ ОАО «НК «РОСНЕФТЬ»».

*Санкт-Петербург, Санкт-Петербургский политехнический университет
Петра Великого, Институт промышленного менеджмента, экономики и
торговли, Международная высшая школа управления*

ОАО «НК «Роснефть», как одна из крупнейших российских компаний топливно-энергетического комплекса, осознает и признает свою социальную, экологическую и экономическую ответственность, которая возникает в результате осуществления ее производственной деятельности. В области промышленной безопасности, охраны труда и защиты окружающей среды нефтегазовые компании должны руководствоваться требованиями российского законодательства и нормами международного права. Для создания безопасной рабочей среды своим сотрудникам, а также сведения к минимуму риска аварийных ситуаций и несчастных случаев Компании должны применять новейшие технологии и самые современные методы производства.

При планировании природоохранной деятельности необходимо уделять приоритетное внимание предотвращению аварий, инцидентов, снижению неблагоприятного воздействия на окружающую среду. Исходя из понимания характера и масштаба влияния собственной деятельности на окружающую среду высшим руководством ОАО «НК «Роснефть» была принята и реализуется Политика в области промышленной безопасности,

охраны труда и окружающей среды, в которой высшим руководством определены следующие основные принципы и цели:

- последовательное снижение показателей производственного травматизма, аварийности и негативного воздействия производства на окружающую среду;
- повышение уровня промышленной и экологической безопасности производственных объектов Компании до уровня, соответствующего наилучшим показателям в нефтяных компаниях мира;
- создание и постоянное развитие системы управления в области промышленной безопасности, охраны труда и окружающей среды;
- снижение промышленных рисков от вновь вводимых объектов.

Соответствие международным стандартам

В области охраны труда, промышленной безопасности и защиты окружающей среды «Роснефть» руководствуется требованиями российского законодательства и нормами международного права. Компания применяет новейшие технологии и современные методы производства для создания безопасной и здоровой рабочей среды для своих сотрудников, сведения к минимуму риска аварийных ситуаций и несчастных случаев.

В области охраны труда и промышленной безопасности и защиты окружающей среды Компания определила следующие основные цели:

- постоянное улучшение состояния промышленной безопасности, охраны труда и окружающей среды;
- создание здоровых и безопасных условий труда за счет достижения уровня производственных процессов, соответствующего современному состоянию техники и достижениям науки;
- последовательное снижение показателей производственного травматизма, аварийности и негативного воздействия на окружающую среду;
- совершенствование промышленной безопасности производственных объектов до уровня, соответствующего лучшим показателям нефтяных компаний мира;
- совершенствование Интегрированной системы управления в области промышленной безопасности, охраны труда и защиты окружающей среды;
- обеспечение минимального уровня неблагоприятного воздействия вновь вводимых объектов на окружающую среду и персонал.

В «Роснефти» успешно действует Интегрированная система управления промышленной безопасностью и охраной труда и окружающей среды (ИСУ ПБОТОС). Она позволяет не только управлять, но и непрерывно контролировать работу Компании в этой области и оценивать эффективность данной работы. Система построена на принципах непрерывного совершенствования, реализации превентивных мер, а также участия персонала всех уровней в процессе обеспечения безопасности производства и снижения негативного воздействия на окружающую среду.

Для обеспечения функционирования ИСУ ПБОТОС разработаны стандарты по основным направлениям деятельности в этой области, постоянно ведется внедрение дополнительных стандартов с целью дальнейшей оптимизации ИСУ ПБОТОС.

Деятельность на особо охраняемых и экологически уязвимых территориях

В ходе расширения деятельности Компании вопросы сохранения биоразнообразия и экосистем становятся все более важными. В первую очередь, это деятельность на особо охраняемых природных территориях и их буферных зонах. В Компании создан и ведется Реестр особо охраняемых природных территорий, на которых или в их буферной зоне ведется хозяйственная деятельность дочерних обществ. Цель создания реестра — анализ и контроль экологической безопасности и исключение негативного воздействия о производственно-хозяйственной деятельности Компании на данные природные объекты. В реестре содержится информация о производственном объекте (или лицензионном участке), видах работ, которые проводятся на данной территории и соответствующих природоохранных мероприятиях, взаимодействии дочернего общества с муниципалитетами, а также сведения о результате проверок деятельности дочернего общества на особо охраняемой территории. Ведется сбор информации о промышленных и инфраструктурных объектах Компании, находящихся в непосредственной близости от границ особо охраняемых природных территорий.

Второе важное направление работы — это сохранение биоразнообразия при реализации шельфовых проектов. В рамках шельфовых проектов реализуется комплекс мер по сохранению биоразнообразия и предотвращению негативного воздействия на окружающую среду:

- Проведение оценки воздействия на окружающую среду до начала производства работ, включая общественные обсуждения, разработку мероприятий по предотвращению и снижению возможного негативного воздействия на окружающую среду, в том числе мероприятий по сохранению биоразнообразия, а также расчет компенсационных выплат;
- Получение всей необходимой разрешительной документации, в т.ч. положительного заключения государственной экологической экспертизы;
- Взаимодействие с международными и региональными общественными экологическими организациями, органами государственной власти, экспертным сообществом;
- Планирование и разработка специальной локальной нормативной документации, учитывающей специфические особенности деятельности при реализации шельфовых проектов, с учетом выполненного анализа факторов риска, как для этапа разведки, так и для этапа добычи.

В современных условиях развития мира очень важно понимать, что деятельность таких предприятий, как нефтегазовые компании, может

нанести непоправимый ущерб окружающей среде и ее обитателям, если не будут разработаны, приняты и реализованы специальные комплексы мер по защите экологических систем. Необходимо на государственном уровне осуществлять жесткий контроль за исполнением данных компаниями обязательств.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ:

1. Нефть и экология континентального шельфа Патин С.А.
2. Оценка воздействия на окружающую среду предприятий нефтегазового комплекса Кульский Л.А. 2002г.
3. Семенова И. В. Промышленная экология : учеб. пособие для студ. высш. учеб. заведений / И. В. Семенова. - М. : Издат. центр «Академия», 2009.
4. Калыгин, В. Г. Промышленная экология: учебное пособие: для студентов высших учебных заведений / В. Г. Калыгин. - 4-е изд., перераб. – М. : Академия, 2010.
5. Экология нефти и газа. Автор: Поконова Ю.В. 2009г.

УДК 620:339

С.Э. Книга, М.Б. Долакова

ПРОБЛЕМЫ РЕАЛИЗАЦИИ ЭКОЛОГИЧЕСКОЙ ПОЛИТИКИ В НЕФТЕГАЗОВОЙ СФЕРЕ

*Ставрополь, ФГАОУ ВПО «Северо-Кавказский
федеральный университет»*

Вопросы воздействия природных ресурсов на эколого-экономическое состояние страны являются объектом внимания ученых, государственных деятелей, политиков, так как уровень развития и изменение факторов и темпов развития рынка нефти являются основой для прогнозирования и определения политики государства. Современное экологическое состояние территории России можно определить как критическое, так как продолжается интенсивное загрязнение природной среды. Спад производства не сопровождается снижением загрязнений и в кризисных условиях стали еще более экономить на природоохранных затратах.

На фоне ухудшения социально-экономических условий проживания граждан России проблема экологического неблагополучия приобретает особую актуальность и представляет реальную угрозу биологическим основам здоровья и жизнедеятельности населения страны. При этом важно учитывать, что негативным последствиям экологических процессов присуща значительная инерционность. Так, даже при полном прекращении выбросов озоноразрушающих веществ, уже накопившееся их количество будет продолжать разрушать озоновый слой еще на протяжении десятилетий и негативно сказываться на состоянии окружающей

природной среды. Следует также отметить, что не до конца изучена природа и воздействие рынка нефти на экономику и экологию страны, что определяет актуальность исследований в данной области научного познания.

При рассмотрении перерабатывающей сферы следует отметить, что в стране по данным Министерства энергетики и природных ресурсов РФ функционируют 27 крупных нефтеперерабатывающих заводов (НПЗ), 250 мини-НПЗ, 6 специализированных заводов, имеющих суммарные мощности 296 млн. тонн [6]. Важной характеристикой данного рынка является динамика загруженности перерабатывающих мощностей, которая составляет в России 83,7%. При этом следует отметить, что около 54% перерабатываемой нефти в стране приходится на 20 крупнейших вертикально интегрированных нефтяных компаний, в то время как в основных нефтеэкспортирующих странах сырьевые компании имеют ограниченный доступ к перерабатывающей и сбытовой инфраструктуре. Кроме того, в 20 крупных нефтеперерабатывающих заводах страны изношенность материальной базы составляет 75%, что отрицательно сказывается на качестве переработки нефти и величине получаемой прибыли [2,5]. Исследование изменения прибыли в зависимости от глубины переработки нефти показал, что при неглубокой переработке нефти прибыль составляет 13,7 млрд. руб., а при глубокой химической схеме 41,9 млрд. руб., т.е. рост составляет более 300%.

Одним из важнейших показателей характеризующих уровень оценки технического состояния нефтеперерабатывающих заводов, является, получивший признание в мировой практике коэффициент сложности НПЗ, разработанный Нельсоном (Индекс комплексности Нельсона). Среднемировой индекс комплексности Нельсона НПЗ составляет 5,9, в странах Европейского союза – 7,2, в США – 9,5, индекс российских НПЗ в целом по стране равен 4,7. Несмотря на реконструкцию и модернизацию многих НПЗ, совершенствование нефтепроводного комплекса, продукция по-прежнему более ориентирована на внутреннее потребление, в связи с невысоким качеством переработки нефти. Наиболее низкий уровень индекса Нельсона выявлен на заводах Северо-Кавказского экономического района: Краснодарском НПЗ – 1,9. Туапсинском НПЗ – 1,3, Афипском НПЗ – 1,0 [3, 5].

Проведенный анализ показал, что проблема заключается не только в модернизации крупных нефтеперерабатывающих заводов, но и в закрытии многих мини-НПЗ, стремящихся к получению высокой прибыли при производстве нефтепродуктов низкого качества. Повышение качества и объема выпускаемой продукции, рост рентабельности возможен с переходом на современные технологии.

Анализ нефтеперерабатывающего сектора по федеральным округам позволил определить и среднюю глубину переработки, которая составила: в Северо-Западном – 79%, Сибирском – 74%, Приволжском – 72%,

Центральном – 70%, Южном и Дальневосточном – соответственно 62% и 61%, Уральском – 55%, Северо-Кавказском до 50% [4, 7].

Организации нефтяного рынка оказывают существенное воздействие на окружающую среду на всех этапах функционирования: добычи, нефтепереработки, сбыта и транспортировки, перевозки и потребления нефтепродуктов. Деятельность организаций рынка оказывает значительную нагрузку на окружающую среду, так как они выбрасывают в атмосферу 48% загрязняющих веществ, в сточные воды 27%, дают свыше 30% твердых отходов производства и до 70% общего объема парниковых газов. Нефтедобывающая сфера России ежегодно выбрасывают в атмосферу более 2,5 млн. т загрязняющих веществ, сжигает около 6 млрд. м³ нефтяного газа, оставляет неликвидированными амбары с буровым шламом, забирает из водоемов 740 млн. м³ пресной воды. [1, 3].

Для современных нефтяных рынков регионов России характерны три негативные тенденции, которые ухудшают экологическую ситуацию: отставание воспроизводства сырьевой базы нефтедобычи за счет разведки новых месторождений; недостаточное инновационное развитие и внедрение современных методов добычи нефти, на анализе которых остановимся более подробно.

Многолетняя интенсивная добыча нефтяными компаниями высокопродуктивных запасов позволила в короткие сроки увеличить добычу нефти в стране и минимизировать затраты. Однако, вследствие совокупного влияния негативных процессов обеспеченность добычи нефти доказанными извлекаемыми запасами снизилась до 17-18 лет, доля активных запасов уменьшилась до 30%, средняя степень их выработки достигла 70%, а доля трудноизвлекаемых запасов возросла до 70%.

Продолжается многолетняя негативная тенденция снижения проектной нефтеотдачи – основного показателя рационального использования сырьевой базы нефтедобычи. Средняя ее величина в последние 15 лет составляет 27-29% и в настоящее время не превышает 30%, что является одним из самых низких показателей в мировой практике нефтедобычи [4, 6].

В результате, современный этап развития нефтяного рынка России можно классифицировать как основанный на использовании средств производства и технологий созданных без учета экологических ограничений. Таким образом, первоочередная задача для нефтяной промышленности России – сформировать наиболее эффективный механизм природопользования и охраны окружающей среды, предполагающий комплексный, системный, эколого-экономический подход с выделением приоритетности природоохранных проблем, их актуальности и экономической целесообразности, основанных на принципах, заложенных в законах «Об охране окружающей природной среды», «Законе о недрах», Гражданском кодексе РФ.

В результате проведенных исследований можно сделать выводы, что экологическое функционирование предприятия нефтяного рынка предполагает определение основных организационно-технических, правовых, экономических проблем. По нашему мнению, наиболее актуальными являются: противоречивость природоохранного законодательства, недостаточность финансирования природоохранных мероприятий и эколого-экономической эффективности, несовершенство методик и организационно-технического управления. В этой связи нами сформированы основные элементы механизма природопользования и методы охраны окружающей среды в нефтяной промышленности по следующим основным направлениям:

- достижение максимальной нефтеотдачи эксплуатируемых залежей;
- получение максимальной информации о недрах, вскрываемых буровыми скважинами;
- охрана пресных вод от загрязнения и истощения;
- сохранение природных гидродинамических условий разреза отложений;
- предохранение от разрушения и переформирования неразрабатываемых залежей нефти и газа [1, 21].

Средствами достижения экологических целей являются: регулярный мониторинг, актуализация и оценка производственных и профессиональных рисков, экологических аспектов; контроль соблюдения требований охраны труда, промышленной безопасности и санитарно – гигиенических норм, экологический мониторинг на производственных объектах; эффективное функционирование системы предупреждения и ликвидации чрезвычайных ситуаций техногенного и природного характера; обучение и повышение квалификации работников в области промышленной безопасности, охраны труда и окружающей среды; персональная ответственность каждого работника за соблюдение требований промышленной безопасности, охраны труда и окружающей среды; открытый диалог со всеми сторонами, заинтересованными в деятельности в области промышленной безопасности, охраны труда и окружающей среды; обеспечение Интегрированной системы управления окружающей средой и промышленной безопасностью предприятия ресурсами, необходимыми для достижения поставленных целей.

В этой связи, на наш взгляд, назрела необходимость разработки рациональной эколого-экономической стратегии нефтяной отрасли регионов России для обеспечения безопасности объектов нефтедобычи и нефтепереработки. Разработанная модель эколого-экономического механизма дает возможность не только соблюдать нормативы загрязнений окружающей среды, но и получать дополнительную прибыль. Механизм должен включать количественную оценку риска аварий, обязательное страхование опасных объектов, эффективно разработанные природоохранные мероприятия и учет социального фактора при разработке бизнес-планов нефтяных компаний.

Проведенные исследования выявили, что правовая охрана окружающей среды – один из наиболее результативных способов природоохранной деятельности, в которой проявляется экологическая функция государства, которая состоит в принятии законов, постановлений, иных нормативных актов, направленных на охрану окружающей природной среды. Правовой способ охраны окружающей среды включает: объекты природы, подлежащие охране; закрепительные, ограничительные, разрушительные меры охраны; контроль за их соблюдением и выполнением; меры ответственности и возмещения вреда.

Правовые меры охраны природы осуществляются на базе двух групп нормативно-правовых предписаний: правовых норм, входящих в состав предохранительного законодательства; правовых норм хозяйственного законодательства. На основе эколого-хозяйственных норм разрабатываются технические нормы и стандарты, в которых реализуются природоохранные императивы. По указанным нормам и стандартам ведется планирование, проектирование, строительство и эксплуатация производственных и иных объектов.

Законодательное обеспечение экологического контроля и экспертизы в сфере разведки, добычи и транспортировки нефти требует корректировки, так как современный нефтяной рынок является наиболее емким в области экологии. Отдельные положения различных федеральных законов и наличие в основном ведомственной нормативно – правовой базы не позволяют осуществлять контроль в нефтяном комплексе. По нашему мнению, необходим специальный федеральный закон, который позволит упорядочить сотни нормативно – правовых актов, действующих в разведке и разработке месторождений нефти, в частности закон «О влиянии нефтяного комплекса на окружающую среду», в котором нашли бы отражение все проблемы отрасли.

Экономические методы организации и управления охраны окружающей среды, на наш взгляд, должны быть ориентированы, прежде всего, на стимулирование природоохранной деятельности. Как показывают проведенные исследования, одной из главных причин несовершенства работы отрасли по охране окружающей среды является отсутствие общей эластичной и эффективной системы экономического стимулирования внедрения природоохранных мероприятий. Мероприятия по охране окружающей среды могут быть осуществлены с помощью технических, организационных и экономических мер. Но действенность этих мер зависит от экономического стимулирования персонала предприятий отрасли в разработке и внедрении природоохранных мероприятий.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ:

1. Бушуев В.В. Концепция долгосрочного развития нефтяной промышленности России. // Институт энергетической стратегии. – М., 2010. – 33 с.
2. Боксерман А.А. России нужна эффективная стратегия развития нефтяной отрасли [Электронный ресурс] // Режим доступа: <http://burneft.ru/archive/issues/2011-02/7>.

3. Панаедова Г.И. Локальные рынки нефти и нефтепродуктов Северо-Кавказского экономического района: анализ, проблемы и направления развития // Региональная экономика: теория и практика. 2012. № 15. С. 2-8.
4. Сероштан М.В., Панаедова Г.И. Парадигма развития национального и региональных рынков нефти и нефтепродуктов российской федерации в условиях глобализации экономики//Национальные интересы: приоритеты и безопасность. 2012. № 32. С. 14-24.
5. Панаедова Г.И. Рынок нефти и нефтепродуктов РФ в условиях турбулентности экономики: анализ, проблемы, перспективы. Ставрополь, 2014.
6. Панаедова Г.И. Проблемы управления рынком нефти и нефтепродуктов в современных условиях // Вестник Института дружбы народов Кавказа Теория экономики и управления народным хозяйством. 2012. № 3 (23). С. 31-37.
7. Сероштан М.В., Панаедова Г.И. Развитие мирового и российского рынка нефти и нефтепродуктов в условиях экономической турбулентности // Вестник Института дружбы народов Кавказа. Теория экономики и управления народным хозяйством. 2012. № 2 (22). С. 32-40.
8. Экология нефтегазодобывающих комплексов [Электронный ресурс] // Режим доступа: <https://www.google.ru/search>.

УДК 551.583

В.Р. О कोरोков, Р.В. О कोरोков

ИЗМЕНЕНИЕ КЛИМАТА ПЛАНЕТЫ ЗЕМЛЯ: ПРИЧИНЫ, ПОСЛЕДСТВИЯ И МЕХАНИЗМЫ РЕГУЛИРОВАНИЯ

*Санкт-Петербург, Санкт-Петербургский политехнический университет
Петра Великого, Институт промышленного менеджмента, экономики и
торговли, Международная высшая школа управления*

В настоящее время общепринятым фактом в мировом сообществе является изменение в худшую сторону климата нашей планеты, на которой уже проживает более 7 млрд людей, численность которых постоянно увеличивается на 53-55 млн чел в год. Живущие на Земле люди ежедневно нуждаются в пище для поддержания своего физического состояния, в одежде, жилище для безопасности в условиях меняющихся параметров окружающей природной среды (температуры и влажности воздуха в течение суток и др.), а также в иных социальных и ресурсных потребностях, присущих социуму. Основными источниками физиологических и ресурсных потребностей человека является природная окружающая среда и его деятельность, масштабы которых в примитивной экономике носили ограниченный характер и полностью обеспечивались ее запасами. Однако по мере освоения средств труда человеком и развития связей между людьми объемы используемых ими природных ресурсов стали достигать весьма значительных величин, превышающих их природные запасы. Особенно быстрый рост использования материальных ресурсов всех их видов наблюдался в период формирования

технологического уклада индустриальной экономики (1700-2000 гг.), для которой характерно массовое индивидуальное и городское строительство и развитие ресурсоемких промышленных отраслей (энергетики, машиностроения, металлургии, химических производств и т.п.), а также массовое создание транспортной инфраструктуры. В конце этого периода (1900-2010 гг.) объемы использования материальных ресурсов в мире увеличились многократно в абсолютном и в душевом исчислении: с 0,84 т на чел. в 1900 г. до 3,28 т на чел. в 2010 г., то есть, выросли почти в 4 раза при росте численности населения в этот период в 4,3 раза и росте мирового ВВП почти в 38 раз [1]. При этом рост на некоторые виды используемых человеком материальных ресурсов оказался еще более высоким: на пищу и кормовые ресурсы – в 8,3 раза; на энергетические ресурсы – в 16,5 раз; на металлы – в 35,6 раз и на цемент – в 250 раз.

По отдельным странам рост потребности в материальных ресурсах оказался еще более высоким: по США в период 1900-2005 гг. их абсолютный рост увеличился с 144 млн т в 1900 г. до 3720 млн т в 2005 г., то есть, вырос в 8,3 раза, а в душевом исчислении – в 17,4 раза: с 0,72 т/чел в 1900 г. до 12,5 т/чел в 2005 г. [1]. При продолжающемся росте численности населения мира объемы потребления материальных ресурсов будут расти и в будущем из-за более высоких темпов экономического развития многих стран, в которых проживает большая часть населения мира (Китай, Индии, Нигерии и др.), несмотря на снижение материалоемкости глобального ВВП вследствие действия научно-технического прогресса, что представляет большую угрозу существованию человечества по следующим основным причинам.

Во-первых, добыча, переработка и использование многих видов материальных ресурсов, в частности, топливно-энергетических ресурсов (ТЭР), связаны с выделением многих побочных продуктов, оказывающих вредное воздействие на окружающую природную среду. Среди таких побочных продуктов наиболее опасными являются газообразные в виде окиси серы, двуокиси углерода и метана, водяного пара и закиси азота. Окись серы, соединяясь с водяным паром, образует серную кислоту, выпадение которой на землю окисляет почву, уменьшая ее плодородность и «сжигая» ее растительность. Остальные газы, накапливаясь в атмосфере Земли, образуют парниковый эффект, который ведет к повышению средней приземной температуры, которая в настоящее время уже повысилась на 0,85 °С по сравнению с доиндустриальным периодом и продолжает повышаться со средним темпом 0,16 °С за 10 лет [2]. Если выбросы парниковых газов не будут сокращены, температура поверхности Земли в недалеком будущем может повыситься почти до 6 °С, что может катастрофически изменить всю ее экосистему и условия существования человека на нашей планете.

Во-вторых, из-за нерегулируемого потребления материальных ресурсов на Земле происходит истощение ее экологического капитала,

определяемого разностью между биоёмкостью Земли и «экологическим следом человечества», измеряемых в условных глобальных гектарах (гга). По данным [3], в 2009 г. биоёмкость Земли оценивалась в 12 млрд. гга, а экологический след человечества в том же году составлял более 17,6 млрд. гга, то есть, перерасход ее ресурсов составлял почти в 1,5 раза больше, чем Земля могла восстановить. Если такая динамика потребления природных ресурсов сохранится и в будущем, то к середине 21-го столетия потребуются такие объемы ресурсов, которые смогут обеспечить лишь три такие планеты как Земля [3].

Соотношение показателей экологического следа и биоёмкости существенно различаются и по территориям отдельных стран: так, в Катаре оно превышает 5,7 раз; по Великобритании – в 3,5 раза, а в Китае – почти в 2,5 раза, в то время как по ряду других стран оно существенно меньше: в Конго – 0,09; в Аргентине – 0,38, а в России – 0,66. Следовательно, уже в настоящее время многие страны мира активно используют природные ресурсы других стран, что связано с существенными глобальными рисками экономического и социально-экологического характера (нехватка пищи, массовые болезни, миграция населения и др.), которые в будущем будут только возрастать.

Изложенное выше убедительно свидетельствует о том, что существующая в настоящее время модель экономического развития стран, основными целями которой являются достижение конкурентоспособности в мировой экономике и комфортного уровня жизни людей, основанная на нерегулируемом уровне потребления природных ресурсов, является губительной для человечества и нуждается в срочной замене на новую альтернативную модель. В качестве альтернативной модели следует использовать предложенную ООН модель устойчивого развития, в которой «процесс инновационных (добавлено авторами) изменений, масштабы эксплуатации ресурсов, направление капиталовложений, ориентация технического развития и институциональные изменения согласуются с нынешними и будущими потребностями для обеспечения процветающего, справедливого и надежного будущего человечества» [4], и вновь подтвержденную почти двумя сотнями официальных представителей государств на Международной конференции по изменению климата в 2015 г. (КС-21, Париж, Франция).

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ:

1. Smil Vaclav. Making the Modern World: Materials and Dematerialization. Wiley, 2013.– 242 pp.
2. Бюллетень ВМО по парниковым газам, №11 от 9 ноября 2015 г. [Электронный ресурс] / ВМО Официальный сайт.– Режим доступа: http://library.wmo.int/pmb_ged/ghg-bulletin_11_ru.pdf
3. Экологический след субъектов Российской Федерации [Электронный ресурс] / WWF Официальный сайт.– Режим доступа: http://www.wwf.ru/data/shvarts/wwf_footprint_net.pdf

4. Наше общее будущее. Доклад Всемирной комиссии по вопросам окружающей среды и развития. Генеральная Ассамблея ООН 1987 г. [Электронный ресурс] / UN Официальный сайт. – Режим доступа: <http://www.un.org/ru/ga/pdf/brundtland.pdf>

УДК 338.1:622.32

Л.А. Николайчук

АНАЛИЗ ОСНОВНЫХ ПРОБЛЕМ РАЗВИТИЯ НЕФТЯНОГО КОМПЛЕКСА РОССИИ

Санкт-Петербург, Национальный минерально-сырьевой университет «Горный»

Минерально-сырьевой комплекс является доминантой реального сектора современной российской экономики, главным фактором ее стабилизации. Топливо-энергетический комплекс составляет одну из наиболее значимых отраслей минерально-сырьевого комплекса и вносит существенный вклад в формирование ВВП страны и доходную часть бюджетов различного уровня.

Одной из основных целей Энергетической стратегии России на период до 2030 года является «обеспечение стабильных поступлений в доходную часть консолидированного бюджета страны» [2] и в этой связи топливо-энергетический баланс строится на базе углеводородного сырья. Таким образом, развитие нефтяного комплекса, максимально эффективное использование углеводородов, а также увеличение абсолютных объемов инвестиций в данную отрасль, являются одними из приоритетных задач на сегодняшний день.

С целью поддержания успешного функционирования нефтяного комплекса необходимо решать ряд проблем, сдерживающих его развитие. В качестве приоритетных задач в рамках развития нефтяного комплекса можно выделить следующие направления:

- повышение уровня развития современной техники и технологий;
- снижение негативного влияния на окружающую среду;
- повышение коэффициента извлечения нефти;
- снижение затрат на добычу трудноизвлекаемых запасов;
- максимально полная отработка нефтяных месторождений;
- разработка месторождений и развитие инфраструктуры в новых малоизученных районах;
- повышение степени переработки углеводородов.

Решение поставленных задач требует в первую очередь привлечения значительных инвестиций. Российские компании реализуют ряд проектов по модернизации с целью повышения эффективности разработки месторождений и переработки нефти, но этого недостаточно.

Вложение средств в инновационные разработки в первую очередь должны быть направлены на совершенствование технологий, связанных с утилизацией попутного нефтяного газа. Применение современной техники приведет к сокращению выбросов загрязняющих веществ в атмосферу при сокращении объемов сжигания газа, что позволит высвободить денежные средства недропользователей за счет экономии на платежах и штрафах. При сокращении объемов сжигания попутного нефтяного газа за счет совершенствования технологий в области нефтегазохимии, следовательно, за счет переработки газа, возможно получить дополнительные доходы от реализации новой продукции с последующим их вложением в развитие инноваций.

Следующими приоритетными направлениями в области развития технологий в нефтяном комплексе является повышение коэффициента извлечения нефти и повышения рентабельности добычи трудноизвлекаемых запасов. Происходит постепенное истощение запасов в традиционных центрах нефтедобычи, что в ряде случаев приводит к росту основных затрат предприятий и снижению объемов добычи, а следовательно, к снижению прибыли компаний и доходов государства. Также необходимо повышать темпы обновления оборудования, что приведет к снижению степени износа основных фондов, и следовательно, к уменьшению времени простоев оборудования и сокращению количества аварий, в том числе с негативными последствиями для окружающей среды. В сложившейся ситуации, когда произошло значительное снижение цен на нефть, недропользователи вынуждены сокращать эксплуатационные расходы. В то же время от них требуется увеличение инвестиций для развития нефтяного комплекса. В этом свете еще раз подчеркивается приоритетность задачи по развитию инноваций.

Падение цен на нефть и сохранение их на низком уровне привело не только к падению доходов Федерального бюджета, но и к снижению прибыли компаний нефтяного комплекса, и как следствие, к снижению инвестиционной деятельности. Средние цены в рублях на нефть марки Urals только в первом квартале 2015 года снизились на 52% по отношению к 2014 году [1]. Но при этом за счет роста курса доллара, средние цены на нефть в рублях в первом квартале 2015 года по отношению к 2014 снизились только на 12,5%. Таким образом, снижение цен на экспортируемую нефть оказалось не таким болезненным для компаний, как казалось на первый взгляд. В то же время закупка оборудования для компаний происходит в основном у зарубежных партнеров, также у предприятий имеются валютные кредиты, а значит, затраты резко возрастают, что в свою очередь приводит к сокращению инвестиций в развитие отрасли.

Поддержание объемов добычи нефти на высоком уровне требует разработки месторождений в новых малоосвоенных регионах, что в свою очередь приводит к необходимости увеличения инвестиций на проведение

геологоразведочных работ, развитие инфраструктуры, развитие новых технологий по извлечению углеводородов с наименьшими затратами. Также компаниям необходимо переходить на новые более глубокие горизонты, что влечет за собой увеличение затрат на добычу нефти. Одной из значимых проблем при освоении месторождений является неравномерность размещения центров производства и потребления нефти. В настоящее время нефтедобывающие компании экспортируют в основном добываемое сырье, нефтепереработка остается на низком уровне. При этом реализация нефтепродуктов приносит большой доход, и нефтепродукты высокого качества пользуются спросом на внутреннем рынке.

Таким образом, реализация мероприятий в области решения существующих проблем и разработка приоритетных направлений в нефтяном комплексе приведут к повышению экономической, а также экологической эффективности его функционирования, а следовательно, к развитию экономики страны в целом в связи с ее высокой зависимостью от нефтегазового комплекса.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ:

1. График котировок нефти. Информационно-аналитический портал «Нефтетранспортная территория». // <http://www.nefttrans.ru/info/quotes/gr.php>
2. Энергетическая стратегия России на период до 2030 года. // <http://www.energystrategy.ru/projects/es-2030.htm>

УДК 338.121

Г.В. Хильченко

ТАРИФИКАЦИЯ ОТРАСЛИ ПО ОБРАЩЕНИЮ С ТВЕРДЫМИ КОММУНАЛЬНЫМИ ОТХОДАМИ (ТКО) В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ.

*Санкт-Петербург, Санкт-Петербургский политехнический университет
Петра Великого, Институт промышленного менеджмента, экономики и
торговли, Международная высшая школа управления*

Законодательство в РФ в сфере экологии и охраны окружающей среды сегодня стремительно меняется: увеличиваются требования к участникам рынка, повышается ответственность производителей отходов, усиливается контроль со стороны надзорных органов и многие другие аспекты. Все эти действия направлены на то, чтобы снизить негативное воздействие ТКО на окружающую среду. Помимо громадной доли социальной ответственности, которые несут участники рынка обращения с отходами, существует неохваченный экономический потенциал использования отходов. Для извлечения ощутимой выгоды от использования отходов, в виде получения дополнительной выручки от

реализации вторичных ресурсов и снижению негативного воздействия на окружающую среду, которое так же может быть выражено в денежном эквиваленте устранения накопленного ущерба окружающей среде, требуется соблюсти интересы трех сторон.



Рис.1.Население, бизнес, власть и все вокруг Экологии.

Все стороны объединены одной стратегической задачей, а именно: снизить негативное воздействие на окружающую среду. Безусловно, каждый из участников процесса, должен быть материально заинтересован, чтобы двигать этот процесс - менталитет у нас такой, что ж тут поделать. Но, это не является каким-то непреодолимым препятствием, скорее наоборот. Это необходимое условие для развития отрасли, которое вполне достижимо. Для того, чтобы можно было стимулировать участников рынка, необходимо посчитать все затраты и потенциальные доходы от использования отходов.

Понимание финансовой модели сложится исходя из выбранных технологических и производственных решений в отрасли. Так как сегодня комплексная стратегия по обращению с ТКО предлагает лишь общие принципы и подходы для решения проблемы использования ТКО, то можно лишь основываясь на мнениях экспертов предположить технические решения, которые будут применяться в отрасли, и это позволит рассчитать финансовую модель отрасли в целом. Таким образом, мы выйдем на интересующий нас показатель - сколько же все-таки должен платить производитель отходов за каждый кг произведенных отходов?

Понимание финансовой стороны отрасли поможет создать инструменты воздействия на участников рынка, с целью их вовлечению в процесс использования отходов, так же разработать механизмы взаимодействия бизнеса и власти и направить усилия всех заинтересованных сторон по защите Экологии в одном направлении.

ЭКОЛОГИЧЕСКОЕ ОБРАЗОВАНИЕ В ТЕХНИЧЕСКОМ ВУЗЕ: ЗАДАЧИ, ПРОБЛЕМЫ И ПУТИ РЕШЕНИЯ

*Санкт-Петербург, Санкт-Петербургский политехнический
университет Петра Великого*

Проблема качества среды обитания всегда стояла перед человечеством. Чтобы выжить, людям постоянно приходилось и приходится страдать и бороться с пагубными последствиями своей собственной деятельности, направленной на удовлетворение все возрастающих потребностей. Техногенное давление на биосферу, возрастающее влияние человека на окружающую среду является важнейшей проблемой современности. Одним из путей выхода из экологического кризиса может быть воспитание экологически грамотного подрастающего поколения, так как экологическое образование имеет своей целью формирование умений и отношений, необходимых для осознания и оценки взаимосвязей между людьми, их культурой и окружающей средой.

В настоящее время все больше приходит понимание того, что экологическое мировоззрение есть необходимый и важнейший элемент культуры. На деле, однако, далеко не все следуют экологическому императиву, тогда как экологически осмысленное поведение должно стать естественной нормой для каждого человека. В противном случае наше общее будущее по-прежнему будет определяться экономической выгодой и соответствующими ей вредными для биосферы технологиями с неизбежными последствиями - экологическими кризисами и катастрофами.

В настоящее время общество осознает, что основными факторами устойчивого развития являются гарантии экологической безопасности, принимаемые мировым сообществом. Поэтому вполне закономерно, что самым непосредственным и работоспособным «агентом» будущего является сфера образования, что в начале XXI века у ученых не вызывает сомнения необходимость развертывания широкомасштабного экологического образования, которое становится системообразующим фактором образования всех слоев населения. «Именно образование принципиально «работает» на будущее, предопределяя личностные качества каждого человека, его знания, умения, навыки, мировоззренческие и поведенческие приоритеты, а, следовательно, в конечном итоге - экономический, нравственный, духовный потенциал общества, цивилизации в целом»[1].

Человечество вступило в третью цивилизованную революцию - информационную и осуществляет переход к информационному обществу,

когда неизмеримо возрастает роль образования в современном мире, обусловленная объективными причинами. Свидетельством продвинутой страны по пути прогресса все в большей степени будут выступать уровень образования населения, его качество и значительность охвата. Знания, информация будут становиться все более возрастающей ценностью [2].

Главная цель, стоящая перед школой и вузом на современном этапе, согласно требованиям ФГОС нового поколения — не только обеспечение хорошего, «конкурентоспособного» образования, но и воспитание человека — творца, созидателя своего «Я», преобразователя окружающего мира, подготовка разносторонне развитой личности, ориентирующейся в традициях отечественной и мировой культуры, системе ценностей и потребностях современной жизни[3].

Школьная география, содержание которой отражает основы географической науки, отличается от других учебных дисциплин комплексным подходом к изучению природы, общества и характера их взаимоотношений. География является одним из школьных предметов, интегрирующим естественнонаучные и социально-экономические знания. Все это позволяет утверждать, что школьная география обладает значительным потенциалом для достижения целей экологического обучения и воспитания.

В курсах физической и экономической географии рассматриваются географические, естественнонаучные, экономические аспекты взаимодействия общества и природы в их территориальной дифференциации регионального своеобразия. Помимо знакомства с охраной природных ресурсов гидросферы, атмосферы, литосферы, биосферы на уроках географии углубляются понятия о развитии и взаимосвязях природнотерриториальных комплексов, воздействии производственно-хозяйственной деятельности человека на окружающую среду [4]. Содержание экологического образования должно быть динамичным, постоянно развивающимся, поэтому непрерывное совершенствование содержания образования - это проблема непреходящей социально-педагогической значимости. Содержанию экологического образования принадлежит центральная роль в процессе формирования у личности ответственного отношения к природе [5].

При разработке содержания экологического образования в вузе и практическом конструировании учебных программ по экологии важно опираться на основные положения системного, личностно-деятельностного и культурно-исторического подходов, на совокупность психолого-педагогических знаний, имеющих отношение к процессам обучения, воспитания и развития личности студента. Важную роль при этом выполняет принцип системной дифференциации.

Общество в последние годы пришло к осознанию важности экологического образования и воспитания. В настоящее время в России сложилась система непрерывного экологического образования, вышли

хорошие пособия, разработаны принципы, методы и формы экологического образования. Но, к сожалению, экологическое образование часто носит чисто ознакомительный, необязательный характер, поэтому, прослушав курсы экологической направленности, сдав зачеты или экзамены, студенты успешно их забывают. За последние годы основная часть населения России получила в том или ином виде достаточные экологические знания, и мы должны бы уже жить в благоприятной экологической обстановке, но действительность говорит о другом.

У экологического образования отсутствует фундамент, в основу которого должны быть положены общечеловеческие ценности, нормы морали и нравственности, понятия этики и эстетики, любовь к своей малой Родине. Сформировать новое экологическое сознание, является целью экологического образования. Экоцентрическое мировоззрение должно направлять общество на эволюционный путь развития. Но сформировать это мировоззрение невозможно в рамках одних курсов «Экология», необходимо расширять экологическую составляющую, включив в нее социальную экологию и экологию человека, дополнить экологическое образование параллельным изучением этики, эстетики, включить в основные дисциплины экологические вопросы применительно к специальности. Для того чтобы определить направленность этой работы на разных факультетах, для различных специальностей, нужно знать, каким же уровнем экологического сознания обладают студенты.

В вузе преподавание курса «Экология» должно реализовываться на основе школьных экологических знаний. Школа должна играть определяющую роль в экологическом образовании. Задачи, стоящие перед экологическим образованием в вузе, чрезвычайно сложны: восполнить пробелы в школьном экологическом образовании, поднять уровень экологических знаний, попытаться сформировать новый тип экологического сознания. Задача эти сложные, очень важные, решать их чрезвычайно непросто, т. к. антропоцентрическая парадигма мышления глубоко проникла в современное сознание, люди не хотят от нее отказываться, да и обстановка в стране не способствует этому.

В России отношение к экологическому долгу перед будущим находится на очень низком уровне, хотя оснований для тревог у нас достаточно. Это можно понять, так как экологические тревоги заслонены сейчас другими заботами, которые кажутся людям более насущными. Экологическое образование, целью которого является формирование экологической личности, - одно из важнейших на рубеже тысячелетий, на его основе происходит становление человека 21 века. Поэтому экологическое образование в техническом вузе должно характеризоваться междисциплинарным подходом, включать мировоззренческие, политические, нравственные, правовые, эстетические и другие аспекты формирования личности человека.

Для рассмотрения, экологических проблем есть место практически во всех дисциплинах: от философии и социологии до специальных дисциплин. Экологические проблемы становятся настолько серьезными, что для формирования нового экологического сознания необходимо задействовать все каналы воздействия на личность. Передача знаний, умений, навыков - это задача специалистов: преподавателей экологии, но вот формирование отношения к природе, готовность выбрать экологически целесообразные стратегии деятельности - это задача всех преподавателей. Характер экологического сознания каждого выпускника в дальнейшем может оказаться «небезразличным» для природы, даже если он и не станет впоследствии руководителем, принимающим глобальные решения, а будет «простым инженером». Последний должен быть элементарно экологически образован: во-первых, иметь представление об экологической опасности того или иного проекта; во-вторых, владеть знаниями об экологически обоснованных технологиях в данной области; в-третьих, хотеть их применять эти знания.

В самом общем смысле знания - это проверенные практикой результаты познания действительности, более или менее верное отражение реальной действительности в сознании и мышлении человека. В экологическом образовании знаниям принадлежит исключительно важная роль. Ведь только на основе знаний можно убедить человека в необходимости бережного и рационального использования природных ресурсов, сформировать подлинно ответственное отношение к природе.

Именно сегодня экологическое образование, в первую очередь формирует личность студента, готовит его к жизни в меняющемся мире, в грядущем эколого-информационном обществе. Учит будущих специалистов современным формам общения, развивает способность осваивать информацию и принимать эффективные решения, помогает осознать тесную взаимосвязь естественных и общественных дисциплин, природы и общества в целом, на конкретных понятных примерах из ближнего окружения.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ:

1. Гершунский Б.С., Философия образования для XXI века (В поисках практико-ориентированных образовательных концепций) - М.: Изд-во Совершенство, 1998.- 608с.
2. Лихачев Д.С., Краеведение как наука и как деятельность//Русская культура. - М.:Искусство,2000. - С.159-173.
- 3.Экология: Учебник. Изд.2-е перераб. и доп. /В.Н. Большаков, В.В. Качак, В.Г. Коберниченко и др.; Под ред.Г.В. Тягунова, Ю.Г. Ярошенко.М.: Университетская книга. Логос. - 504с.
4. Дюсамалиева Г.С. Технологии внедрения национально-регионального компонента в структуру и содержание географического образования. География в школе. - 2000. - №6. - С.53
5. Самигуллина Г.С. Использование деловых игр в курсе экономической и социальной географии России География и экология в школе XXI века. – 2008. - №5. – С. 73-75.

ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ И РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ ЭНЕРГОСБЕРЕЖЕНИЯ В ЛЕЧЕБНЫХ УЧРЕЖДЕНИЯХ

*Санкт-Петербург, Санкт-Петербургский политехнический
университет Петра Великого, Институт промышленного
менеджмента, экономики и торговли*

Бюджетная сфера, куда входит здравоохранение, представляет собою достаточно энергоемкую отрасль. Каждый год объекты бюджетной сферы потребляют около 4 % от общего потребления энергии в России. В лечебных учреждениях энергоемкая группа включает в себя:

- Освещение, потребляющее от 30% до 60% электроэнергии;
- Электрооборудование для дезинфекции и стерилизации (автоклавы, дистилляторы, стерилизаторы, сушильные шкафы), потребляющее от 10% до 40% электроэнергии;
- Системы вентиляции и кондиционирования, потребляющие от 10% до 20% электроэнергии;
- Нагревательные установки пищеблока (кипятильники, электрические плиты), потребляющие от 10% до 20% электроэнергии.
- Холодильное оборудование, потребляющие от 5% до 10% электроэнергии;
- Различные электроприборы (диагностические, терапевтические, лабораторные), имеющие мощность не более 1 кВт.

В связи с расширением количества электроприборов возрастает и электропотребление медицинских учреждений.

По тепловой энергии в медицинских учреждениях выделяют две группы:

- Отопление потребляет от 55% до 70% от подводимой горячей воды;
- Горячее водоснабжение потребляет от 30% до 45% от подводимой горячей воды.

В сфере медицинских учреждений для проведения модернизации и внедрения энергосбережения одними только государственными средствами не обойтись. В этой связи гораздо предпочтительнее будет использовать государственно-частное партнерство в виде договора на энергосервисные услуги. Со стороны частного партнера в лице энергосервисной компании привлекаются средства и производится внедрение энергосберегающих технологий, медицинское учреждение

обязуется компенсировать энергосервисной компании ежемесячно расходы, а государство выступает гарантом своевременной выплаты.

Развитие энергосбережения и энергоэффективности в медицинских учреждениях сдерживается недостатком мотивации, которая определяется бюджетными ограничениями и возможностью переложить рост тарифов на пациентов. Условия повышения цен на энергоносители мотивируют не к повышению эффективности использования, а к дальнейшему увеличению тарифов и, как следствие, дополнительным затратам бюджетного финансирования.

Важным фактором сдерживания энергосбережения является и недостаток информации на местах, что связано со слабым информационным и мотивационным обеспечением подготовки и реализации решений по энергоэффективности.

При формировании программы «Энергосбережения» рекомендуется следующая последовательность работ:

1. Сбор и анализ информации об энергопотреблении зданий, строений, сооружений, в том числе их ранжирование по удельному энергопотреблению и очередности проведен мероприятий по энергосбережению;
2. Анализ (и инициация изменений при необходимости) договоров на поставку энергетических ресурсов с энергоснабжающими организациями;
3. Разработка технико-экономических обоснований в целях внедрения энергосберегающих мероприятий и технологий для привлечения внебюджетного финансирования;
4. Содействие заключению энергосервисных договоров и привлечению частных инвестиций в целях их реализации;
5. Оснащение зданий, строений, сооружений высокоточными приборами раздельного учета используемых энергетических ресурсов;
6. Проектирование, строительство и ввод в эксплуатацию системы автоматической диспетчеризации системы электроснабжения;
7. Ревизия распределительных электрических сетей для снижения потерь электрической энергии в зданиях, строениях, сооружениях;
8. Автоматизация регулирования и мониторинг потребления электрической энергии зданиями, строениями, сооружениями;
9. Повышение энергетической эффективности систем освещения зданий, строений, сооружений;
10. Закупка, монтаж, ввод в эксплуатацию энергопотребляющего оборудования высоких классов энергетической эффективности;
11. Проведение работ по внедрению ISO 50001, и сертификация ЛПУ в области энергоменеджмента.

**ЭНЕРГЕТИЧЕСКИЕ СТАНДАРТЫ И МАРКИРОВКИ
ЭНЕРГОЭФФЕКТИВНОСТИ В ОБЛАСТИ БЫТОВЫХ ПРИБОРОВ
НА ПРИМЕРЕ ВЕДУЩИХ МИРОВЫХ ПРАКТИК
РАЗНЫХ СТРАН МИРА**

*Санкт-Петербург, Санкт-Петербургский политехнический университет
Петра Великого, Институт промышленного менеджмента, экономики и
торговли, Международная высшая школа управления*

Введение. В последние годы вопросам энергосбережения и повышения энергетической эффективности стали уделять особое внимание во всем мире. Низкая энергоэффективность экономики любой страны приводит к высоким издержкам общества на энергообеспечение, создает условия для нарушения устойчивого развития их экономик и затрудняет поддержание надежного уровня энергетической безопасности. Эффективное ее использование создает необходимые предпосылки для вывода экономики стран на путь устойчивого развития, обеспечивающий рост благосостояния, повышение качества жизни их населения и сохранению окружающей среды [1].

Политика энергосбережения и повышения энергоэффективности может снизить потребность в инвестициях в энергетическую инфраструктуру, сократить расходы на топливо, повысить благосостояние потребителей и качество окружающей среды. Одним из таких механизмов решения задач по энергосбережению и повышению энергоэффективности при невысоких затратах является разработка и внедрение стандартов энергоэффективности и маркировки энергоприемников.

Стандарты энергоэффективности представляют собой набор процедур и положений, предписывающих минимальные требования к энергетическим характеристикам промышленных и бытовых энергоприемников. Стандарты и маркировка энергоэффективности являются важным инструментом устойчивого развития экономики всех стран [2].

Суть маркировки состоит в том, что на основе анализа и тестирования энергопотребления в группе изделий каждому из них присваивается определенный индекс энергоэффективности, фиксируемый в технической документации. Кроме того, этот индекс наносится на изделия в виде красочной этикетки, которая позволяет привлекать внимание потребителей, что, несомненно, может в будущем стать одним из основных конкурентных преимуществ компании.

Модель маркировки предполагает информирование потребителя об экономичности продукции, ее эксплуатационных характеристиках и

разделение однородных бытовых электрических приборов на 9 классов, начиная от самых энергозатратных (класс G) и заканчивая наиболее эффективными (класс A+++), если продукция имеет высший класс энергоэффективности (A+++), низшие классы (E - G) из этикетки для такого продукта исключаются (рис.1).

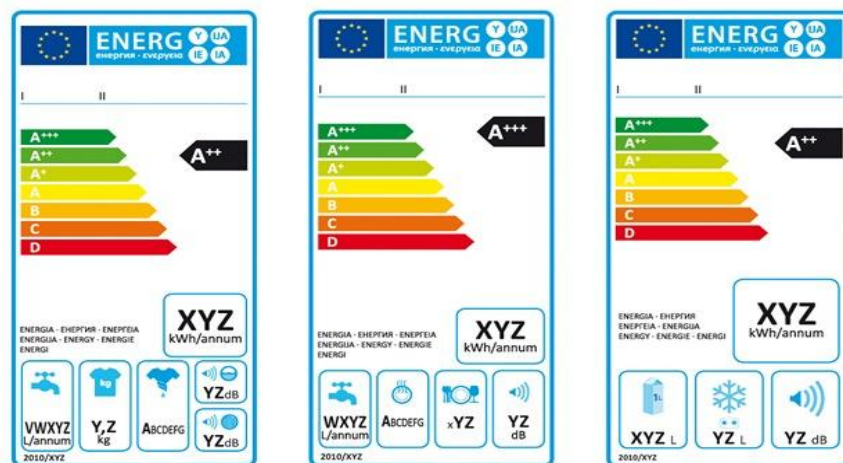


Рис. 1. Примеры маркировок энергоэффективности стиральной машины и холодильника

Цель работы – рассмотрение политики энергоэффективности на примере ведущих мировых практик разных стран и выявление основных проблем, препятствующих развитию мер по энергетической эффективности в области бытовых приборов.

Реализация программ стандартов и маркировки энергоэффективности позволяет сократить требуемый объем инвестиций в строительство новых электростанций и уменьшить потребление топлива на выработку электроэнергии, что приводит к таким экономическим выгодам, как: высвобождение капитала для вложения в объекты неэнергетической социальной инфраструктуры (школы, дороги, больницы и т.п.) и социально-экологическим преимуществам (предотвращение выбросов окислов углерода и сохранению климата планеты). Так, опыт США в области осуществления программ стандартов и маркировки энергоэффективности однозначно указывает и на огромные экономические выгоды. Важное значение имеет программа добровольной сертификации бытовой техники и электроприборов “EnergyStar” - «Лидер в энергоэффективности», которая проводится с 1992 года. Компании, чья продукция побеждает в ежегодном конкурсе, премируются, а для потребителей проводится массовая информационная кампания, призывающая отдавать предпочтение именно сертифицированным товарам. Подсчитано, что потребители, выбравшие продукцию с этикеткой «EnergyStar»— только в 2008 году сэкономят 19 млрд. долл. на счетах за

коммунальные услуги и предотвратили выбросы парниковых газов, эквивалентные выхлопам 29 млн. автомобилей [3].

В Японии большую роль сыграла программа TopRunner («Лидер гонки»), основанная на уникальной особенности японской экономики — высокой степени доверия между правительством и производителями бытовой техники и оборудования. Министерство экономики, торговли и промышленности (METI) регулярно выбирает наиболее экономичный электроприбор для 21-ого класса продукции (например: электрические холодильники и морозильники, микроволновые печи, электрические рисоварки, газовые кухонные приборы, телевизоры, видеоманитофоны, DVD плееры и ПК, флуоресцентные лампы, газовые и дизельные водонагреватели (АОГВ), обогреватели помещения, кондиционеры, торговые автоматы и копировальные аппараты, трансформаторы, электроунитазы и т.д.) и провозглашает его «стандартом» на срок от 3 до 12 лет. Большинство компаний добровольно стремится достигнуть и обогнать эти показатели, совершенствуя свои товары. Результат — экономия порядка 200 петаджоулей (ПДж) в год в ЖКХ и сфере услуг и 200-350 ПДж на транспорте. По данным McKinsey, за последние 10 лет объем энергопотребления бытовыми приборами сократился в Японии на 60–80% [4].

На основе существующих мировых практик разных стран были выявлены основные препятствия, мешающие развитию энергоэффективности:

- недостаточная осведомленность о проблеме — для многих частных домовладений и компаний затраты на энергию все еще несопоставимы с другими расходами;
- ограниченность бюджетов — лишь в редких случаях инвестиции в энергоэффективность являются частью капиталовложений частных лиц и компаний; даже если подобные инвестиции имеют экономический смысл, они, несмотря на быструю самоокупаемость, часто проигрывают другим проектам;
- отсутствие единого подхода — энергоэффективность представляет собой весьма сложный вопрос и для политики; наряду с необходимостью создания соответствующих политических условий, важно выработать различные подходы к энергосбережению существующих и проектируемых зданий, приборов и производственных мощностей; более того, следует принимать во внимание специфические характеристики каждого отдельного сектора экономики, когда речь заходит об энергопотреблении.

Вывод. На сегодняшний день энергоэффективные решения не получают должного распространения на рынке, чтобы обеспечить

надежность снабжения электроэнергией, доступность и реализацию мер по защите окружающей среды. Энергоэффективность должна стать важным фактором при принятии тысяч инвестиционных решений компаниями и конечными потребителями по всему миру. Только в этом случае общество начнет пожинать плоды эффективного использования энергии [5].

Для того чтобы конечные потребители во всем мире смогли начать использовать технологии энергосбережения, требуется создать необходимые для этого политические условия. Однако это не должно привести к режиму тотального регулирования энергопотребления. Наиболее привлекательным элементом продвижения энергосберегающих технологий является экономическая выгода. Решения, затрагивающие энергоэффективность, приносят пользу как частному бизнесу и конечным потребителям, поскольку ведут к сокращению затрат на энергию, так и окружающей среде, снижая уровень ее загрязнения.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. World Energy Outlook [Электронный ресурс], OECD/IEA, 2015
2. Обзор Энергетической Хартии «Успешная политика. Введение стандартов и этикеток по энергоэффективности для приборов и оборудования»// Секретариат энергетической Хартии 2009 URL: http://portal-energo.ru/files/articles/portal-energo_ru_energeticheskaya_hartiya.pdf
3. Проект ЕЭК ООН «Повышение синергетического эффекта национальных программ стран-членов СНГ по энергоэффективности и энергосбережению для повышения их энергетической безопасности»
4. Top Runner Program Developing the World's best Energy-Efficient Appliance, 2015 URL:<http://www.enecho.meti.go.jp/data/toprunner2015e.pdf>
5. Огороков В.Р., Огороков Р.В. Прогнозы развития мирового ТЭК в средне- и долгосрочной его перспективах // Академия энергетики. - 2013, №5 [55]. - С. 4-11.

СЕКЦИЯ 5

ИНФОРМАЦИОННЫЕ И ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ СОВРЕМЕННОГО БИЗНЕСА

УДК 338.49:622

К. Г. Мочалова

СОВРЕМЕННЫЕ ИНФОРМАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ ДЛЯ ЭФФЕКТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ В НЕФТЕГАЗОВЫХ КОМПАНИЯХ

*Санкт-Петербург, Санкт-Петербургский политехнический университет
Петра Великого, Институт промышленного менеджмента, экономики и
торговли, Международная высшая школа управления*

Информационные технологии служат рычагом развития нефтегазовой отрасли, средством повышения эффективности управления, снижения уровня затрат на добычу, транспортировку и переработку нефти и газа.

Интеллектуальное месторождение – это сложная система, которая включает в себя целый ряд моделей, таких как: геолого-технологическая модель, модель обустройства нефтегазового месторождения, модель обеспечения безопасности, экономическая модель, финансовая модель. Все эти модели должны взаимосвязано функционировать с целью достижения некоего результата, который ставит компания по данному промыслу.

Целевая функция может меняться ввиду внутренних потребностей и внешних воздействий на организацию – это может быть увеличение добычи нефти, снижение издержек или сокращение количества персонала. Когда говорят, что основная цель – повышение эффективности, то это слишком общее утверждение, в действительности в каждый текущий момент времени чаще всего актуальна какая-то более конкретная задача.

Создание интеллектуальных месторождений – это очень популярная сейчас тема. Так, например, один из лидеров в области автоматизации нефтегазовых промыслов – компания «Татнефть» – заявляет о том, что у них уже целый ряд месторождений работает по этому принципу. Они используют и современные методы автоматизации АСУ ТП, и «безлюдные» технологии. Насколько я знаю, сейчас еще одна из крупнейших нефтяных компаний России проводит тендер на разработку технического задания прототипа по интеллектуальным месторождениям. Думаю, что в ближайшие 10-15 лет интеллектуальные месторождения станут повседневной реальностью.

Группа компаний «НЕОЛАНТ» имеет собственную разработку в этой области – цифровую модель обустройства и эксплуатации месторождения – ЦМОЭМ. Это информационная система, позволяющая создать единое постоянно актуализируемое информационное хранилище, объединяющее в себе все данные об инфраструктуре месторождения. Цифровая модель предназначена для оперативного принятия управленческих решений, концептуального планирования развития месторождения, расчёта инвестиций и других задач. ЦМОЭМ уже применялась при разработке концепций обустройства Тевлинско-Русскинского и Южно-Ягунского месторождений.

Давайте теперь рассмотрим по каким направлениям автоматизация в нефтегазовой отрасли продвинулась менее всего и почему. Прежде всего, хотелось бы выделить основную точку роста, которую видно с точки зрения автоматизации в нефтегазовой отрасли – это использование PLM, систем управления жизненным циклом объекта. Это действительно очень эффективный подход, в основе которого лежит управление информацией на разных стадиях жизненного цикла. Единожды созданная на этапе проектирования информационная модель объекта позволяет надёжно хранить и приумножать знания и информацию, обеспечивает их передачу заинтересованным сторонам на последующие этапы строительства и эксплуатации.

На сегодняшний день многие нефтегазовые компании уже осознали преимущества такого подхода. Методология оказывается продуктивной для решения нетривиальных задач освоения новых месторождений на континентальном шельфе, для проектирования и строительства нефте-, газоперерабатывающих и химических предприятий, использующих инновационные наукоёмкие технологии. Но, к сожалению, пока внедрение систем PLM в отрасли находится на начальном этапе.

Современные реалии вынуждают компании газовой отрасли уделять особое внимание нештатным ситуациям. ИТ-технологии предлагают в данном случае следующее. Конечно, нефтегазовая отрасль отличается повышенной опасностью. Здесь функционируют сложные технологические объекты, и без нештатных ситуаций, к сожалению, не обходится ни в России, ни в мире. Поэтому вопросы, связанные с предотвращением таких ситуаций и ликвидацией последствий, очень и очень важны.

ИТ-технологии в этой области предлагают два типа решений.

➤ В первую очередь, это создание так называемых моделирующих и мониторинговых комплексов, позволяющих смоделировать в виртуальной среде все технологические процессы и осуществлять постоянный мониторинг за их развитием. Таким образом, осуществляется контроль работы эксплуатационного персонала, оптимизация процессов на предприятии, что помогает в конечном итоге избежать возникновения нештатных ситуаций.

➤ Второе направление работы – это создание IT-технологий для управления нештатными ситуациями и устранения их последствий, разработка планов ликвидации аварийных ситуаций (ПЛАС). В случае возникновения такой ситуации персонал предприятия уже будет иметь заранее подготовленный и отработанный план действий, что поможет оперативно работать в критических условиях. Таким образом, нештатная ситуация будет находиться под контролем, а ее негативные последствия сведены к минимуму.

Что же касается сопоставления темпов развития IT-технологий в России и за рубежом, то различны не столько сами эти темпы, сколько IT-бюджеты нефтегазовых компаний. Например, у SaudiAramco он составляет более 1 млрд. долларов в год. В РФ эти ассигнования значительно скромнее. Дело здесь, отчасти, в отношении руководства компаний к IT. Одни менеджеры, действительно, расценивают их как средство повышения эффективности бизнеса и сокращения общих издержек, а другие воспринимают их лишь как затратные сервисные функции. На сегодняшний день пропорция сторонников этих двух подходов составляет 50:50. Однако радует, что она постепенно изменяется в пользу первой группы.

По поводу конкуренции отечественных и зарубежных компании на рынке IT можно сказать следующее. Выбор заказчика, как правило, зависит от уровня и масштаба проекта. Наиболее сложные и масштабные из них лучше доверять мировым производителям с огромным опытом. Это дает гарантию положительного результата. Возможно, не стоит поручать создание центра обработки данных фирме, которая никогда этим не занималась или занималась только на бумаге. Тогда в данном случае речь идет о больших бизнес-рисках в масштабах всей компании. Хорошо, что многие руководители это понимают. Но в таких проектах российские фирмы могут выступать как субподрядчики. Это эффективно для снижения стоимости, так как услуги мирового производителя довольно дороги.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ:

1. Информационные технологии. [Исаев Г.Н.](#) 2012
2. Процессы управления информационными технологиями. Попов В.С. 2013
3. Информационные технологии управления. М.В.Бастриков, О.П.Пономарев 2005г.
4. Системы управления и информационные технологии. [Издательство "Научная книга"](#) 2013 г.
5. Информационные технологии., [С. Грабауров](#) 2006 г.

CASE STUDY: SOCIAL MEDIA TECHNOLOGIES AS A CORE COURSE

Hochschule Emden/Leer

Social media has redefined the way people communicate, with tools and technologies that have become an integral part of everyday life. The fast growth of social networks such as Facebook, Youtube, Twitter, etc. have changed user expectations, and created a demand for graduates who understand social and participatory design principles and have the skills to design new interactive technologies.

Thus, it is critical to empower university students to recognize the potential of social media and to make use of its tools and their underlying concepts in developing innovative technical solutions. Students must be able to understand the role of social media in communications, and how it is changing the way that information is created, organized, shared and accessed on social networks. At Hochschule Emden/Leer, a “Social Media Applications” course has been introduced where students have the opportunity to examine popular social media tools, analyze their utility, identify their adaptability to specific contexts and compare the utility of various applications after analyzing the context of usage. Through the course, they are also able to recognize the importance of issues such as security, privacy, and intellectual property rights while using social media applications. By the end of this course, students are then able to:

1. Define key terminology related to social networking and social media.
2. Analyze the benefits of social networking.
3. Explain how social media has changed the way companies attract and connect with customers.
4. Identify the strengths and weaknesses of various social networks and tools.
5. Describe the various technologies and tools available for analyzing the impact of a social media campaign or strategy.
6. Identify the security risks of social networks and tools.
7. Implement appropriate security measures on various social networking platforms.
8. Identify the requirements for creating social media applications for various platforms, including programming languages and APIs.
9. Work with social media APIs to create simple social media applications.

SIGNIFICANCE

Social media has become, in less than ten years, widely adopted with over two billion users worldwide (WeAreSocial, 2016), with the largest demographic

of users being the Millennial generation. The current generation of college-aged students (i.e., those approximately age 18-22) is the first college group to grow up with social media, and is one of the heaviest users of social media (Pew Research Center, 2014). Given its increasing popularity and significance, various literature have researched the use of social media in different disciplines such as business, marketing, software engineering, collaboration, etc. Special focus has also been given to researching the use of social media in education, as it is increasingly being leveraged as a learning and teaching tool. Pearson Learning conducted a survey in 2011 among 1,920 professors of higher education. The research showed that almost two-thirds of faculty are using some form of social media for the courses that they teach. Almost a third have posted content for class and a fifth have required students to comment on content (Moran, Seaman and Tinti-Kane, 2011). The number of faculty who use social media in the classroom still does not represent a majority, but teaching use continues its steady year-to-year growth (Seaman and Tinti-Kane, 2013), especially with the proven advantages of using social media as an education tool such as instant feedback, ease of displaying content, and the ability to present courses that require laboratory applications to students via simulation, animation, and virtual laboratories, among others (Balci, 2010). Students likewise benefit from increasing motivation and engagement with course material, increasing collaboration, enhanced interaction with the lecturers, and gaining 21st Century skills which could aid their employability and increase levels of satisfaction (Dunn, 2013).

Moreover, social media use in software engineering has since been researched, as it has changed the way people collaborate and share information. Software developers frequently make use of social media, either as an adjunct or integrated into a wide range of development tools (Storey, Singer, Cleary, Figueira Filho, & Zagalsky, 2014).

However, there is a lack of research and case studies on teaching and learning about the topic of social media technologies in software engineering in higher education, rather than just the use of social media as a support tool in teaching, learning and software development. Thus, this paper attempts to close this gap by providing the methodology and approach for delivering a social media applications course to software engineering students at Hochschule Emden/Leer.

METHODOLOGY

To achieve the course objectives, the syllabus is designed to cover and encompass some of the critical concepts of social media, its technologies, uses, benefits and challenges. However, social media is a vast multi-layered and multi-dimensional topic that is still growing and developing. To give students a clear focus, the syllabus is aligned with their skill needs and requirements as future fresh graduates seeking employment as software engineers in a digitally-driven business sector. Thus, the course syllabus, detailed below, is tailored to focus on social media concepts, use and application development from a

business' point of view. Equipping the students with real-world actionable knowledge and skills to develop social media applications that support businesses' use of social media is more sustainable and essential than teaching them how to build the next Facebook.

I. Introduction to Social Media

Social media is defined in Merriem Webster Dictionary as “forms of electronic communication (as Web sites for social networking and microblogging) through which users create online communities to share information, ideas, personal messages, and other content (as videos).” That is only one of the various definitions of social media across different disciplines and points of views (see Cohen, 2011). As it is seemingly difficult to pinpoint a single definition of social media, it is better to understand it as a group of new kinds of online media, which share most or all of the following characteristics: participation, openness, conversation, community, and connectedness (Mayfield, 2008).

While many may think of social media exclusively as social networks like Facebook, its landscape is far more inclusive. Students are therefore introduced to the many basic forms of social media, covering microblogging (e.g. Twitter and Snapchat), blogs (e.g. Tumblr and Wordpress), wikis (e.g. Wikipedia), podcasts (e.g. Apple iTunes) and content communities (e.g. Instagram and Youtube)... And those are only some of the current modern forms of social media. Historically, social media existed long before the digital age, and took many forms. Different technologies were created and used to facilitate communications, such as telegraphs, telephones, email, multi-user domains, bulletin board systems, and chat apps like IRC (Edosomwan, Prakasan, Kouame, Watson, and Seymour, 2011). Then in 2000s, social media received a great boost with the witnessing of many social networking sites springing up. Since then, social media continues to rise in popularity, where currently there are 2.3 billion active social media user accounts globally (a penetration rate of 31% of total global population)... a figure that continues to rise year-on-year (WeAreSocial, 2016). Needless to say, the use of social media differs between countries, ages and the varying demographics; however, the purposes of use are often common among the majority of users, depending on their profiles as individuals, professionals or businesses. Individuals often use social media primarily for social reasons such as staying in touch with friends, filling up spare time, sharing opinions and meeting new people (GlobalWebIndex, 2014). Professionals naturally use social media for professional purposes like business networking, finding career opportunities, and sharing expertise (Friedman, 2014). While businesses use social media to gain benefits like learning about their target audience, finding new customers and generating leads, among many others (Cisnero, 2014). Thus, understanding, not only what social media is, but why individuals and businesses use it and how that relates to the purpose and uses of each of its types, is key in designing and developing strategies, solutions and applications in social media.

II. Examining Social Media Technologies: Social Networks

The terms “Social Media” and “Social Networks” are often used, mistakenly, interchangeably. However, social networks are merely the digital technology that underlies social media, as derived by the following definition: “A **social network** is a website that brings people together to talk, share ideas and interests, or make new friends. This type of collaboration and sharing of data is often referred to as **social media**.” (Computer Hope, n.d.). While the social media landscape is huge, and keeps growing with new comers every year, social networks are the most prominent type. Thus, while the different forms of social media referred to earlier are acknowledged, they are also examined underneath the “social networks” umbrella herein for ease of reference.

With over 1 billion users active daily, Facebook is clearly the leader of social networking and the most popular form of social media. In a minute, users publish over 3 million posts and share 1.3 million pieces of content every day. 66% of all millennials, aged 15 to 34, use Facebook where users spend 21 minutes per day on average (Bullas, 2015). Its popularity makes it a primary tool for businesses to target individuals, and Facebook offers a set of features that enable and facilitates it. Fan pages are the most prominent feature that businesses can make use of, in addition to Groups, Events, Facebook Messenger, App center, Places, advertising, and insights (Bolsinger, n.d.).

Twitter, the microblogging tool, is also among the top tools for business and professional use, given that the average user follows five or more businesses, and over a third of users will buy from a brand they follow (Social Caffeine, 2014). Although it has far less active users than Facebook, at 320 million monthly, embedded tweets send about 1 billion unique visits monthly to sites, making it a more valuable source of traffic (Twitter, 2015). While account features are the same for all types of users, brands can especially make use of the advertising and analytics tool to reach audiences and measure their activities. Unlike the other popular social networks, LinkedIn is the world’s largest professional network geared towards professionals and business use, with over 400 million members and 2 new members per second. Although its core users are well-educated 30 to 49 year olds, it has over 39 million students and recent graduates. Apart from the individual profiles, LinkedIn offers businesses Company Pages to showcase their information, portfolio, services, products, employees and updates. It also provides business solutions for hiring and recruitment, marketing and selling. Other core features include Groups, useful for engagement and networking, and Pulse, a publishing tool that can be used for distributing corporate content or establishing credibility and authority through employees and advocates. Moreover, it offers advertising and campaign analytics.

Other main social networks include Youtube, Google+, and Instagram that offer their own set of features for individual and business use, but what all the top networks have in common are clear brand visibility through profile structures, advertising tools and insights. Therefore, as it would be impractical

to cover all the details of all the networks, students need to understand that beyond the main common and different features of the top networks, the varying uses and purposes of each network, ultimately the business tactic when using a social network is the same: growing fans through advertising, engaging users through content, going viral through shares, and driving ROI that is measured with analytics (Gibs, and Allard, 2014). Features that enable and facilitate these tactics are therefore the key components to consider when designing and developing a social media application.

III. Examining Social Media Technologies: Social Media Tools

The rise and popularity of social media created a need and a market for tools that can aid users in managing and navigating its landscape. Such tools, often referred to as Social Media Management Software (SMMS), are application programs or software suite modules that facilitate a user's ability to successfully engage in social media across the different communication channels such as Facebook, Twitter, and LinkedIn. They allow users to connect multiple social media accounts and manage, monitor and analyze interactions from a single dashboard (Rouse, n.d.).

As expected, the SMMS landscape is also quite huge, with thousands of different tools, and annually increasing. Since it would be impossible to get familiar with all the different tools, it is more practical to focus on the types and purposes of these tools. One of the primary uses of social media tools is listening or monitoring, where users can tap into the vast amount of information and conversations happening on social media, and track topics, keywords, mentions, and sentiments in order to form actionable insights. Another primary use is publishing and conversation, where users can publish and schedule content to all their social accounts, and engage with followers and fans across the different networks, from within the tool. Some tools focus on marketing functions where users can create and manage campaigns, promotions and other creative projects across platforms. Some of the major tools focus on analytics, and are used to measure and understand the results of a user's social media efforts across platforms. Lastly, as influencer marketing became one of the prominent social media strategies, social influence tools aid users in finding and engaging with social media influencers in specific topics and understanding their spheres of influence (Jacobs, 2013).

There is a range of social media management tools that are considered at the top of the market, such as Hootsuite, SproutSocial and ViralHeat, for all the product features they provide users. Bulk publishing and scheduling of messages, discovery of and engagement with followers in one place, basic and enhanced analytics custom reports and insights of the overall social activity, and collaboration among teams of users, are just some of the basic common features among the top management tools. Other tools, however, focus solely on one or two special product features that put them at the top of their niche market, such as Synthesio and Sysomos for social intelligence, Simply Measured and Social Bakers for analytics, Buffer for content management, Klout for influencer

marketing, Keyhole for keyword tracking, and Iconosquare for Instagram analysis, to name a few.

Students are encouraged to test and experiment with some of those tools to perform a variety of tasks, and have a practical understanding of their features and functions. As it may be a long shot to design the next popular social network, designing and developing a social media tool for existing social networks is a more ideal goal for the students to achieve.

IV. Social Media Application Design and Development

At the core of the course, and after being equipped with the knowledge of the main concepts and features of the typical social media applications, students learn the basics to design and develop their own social media application.

A clear take from the overview of the popular social networks and social media tools is the common focus on a good user interface and user experience. The main function of a good user interface is to provide users with an intuitive mapping between user's intention and application's function that manages to provide a solution to the given task. Usability is a bi-product of a good user interface and it determines how easily a user can perform all of the functions provided by the site. Usability is a crucial part of every design, especially on websites with a large amount of functions and users. Consequently, the main function of a good user experience is to enhance user satisfaction by improving the usability, accessibility, and pleasure provided in the interaction between the user and the application. Thus, first and foremost, it is critical to review the crucial features of the user interfaces of social media and social networking sites. Students must recognize the important features, techniques and concepts behind these designs and understand why they are important. Subsequently, they are introduced to easy and general usability strategies that can be applied almost anywhere and to almost any type of user interface.

Although there are different approaches to developing a social media application, it is more practical to focus on designing applications that are built upon existing social networking sites. These sites have become deeply ingrained in people's daily online habits. As social networking sites attempt to increase participation among their user base, they often allow third parties to build applications that reside within them, using application programming interfaces, or APIs. Students can thus aim to develop applications that can provide a social networking site with integral functionality for users, and deliver new features, or applications that make use of social networks' data and current features using their APIs (LeBlanc, 2011).

Lastly, as trends indicate, social networking applications are often used and accessed from mobile devices. It is therefore important for students to learn to support these types of applications and to provide social interaction services which are unique to mobile settings (Rana, Kristiansson, Hallberg, & Synnes, 2009).

V. Social Media Technologies' Privacy and Security Issues

Security and privacy are two of the most important concerns in social networking applications. For example, according to the European Commission's directive for processing personal data and protection of privacy in the electronic communication purpose, location data needs to be anonymous before being used on the Internet. Similarly, there are lots of privacy issues that affect social media applications (Rana, Kristiansson, Hallberg, & Synnes, 2009).

There is a vast amount of data and information collected by social networks and they may be used in ways for which they may have not been originally intended, especially with the increased use of mobile devices. Smartphones are capable of running applications which access social network information and enable applications to be aware of a user's location and preferences. Thus, current models for this information exchange require users to compromise their privacy and security. Students are therefore presented several of these privacy and security issues, along with guidelines for design and implementation of solutions for these issues (Beach, Gartrell, & Han, 2009). The guidelines include a set of security requirements analysis facilities to help the students better understand the various threats and vulnerabilities they face, the countermeasures they can take, and how these can be combined to achieve the desired security and privacy results within the broader picture of social media application design (Liu, Yu, and Mylopoulos, 2003).

COURSE PROJECT AND REQUIREMENT FULFILMENT

Applying the acquired knowledge to real case studies is a vital part of the course. The students are encouraged to collaborate, using social media tools, and work in open groups to develop a social media application for a local business. In addition to the software development skills they learn to design and develop the social media application, they are also equipped with collaboration, communication and research skills to utilize existing social media tools, such as Google+ Communities, and resources to accomplish their tasks. They are also guided through the real-world software development process, including face-to-face meetings with the business managers to learn the business requirements, goals and social media needs prior to designing the application.

At the end of the course, students present their social media application concept to showcase their understanding of the course materials and business needs, and their ability to translate that into actionable recommendations, thus fulfilling the course requirements.

REFERENCES:

1. Balci, B. (2010). E-ogrenme sistemindeki basari faktorleri. In U. Demiray, G. Yamamoto, M. Kesim. (Eds.). *Turkiye'de e-ogrenme: Gelismeler ve uygulamalar* (pp. 465-480). [Elearning in Turkey: Developments and applications]. Ankara: Cem Web Ofset.
2. Beach, A., Gartrell, M., & Han, R. (2009). Solutions to Security and Privacy Issues in Mobile Social Networking. In *International Conference on Computational Science and Engineering, 2009. CSE '09* (Vol. 4, pp. 1036–1042). <http://doi.org/10.1109/CSE.2009.243>

3. Bolsinger, K. (n.d.). Facebook Best Practices - The Free Beginner's Guide from Moz. Moz. Retrieved 26 March 2016, from <https://moz.com/beginners-guide-to-social-media/facebook>
4. Bullas, J. (2015, April 17). 21 Awesome Facebook Facts and Statistics You Need To Check Out. Retrieved from <http://www.jeffbullas.com/2015/04/17/21-awesome-facebook-facts-and-statistics-you-need-to-check-out/>
5. Cisnero, K. (2014, July 25). 10 Benefits of Social Media for Business Every Skeptic Should Know. Hootsuite. Retrieved from <https://blog.hootsuite.com/social-media-for-business/>
6. Cohen, H. (2011, May 9). Social Media Definitions. Retrieved 25 March 2016, from <http://heidicohen.com/social-media-definition/>
7. Computer Hope (n.d.). Social network. Retrieved from <http://www.computerhope.com/jargon/s/socinetw.htm>
8. Definition of SOCIAL MEDIA. Merriam-webster.com. Retrieved 25 March 2016, from <http://www.merriam-webster.com/dictionary/social%20media>
9. Dunn, L. (2013, April 19). Teaching in higher education: can social media enhance the learning experience? In: 6th Annual University of Glasgow Learning and Teaching Conference, Glasgow, UK.
10. Edosomwan, S., Prakasan, S. K., Kouame, D., Watson, J., and Seymour, T. (2011). The History of Social Media and its Impact on Business. The Journal of Applied Management and Entrepreneurship, Vol. 16, No.3. Retrieved from <http://citeseerx.ist.psu.edu/viewdoc/download?doi=10.1.1.458.6848&rep=rep1&type=pdf>
11. Friedman, L. (2014, April 22). 5 Benefits of Using Social Media. Retrieved from <https://www.linkedin.com/pulse/20140422162738-44670464-5-benefits-of-using-social-media>
12. Gibs, J., Allard, K. (2014, January 15). Measuring Success in Social Media. Huge Inc. Retrieved 26 March 2016, from <http://www.hugeinc.com/ideas/report/social-roi>
13. GlobalWebIndex, (2014). The 10 Top Reasons Why We Use Social Networks. WeRSM. Retrieved from <http://wersm.com/the-10-top-reasons-why-we-use-social-networks/>
14. Jacobs, B. (2013, September 25). 25 Awesome Social Media Tools Your Brand Should Be Using [INFOGRAPHIC]. Retrieved from <http://socialmediastrategiessummit.com/blog/25-awesome-social-media-tools-your-brand-should-be-using-infographic/>
15. Liu, L., Yu, E., Mylopoulos, J. (2003). Security and privacy requirements analysis within a social setting. In *Requirements Engineering Conference, 2003. Proceedings. 11th IEEE International* (pp. 151 -161). <http://doi.org/10.1109/ICRE.2003.1232746>
16. LeBlanc, J. (2011). Programming Social Applications. O'Reilly Media. Retrieved from http://cdn.oreillystatic.com/oreilly/booksamplers/9781449394912_sampler.pdf
17. Mayfield, A. (2008, August 1). What is social media? Retrieved 25 March 2016, from http://www.icrossing.com/uk/sites/default/files_uk/insight_pdf_files/What%20is%20Social%20Media_iCrossing_ebook.pdf
18. Moran, M., Seaman, J., Tinti-Kane, H. (2011, April). Teaching, Learning, And Sharing: How Today's Higher Education Faculty Use Social Media. Pearson Learning Solutions, the Babson Survey Research Group, and Converseon.
19. Pew Research Center (2014). Social Media User Demographics. <http://www.pewinternet.org/data-trend/socialmedia/social-media-user-demographics/>
20. Rana, J., Kristiansson, J., Hallberg, J., & Synnes, K. (2009). An Architecture for Mobile Social Networking Applications (pp. 241–246). IEEE. <http://doi.org/10.1109/CICSYN.2009.73>

21. Rouse, M. (n.d.). What Is Social Media Management Software (SMMS)? - Definition from WhatIs.com. SearchCIO. Retrieved 26 March 2016, from <http://searchcio.techtarget.com/definition/Social-media-management-software-SMMS>
22. Social Caffeine (2014). 10 Remarkable Twitter Statistics for 2015. Retrieved 26 March 2016, from <http://lorirtaylor.com/twitter-statistics-2015/>
23. Storey, M.-A., Singer, L., Cleary, B., Figueira Filho, F., & Zagalsky, A. (2014). The (R) Evolution of Social Media in Software Engineering. In Proceedings of the on Future of Software Engineering (pp. 100–116). New York, NY, USA: ACM. <http://doi.org/10.1145/2593882.2593887>
24. Twitter (2015, December 31). Twitter Usage/Company Facts. Retrieved from <https://about.twitter.com/company>
25. WeAreSocial, (2016, January). Digital in 2016. Retrieved from <http://www.slideshare.net/wearesocialsg/digital-in-2016>

УДК 001.895:658

Е.Р. Счисляева, К.С. Плис

ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫЙ КАПИТАЛ КАК ИННОВАЦИОННЫЙ РЕСУРС ИНФОРМАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКИ РОССИИ

*Санкт-Петербург, Санкт-Петербургский политехнический университет
Петра Великого, Институт промышленного менеджмента, экономики и
торговли, Международная высшая школа управления*

Характерной чертой XXI века является повышение роли знаний во всех сферах экономики страны.

Интеллектуальный капитал в современном мире становится основой богатства нации и определяет конкурентоспособность экономики страны, являясь основополагающим ресурсом роста и развития государства. С его помощью экономика страны становится более информационноёмкой, технологичной и ориентированной на инновации. С развитием научно-технического прогресса, постоянного внедрения новых технологий в производственный процесс, необходимо обратить пристальное внимание на значимость интеллектуального капитала.

Потенциал экономического роста России за счет добывающих отраслей практически исчерпан, возможности разработанных месторождений ограничены, транспортная инфраструктура загружена. Российская экономика не может больше поддерживать высоких темпов роста за счет увеличения экспорта полезных ископаемых без дополнительных масштабных инвестиций. В долгосрочной перспективе рассчитывать на эту сферу нельзя, поскольку природные ресурсы исчерпаемы. В сложившейся ситуации необходимо развивать другие сферы экономики, в первую очередь сферу высоких технологий. Россия обладает высоким интеллектуальным потенциалом и может совершить экономический прорыв за счет активного развития наукоемких

предприятий. В связи с этим государством была разработана и принята долгосрочная государственная стратегия в области интеллектуальной собственности. Целью реализации данной стратегии является создание экономики знаний и высоких технологий, за счет обеспечения экономических преобразований. Результатом таких изменений к 2020 году должно стать значимое присутствие Российской Федерации на рынках высокотехнологичных товаров и интеллектуальных услуг в объеме 5-10% в 5-7 и более секторах. Государственная стратегия направлена на устранение дисбаланса, при котором государство, оставаясь основным финансовым источником процессов формирования результатов интеллектуального труда, не выступает конечным собственником полученных результатов, а существующий институт защиты и управления интеллектуальной собственностью не является достаточным стимулом для экономического развития государства [3].

На сегодняшний день инкубатором интеллектуального капитала, представленного в виде молодых ученых, которые готовы и хотят работать и развиваться на благо науки, являются высшие учебные заведения страны. Университеты аккумулируют существенный интеллектуальный, технологический и иной нематериальный потенциал нашей страны. Из числа составных частей интеллектуального капитала отличительное место занимают объекты интеллектуальной собственности, являющиеся творениями человеческого ума. При правильном использовании многие результаты интеллектуального труда, научной, исследовательской и инновационной деятельности вузов способны приносить доход. Таким образом, интеллектуальная собственность представляет собой неиссякаемый источник благосостояния любой экономики.

Интеллектуальный капитал наравне с другими показателями является одним из важнейших показателей национального богатства страны. Для решения задач повышения уровня интеллектуального потенциала необходимо упорядочить деятельность рынков труда и структуру образовательных услуг. Данные изменения вероятны только при синергетическом взаимодействии образовательных учреждений, являющихся главными создателем и производителями интеллектуального потенциала, и субъектов, предъявляющих спрос на квалифицированную рабочую силу, а также посреднических структур. Государство, в свою очередь, обязано стимулировать, регулировать и направлять совместную деятельность в достижение поставленных целей повышения интеллектуального потенциала и, следовательно, увеличения национального богатства страны.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ:

1. Брукинг Э. Интеллектуальный капитал: ключ к успеху в новом тысячелетии / Пер. с англ, под ред. Л. Н. Ковачин Питер, 2001
2. Леонтьев Б. Б. Цена интеллекта. Интеллектуальный капитал в российском бизнесе. - М.: Издательский центр "Акционер", 2002

3. Основные положения долгосрочной стратегии в области интеллектуальной собственности [Электронный ресурс] / URL – www.минобрнауки.рф
4. Глухов В.В. Экономика знаний / В.В. Глухов, С.Б. Коробко, Т.В. Маринина. – СПб.: Питер, 2003. – 528 с.
5. Супрун В.А. Интеллектуальный капитал. Главный фактор конкурентоспособности экономики в XXI веке. М.: КомКнига, 2006. - 192с. -С.31,141,150,164.

УДК 65.011.56

А.А. Андреев

ПЕРСПЕКТИВЫ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ НОВЕЙШИХ МОБИЛЬНЫХ ПРИЛОЖЕНИЙ ДЛЯ ОПЛАТЫ СОЦИАЛЬНЫХ СЧЕТОВ (НА ПРИМЕРЕ ПРИЛОЖЕНИЯ ДЛЯ СМАРТФОНОВ "СБЕРБАНК ОНЛАЙН")

*Санкт-Петербург, Санкт-Петербургский политехнический университет
Петра Великого, Институт промышленного менеджмента, экономики и
торговли, Международная высшая школа управления*

Онлайн платежи – это новейшие приложения для смартфонов оптимизированные под самые популярные операционные системы сотовых телефонов таких как: android, ios, windows mobile. Все эти приложения осуществляют подбор наиболее востребованных платежных формуляров по основным социально значимым платежам. Сегодня количество их пользователей превышает 20 млн. Существует множество приложений которые не обладают высокой системой защиты. Такие приложения не предполагают двухуровневую систему защиты от несанкционированного входа, а так же плохо работают со сканером отпечатка пальцев.

Сбербанк Онлайн— самое продвинутое, удобное и доступное на сегодняшний день приложение включающее в себя алгоритмы по оплате всех основных социальных счетов что особенно ценно для всех социальных слоев населения имеющих смартфон:

- **это способ оплатить любые коммунальные платежи**, т.е. быстро, без очередей и потери времени с минимальной комиссией. Все что нужно — это смартфон и выход в интернет.
- **это возможность сохранять все последние квитанции об оплате счетов у себя в кармане**, доступ ко всем оплаченным платежным документам в любое время и в любом месте.
- **мобильный банк доступен всем без исключения**, но есть нюансы и ограничения.

К недостаткам можно отнести:

- **отсутствие работы офлайн.** Платежные документы хранятся на серверах Сбербанка которые редко, но с периодичностью раз в 2-3 года дают сбой.

- **недоверие к данной технологии со стороны более взрослой категории клиентов.** Основные клиенты данной программы это люди в возрасте от 18 до 45 лет, более взрослые клиенты отдают предпочтение к оплате социальных счетов в офисах Сбербанка.

- **низкая скорость запуска приложения.** Для того, чтобы запустить приложение требуется в среднем 15-20 секунд что не всегда является удобным это в местах с приемом сети Wi-Fi, а где имеется сигнал 3g то время загрузки может растянуться до минуты.

Рассмотрим приложение для оплаты социальных платежей на примере Сбербанк онлайн. Программа рассчитана на все категории граждан проживающих на территории России и стран СНГ. Согласно условиям компании, с каждого платежа банк взимает минимум 1%. Это является основным преимуществом оплаты социальных платежей так как в некоторых офисах и терминалах по приему оплаты платежей комиссия может составлять до 25% что уже само собой является не приемлемым для основного потребительского состава.

Так же Сбербанк Онлайн позволяет клиенту управлять своими вкладами и картами, совершать переводы со счета на счет через интернет без комиссии и оплачивать мобильную связь. Все пользователи имеют возможность самостоятельно регистрироваться в системе и выбирать логин и пароль для входа. При помощи Сбербанк Онлайн можно оплачивать более 60 тыс. Поставщиков услуг. Число клиентов Сбербанка, активно пользующихся Сбербанк Онлайн, превышает 12 млн.

На сегодняшний день, компания Сбербанк России является абсолютным лидером в сфере оплаты социальных счетов, а так же является бесспорным лидером по количеству предоставленных услуг по оплате счетов в 2015 году.

Мобильные приложения – это будущее. С каждым днем все больше клиентов переходит на оплату счетов со своего смартфона тем самым получая возможность сэкономить время, а так же получать возможность не платить необоснованную комиссию за услуги которые должны предоставляться бесплатно.

В результате проведенного анализа, можно сказать, что будущее мобильного банкинга будет перспективным. Данный способ оплаты социальных счетов с каждым днем расширяет круг потребителей. И совсем скоро по мнению экспертов может заполнить до 80% процентов рынка клиентов обладающих телефонами с возможностью выхода в интернет.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ:

1. Журнал «Global Finance», 29 июля, 2014
2. <http://svdelo.ru/zhurnal/zhurnal-svoe-delo-banki-kak-rko-pomogaet-bankam-vyzhit>

3. <http://zabinfo.ru/117413>
4. <http://www.plusworld.ru/journal/online/art188079/>
5. <https://online.sberbank.ru/CSAFront/index.do>

УДК 656.073.7

О.В. Мирюлова, Ю.В. Александрова

НЕОБХОДИМОСТЬ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ - CRM-СИСТЕМ

*Санкт-Петербург, Санкт-Петербургский политехнический университет
Петра Великого, Институт промышленного менеджмента, экономики и
торговли, Международная высшая школа управления*

Целью любой коммерческой фирмы является получение прибыли. Одна из важных задач для достижения этой цели – уменьшение оттока клиентов и привлечение новых.

Развитие рыночной экономики ужесточило условия конкурентных отношений, со стороны клиентов выдвигаются определенные требования к продукту или услуге, удовлетворение которых – задача каждой организации.

Есть много способов привлечения и удержания клиентов, например – повышение качества продукта или услуги, реклама, снижение цены, внедрение инноваций или совершенствование в такой области маркетинга и менеджмента, как клиентоориентированность.

Эпоха стандартизированного сервиса компаний сменилась ориентацией на клиента, на его потребности, желания и возможности. Прогресс ведения бизнеса привел к тому, что традиционный маркетинг не является гарантией успешных продаж, что привело к появлению «маркетинга отношений». Необходимость менеджмента взаимоотношений с клиентами предполагает наличие системы, которая будет управлять всеми аспектами такого взаимодействия на протяжении всего бизнес-процесса, это и послужило основным импульсом к разработке ПО клиентоориентированного маркетинга, ведь для успешного диалога с клиентом или потенциальным заказчиком нужна дополнительная информация, которую нужно где-то хранить и обрабатывать [1].

CRM (Customer Relationship Management – управление взаимоотношениями с клиентами) – стратегия повышения качества в обслуживании клиентов и построении взаимовыгодных отношений. Стратегия направлена на повышение эффективности и доходности деятельности компании за счет лояльности прибыльных клиентов.

CRM-системы:

- информационные системы, которые позволяют автоматизировать работу с клиентской базой. Осуществляют сбор,

обработку и хранение информации от взаимодействия с клиентами компании;

- осуществляют деятельность по увеличению знаний компании о ее клиентах;
- методология, основанная на новейших информационных технологиях, призванная помочь компании в достижении долгосрочных целей по улучшению обслуживания клиентов;
- интегрированная многоканальная стратегия, позволяющая компаниям получать новых клиентов и улучшать обслуживание [2].

Компании думают, что если собрать огромное количество данных о клиентах, то можно обнаружить важные внутренние связи. На самом деле дела обстоят несколько иначе, есть опасность вызвать раздражение клиентов за короткое время и со значительными затратами на это мероприятие.

Информация — один из самых ценных активов компании, особенно информация о целевом сегменте клиентов. Маркетологи знают, что искать своего клиента как иголку в стоге сена и предлагать товар или услуги компании всем подряд — нерентабельно и опасно.

Экономический эффект может быть достигнут за счет целевого использования средств, анализа результатов, работы не «на огромный размах», а «на четкое попадание в цель».

Компании имеют большую клиентскую базу, поэтому ограничиться наличием информации — недостаточно. CRM-система позволяет получить аналитические данные в простом виде, для удобства принятия важных решений по развитию бизнеса, а также ответить на такие вопросы: **Чего хотят наши клиенты? Что наши клиенты захотят завтра? Одинаковы ли желания клиентов? Какие клиенты нам нужны?** С помощью CRM-системы руководитель компании может оценить динамику спроса на различные товары, эффективность работы менеджеров, количество клиентов, ушедших к конкурентам из-за несвоевременной реакции на их потребности и желания [3].

Задачи, которые поможет решить CRM-система:

- определить потенциальных клиентов (список потенциальных клиентов в разрезах: регионов, отраслей, форм собственности и т.д.);
- классифицировать клиентов по группам (в том числе потенциальных клиентов);
- определить четкий план работы с каждой группой клиентов (маркетинговый план, рекламные акции);
- разбить и регламентировать процесс продаж на составляющие (этапы сделок);
- провести анализ «воронки покупателей» (количество открытых сделок и их этапы, количество «горячих» клиентов);
- определить требования к профессиональному уровню персонала;

- разработать корпоративные правила работы с клиентами, ведения переговоров;
- установить индивидуальные планы продаж и общий план продаж компании;
- контролировать выполнение индивидуальных планов сотрудников, анализировать работу каждого сотрудника;
- наладить процесс сбора и анализа рекламаций, поступающих от клиентов;
- проанализировать эффективность рекламных акций и маркетинговых воздействий;
- прогнозировать объемы продаж на предстоящие периоды;
- защитить клиентскую базу от потери данных.[4]

Внедрение CRM-систем — одно из приоритетных направлений развития любой компании, поскольку сможет повысить качество обслуживания клиентов, освободить сотрудников от рутинной работы, поможет выяснить, из-за чего фирма несет потери, понять причины ухода клиента и принять соответствующие меры. По статистике удовлетворенный клиент расскажет об удачной сделке пяти своим знакомым, а неудовлетворенный клиент расскажет десяти. Следовательно, очень важно знать как можно больше про желания и возможности клиентов, чтобы избежать негативного эффекта после взаимодействия с ними.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ:

1. Кудинов А., CRM:Практика эффективного бизнеса. — ООО «1С Паблишинг», 2012
2. <http://www.crmonline.ru>
3. <http://advertme.ru/crm>
4. <http://www.itpedia.ru>
5. <http://iteam.ru>

УДК 65.011.56:338

О.Н. Адмакина, К.Г. Мочалова, А.С. Жданова

ПЕРСПЕКТИВЫ ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ИННОВАЦИОННОЙ СИСТЕМЫ БЕЗНАЛИЧНОГО РАСЧЕТА (НА ПРИМЕРЕ МОБИЛЬНОГО ЭКВАЙРИНГА)

*Санкт-Петербург, Санкт-Петербургский политехнический университет
Петра Великого, Институт промышленного менеджмента, экономики и
торговли, Международная высшая школа управления*

Эквайринг — это процесс приема и обработки банком- эквайером платежной информации с банковских карт для оплаты товаров и услуг.

Осуществляется путем установки на предприятие специального оборудования – ПОС терминала.

Сегодня эквайринг – популярный среди владельцев банковских карт вид оплаты, а сами терминалы установлены в различных организациях и заведениях.

В удобстве такого вида оплаты сомнений нет, но возможность безналичного расчета не всегда присутствует. Даже несмотря на большое количество пластиковых карт в обороте у населения, количество терминалов достаточно мало. Поэтому необходимо найти альтернативу обычному pos-терминалу [2].

Абсолютно новым видом безналичного расчета в России является мобильный эквайринг.

Мобильный эквайринг — самый простой и доступный на сегодняшний день способ принимать оплату по картам, что особенно ценно для малого и мобильного бизнеса:

- **это способ запустить проект с «низкого старта»**, т.е. быстро, практически с нулевыми издержками и комиссией от 2.5%. Все что нужно — это смартфон и мини-терминал.
- **это возможность оснастить терминалами сотрудников в офисе и «в полях»** — всех без исключения и даже бесплатно. Оборудование для мобильного эквайринга современное и не требует обучения сотрудников.
- **мобильный эквайринг доступен физическим лицам**, но есть нюансы и ограничения.

К недостаткам можно отнести:

- **крупные банки-эквайеры не предлагают решений на базе мини-терминалов.**
- **недоверие к данной технологии со стороны держателей карт.** Требуется какое-то время, чтобы выработалась привычка и понимание у людей. Для преодоления этого барьера сервисы активно используют популярные бренды, например «Связной» для Sum Up, «Билайн» для Pay-Me.
- **средний уровень безопасности для держателя карты.** Факт в том, что смартфоны на Android уязвимы для вирусов, а самые простые (аналоговые) мини-терминалы не шифруют данные карты при передаче в приложение. Это объективный риск, дающий возможность массового слива реквизитов карт и краже денег. Вот почему большинство из рассмотренных здесь сервисов поставляют только цифровые мини-терминалы, а во всех промо используют девайсы от Apple. [5]
- **низкий уровень безопасности для мерчанта.** Прокатывая магнитную полосу карты, у которой есть emv-чип, все риски несет банк-эквайер, а по факту он их перекладывает на мерчанта. Держатель карты может опротестовать такую транзакцию. И тогда без наличия у мерчанта каких-то вменяемых подтверждений (помимо электронной подписи

клиента на экране) доказать что-либо будет невозможно. При оплате через emv-чип и ввод pin-кода, все риски берет на себя банк-эмитент, но несмотря на это, банк может с такой же легкостью переложить данную ответственность на держателя карты. В ближайшем будущем этот риск исключить не удастся, т.к. большинство представленных на рынке терминалов способны считывать только магнитную полосу карты.

- **низкие скорость и удобство проведения оплаты.** Для того, чтобы принять платеж нужно совершить 6-7 действий: подключить терминал, запустить приложение, пройти по всем шагам меню, получить подпись клиента пальцем на экране, ввести его номер или email.

Рассмотрим данную систему на примере компании 2cap. Система рассчитана на юридических лиц и индивидуальных предпринимателей. Согласно условиям, с каждой транзакции банк берет 1,85%, 2cap — 0,9%, итого 2,75%. Средства выводятся только на расчетный счет юридического лица или индивидуального предпринимателя. Счет может быть в любом российском банке — требований открывать специальный транзитный или расчетный в каком-либо банке-партнере нет. Если Вы ИП и у Вас нет счета — придется его открыть. Благо есть банки, где открытие стоит 1.000 руб., а обслуживание бесплатное. Важной особенностью сервиса является возможность отменить оплату (сделать refund или chargeback) — как из мобильного приложения, так и из личного кабинета. Также в любой момент и по каждой транзакции можно заново выслать чек — на email или в виде sms.

Так как устройств с мини-терминалами может быть несколько, то в каждом приложении ведется своя история операций, совершенных только на нем. Общая история всех операций по всем приложениям доступна в личном кабинете. Есть важный нюанс — если удалить приложение, а затем его заново поставить и активировать с новым кодом, то все прошлые транзакции, сделанные через этот же терминал и на этом же устройстве, не загрузятся. Их можно будет увидеть только через личный кабинет. 2cap — наиболее сбалансированное решение для юридических лиц и индивидуальных предпринимателей. Прозрачность условий и полная автоматизация. Не предъявляют каких-либо условий к типу бизнеса и его обороту. Можно использовать имеющийся расчетный счет. Предлагают средний по рынку % комиссии, все остальное бесплатно. Затруднения может представлять обслуживание карт зарубежных банков или проведения оплат свыше 15.000 руб.

На сегодняшний день, проектов по мобильному эквайрингу немало — присутствуют стартапы, интеграторы, поставщики и разработчики решений с нуля [1].

Мобильный эквайринг — это будущее. С каждым днем все большую популярность приобретают интернет-магазины. С помощью мобильного эквайринга можно упростить обмен денежными средствами в социальной

сфере (перечисление денежных средств различными службами). Использование мобильного эквайринга упрощает работу в финансовой и банковской сферах.

В результате проведенного анализа, можно сказать, что будущее мобильного эквайринга будет перспективным. Данный способ безналичного расчета с каждым годом расширяет круг потребителей. И совсем скоро, по мнению экспертов, основным способом оплаты станет данная инновационная технология [4].

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ:

1. Журнал «Деловой мир», 26 октября 2011
2. Петербургская интернет-газета Фонтанка, 29.10.2015
3. Научно-практический журнал Экономика, 19 октября 2015
4. <https://habrahabr.ru/post/191196/>
5. <http://www.2can.ru/acquiring>

УДК 331:336

А.О. Зубова , О.Н. Адмакина

СОЗДАНИЕ ЕДИНОГО КОРПОРАТИВНОГО ШАБЛОНА ПО УПРАВЛЕНИЮ ПЕРСОНАЛОМ И РАСЧЕТУ ЗАРАБОТНОЙ ПЛАТЫ НА БАЗЕ 1С. АРХИТЕКТУРА ПРОЕКТА

*Санкт-Петербург, Санкт-Петербургский политехнический университет
Петра Великого, Институт промышленного менеджмента, экономики и
торговли, Международная высшая школа управления*

В ОАО «НК «Роснефть» реализуется программа по стандартизации, унификации и оптимизации процессов и процедур управления объединенной компанией, в рамках которой должны быть выполнены работы по автоматизации и реинжинирингу процессов финансово-хозяйственной деятельности.

Создание ИС - «Корпоративная информационная система по Управлению персоналом и Расчету заработной платы» - (КИС ЗУП), на платформе «1С: Предприятие» (вер. 8.3) на базе прикладного ПО «1С: Зарплата и управление персоналом» и ее введение в промышленную эксплуатацию в ОАО «НК «Роснефть».

Система должна быть построена по принципу централизованной архитектуры по трехзвенной клиент-серверной технологии. В качестве основы для реализации решения необходимо использовать прикладное ПО компании 1С «1С:Зарплата и управление персоналом» (ред. 3.x) и выше, на платформе «1С:Предприятие» (вер. 8.3) и выше. Для управления базами данных необходимо использовать ПО Microsoft SQL Server 2008 и выше.

Прикладное ПО «1С:Зарплата и управление персоналом» – это унифицированное прикладное ПО работающее на платформе «1С:Предприятие», разрабатываемое Firmой 1С. Прикладное ПО «1С:Зарплата и управление персоналом» должно обеспечивать реализацию следующих функциональных возможностей:

- учет кадров, персонифицированный учет и анализ кадрового состава;
- расчет и учет заработной платы;
- выплаты и депонирование;
- исчисление регламентированных законодательством налогов и взносов с фонда оплаты труда;
- отражение начисленной заработной платы и налогов в затратах предприятия;
- подготовка регламентированной отчетности;
- социальные льготы и компенсации;
- подбор персонала и работа с кандидатами;
- планирование потребностей в персонале;
- адаптация, обучение и развитие персонала.

Должна использоваться архитектура системного ландшафта, состоящая из трех ландшафтов – ландшафт разработки, ландшафт тестирования на продуктивных данных, ландшафт продуктивный (см. рис. 1).

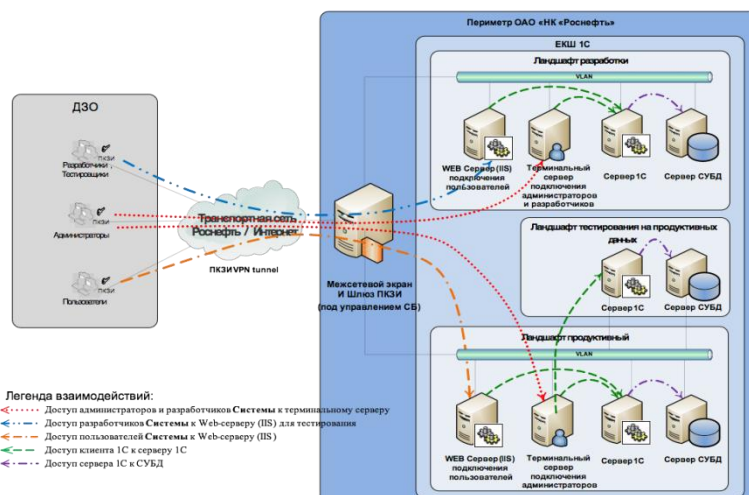


Рис. 1. Логическая схема

Ландшафт разработки должен быть изолирован от ландшафтов, обрабатывающих продуктивные (реальные) данные, на аппаратном уровне (физически отделен) и сетевом уровне (в отдельном виртуальном сегменте сети).

Ландшафт тестирования на продуктивных данных планируется использовать для обучения бизнес-пользователей и выполнения бизнес-пользователями тестирования функциональности. Поэтому данный

ландшафт может быть отделен от ландшафта продуктивной эксплуатации как на аппаратном уровне (физически отделен) так и на логическом уровне (в среде виртуализации), при этом нагрузка на сервера данного ландшафта не должна ухудшать доступность и производительность ландшафта продуктивной эксплуатации.

В рамках реализации модели бизнес-процессов решения уже существующая функциональность прикладного ПО «1С:Зарплата и управление персоналом» должна использоваться в максимально возможном объеме.

В случае невозможности автоматизации бизнес-процессов уже существующими средствами 1С, программная разработка по расширению функций типового решения фирмы 1С должна носить локальный характер, выполняться при помощи инструментария, методов и рекомендаций, предоставляемых разработчиками ПО, не накладывая ограничений на дальнейшее развитие системы в рамках пакетов обновлений.

Реализация бизнес-процессов в объеме шаблонного Решения должна обеспечить дальнейшую унификацию, стандартизацию процессов и управление их централизованной поддержкой.

Решение должно являться адаптивным и изменяемым с учетом развития и возможного изменения структуры бизнеса объединённой Компании.

Клиентское программное обеспечение должно работать в среде пользовательских операционных систем семейства Microsoft Windows не ниже Windows 7.

По результатам разработки Решения должна быть предложена единая целевая архитектура автоматизации бизнес-процессов учета персонала и расчета заработной платы с учетом функциональных и архитектурных требований настоящего документа.

Система должна обеспечивать хранение неструктурированной информации (фотографий сотрудников, скан-копий положений о подразделениях и должностных инструкций). Способ хранения данной информации (в БД, на файловом хранилище и др.) должен быть определен в рамках разработки Концептуального дизайна.

Архитектура решения должна включать функции и методики контроля производительности и доступности системы.

Решение должно позволять строить аналитические отчеты в разных разрезах по соответствующим признакам и аналитикам, предусмотренным в системе. На этапе концептуального проектирования должен быть детализирован и уточнен перечень форм и процессов, подготовлен реестр отчетных форм и формуляров;

Система должна соответствовать требованиям методологического документа «Корпоративный шаблон», трудового и налогового законодательства РФ, федеральных законов, корпоративных и локальных

нормативных документов, действующих на момент старта опытно-промышленной эксплуатации проекта.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ:

1. www.evola.ru
2. www.rosneft.ru
3. www.1C.ru
4. Арутюнов, В.В. Управление персоналом: учеб. пособие /В.В. Арутюнов, И.В. Волинский. – Ростов-на-Дону, 2009. – 448с.
5. Боронова, Г.Х. Психология труда. Конспект лекций/Г.Х. Боронова, Н.В. Прусова. – М.: Эксмо, 2008. – 160 с.
6. Веснин, В. Р. Управление персоналом. Теория и практика: учебник /В.Р. Веснин. – М.: ТК Велби, Изд-во Проспект, 2011. – 688 с.
7. Дятлов, В.А. Управление персоналом: учеб. пособие / В.А. Дятлов.- М.: ПРИОР, 2009. – 365 с.

УДК 336

С.М. Булацкий

СОВМЕЩЕНИЕ ВНУТРЕННИХ И ВНЕШНИХ ДАННЫХ ПРИ МОДЕЛИРОВАНИИ ОПЕРАЦИОННЫХ ПОТЕРЬ БАНКА

*Санкт-Петербург, Санкт-Петербургский политехнический университет
Петра Великого, Институт промышленного менеджмента, экономики и
торговли, Международная высшая школа управления*

Согласно Базель II операционный риск (ОР) представляет собой риск убытка в результате неадекватных или ошибочных внутренних процессов, действий сотрудников и систем или внешних событий. Данное определение включает юридический риск, но исключает стратегический и репутационный риски [4]. Для использования продвинутых подходов к оценке и управлению ОР Базельский комитет и, в след за ним, центральные банки вводят обязательное использование данных об операционных потерях из внешних источников [1, 2].

Используемые внешние данные требуют тщательного анализа и обработки, поскольку финансовые организации сильно различаются между собой по части факторов, влияющих на операционный риск. Внешние данные в чистом виде непригодны для использования при калибровке модели оценки ОР, выстраиваемой банком, так как они не отражают подверженность банка операционному риску. В каждой кредитной организации при управлении ОР устанавливается свой нижний порог отсека, и информация о событиях, повлекших потери, не превосходящие порог отсека, не фиксируется в нужном объеме [7]. Для того чтобы внешние данные дополняли внутренние данные банка и не вредили качеству модели, перед использованием их необходимо

масштабировать и совместить с внутренними с учетом различия в нижнем пороге отсека.

Величина порога для внутренних данных обычно составляет от 0 до 20 тысяч евро [10]. В базах данных банковских консорциумов порог зафиксирован на общем для всех участников значении, к примеру, для ORX он установлен на уровне 20 тысяч евро. Для публично доступных данных, в общем случае, нижний порог, установленный в организации, понесшей потерю, является неизвестным (вендор не обладает этими данными) и, для банка, развивающего свою модель оценки ОР, этот порог для каждой записи о внешних потерях является случайной величиной. В литературе широко обсуждается проблема совмещения выборок с различным порогом отсека [3, 5, 6, 8, 9].

Наиболее наглядная схема совмещения внутренних и внешних данных с разным порогом отсека представлена в работе [5]. Рассматриваются события, классифицированные как события одной однородной группы согласно Базель II. Предлагается рассмотреть три взаимоисключающих случая:

1. Порог отсека выборки внешних данных H не является случайно величиной и его значение известно;
2. Порог отсека выборки внешних данных H не является случайно величиной и его значение неизвестно;
3. Пороговое значение H является случайной величиной.

Пусть f – функция плотности распределения внутренних потерь ζ . Тогда для внешних данных можно записать следующее:

$$\zeta_i^* \sim f^*(\zeta, \theta),$$

так как f^* отличается от f из-за другого значения порога левого отсека:

$$f^*(\zeta, \theta) = \mathbf{1}\{\zeta \geq H\} \cdot \frac{f(\zeta, \theta)}{1 - F(H, \theta)}.$$

Логарифмическая функция правдоподобия ℓ для оценки параметров распределения θ имеет следующий вид:

$$\ell(\theta) = \sum_{i=1}^n \ln f(\zeta_i, \theta) + \sum_{i=1}^{n^*} \ln f^*(\zeta_i^*, \theta).$$

Решением задачи совмещения внутренних и внешних данных будет являться оценка параметров $\hat{\theta}$, являющаяся решением задачи максимизации составленной таким образом логарифмической функции правдоподобия:

$$\hat{\theta} = \arg \max_{\theta} \ell(\theta).$$

Во втором случае, если величина H полагается постоянной, но неизвестной, задача выглядит точно так же, но H теперь входит в число неизвестных параметров задачи максимизации:

$$(\hat{\theta}, \hat{H}) = \arg \max_{\theta, H} \ell(\theta, H).$$

В третьем случае предполагается, что H – это случайная величина, плотность распределения которой описывается некоторой невырожденной функцией g :

$$H \sim g(h, \delta),$$

тогда условная плотность вероятности внешних потерь должна иметь вид:

$$f^*(\zeta, \theta | H = h) = \mathbf{1}\{\zeta \geq h\} \cdot \frac{f(\zeta, \theta)}{\int_h^{+\infty} f(x, \theta) dx}.$$

Согласно формуле полной вероятности:

$$f^*(\zeta, \theta, \delta) = \int_0^{+\infty} f^*(\zeta, \theta | H = h) g(h, \delta) dh$$

Задача максимизации решается при помощи численных методов. Рекомендуются использовать именно третий метод, так как было продемонстрировано, что гипотеза о некотором постоянном значении H может приводить к использованию сокращенного числа всех имеющихся внешних данных. При предположении о стохастическом характере порога H для оценки параметров распределения потерь будут использоваться все данные.

Открытым вопросом является выбор закона распределения величины порога H . Этот закон должен отражать то, каким образом распределены банки в контексте их возможностей по раскрытию своих внутренних операционных потерь. Одно из предложений состоит в использовании масштабированного бета-распределения $B(\alpha, \beta, H^-, H^+)$, тогда:

$$g(h, \alpha, \beta) = \frac{(H^+ - H^-)^{-1}}{B(\alpha, \beta)} x^{\alpha-1} (1-x)^{\beta-1}, x = \frac{h - H^-}{H^+ - H^-} \wedge 1,$$

где H^- и H^+ – это наименьший порог, например, нулевой или равный значению, принятому консорциумом, и наибольший порог, то есть относящийся к банку с наихудшими возможностями раскрытия своих данных о потерях.

Предложенный метод налагает существенные ограничения на размер выборки, так как чем меньше данных, тем более смещенные результаты даст метод максимального правдоподобия. Существуют альтернативные подходы к оцениванию параметров распределения при совмещении внутренних и внешних данных, одним из которых является группа так называемых байесовских методов, имеющих определенные преимущества для использования в рамках АМА, например, возможность учета экспертных заключений при оценке параметров распределений.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ:

1. О порядке расчета размера операционного риска : положение Банка России от 03.11.2009 г. N 346-П (ред. от 03.07.2012) // Вестник Банка России. – 2009. – № 77.
2. Об организации управления операционным риском в кредитных организациях : письмо Банка России от 24.05.2005 N 76-Т // Вестник Банка России. – 2005. – № 28.

3. Стрелков С.В. Моделирование процесса управления операционным риском кредитных организаций: дис. ... канд. экон. наук. Москва, 2010.
4. Basel Committee on Banking Supervision [Электронный ресурс] : офиц. сайт. Базель, 2016. URL: <http://www.bis.org/bcbs/index.htm> (дата обращения: 15.11.2015).
5. Baud N., Frachot A., Roncalli T. How to avoid over-estimating capital charge for operational risk? (February 2003) // Thierry Roncalli's Home Page. URL: <http://www.thierryroncalli.com/download/oprisktech.pdf> (дата обращения: 10.02.2016)
6. Chernobai A., Rachev S., Fabozzi F. A Guide to Basel II Capital Requirements, Models, and Analysis. – Hoboken: John Wiley & Sons, 2007. – 300 p.
7. Dahlen, H. Scaling models for the severity and frequency of external operational loss data / H. Dahlen, G. Dionne // Journal of Banking & Finance. – 2010. – vol. 34(7) – С. 1484-1496.
8. Frachot A., Roncalli T. Mixing internal and external data for managing operational risk (Januray 29, 2002) // Thierry Roncalli's Home Page. URL: <http://www.thierryroncalli.com/download/mixing-riskop.pdf> (дата обращения: 10.02.2016)
9. Mignola G. Effect of a data collection threshold in the loss distribution approach / G. Mignola, R. Ugoccioni // Journal of Operational Risk. – 2007. – vol. 1(4). – С. 35-47.
10. The 2002 Loss Data Collection Exercise for Operational Risk: Summary of the Data Collected // Basel Committee on Banking Supervision, March 2003. URL: <http://www.bis.org/bcbs/qis/ldce2002.pdf> (дата обращения: 10.02.2016)

УДК 625.853

М.А. Овчинникова, П.А. Корнилов

BIG DATA. МНИМЫЕ ЗАКОНОМЕРНОСТИ СТАТИСТИЧЕСКОГО ПОДХОДА.

*Санкт-Петербург, Санкт-Петербургский политехнический университет
Петра Великого, Институт промышленного менеджмента, экономики и
торговли, Международная высшая школа управления*

Технологии Big Data действительно позволяют находить разнообразные корреляции в любых данных. Например, что в 21 веке увеличились затраты на организацию труда, но в то же время среднегодовая температура земли, так же увеличилась. Встает вопрос о том влияет ли глобальное потепление на количество затрат выделяемых на организацию труда? Скорее всего, нет. Однако в других случаях такие закономерности не столь очевидны, наблюдаем ли мы причинно-следственную связь либо случайное совпадение.

Поэтому модели, основанные только на статистических данных, предсказательной моделью являться не могут. На рынке Big Data мы можем наблюдать достаточно много научных моделей корреляции, где показано, что при условии покупки человеком продукта А, он обязательно купит продукт В. Но возникает вопрос, почему?

В Big Data отсутствует четкая теория, такая как имеется в политологии или маркетинге. Это огромная системная проблема. Ведь, как известно, нет ничего практичнее хорошей теории! Поэтому все эти забавы с цифрами могут дать результат, который совпадет с реальностью лишь по воле случая. Например, из графика прошлых колебаний цены на нефть совершенно не следует, какой она окажется в будущем.

К счастью, надежда, что вслед за физикой и другие науки обретут прочный теоретический фундамент, все-таки есть. Станислав Лем в "Сумме технологии" еще в начале 1960-х годов писал: "Общая тенденция математизации наук (в том числе и таких, которые до сих пор по традиции не использовали математических средств), охватив биологию, психологию и медицину, постепенно проникает даже в гуманитарные области — правда, пока еще скорее в виде отдельных "партизанских налетов"; это можно заметить, например, в области языкознания (теоретическая лингвистика) или теории литературы (применение теории информации к исследованию литературных, в частности поэтических, текстов)."

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ:

1. <http://www.datamining.com>. Проблемы поиска информации, Шокин Ю.И., Федотов А.М., Барахнин В.Б., 2010
2. Вычислительные машины, сети и телекоммуникационные системы, Пятибратов А.П., Гудыно Л.П., Кириченко А.А., 2009
3. Базы данных, Проектирование и создание, Диго С.М., 2008
4. Проблемы поиска информации, Шокин Ю.И., Федотов А.М., Барахнин В.Б., 2010

УДК 338:625

Т.В. Сергеева

ПРИМЕНЕНИЕ МНК ДЛЯ РАСЧЕТА ПРЕДИКТИВНЫХ ЗНАЧЕНИЙ ЭФФЕКТА СИНЕРГИИ СДЕЛОК ПО СЛИЯНИЮ И ПОГЛОЩЕНИЮ РОССИЙСКИХ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ

*Санкт-Петербург, Санкт-Петербургский политехнический университет
Петра Великого, Институт промышленного менеджмента, экономики и
торговли, Международная высшая школа управления*

В настоящее время в российской банковской сфере продолжает развиваться тенденция укрупнения, которая реализуется посредством осуществления сделок по слиянию и поглощению. За последние 7 лет было проведено около 60 таких сделок. В 30 процентах случаев сделки характеризуются отрицательным результатом т.е. каждая третья сделка не оправдана. Существует много способов оценки степени успешности сделки. Одним из основных результирующих показателей принято считать эффект синергии. Согласно модели, предложенной Ю.М. Петрущенковым

и В.Л.Максимовой, эффект синергии оценивается на основе прибыли, которую получали банки до проведения сделки и прибыли, которую получает банк-покупатель после проведения сделки [1].

В работе не оговорен временной период, в рамках которого следует рассчитывать синергетический эффект от сделки. Однако, для исследования в качестве временного ограничения был принят год. Шаг для закрепления аналитических данных – месяц.

Расчет фактического синергетического эффекта для совокупности сделок по слиянию и поглощению сам по себе не несет никакой предиктивной нагрузки, однако при применении метода наименьших квадратов, полученные данные могут быть использованы в качестве объясняемой переменной.

Идея применения МНК в данном случае заключается в том, чтобы построить регрессионную модель и найти зависимость, которая будет наилучшим способом характеризовать взаимосвязь между расчетным эффектом синергии и основными характеристиками деятельности банка до осуществления сделки. Анализ проводится на базе сделок по слиянию и поглощению российских банков с 2009 года по настоящий момент времени.

В качестве объясняемой переменной был принят непосредственно эффект синергии, рассчитанный на каждом месяц года, следующего за годом осуществления сделки. В качестве объясняющих переменных были приняты: капитал банка-покупателя за 1 месяц до сделки, капитал банка-цели за 1 месяц до сделки, размер субординированного кредита в сумме собственного капитала банка-покупателя за 1 месяц до сделки, размер субординированного кредита в сумме собственного капитала банка-цели за 1 месяц до сделки, месяц для которого справедливы соответствующие данные, регион базирования банка, наличие признака публичности у банка-покупателя [2,3].

Последние два показателя выступали в качестве дамми-переменных т.е. принимали значения 0 или 1. Применение дамми-переменных не привело к положительным результатам, поэтому они были исключены из генеральной совокупности. На первом этапе исследования, была проанализирована выборка по сделкам, совершенным с 2014 по 2016 год. По результатам данного исследования значимым был только коэффициент при показателе субординированного кредита банка-покупателя. Прогнозное значение синергетического эффекта на базе одной характеристики нельзя было признать состоятельным, что привело к необходимости изменения условий анализа. Для улучшения качества регрессионной модели нужно было либо увеличивать генеральную совокупность значений, либо добавлять объясняющие переменные. Первый метод улучшения регрессии крайне редко реализуем, однако в случае сделок слияния российских банков это было возможно. К анализу были приняты сделки проведенные с 2009 по 2013 года.

Увеличение выборки привело к положительным результатам. По итогам регрессионного анализа значимыми стали 3 коэффициента при показателях: капитала банка-покупателя до сделки, капитала банка-цели до сделки и субординированного кредита до сделки. Указанные показатели обладают значимостью для генеральной совокупности при вероятности от 0,01, что позволяет получать достаточно точные предиктивные значения для анализируемых сделок.

Существует возможность подбора более точной регрессионной модели посредством добавления дополнительных характеристик деятельности банков. В качестве таких показателей могут быть приняты обязательные нормативы деятельности банков, долговые обязательства до осуществления сделки, стаж работы банков, активы участников сделки до ее осуществления и т.д.

По мере тестирования и сравнения регрессионных моделей, можно будет выделить показатели, которые точнее других будут реагировать на изменение исходных данных и таким образом сформулировать наиболее точную модель, характеризующую результаты сделок по слиянию и поглощению российских коммерческих банков.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ:

1. Петрущенко Ю.М., Максимова В.Л. Управление стоимостью компании на основе выбора ее стратегических альтернатив — Новосибирск, 2011 — С. 121-136;
2. Воскобойников Ю.Е., Воскобойникова Т.Н. Решение задач эконометрики в EXCEL — Новосибирск, 2006;
3. Центральный Банк России: [Электронный ресурс]. URL: <http://www.cbr.org>;
4. Банки.ру: [Электронный ресурс]. URL: <http://www.banki.ru>.

СЕКЦИЯ 6

ТЕНДЕНЦИИ И НАПРАВЛЕНИЯ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ НАУЧНОГО И ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО ПОТЕНЦИАЛА РОССИЙСКИХ И ЗАРУБЕЖНЫХ УНИВЕРСИТЕТОВ

УДК 51

Ю.А. Хватов, Т.Ю. Хватова

СЛУЧАЙНЫЙ ВЫБОР В ТЕСТОВЫХ ЗАДАНИЯХ С ВЫБОРОМ ОТВЕТА

*Санкт-Петербург, Санкт-Петербургский политехнический университет
Петра Великого, Институт промышленного менеджмента, экономики и
торговли, Международная высшая школа управления*

Задания с выбором ответа из нескольких предложенных имеют ряд преимуществ, связанных в первую очередь с простотой подсчета результатов и с универсальностью - они годятся практически для любой дисциплины.

Наличие среди предложенных ответов верного - и тем самым наличие возможности угадывания - снижает степень доверия к полученным результатам тестирования. Это позволяет критикам тестовых технологий называть тестирование по таким заданиям «угадкой».

В данной работе ставилась задача оценки влияния наличия среди предложенных ответов верного на результаты тестирования и возможность их корректировки.

С этой целью при проведении входного тестирования по математике в 2014 году студенты, только что зачисленные на 1-й курс МВШУ (Международная высшая школа управления, отделение Инженерно – Экономического Института СПбПУ), были разбиты на 2 группы. Каждой из групп предлагались тесты одного и того же содержания но с заданиями разных форм:

1-я группа тестов (тесты А) состояла из заданий открытого типа: ответ-число, которое нужно было ввести в компьютер. Эти тесты выполняли студенты, чьи фамилии начинались с букв А-Л (50 участников).

2-я группа тестов (тесты М) состояла из тех же заданий но закрытого типа (ответ-число, которое нужно было выбрать из 6-ти предложенных). Эти тесты выполняли студенты, чьи фамилии начинались с букв М-Я (34 участника).

Обработка результатов проводилась с позиций IRT (Item response theorie) [1] с использованием пакета WINSTEPS [2]. При формировании

выводов были использованы результаты тестирования студентов СПбПУ по дисциплине «Физическая культура» в 2011-2014 гг.

П1. Содержание и структура тестов.

Тесты группы А содержат 20 заданий, из них 17 открытого типа, 3- закрытого (помечены *). Время, отведенное на тест – 120 минут. Вот эти задания:

- №1.** Значение выражения $\log_5 25 \cdot \log_3 27$ равно: **№2.** Катет прямоугольного треугольника равен 1 см, гипотенуза – $\sqrt{5}$ см. Площадь треугольника равна: **№3.** Стороны квадрата, площадь которого равна 15 см^2 , увеличили в 3 раза. Площадь нового квадрата равна: **№4.** Корень уравнения $\log_4(3x+1) = 2$ равен: **№5.** Число $x = -3$ является корнем многочлена $x^3 - x + a$ при значении a , равном: **№6.** Сумма значений x и y , удовлетворяющих системе уравнений $\begin{cases} 4x - y = 3, \\ 7 - 4x = 5y. \end{cases}$ равна: **№7.** Если $\sin \alpha = 0.4$, то $\cos 2\alpha$ равен: **№8.** Значение выражения $\frac{1}{2} + \frac{1}{3} - \frac{11}{6}$ равно: **№9.** Значение выражения $(a^{-1/2} \cdot a^{1/3})^{1/5} : a^{1/15}$ равно a^b , если b равно: **№10.** Корень уравнения $2^{-x} = \frac{1}{2^{1-x}}$ равен: **№11.** Решение неравенства $(\frac{1}{2})^{x^2-1} > \frac{1}{4}$ есть интервал (a, b) . Середина этого интервала т.е. $(a+b)/2$ равна: **№12*.** Решите неравенство: $|3 - 5x| < 1$. **№13*.** Найдите область определения функции $y = \sqrt[4]{2 - \lg x}$. **№14.** Решите неравенство: $\log_5 x \leq -2$. **№15.** Значение выражения $\frac{3\cos 196^\circ + 12\cos 164^\circ}{\cos 16^\circ}$ равно: **№16.** Сумма корней уравнения $1 + 2\cos \frac{\pi}{15} = 0$ на промежутке $5 < x < 2$ равна: **№17.** Сумма корней уравнения $\sqrt{5x^2 - 4x + 3} = 2x$ равна: **№18.** Уравнение $x^2 + x + 2a = 0$ не имеет решений при значении a равном: **№19*.** Значение выражения $(\frac{a^2-a}{a^2-1} \square 1) : (a^2 \square 1)$ равно: **№20.** Высота правильной четырёхугольной пирамиды равна $\frac{1}{2}$, а боковое ребро равно $\frac{5}{2}$. Объём пирамиды равен:

Тесты группы М содержали те же задания, но все с выбором ответа.

Тесты формировались путем случайного выбора заданий из банка заданий. Выполнение задания теста оценивалось по шкале 1/0 (дихотомия).

П2. Общие результаты тестирования по тестам А и М.

В таблицах 1-2 представлены общие статистические данные по результатам тестирования в 2014 году по тестам А и М.

Таблица 1 - ТЕСТ А (Всего участников 50)

		Статистики согласия			
		$U^{(1)}$	$t^{(1)}$	$U^{(2)}$ (взве ш)	$t^{(2)}$ (взве ш)
По испытуемым, $r = 0,71$	Первичный балл (0-20)				
Ср.значение	9,5 (47,5%)				
Наиб. значение	19 (1 участник) (95%)	0,98	0,25	0,35	-0,13
Наим.значение	1 (1 участник) (5%)	1,06	0,36	0,73	0,26
По заданиям, $r=0,91$					
Ср.значение	23,8 * (46%)				
Наиб. значение	40(зад. №1) (80%)	1.03	0.2	1.58	1.1
Наим.значение	5 (зад. №1) (10%)	0.70	-0.8	0.31	-1.0

Таблица 2 - ТЕСТ М . (Всего участников 34)

		Статистики согласия			
		$U^{(1)}$	$t^{(1)}$	$U^{(2)}$ (взве ш)	$t^{(2)}$ (взве ш)
По испытуемым, $r = 0,75$	Первичный балл (0-20)				
Ср.значение	13,5 (67,5%)				
Наиб. значение	19 (2 участника) (95%)	0,87	0,1	0,27	-0,3
Наим.значение	4(1 участник) (20%)	0,92	-0,1	0,69	-0,1
По заданиям, $r=0,86$					
Ср.значение	23,0 * (67,6%)				
Наиб. значение	32(зад.№1,4,10) (94%)	1.11	0.4	0.46	-0,1
Наим.значение	9(зад. №19) (26,3%)	1.21	1,0	1,65	1.0

Примечание *. В таблице приводится среднее число правильных ответов всех студентов на все задания теста, поделенное на число заданий, а также номера заданий, на которые было дано наибольшее и наименьшее число правильных ответов.

В таблицах 1 и 2 представлены также данные о статистиках согласия, характеризующих согласие экспериментальных данных тестирования с используемой моделью измерения по приведенным в таблицах заданиям и испытуемым. Это – общие статистики согласия $U^{(1)}$ и $U^{(2)}$ и их стандартизованные версии $t^{(1)}$ и $t^{(2)}$ [3,4]. В соответствии с моделью математические ожидания значений общих статистик согласия равны 1, стандартизованных – 0. Из таблиц 1 и 2 видно, что средние значения всех статистик согласия близки к их ожидаемым значениям, что означает, что приведенные в табл. 1,2 результаты по тестам А и М находятся в хорошем согласии с моделью [3,4].

В первой колонке таблицы приведены коэффициенты надежности (KR-20) измерения характеристик заданий и испытуемых тестами А и М (Обозначение “ r ”). Заметим, что коэффициенты надежности измерения параметров заданий более высока, чем точность оценивания мер испытуемых. Это объясняется тем, что число участников тестирования превышает в 1,7-2.5 раза количество заданий в тесте, а точность результатов во многом зависит от объемов выборок, то есть от количества участников тестирования и количества заданий в тесте.

На рисунках 1 и 2 приведены графики характеристических функций тестов А и М [5,6]— ожидаемое число правильно решенных заданий теста от уровня подготовки(в логитах) испытуемого [1].

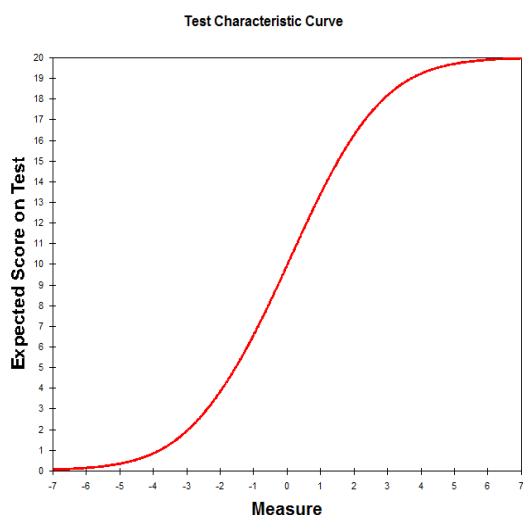


Рис. 1.Характеристическая функция теста А

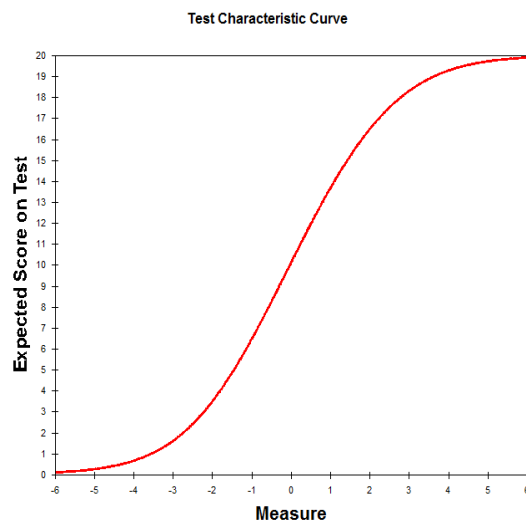


Рис 2. Характеристическая функция теста В

Графики отличаются значением ординаты при значении равном нулю трудности задания (для кривой А это 9,5. для кривой В это 13.5). Вид графиков позволяет сделать заключение о вполне удовлетворительном качестве использованных тестов.

ПЗ. Анализ результатов тестирования по тестам А и М.

Трудности заданий. При сравнении будем исходить из предположения, что группы А и М есть выборки из одной генеральной

совокупности. В пользу этого предположения - близкие значения индекса трудностей (доля неверных ответов на задание) заданий 2,3 (это наиболее легкие задания) и заданий 12,19 (это задания одной формы) в тестах М и В (рис. 3).

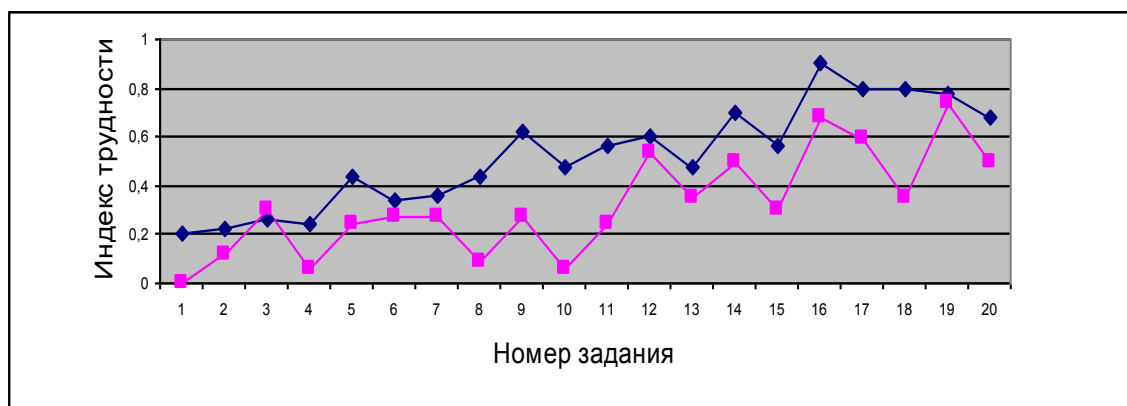


Рис. 3. Доля неверных ответов на каждое задание теста (индекс трудности задания [8] для тестов А и М. (Верхняя ломаная –тест А)

Из рисунка видно, что на все задания с выбором ответа доля неверных ответов ниже, а заданиях 8,9,10,18 значительно ниже, чем на те же задания с вводом ответа. Заметим, что из таблиц 1 и 2 сразу следует, что средние результаты тестирования (первичный балл) по тесту с заданиями с вводом ответа (тест А) ниже чем по тесту с выбором ответа. Различие в результатах может быть по следующим (основным) причинам:

-1-наличие среди произвольного набора чисел верного ответа упрощает решателю поиск ошибки в своих выкладках (как ответ на задачу в задачнике). И потому включение в набор ответов (дистракторов) ответа «ни один из приведенных ответов неверен» повысило бы точность измерений заданиями с выбором ответа - фактор 1.

-2-в некоторых заданиях правильный ответ может быть выбран непосредственной проверкой (задания № 4,10,18) - фактор 2.

-3-простое угадывание (выбор ответа случайным образом).

Предварительный анализ задания и ответов невозможен или затруднен (задания № 6-9,14-17,20)-фактор 3.

Для оценки эффекта угадывания используем формулу [7] коррекции для среднего числа баллов, полученных в результате выполнения теста М, состоящего из заданий с k ответами, из которых только один верный:

$$X_{corr} = X - \frac{W}{k-1} \quad (1)$$

Здесь ; X_{corr} -скорректированный балл испытуемого; X –тестовый балл до коррекции; W -число невыполненных (выполненных неправильно, пропущенных) заданий теста, а $X + W = N$, где N –число заданий в тесте.

Для теста М: $X=13,5$, $N=20$, $k=6$. Получаем $X_{corr}=12,2$, что составляет 128% от значения 9,5 для теста А. Но здесь свой вклад вносит каждый фактор. Заметим, что без коррекции $X=13,5$, составляет 142% от значения 9,5 для теста А

Использование соотношения (1) для заданий № 6-9.14-17,20 (10 заданий, нагруженными факторами 1 и 3) приводит к следующим результатам для средних значений: *Тест А*: $X=4,3$; *тест В*: $X=6,3$.

Для теста М: $X_{corr}=5.6$, что составляет 130% от значения 4.3 для теста А. Без коррекции $X=6,3$, составляет 147% от значения 4,3 для теста А

Полученные результаты говорят о том, что вклад фактора 3 (случайного угадывания) в результат по тесту меньше по сравнению с вкладами факторов 1 и 2. Т.е. ни в коем случае тесты с выбором ответа нельзя трактовать как *угадайку* в тестах достижений, так как выбор правильных ответов не полностью случаен.

Коэффициенты дискриминативности заданий тестов А и М приведены на рис. 4.

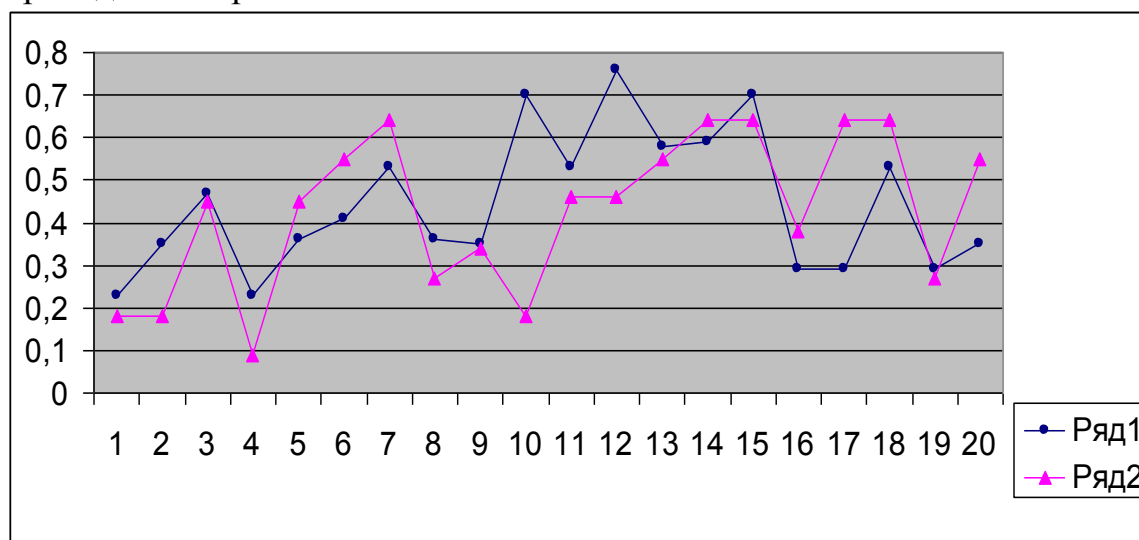


Рис. 4. Коэффициенты дискриминативности заданий тестов А и М.
(ряд 1—тест А, ряд 2-тест М)

Коэффициенты d_A и d_M рассчитывались сравнением успехов трети лучших и трети худших тестируемых. Значения коэффициентов близки по тестам А и М для большинства заданий. Наибольшее значение по модулю разности коэффициентов d_A и d_M получилось у заданий № 10,12,17. И это не удивительно: задание 10 в тесте М нагружено фактором 2 (ответ находился проверкой предложенных значений), а задание №12 — фактором 1 и потому $d_A > d_M$. В задании № 17 слабые студенты просто не брались

за его решение, случайным образом выбирая ответ и потому здесь $d_A < d_M$. В худшей трети с заданием справились 2 студента из 11, в лучшей 5 из 11.

П4. Задания с выбором 2-х ответов из K предложенных.

Рассмотрим задание, в котором предлагается выбрать 2 ответа из k предложенных. Задание засчитывается (1 балл), если оба выбранных ответа верны. Вероятность случайного выбора 2-х правильных ответов из k предложенных равна $p = \frac{2}{k(k-1)}$. [9]. Полагая, как это сделано при выводе

соотношения (1), что $X_{corr} = X + (N - X_{corr}) \cdot p$, приходим к соотношению

$$X_{corr} = X - \frac{N - X}{k(k-1)/2 - 1} \quad (2)$$

Для теста с параметрами: $X=13,5$, $N=20$, $k=6$, получаем $X_{corr}=13,04$, что составляет 95% от первоначального балла $X=13,5$. И в этом случае нет необходимости в корректировке исходного балла с поправкой на угадывание.

Отметим, что при оценке наличия среди двух ответов лишь одного правильного в 0,5 балла, влияние фактора 3 (случайного угадывания) становится существенным. Для теста с параметрами: $X=13,5$, $N=20$, $k=6$, получаем $X_{corr}=10,25$, что составляет 76% от первоначального балла $X=13,5$.

Соотношение (2) может быть записано в более общем виде

$$X_{corr} = X - (N - X) \frac{m_x}{1 - m_x} \quad (3)$$

где m_x - матожидание оценки за решение задания при случайном выборе ответа (в соотношении (1) $m_x = \frac{1}{k}$, в соотношении (2) $m_x = \frac{2}{k(k-1)}$) и может быть использовано при оценке влияния случайного угадывания в заданиях разных форм и разных подходов к оценке результатов..

П5. Заключение.

1. Тесты (задания) с выбором одного ответа завышают оценку достижений испытуемых, снижая тем самым точность тестовых измерений. И это связано не только с эффектом угадывания. И потому формула (1), в основу которой положен ряд искусственных предположений (случайное угадывание, равнопривлекательность всех дистракторов), не согласуется с реальными результатами тестирования.

2. Для уменьшения роли фактора 1 в завышение результатов было правильным включение в набор ответов (и дистракторов) ответа «*ни один из приведенных ответов неверен*».

3. При использовании критериально-ориентированных тестов такого типа представляется разумным повышать критерий зачета теста. как выполненного, на 10-20%.

4. Тесты с выбором 2-х (и более) правильных ответов заметно уменьшают роль случайного угадывания на результаты тестирования

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ:

1. Ю.М. Нейман, В.А. Хлебников. Введение в теорию моделирования и параметризации педагогических тестов.- М.: Прометей. 2000,165 с.
2. John M. Linacre. A User's Guide to "WINSTEPS", Rasch – Model computer program 1.680// P.O. BOX 811322, Chicago 60681-1322.г
3. Е.Ю. Карданова. Согласие экспериментальных данных тестирования с моделью измерения// Вопросы тестирования в образовании.-2007,№18, с.5-18.
4. В.Б. Карпинский. Исследование эффективности общих статистик согласия для обнаружения искажений при массовых тестированиях// Вопросы тестирования в образовании.-2006, №1(17), с.7-10
5. А.Н. Майоров. Теория и практика создания тестов для системы образования.- М.: Народное образование, 2000, 352с.
6. В.И. Звонников, М.Б. Челышкова. Современные методы оценивания результатов обучения.//Уч.пособие.- М.: Из-во Академия, 2009, 224 с.
7. Клайн П. Справочное руководство по конструированию тестов.- Киев.: ПАН Лтд, 1994, 280с.
8. С.Аванесов. Основы теории педагогических заданий.// Педагогические измерения - 2006, №2, с. 26- 62.
9. Н.И. Лобкова, Ю.Д. Максимов, Ю.А. Хватов. Высшая Математика.,Т2 // Учебное пособие.- М: изд. Проспект, 2015, 472 стр.
10. Е.Р. Счисляева, Ю.А. Хватов. Анализ результатов входного тестирования по технологии IRT (Item Response Theory). Интернет-журнал «Строительство уникальных зданий и сооружений». – 2013. - №4 (9). – с. 123-132.

УДК 334.021

А.М. Кобичева , Е.Р. Счисляева

ПРИОРИТЕТНАЯ ФУНКЦИЯ УНИВЕРСИТЕТОВ В ИННОВАЦИОННОМ РАЗВИТИИ РОССИИ

*Санкт-Петербург, Санкт-Петербургский политехнический университет
Петра Великого, Институт промышленного менеджмента, экономики и
торговли, Международная высшая школа управления*

Сфера науки и образования, безусловно, играет ключевую роль в процессе формирования инновационной экономики - «экономики знаний». В качестве базового условия достижения стратегических целей, направленных на инновационное преобразование российской экономики, выступает развитие науки в вузах. В России, как и в других странах с

высоким уровнем социально-экономического развития, образование объявлено национальным приоритетом, что отражено в федеральной целевой программе «Исследования и разработки по приоритетным направлениям развития научно-технического комплекса России на 2014-2020 годы». В качестве основной цели программы выступает формирование конкурентоспособного и эффективно функционирующего сектора прикладных научных исследований и разработок. Рассмотрим иерархию целей и задач целевой программы на рис. 1 [1].

Согласно целевой программе выполнение поставленных задач поможет к 2020 году достичь мирового уровня исследований и разработок, а также обеспечить глобальную конкурентоспособность РФ по приоритетным научно – техническим направлениям. Основы национальной инновационной системы (НИС) и инновационной инфраструктуры также заложены в документах государственной программы. НИС, в свою очередь, выступает в качестве институциональной интегрированной структуры в рамках которой, согласно международной практике, происходит развитие всех инновационных процессов.

В настоящее время под НИС принято понимать кооперацию между государственными, частными и общественными организациями, за счет которой происходит создание, развитие, сохранение, распространение новых знаний и их преобразование в технологии и продукты [2]. В качестве важнейшего элемента НИС выступает высшее учебное заведение, находящееся в постоянном взаимодействии с другими участниками инновационного процесса.

Специалисты традиционно выделяют две основные функции университетов в инновационных процессах : подготовка специалистов и исследования и разработки, которые отражают линейную модель инновационного развития [7]. Однако меняющиеся факторы внешней среды порождает новые задачи и функции университетов. Таким образом, с развитием инновационных систем появилось множество современных моделей производства знаний, которые определяют как участие университетов на всех стадиях инновационного цикла – от создания до распространения инноваций, так и способы взаимодействия со всеми участниками инновационного процесса, благодаря которым достигается синергетический эффект.

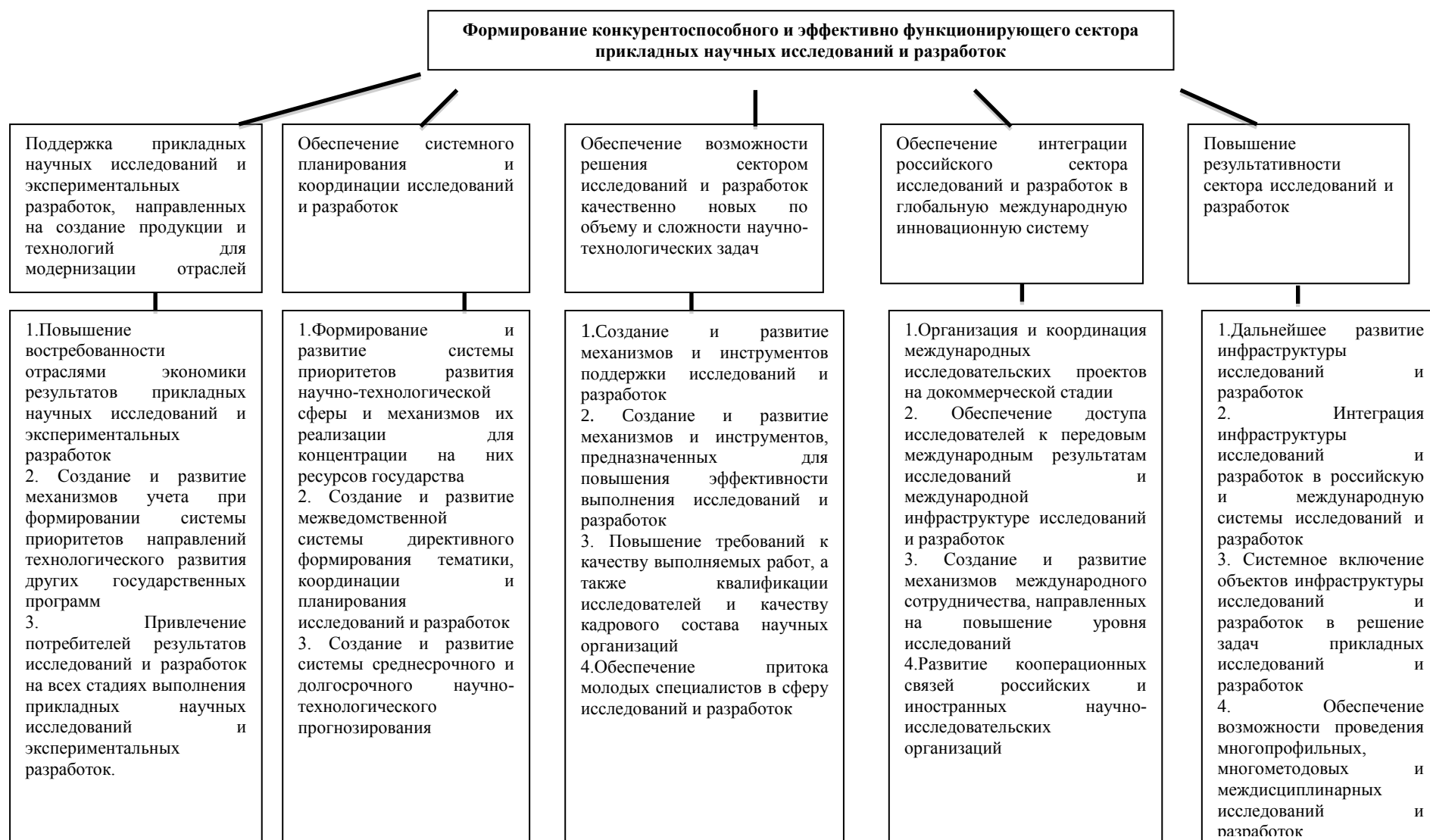


Рис. 1. Иерархия целей и задач федеральной целевой программы

Рассмотрим существующие модели интеграции университетов в НИС на базе разработок российских и зарубежных ученых. М.В. Федоров и Э.В. Пешина в своей статье [3, с. 6 – 12] описали следующие концепции производства знаний (рис. 2).

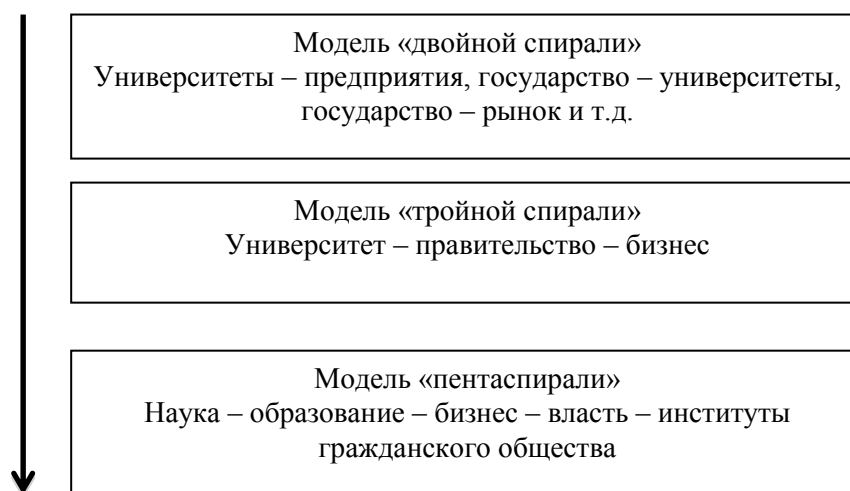


Рис. 2. Концепции современных форм производства знаний

В качестве основания концепции «двойной спирали» выступает ориентир на коммуникацию и практическое взаимодействие в процессе получения и передачи знаний. В модели «тройной спирали» университет выступает в роли инновационного ядра и берет на себя третью функцию - инновации, в отличие от традиционных двух. В рамках данной модели университеты отвечают за создание идей, правительство – за формирование нормативной базы, а бизнес – за обеспечение ресурсами.

Концепция «пентаспирали» рассматривает в роли центрального элемента – «инновационного» человека, опирается на комплексное управление процессами инновационной деятельности, учитывая взаимосвязи всех участников НИС. В рамках «пентаспирали» действует развитая система связей между составляющими ее элементами, обеспечивающая сложные социально-экономические отношения инновационной системы, в которой власть отвечает за политическую устойчивость, институты гражданского общества за социальную, а научно-техническая устойчивость достигается за счет сфер науки, образования и бизнеса (рис. 3). Каждый элемент «пентаспирали» имеет свою развитую структуру, которая, в свою очередь, состоит из сложных самоорганизующихся подсистем более низкого уровня. Благодаря синергетическому эффекту достигается максимальная эффективность от совместных усилий подсистем, обладающих необходимым количеством информации. Помимо этого, важнейшей особенностью данной модели является высокая степень управляемости систем и подсистем, способствующая ее эффективному функционированию.

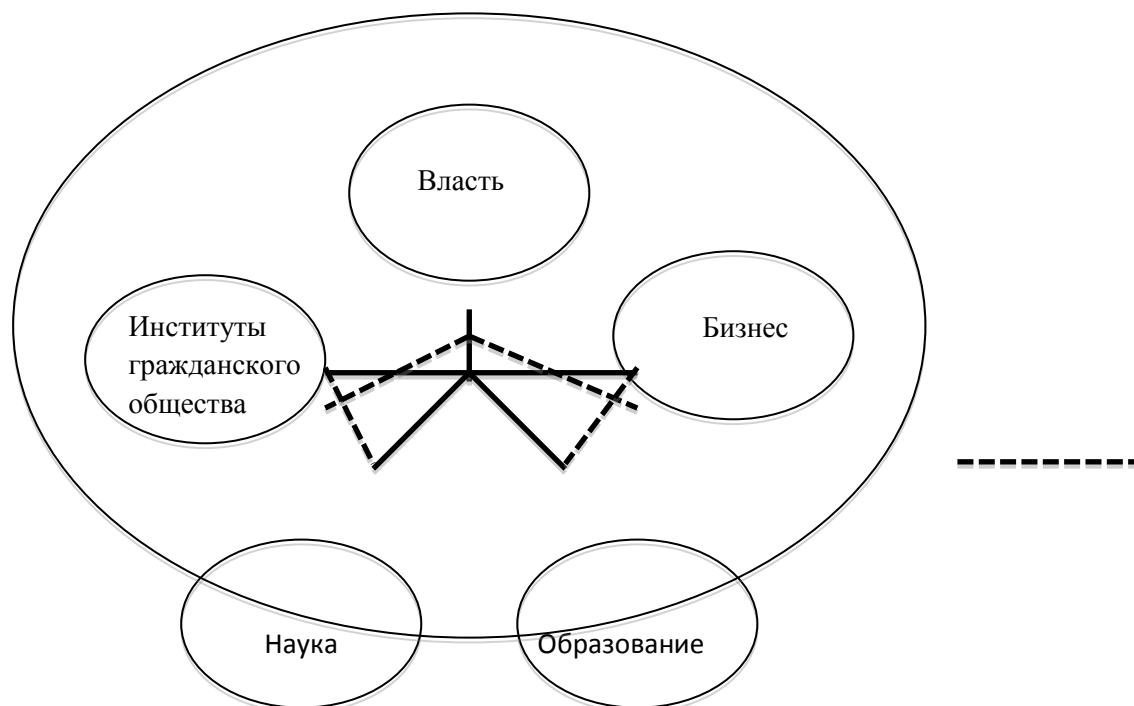


Рис. 3. Взаимодействие элементов в модели «пентаспираль»

Такая модель как «треугольник знаний» нашла отражение в работах профессора А.О. Грудзинского. «Треугольник знаний» представляет собой тесную взаимосвязь между образованием, наукой и инновациями. За основу инновационного развития берутся прикладные научные исследования и образование. Концепция инновационной модели университета – так называемого исследовательского университета, описанная профессором, основана как раз на «треугольнике знаний» [4, с. 56 – 63]. На основе данной модели вуза был А.О. Грудзинским был предложен новый подход – «тетраэдр знаний» [5, с. 29 – 36]. В нем также рассматриваются фундаментальные и прикладные исследования наряду с образованием в качестве движущего фактора развития инновационной деятельности вуза, но появляется еще один новый элемент модели – инноватор, которого профессор ставит на вершину «тетраэдра», в основании которого лежит «треугольник знаний» (рис. 4). Инноватор как главный ресурс развития инновационной экономики должен быть основным продуктом высших учебных заведений. Таким образом инновационная инфраструктура вуза рассматривается в роли «лабораторной базы», которая подготавливает высококвалифицированных специалистов различных областей, способных участвовать в инновационной деятельности.

Современное состояние российской НИС можно охарактеризовать отсутствием целостности элементов инновационного процесса, в связи с чем введенные инструменты и мероприятия для повышения эффективности НИС в нашей стране пока не дают значительного результата. Можно перечислить ряд недостатков, которыми обладает НИС России [6]:

- недостаток финансирования институтов НИС;
- отсутствие связи между наукой и бизнесом, тормозящее коммерциализацию НИОКР;
- низкий уровень инновационной активности коммерческого сектора;
- недостаток спроса на инновационную продукцию.

Таким образом, прежде всего необходимо наладить взаимодействие между всеми участниками НИС, обеспечить координацию и контроль за развитием инновационной деятельности в целом. Вузы, как ядро НИС, в свою очередь должны создать научно-инновационную политику в отношении коммерциализации НИОКР, вовлекая при этом в научный процесс весь преподавательский состав.

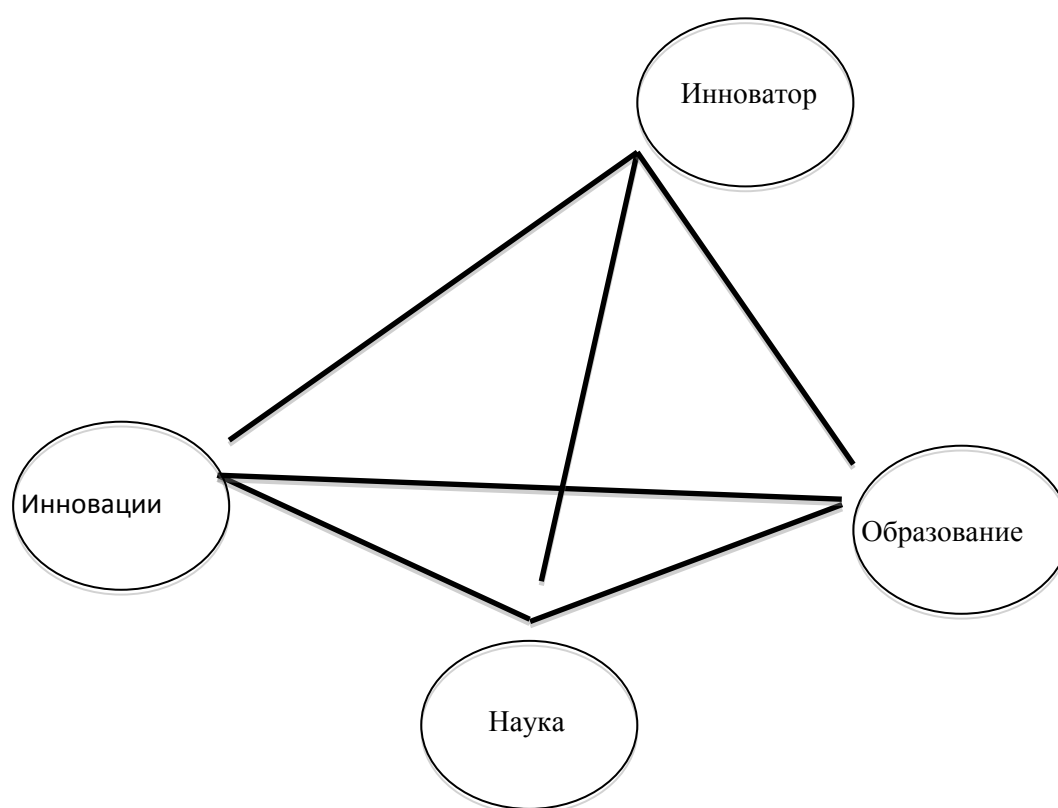


Рис. 4. Модель «тетраэдра знаний»

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ:

1. Федеральная целевая программа «Исследования и разработки по приоритетным направлениям развития научно-технического комплекса России на 2014-2020 годы» (разработан Минэкономразвития России) [Электронный ресурс]: Доступ из справ.-правовой системы «Консультант Плюс».
2. Маренков Н.Л. Инноватика: учебное пособие. – М.: КомКнига, 2005. – С. 182
3. Федоров М. В., Пешина Э. В. Современные концепции управления знаниями // Стратегическое управление университетом. – 2012. – № 3(79). – С. 6 – 12.
4. Грудзинский А.О., Бедный Б.И., Плехова Ю.О., Бедный А.Б. Роль и структура инновационного предпринимательского образования в исследовательском университете // Университет и бизнес. – 2012. – С. 56-63

5. Грудзинский А. О., Бедный А. Б. Концепция конкурентоспособного университета: модель тетраэдра // Высшее образование в России. – 2012. – № 12. – С. 29 – 36.
6. Смелова О.В. Национальная инновационная система России: проблемы и цели развития // проблемы современной экономики. – 2012. – №3(43). – С.18.
7. Е.Р. Счисляева, А.В. Арфеев. Международный бизнес. Учебное пособие. СПб.: Издательство Политехнического Университета, 2006.

УДК 339:334.02

Ш.А Нуцалов, Е.Р. Счисляева

ПРОБЛЕМЫ РОССИЙСКОГО ЭКСПОРТА ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ УСЛУГ

*Санкт-Петербург, Санкт-Петербургский политехнический университет
Петра Великого, Институт промышленного менеджмента, экономики и
торговли, Международная высшая школа управления*

Экспорт образовательных услуг обусловлен рядом тенденций, определяющих развитие современного мирового образования. Международное сотрудничество в сфере образования сегодня решает следующие проблемы [2]:

- формирование единой политики и стратегии выхода России на мировой образовательный рынок;
- координация в вопросе сервисного обеспечения международных связей;
- активизация информационного обеспечения;
- формирование системы подготовки, переподготовки и повышения квалификации специалистов международных служб вузов, экспертно-консалтинговой службы;
- построение экономически оптимальных механизмов работы на мировом рынке образования и науки.

Идеологию, лежащую в основе экспорта образовательных услуг, определяют следующие идеи.

С одной стороны, - это интересы государства и самого российского образования. Они проявляются в необходимости наращивания данных услуг, так как «подготовка кадров для других стран открывает дорогу к новым рынкам ..., а обмен опытом стимулирует совместный поиск новых технологий и инвестиций».

С другой стороны, как отмечено в Концепции государственной политики Российской Федерации в области подготовки национальных кадров для зарубежных стран, «основной целью государственной политики в сфере подготовки национальных кадров для зарубежных стран ... является реализации геополитических и социально-экономических интересов Российской Федерации, полноправное и полноценное участие в

глобальном процессе развития образования, обеспечение высокого качества подготовки и конкурентоспособности выпускников российских образовательных учреждений на мировом рынке образования и труда».

Еще одна цель - цель политическая. Одним из приоритетных направлений работы в соответствии указанной концепцией выступает «подготовка интеллектуальной элиты зарубежных государств в целях обеспечения долговременных политических и экономических интересов России в регионах мира» [5].

Имеются и конкретные цели, вытекающие из политической, - это, прежде всего, пропаганда ценностей российской государственности и российского образования за счет их продвижения в сознание студентов зарубежных стран. Опыт показывает, что выпускники российских вузов, работающие сегодня в разных странах мира, остаются приверженцами российского государства, российского понимания многополярного миропорядка, российского образа жизни.

Все это требует целостной Программы по пропаганде российского образования, повышения его международной привлекательности. Такая

Программа должна включать ряд мер, направленных на [2]:

- создание в Российской Федерации безопасных условий для обучения, работы и проживания иностранных граждан;
- определение приоритетных стран по набору и обучению студентов;
- создание экспортноориентированных образовательных программ и расширение спектра уже действующих программ, представляющих интерес для иностранных студентов (магистерские программы, программы «двойных дипломов», программы дополнительного профессионального образования, повышения квалификации, летние школы, курсы русского языка и русской культуры);
- стимулирование увеличения спроса на российское образование у иностранных студентов, аспирантов и ученых (учреждение зарубежной консультативной сети, поддержка Ассоциаций зарубежных выпускников российских вузов, массовая кампания в российской и зарубежной прессе по продвижению российского образования, расширение сети филиалов и представительств российских вузов, совместных университетов, заключение международных договоров о сотрудничестве в сфере высшего образования, распространение дистанционного обучения);
- продвижение российского высшего образования на мировом уровне участием в международных выставках, ярмарках и различного рода конференциях, организацией рекламно-информационных мероприятий за рубежом;
- распространение за рубежом информационных рекламных материалов, создание специального Интернет-портала с версиями на русском и иностранном языках;
- разработка специальных программ и учебно-методических

материалов, ориентированных обучению русскому языку иностранных студентов;

– создание консорциума ведущих вузов, в задачи которых должно входить международное продвижение российского высшего образования, маркетинг услуг вузов, входящих в состав консорциума (участие в международных ярмарках, распространение и сбор информации, организация маркетинговых кампаний) [3].

Реализация такой программы должна учитывать, что пропаганда российского образования должна быть диверсифицированной в каждой отдельной стране и учитывать образовательные потребности потенциальных абитуриентов, потребности в квалифицированных кадрах по приоритетным национальным отраслям хозяйства [4].

В то же время, как показывает опыт, этот процесс основывается на ряде факторов, способствующих его расширению.

Во-первых, во многих странах действуют эффективная политика и законодательная база, позволяющая обеспечить всемерной поддержки и поощрения устанавливаемых международных связей в сфере образования. Этот фактор можно считать одним из важных. Основными принципами гармонизации нормативно-правовых актов являются: приоритет интересов обучающихся иностранных граждан в получении качественного доступного образования любого уровня, результаты которого будут иметь для них практическую полезность; приоритет учета интересов государств, безусловный паритет интересов и взаимная выгода государств от установления отношений в сфере образования; следование международным договоренностям и соглашениям; системность; единство «горизонтальной» (межгосударственной) и «вертикальной» (внутригосударственной) гармонизации указанных актов; минимизация норм, регулируемых органами управления образования государств, расширение академических свобод и общественное регулирование образования; следование международным стандартам и тенденциям.

Во-вторых, активизация инициативы самих учреждений высшего образования, стремящихся на международную арену. Данный фактор обусловлен, с одной стороны, Болонскими соглашениями, с другой, - необходимостью выживать в новых условиях. Основным способом в данном направлении, кроме обучения иностранных студентов на своей базе, является создание филиалов и представительств за рубежом и расширение дистанционных форм получения высшего образования. Есть еще один весьма эффективный путь - участие российских вузов в конкурсах на размещение заказов на подготовку специалистов для государственных потребностей других стран.

В-третьих, успех экспорта образовательных услуг любого вуза находится в прямой зависимости от удовлетворенности студентов качеством образования и признаваемостью полученных дипломов. Это ведет к востребованности вуза в международной образовательной системе.

В-четвертых, фактор, имеющий особую важность: организация надлежащих условий не только для получения признаваемого высшего образования, но и создание необходимых условий для разносторонней и безопасной жизнедеятельности.

В-пятых, на развитие экспорта образовательных услуг влияет и миграция населения. Создание постсоветской системы государств определило некоторый передел сферы системы высшего технического образования, в которой российские вузы продолжают выполнять лидирующую роль.

В-шестых, на расширение экспорта образовательных услуг влияет и активная ценовая политика.

В настоящее время стоимость образовательных услуг определяется из реальной себестоимости образования и ряда других элементов. Однако демпинговые цены не могут обеспечить приток иностранных студентов, они, скорее всего, могут оказать влияние на снижение международного авторитета учреждения высшего образования.

И последний фактор - наличие языкового барьера, и в этой области российским вузам еще предстоит работать. Речь идет о подготовленности профессорско-преподавательского состава для ведения занятий на языке страны или на одном из международных языков.

При изучении причин, сдерживающих международное сотрудничество в области высшего образования, мы получили результаты, которые оказались сопоставимыми с некоторыми подобными исследования в других регионах (табл. 1).

Анализ таблицы показывает, что в настоящее время экспорт образования России не полностью структурирован и имеет проблему с профессиональными кадрами для работы в области международного экспорта, что также имеет большое влияние на мировую конкурентоспособность страны к представлению высшей школы на международной арене, что в свою очередь уменьшает поток иностранных абитуриентов [7].

Таким образом, тенденция в развитии вузовского образования, связанная с экспортом образовательных услуг, имеет широкие возможности для усиления и расширения. В то же время и в этой области не все безоблачно. К примеру, в Австралии давно подметили следующие проблемы: влияние экономических подъемов и спадов на привлечение иностранных студентов и поиск новых рынков; озабоченность в связи с нарушением баланса между количеством отечественных и иностранных студентов в университетских кампусах; некоторые сложности в общественной интеграции иностранных студентов (трудности в общении, неудовлетворенность в способах взаимодействия и др.); финансовые риски в различных видах оффшорной доставки, проблема гарантии качества; опасения по поводу конкуренции области торговли [4].

Таблица 1 - Факторы, сдерживающие развитие международного сотрудничества в сфере образования, и направления их нейтрализации

Факторы	Направления нейтрализации
Недостаточная языковая подготовка сотрудников	Создание языковых центров, курсов, как для профессорско-преподавательского корпуса вуза, так и для иностранных студентов
Недостаточное знание протокольных аспектов приема зарубежных гостей, нормативных документов	Разработка комплекта методических указаний «Для внутреннего пользования». Проведение тренинг-семинаров для лиц, отвечающих за международную деятельность. Краткосрочные курсы обучения для лиц, выезжающих за рубеж
Слабая содержательная наполненность разработанных стратегических планов международного сотрудничества на уровне университета и его подразделений (институтов, факультетов)	Достижение «прозрачности», доступности и ясности для общественности университета основных направлений; обсуждения на всех уровнях перспектив развития международных связей; отражения в СМИ, других средствах
Снижение уровня набора иностранных студентов	Разработка целевой Программы по набору иностранных студентов, магистрантов, аспирантов, докторантов; новых, пользующихся спросом образовательных программ; совместных с иностранными вузами-партнерами форм подготовки с выдачей двух дипломов; образовательных проектов на иностранных языках. Размещение рекламы в различных источниках на разных языках
Недостаточный уровень социально-бытовой сферы	Развитие различных форм социальной поддержки иностранных студентов. Улучшение бытовых условий проживания в общежитии гостиничного типа
Недостаточное финансирование академической и студенческой мобильности	Организация целенаправленного поиска и подбора различных зарубежных программ, грантов и стипендий, финансирующих развитие мобильности. Расширение мобильности за счет развития обменных студенческих программ и практик
Низкая известность результатов научных исследований вуза за рубежом	Расширение количества международных конференций, симпозиумов, семинаров, проводимых за рубежом или «дома» (в качестве организатора, соорганизатора). Расширение контактов ведущих ученых вуза за счет командирования, стажировок и т.д. Публикация трудов международных конференций с передачей их в ведущие библиотеки мира
Низкий уровень коммерциализации НИР	Создание с зарубежными странами-партнерами центров высоких технологий, технопарков, «бизнес-инкубаторов», центров сервисных услуг и др.

В то же время нельзя игнорировать появление нового вида отношений в образовательной сфере - европейского (мирового) академического и исследовательского рынка труда, - что можно принять как вызов традиционным моделям исследовательской подготовки и карьере [6]. Международное сотрудничество и мобильность не были редкими, и универсальный размер знаний преобладал во многих дисциплинах и не рассматривался как предельный в других. Последние исследования международной мобильности докторов свидетельствуют о ее стабильности. Возможности международной мобильности в основном используются как способ увеличения дальнейших карьерных перспектив на национальном рынке. Такая политика способствует устранению границ между высшей школой и областями практики, а также между давно установленными дисциплинарными границами. Поддержание мобильности (студентов и преподавателей) и требование обеспечения качества, что происходит на новых пространствах, является, возможно, основной обязанностью правительств в следующем десятилетии. Таким образом, это дает основание для утверждения, что высшая школа всегда была и все еще остается международным учреждением, призванным готовить специалистов новой формации, которые должны получить доступное качественное образование по универсальному типу, позволяющему им в дальнейшем квалифицированно решать социальные и производственные задачи вне зависимости от страны получения знания [1].

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Балыхин М.Г. Тенденции развития международного рынка образовательных услуг: на примере стран Евросоюза и Российской Федерации: дисс. канд. экон. наук: 08.00.14 - Москва, 2009. – 250 с.
2. Казарин Б.В., Кобелева Е.Е. Структура контингента иностранных учащихся в образовательном учреждении высшего профессионального образования // Успехи современного образования. - 2010. - № 9. - С. 202-204.
3. Колесов В. Рынок образовательных услуг и ценности образования (Между ВТО и Болонским процессом) // Высшее образование в России -2020. №2. С. 100-115
4. Розенцвайг А. (2008). Об инновациях в системе образования //Высшее образование в России, № 8, С. 88-92.
5. Сагинова О.В. Маркетинг образовательных услуг. Доступно на: <http://www.mcpg.ru/cgi-bin/rus/tour/article.cgi?art=1010403>. Дата обращения: 19.05.2015
6. Соколова К.С. Образовательный кластер как инструмент развития экспорта образования: основные характеристики и международный опыт //В мире научных открытий. Красноярск. (экономика и инновационное обучение). -2011.- №10.1. С. 31-35
7. Шарова Е.И. Формирование готовности иностранных абитуриентов к обучению в вузе средствами учебно-исследовательской деятельности: автореф. канд. дисс. - Майкоп, 2009. - С. 28.

МАЛЫЕ ИННОВАЦИОННЫЕ ПРЕДПРИЯТИЯ – ЭФФЕКТИВНОЕ РЕШЕНИЕ КОММЕРЦИАЛИЗАЦИИ ВУЗОВСКИХ ИННОВАЦИЙ

*Красноярск, Сибирский государственный аэрокосмический университет
имени академика М.Ф. Решетнева*

Задача коммерциализации вузовских научных разработок имеет несколько вариантов решений. Наиболее эффективным способом является коммерциализация инноваций посредством создания малых инновационных предприятий (МИП) с участием ВУЗа. Правовые аспекты такого подхода к коммерциализации вузовских инноваций соответствуют Федеральному закону № 217-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в РФ» [1].

Инициаторами создания МИП могут выступать как создатели инновации, ищущие команду предпринимателей, способных воплотить научную разработку в рыночный продукт, так и предприниматели, ищущие идеи для создания бизнеса. Университет вносит в уставный капитал создаваемого предприятия право на результаты интеллектуальной деятельности, фиксируемое лицензионным договором. Взаимная выгода такого сотрудничества, в первую очередь, заключается в том, что каждая сторона занимается той деятельностью, в которой наиболее компетентна. Сотрудники университета продолжают научную деятельность, а предприниматели реализуют процесс трансформации научной разработки в инновационный продукт с целью получения максимальной прибыли по итогам его реализации на конкурентном рынке. В ходе успешного процесса коммерциализации университет получит доход в виде доли прибыли МИП, авторы научной разработки - материальное стимулирование по факту ее коммерциализации, студенты - возможность практиковаться на инновационном предприятии. Немаловажно, что в ходе авторского сопровождения научные сотрудники, решая вопросы совершенствования и адаптации разработки к условиям производства, собирают материал для дальнейшей научной деятельности. Предприятие может воспользоваться льготным налогообложением, дополнительным финансированием, авторским сопровождением разработки, кадровым сопровождением передачи технологии, включающим подготовку целевых студентов для малых предприятий, участвующих в разработке и производстве продукции, а также инновационной инфраструктурой университета на льготных условиях. Вопрос инвестиций является важным на всех этапах инновационного процесса. Университет оказывает предприятию консалтинговые услуги по подбору источников инвестиций, подготовке необходимых документов. Определение возможностей

применения новых знаний и опыта в целях коммерциализации – отдельная задача, для решения которой может быть создан инновационный пояс университета, включающий в себя малые инновационные предприятия, созданные по инициативе или при участии вуза с целью практического применения результатов интеллектуальной деятельности, либо поддержки предпринимательства и трансфера технологий.

Малое предпринимательство является важным субъектом инновационной экономики. Благодаря малым предприятиям повышается роль конкуренции в экономике, полнее удовлетворяются рыночные потребности в товарах и услугах, заполняются рыночные ниши. Малые предприятия дают дополнительные рабочие места, осваивают местные сырьевые ресурсы, расширяет потребительский сектор. Эти факторы положительно влияют на социальную сферу, снимают социальную напряженность, предоставляют возможность участия в предпринимательской деятельности. Основные конкурентные преимущества малых предприятий в восприимчивости к новшествам, быстрой адаптации к постоянно меняющимся условиям рынка, способности решать задачи, имеющие высокие уровни риска [2].

Анализ процесса коммерциализации научной деятельности вузов показал применимость коммерциализации инноваций в вузовских малых предприятиях. За время, прошедшее с момента принятия Федерального закона № 217-ФЗ, МИП зарекомендовали себя, как достаточно эффективный инструмент коммерциализации вузовских научных разработок. В качестве учредителей МИП чаще всего выступают научные работники – разработчики инноваций, молодые ученые работают в МИП рядовыми сотрудниками. Среди вузов наибольшую активность проявили научно-исследовательские университеты. Анализ стратегий развития показал, что МИПы внедряющие на рынок инновации, не требующие значительных капитальных вложений, имеют наибольшие шансы на долгосрочное выживание и развитие [3].

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ:

1. Федеральный Закон №209-ФЗ от 24.07.2007 года «О развитии малого и среднего предпринимательства в РФ» [Электронный ресурс]. URL: [http:// www.consultant.ru](http://www.consultant.ru) (дата обращения: 17.02.2016).
2. Ерыгина Л. В., Орлова К. В. Роль инновационных малых предприятий в современной экономике // Вестник СибГАУ . 2014. №5 (57). С.271-275.
3. Никитенко С.М., Гоосен Е.В. Субъекты малого инновационного предпринимательства в вузах и НИИ: Виды и стратегии поведения // Фундаментальные исследования. – 2015. – № 12-1. – С. 171-176; URL: <http://www.fundamental-research.ru> (дата обращения: 17.02.2016).

ИННОВАЦИИ В БЕНЧМАРКИНГЕ НА РЫНКЕ УСЛУГ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ

Санкт-Петербург, Санкт-Петербургский политехнический университет Петра Великого, Институт промышленного менеджмента, экономики и торговли, Международная высшая школа управления

Бенчмаркинг - это процесс определения, понимания и адаптации имеющихся примеров эффективного функционирования компании с целью улучшения собственной работы. Обычно за образец принимают «лучшую» продукцию и маркетинговый процесс, используемые прямыми конкурентами и фирмами, работающими в других подобных областях, для выявления фирмой возможных способов совершенствования её собственных продуктов и методов работы.

Актуальность бенчмаркинга на рынке высшего образования подтверждает внедрение программы 5-100. Цель программы - к 2020 г. обеспечить вхождение не менее пяти российских вузов в первую сотню ведущих мировых университетов согласно «QS World University Rankings». Санкт-Петербургский государственный политехнический университет вошел в число 15 вузов России, ставших победителями конкурсного отбора на право получения субсидии Минобрнауки России в целях повышения их конкурентоспособности среди ведущих мировых научно-образовательных центров. Конкурс явился одним из мероприятий по реализации положений Указа Президента России «О мерах по реализации государственной политики в области образования и науки».

Для эффективной реализации данной программы, попадание российских вузов в TOP-100, необходимо понять, почему был выбран рейтинг «QS World University Rankings», а не «Academic Ranking of World Universities», «TimesHigherEducation World University Rankings» или «Webometrics». Для этого нужно выявить ключевые показатели оценки высших учебных заведений, используемые составителями мировых рейтингов ВУЗов. Для проведения данного анализа была выведена методика, которая позволяет оценить вузы и их соответствие критериям всех четырех ведущих мировых рейтингов университетов, а так же на основе этих данных выработать рекомендации и выявить аспекты, которые необходимо улучшить российским вузам для попадания в ТОП-100. Возможно, в ходе данной работы будет выявлена необходимость создать европейский рейтинг вузов с отличающимися критериями оценки.

Проанализировав официальные статистические данные с сайтов четырех ведущих рейтингов, можно сделать вывод, что между списками

ТОП-50 представленных рейтингов присутствуют существенные различия. При рассмотрении первых 50 мест в каждом из рейтингов, и включении всех представленных вузов в общий список (даже если вуз появился в ТОП-50 только одного рейтинга), получается статистический массив из 87-90 университетов в каждом из рассмотренных годов (2013, 2014, 2015). Далее для выявления лидирующих университетов была взята сумма мест в четырех рейтингах, которая не должна превышать 200. Было выбрано 34 университета (в 2015 году), которые соответствуют этому требованию. Из них были отсеяны вузы, которые не вошли в ТОП-50 одного из рейтингов. В результате было выявлено 24 ведущих мировых вузов, из которых 16 вузов из США, 4 из Великобритании, 2 из Канады и по 1 из Швейцарии и Японии. Аналогичные результаты (с незначительными изменениями) были получены и в 2013, 2014 годах. Данная тенденция позволяет сделать вывод, что необходимо провести анализ 50 лучших европейских университетов за аналогичный период, выявить лучшие университеты и проанализировать их деятельность. На основе данного анализа выявить различия между европейскими и российскими вузами и выработать рекомендации к улучшению.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ:

1. <http://5-100.spbstu.ru/>
2. <http://www.shanghairanking.com>
3. <https://www.timeshighereducation.com/>
4. <http://www.webometrics.info/>
5. <http://www.topuniversities.com/>

УДК 339

П.С. Счисляев, В.А. Жгун

МЕТОДОЛОГИЯ РАСЧЕТА ЭКОНОМИЧЕСКОГО ЭФФЕКТА ОТ МЕЖДУНАРОДНОЙ ТОРГОВЛИ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫМИ УСЛУГАМИ

*Санкт-Петербург, Санкт-Петербургский политехнический университет
Петра Великого, Институт промышленного менеджмента, экономики и
торговли, Международная высшая школа управления*

Международное образование – это не только доступ к новым культурам, языкам, необычным образовательным методикам. На уровне государства – это, возможность решить проблемы локального рынка труда, способ наладить отношения с различными странами, и, конечно, доход. Образование для иностранных студентов давно заявило себя на мировом рынке как бизнес крупного масштаба, в результате чего сформировалась целая отрасль мирового хозяйства. Еще с прошлого века лидеры мировой экономики рассматривают

образование как часть внешней политики со своими геоэкономическими и геополитическими целями.

Сегодня в зарубежной литературе все чаще можно столкнуться с понятием «экспорт образования» [1]. Как и любая статья экспорта в экономике страны – он имеет свою долю в ВВП, а также составляет часть мирового объема экспорта (по оценкам ВТО емкость мирового рынка образования - \$50-60 млрд [2]). Лидер рынка образовательных услуг, США, например, контролирует почти его третью часть. Образование - пятая по значимости статья экспорта американской экономики. Однако далеко не все страны стремятся учитывать этот показатель, пренебрегая его значением для экономики [2]. Кроме того, подходы к подсчету вклада экспорта образования сводятся к учету только оплаты за обучение, которую осуществляют иностранные студенты. Этого недостаточно.

В ходе данного исследования были поставлены следующие задачи: рассмотреть основные источники дохода от экспорта образовательных услуг; сформулировать методы их расчета; определить порядок учета выявленных факторов влияния на конечный показатель. Предмет – экономический эффект от международной торговли услугами. Объект – факторы, определяющие экономический эффект от экспорта образования.

Безусловно, самый массовый, занимающий наибольшую долю рынка предмет продаж - услуги по получению высшего образования иностранными студентами. Однако торгуют на этом специфическом рынке многим: языковые курсы, дистанционное образование, повышение квалификации, дополнительное образование, методики, книги. Среди статей расходов иностранных студентов можно выделить следующие: оплата обучения, проживание, питание, досуг, транспорт, другое (одежда, быт). Кроме того, российские образовательные организации не всегда предоставляют свои услуги на территории страны. Существует множество подобных институтов за рубежом. Порядок учета факторов, входящих в состав доли вклада экспорта образования в ВВП (ВНП) можно свести в последовательность, представленную на рис.1.



Рис. 1. Порядок учета факторов, входящих в состав доли вклада экспорта образования в ВВП

По данным о количестве иностранных студентов, о стоимости образовательных программ производится учет в статистических данных Минобра и других базах данных. Но информацию о затратах на проживание, выручке российских организаций за рубежом найти не просто. Один из путей - получить усредненные показатели на базе опросов иностранных студентов об их расходах. Доход российских образовательных организаций за рубежом для определения вклада экспорта образования в ВВП, можно вычислить аналогичным способом.

Прямой вклад международного образования в экономику страны ($EGDP$) в рамках измерения ВВП производственным методом будет равен сумме валовой добавленной стоимости: $EGDP_i = (EV - CV) * y_i = EVA * y_i$ (1), где EV – стоимость произведенных образовательных услуг и вспомогательных товаров; CV – стоимость товаров и услуг, потребленных в процессе производства образовательных услуг и товаров (литература, помещения, заработная плата сотрудникам и др.); y_i - доля выпуска i -го продукта или услуги, потребляемая иностранными гражданами; EVA – валовая добавленная стоимость.

Применимо к частным образовательным организациям, необходимо учесть также налоги и торговую наценку. Тогда формула (1) примет вид: $EGNP_i = EVA_i + \sum_{i=1}^n (Tax_i - Sub_i) + \sum_{i=1}^n T_i$ (2), где Tax – налоги на продукт i ; Sub - субсидии на продукт i (финансовая поддержка иностранных студентов – стипендии, выплачиваемые государством); T – торговая наценка на товар i .

Значение $EGDP$ характеризует только прямой вклад в производство ВВП страны, поскольку при расчете данного агрегата не учитывается косвенный вклад других видов экономической деятельности. Полная оценка вклада в производство ВВП может быть получена только с применением метода межотраслевого баланса. Скрытый экономический эффект также можно учесть следующим образом. Затраты на выпуск одной продукции ведут к увеличению затрат в других отраслях. Для того, чтобы предоставить образовательные услуги большему количеству иностранных студентов, университет, например, должен закупить книги и другие учебные материалы, организовать новые места для проживания в общежитиях и аудитории для проведения занятий. Значительная часть оплаты за обучение идет на заработные платы новым сотрудникам. Отрасли-поставщики необходимых материалов, также нуждаются в продуктах и услугах других отраслей, как следствие. Происходит мультипликативный эффект. Скрытый экономический эффект будет заключаться в действии мультипликаторов аналогичных: мультипликатору производства и занятости [3]. Предположим, что стоимость товаров и услуг, потребленных в процессе производства (труд, рента, материалы) равна w ден. ед., труд (количество рабочих мест в сфере образования) - e ед., добавленная стоимость - z ден. ед. Пусть спрос на образовательные услуги для иностранных студентов увеличился. Общая

выручка образовательной организации, предоставляющей услуги студентам, выросла на m ед. Как следствие, спрос на товары/услуги вспомогательных организаций (промежуточные товары/услуги) также вырос. Увеличился и спрос на рабочую силу на n рабочих мест. После воздействия мультипликаторов рост переменных w и e произойдет на величину большую, чем m и n , соответственно, а составит k_1*m и k_2*n , где k_1, k_2 – мультипликаторы. Добавленная стоимость возрастет не только на конечные товары и услуги, но и промежуточные. В этом проявляется эффект мультипликатора производства, который показывает, во сколько раз увеличивается (сокращается) совокупный доход при увеличении (сокращении) расходов на единицу.

На практике важно понимать, что является импульсом работы мультипликаторов, и как следствие, роста показателей w, e, z . Мультипликатор первого типа представляет собой описание процесса, объясняет причину роста добавленной стоимости промежуточных отраслей [4]. Более сильный эффект описывают производные мультипликаторы второго типа. Создание новых рабочих мест приведет к росту частного потребления, которое является одним из компонентов совокупного спроса. Аналогично это вызывает потоковый эффект к изначальному росту экспорта образования и генерирует дополнительный прирост ВВП. Этот прирост может быть не без основания привязан к росту экспорта при условии, что ресурсы не были отведены от других производственных использований.

Таким образом, рост экспорта образовательных услуг ведет к росту не только дохода от образовательной деятельности, но и стимулирует работу вспомогательных секторов экономики [5]. В результате исследования были сделаны следующие выводы. К основным источникам дохода от экспорта образовательных услуг относятся: затраты на проживание, обучение иностранных студентов в России и выручка российских образовательных организаций за рубежом. Рассчитать вклад экспорта образования в экономику можно по сумме валовой добавленной стоимости товаров и услуг, потребляемых иностранными студентами в России, с учетом выручки российских образовательных организаций за рубежом и мультипликативного эффекта. Расчет этих показателей позволит правильно планировать государственную политику в сфере международного образования.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ:

1. University World News. [Электронный ресурс]: Электронный журнал – режим доступа: <http://www.universityworldnews.com/article.php?story=20121128163603470> - (Дата обращения – 20.02.2016)
2. WTO Statistics Database [Электронный ресурс]: База данных - режим доступа: <http://stat.wto.org/Home/WSDBHome.aspx?Language=>
3. Конах С.С. Роль сферы услуг в формировании ВВП. // Молодой ученый – выпуск № 12 (15) 2014 – с. 159 - 161.
4. Е. Р. Счисляева, А.В. Арфае. Международный бизнес. Учебное пособие. СПб.: Издательство Политехнического Университета, 2006.
5. Е. Р. Счисляева. Глобальная логистика: кадровый и межкультурный факторы. Монография. СПб.: МИРФИЛ, 2003.

О ГУМАНИСТИЧЕСКОЙ СОСТАВЛЯЮЩЕЙ ИННОВАЦИОННОЙ МОДЕЛИ ОБРАЗОВАНИЯ

Тверь, Тверская государственная сельскохозяйственная академия

Проблема содержания современного образования, перспективы его развития в условиях инновационной культуры продолжают оставаться в центре внимания ученого и преподавательского сообщества. На первый взгляд представляется, что реформы, происходящие в системе российского образования, влекут за собой кардинальное преобразование прежней традиционной и формирование инновационной образовательной парадигмы. Действительно, активное введение новых информационных технологий обучения, а с ними и новых правил организации педагогической деятельности в вузе, предполагающих новое понимание содержания образования как формирование компетенций, блочно-модульный вариант изложения учебного материала, модульно-рейтинговую систему оценки качества образования и т.д., создает иллюзию решительной отмены прежней и рождения принципиально новой образовательной парадигмы.

Вместе с тем, новые термины и технологии обучения, на наш взгляд, не отменяют прежней классической сущности образования, главным смыслом которой всегда оставался человек. В эпоху постиндустриального общества, когда происходит комплексное внедрение и всестороннее освоение новшеств в различных областях человеческой культуры, они неизбежны и вместе с тем даже необходимы для переосмысления той же классической модели образования с сохранением ее гуманистической составляющей, ее человеческого смысла. Многие ученые считают стремление к антропоцентричности нововведений в целом адекватной реакцией общественных институтов на постиндустриальные изменения социума [3, с.23]. Тем более, когда речь идет об образовании, самой «человекоразмерной» формы культуры.

Гуманизация образования признается сегодня одним из принципов отечественной государственной политики в данной области. Она же – гуманизация – рассматривается как ведущая примета формирующейся новой образовательной парадигмы [4]. В широком смысле под гуманизацией понимают обращенность к человеку, своеобразный антропоцентризм, предписывающий всем компонентам системы образования, в частности высшего, следовать принципу всестороннего развития личности. Безусловно, это есть повторение и продолжение сформулированного еще в классической модели образования принципа всестороннего развития человека. Но если традиционная школа своей

главной задачей считала подготовку образованного, просвещенного человека, то постклассическая школа видит свою задачу в подготовке человека культуры, человека, адаптированного к культуре, способного к самореализации, к творческой деятельности в условиях современной инновационной культуры.

Адаптированный к культуре человек, это, прежде всего, человек, научившийся «самостоятельно мыслить», освоивший культуру мышления, главный компонент человеческой культуры [2, с.9]. Последние результаты опросов среди работодателей говорят об особой востребованности в выпускниках образовательных заведений, обладающих умением самостоятельно и нестандартно мыслить; умением не только получать информацию, но и грамотно ее анализировать, использовать нужную в каждой отдельной ситуации [5, с. 14].

Не случайно приметами новой школы постклассического образца, стимулирующими процесс гуманизации, ученые все чаще называют переход «от знания к пониманию», от «школы воспроизводителя к школе мышления», от работы с информацией к работе со смыслами. Одной из основных целей современного высшего образования должно стать обучение студентов системному мышлению, применению методов и категорий науки. А это в свою очередь требует включение в содержание профессионального образования специальных методологических знаний, являющихся важнейшим условием формирования у студентов навыков самостоятельного мышления, обеспечивающих универсальность получаемых знаний [1, с. 36]. Безусловно, особую роль в формировании системного мышления должны сыграть общегуманитарные дисциплины, прежде всего философия. Вместе с тем это не исключает «необходимость отражения в содержании профессионального образования вопросов формирования методологической культуры, включающей методы познавательной, профессиональной, коммуникативной и аксиологической деятельности» [1, с.37]. Задача каждого преподавателя заключается в поиске приемов, методов формирования умственной культуры, превращения ее в личную собственность, в личное достояние, в принцип деятельности личности.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ:

1. Елканова Т.М. Методологические компоненты в структуре высшего образования // Высшее образование сегодня. 2015. №5. С.36-39.
2. Ильенков Э.В. Школа должна учить мыслить. М.: Издательство Московского психолого-социального института; Воронеж: Издательство НПО «МОДЭК», 2009. 112 с.
3. Кочетков М.В. Развитие творчески-инновационной образовательной среды и грядущая парадигма образования // Alma mater. 2014. №12. С.23-31.
4. Красильникова Е.В. О гуманизации компетентностной модели образования // Вопросы профессиональной личности и совершенствования уровневой системы образования бакалавриат-магистратура: сборник научных статей междунар.науч.-метод.конф. 5 декабря 2013г. Новочеркасск: Лик, 2013. С.18-20.
5. Фролова С.В. Роль метапредметных компетенций в высшем образовании // Высшее образование сегодня. 2015. №9. С.13-16.

К ВОПРОСУ О ПРИМЕНЕНИИ ИННОВАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В ПРЕПОДАВАНИИ ИНОСТРАННОГО ЯЗЫКА СТУДЕНТАМ ТЕХНИЧЕСКИХ СПЕЦИАЛЬНОСТЕЙ

*Санкт-Петербург, Санкт-Петербургский
политехнический университет Петра Великого*

Инновационные методики преподавания как гуманитарных, так и технических дисциплин в вузах в настоящее время являются неотъемлемой частью учебного процесса. Известно, что любые инновационные методы обучения предполагают изменение способа получения знаний, а именно вовлечение студентов в коллективные формы работы и обмен мнениями [1].

Одним из уже признанных инновационных подходов является организация ролевых игр на практических занятиях со студентами. Организации такого учебного процесса посвящены, в частности, работы [2, 3]. В качестве другой формы применения современных образовательных технологий предлагается проведение практических занятий в виде турниров, что достаточно подробно изложено в работе [4] на примере преподавания социологии. В настоящей работе предлагается использовать аналогичный подход для организации турниров на занятиях по английскому языку у студентов, получающих образование в области компьютерных наук.

Такие студенты с первых дней пребывания в вузе находятся в среде проведения конкурсов и состязаний, что обусловлено характером приобретаемой ими специальности. Например, Петрозаводский государственный университет, добившийся больших успехов при подготовке команд программистов, исходит из принципа, что соревнование - это сильнейший стимул для поиска и развития талантливых студентов [5]. Соревнования обеспечивают четкое взаимодействие участников и правильное распределение действий при решении поставленных задач. Результаты состязаний дают повод для корректировки учебных программ. Характер соревнований, предполагающий вовлечение большого числа студентов, как в качестве участников, так и в качестве болельщиков и судей, обеспечивает популяризацию науки среди молодежи. Состязания могут выходить за рамки одного вуза и проводиться между различными учебными заведениями. Таким образом, организация соревнований в ходе учебного процесса, очевидно, позволяет увеличить его продуктивность.

Проведение турниров на уроках английского языка может быть осуществлено в двух направлениях. Первое из них - это организация

состязаний на английском языке в рамках приобретаемой специальности. Для таких соревнований требуется большая предварительная подготовка. В качестве начального этапа студентам предлагается прочитать несколько статей по выбранной теме на английском языке для обогащения словарного запаса. Выбором статей занимается та часть студентов, которая в дальнейшем будет играть роль жури. Этим же учащимся предлагается подобрать задачи для конкурса. Остальные студенты делятся на 2 группы. Каждой команде даются задания для выполнения дома, а результаты представляются на занятии в виде докладов на английском языке, за которыми следуют ответы на вопросы, возникшие у слушателей во время доклада, и выступления членов жури. Последние должны убедительно доказать преимущества той или иной команды-участницы, учитывая как правильность решения задачи, так и степень владения языком и умение донести информацию до слушателя.

Второе направление не предполагает специальной предварительной подготовки и представляет собой организацию соревнований, основанных на общей эрудиции. Сюда могут быть включены сведения, относящиеся к истории развития компьютерных наук, а также информация о последних достижениях в мире в этой области. В отличие от предыдущего случая здесь не требуется выполнения домашних заданий, ответы на вопросы даются быстро, а участие в конкурсах тренирует умение ориентироваться в непредвиденной обстановке. Вопросы и задания, как и в предыдущем случае, составляются членами жури заранее. Если состязания первого типа являются своего рода тренировкой для участия в дальнейшем в международных конференциях, то второй вид соревнований развивает разговорную речь и умение спонтанно выражать свою мысль на английском языке.

Хочется подчеркнуть, что применение описываемой методики способствует выработке у студентов компетенций, определяемых ФГОС ВПО по специальности. Так, например, студенты, обучающиеся в бакалавриате по направлению "Программная инженерия" должны приобрести такие компетенции как:

- способность к коммуникации в устной и письменной форме на русском и иностранном языках для решения задач межличностного и межкультурного взаимодействия (ОК-5);
- способность к самоорганизации и самообразованию (ОК-7);
- способность готовить презентации, оформлять научно-технические отчеты по результатам выполненной работы, публиковать результаты исследований в виде статей и докладов на научно-технических конференциях (ПК-15).

Очевидно, что организация учебных занятий с помощью инновационного подхода, описанного выше, может внести ощутимый вклад в решение поставленной задачи, избегая при этом скучного и утомительного процесса бездумного заучивания лексического материала.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ:

1. Ш. Намазова. Использование инновационных технологий в преподавании социально-гуманитарных дисциплин. - [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://infocom.uz/2015/02/25/ispolzovanie-innovacionnyx-texnologij-v-prepodavanii-socialno-gumanitarnyx-disciplin/>
2. О.К. Шевченко. Инновационные методы преподавания базового курса "Философия".- [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://knigi.link/filosofiya-narodov-kniga/innovatsionnyie-metodyi-prepodavaniya-bazovogo-27612.html>
3. И.Н. Заблוצкая. К вопросу формирования у студентов общекультурных компетенций в соответствии с требованиями ФГОС ВПО по направлению подготовки "Реклама и связи с общественностью". - Экономика, экология и общество России в 21-м столетии. Сборник научных трудов 17-й Международной научно-практической конференции. 19-20 мая 2015 года, стр. 579-580.
4. Ю.Н. Соболев, А.А.Александров. Инновационные технологии в преподавании социально-гуманитарных дисциплин. - [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://vestnik.igps.ru/wp-content/uploads/V22/14.pdf>
5. Подведены итоги Чемпионата мира по программированию ACM-ICPC-2014. - [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://petrozavodsk.bezformata.ru/listnews/acm-icpc-2014-komanda/21704995/>

УДК 372.857

О.В. Давыдова

РАЗВИТИЕ ЛИЧНОСТИ В ПОСТИНДУСТРИАЛЬНУЮ ЭПОХУ

Челябинск, Южно-Уральский государственный университет

Инновационный тип образования, направлен на подготовку людей, способных: а) вносить инновационные изменения в существующую культуру, социальную среду, б) к решению общественных и личных проблем, как актуальных, так и прогнозируемых на основе создания новых социально-культурных способов их разрешения [3,4].

Смена парадигм учения подразумевает вовлечение обучающихся в такую деятельность, которая бы имела личную, а вместе с тем общественную значимость. «Методология — это учение об организации деятельности» - указывает А.М. Новиков [3; с 19]. Можно сказать, что в идеале человек, живущий в современном обществе, должен уметь самостоятельно строить свою жизнь, неся ответственность за нее (табл. 1)

Постиндустриальная эпоха создает возможности для разностороннего развития созидательных сил человека, для его творчества, самовыражения. Философия «самости» – «Я – концепция» раскрыта в работах Н.А. Бердяева, М.М. Бахтина, П.А. Флоренского, К. Роджерса, А. Маслоу и других авторов.

Таблица 1. - Смена парадигм учения

Компонент ы парадигм	Индустриальное общество	Постиндустриальное общество
Ценности	— учение для общественного производства	— учение для самореализации человека в жизни, для личной карьеры
Мотивы	— учение обучающихся как обязанность; — деятельность педагога как исполнение профессионального долга	— заинтересованность обучающихся в учении, удовольствие от достижения результатов; — заинтересованность педагога в развитии обучающихся, общении с ними
Цели	— направленность учения на приобретение научных знаний; — учение в молодости как «запас на всю жизнь»	— направленность учения на овладение основами человеческой культуры и компетенциями (учебными, социальными, гражданскими, профессиональными и т.д.); — учение в течение всей жизни
Позиции участников учебного процесса	— педагог передает знания; — педагог над обучающимися	— педагог создает условия для самостоятельного учения; — педагог вместе с обучающимися, взаимное партнерство
Формы и методы	— иерархический и авторитарный методы; — стабильная структура учебных дисциплин; — стабильные формы организации учебного процесса; — акцент на аудиторные занятия под руководством педагога	— демократический и эгалитарный (построенный на равенстве) методы; — динамичная структура учебных дисциплин; — динамичные формы организации учебного процесса; — акцент на самостоятельную работу обучающихся
Контроль и оценка	— контроль и оценка производятся преимущественно педагогом	— смещение акцента на самоконтроль и самооценку обучающихся

Понятия «личность» и «творчество» неотделимы друг от друга, развитие личности происходит в процессе творческой деятельности [1,4].

В традиционной дидактике считается: чтобы обучить человека, необходимо правильно выбирать цели, содержание, методы, организационные формы обучения и т.д. Но традиционная дидактика опускает главное: а будет ли востребовано это человеком, тем конкретным учеником, которого мы обучаем и развиваем. В связи с этим весь арсенал так тщательно выстраиваемых преподавателем дидактических средств часто работает как бы вхолостую, поскольку ни высокой мотивации учения, ни глубинного понимания того, что и как необходимо изменить в

самом себе, обучающийся должным образом не осознает, а потому эффективность всех этих дидактических усилий часто оказывается низкой.

Если в стимулировании мотивационно-потребностной сферы обучающихся отталкиваться от идей «Я – концепции», то потребности в самоопределении, в самореализации становятся базовыми потребностями для творческого саморазвития личности [2, 4]. Таким образом, создание учебной ситуации или постановка учебной проблемы должна быть лично и/или общественно значимой. При проблемном обучении преподаватель не сообщает знания в готовом виде, а ставит перед обучающимся задачу (проблему), заинтересовывает его, пробуждает у него желание найти способ ее разрешения.

Образование должно обеспечить подготовку к решению личностных проблем, так как решение общественных проблем не помогает разрешить проблемы отдельного человека, а, напротив, только увеличивает и усугубляет их. В основе такой подготовки должна лежать не опора на имеющийся общественный опыт как основного средства личностных проблем, а актуализация потенциала личности, осуществляемая в процессе ее саморазвития. Актуализировавшийся потенциал личности проявляется в ее качествах, следовательно, процесс образования должен быть направлен на создание условий возникновения качеств личности, позволяющих ей успешно разрешать все возникающие проблемы: если каждый решит свои проблемы, то и общественные проблемы будут решены. В результате образования предполагается получить совпадение личностных и общественных интересов, так как последние и есть собственные интересы личности, которые и являются целью общественного развития, а воспитание рассматривается «как всеобщая форма развития личности».

Даже в обучении «готовым» знаниям обучающийся должен обладать правом на собственное видение учебного материала, на его интерпретацию в свете личного, авторского прочтения, а также иметь возможности к донесению своей позиции другим людям – учителю, преподавателю, товарищам. Обучающийся должен иметь предусмотренные содержанием обучения возможности поделиться своими открытиями, родившимися мыслями, чувствами, вынося результаты своей работы с учебным материалом на суд окружающих – так же, как это делают ученые, писатели, артисты или спортсмены.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ:

1. Давыдова, О.В. Арттерапия и современные образовательные технологии в творческом развитии личности [Текст]: учеб. пособие для слуш. курсов повышения квалиф. раб. образования / автор-сост. О.В. Давыдова. – Челябинск, ООО «Издательство РЕКПОЛ», 2009. – 140 с.
2. Литвак М. Е. Если хочешь быть счастливым. 2-е изд. Ростов н/Д: Феникс, 2004 - 600с.
3. Новиков, А.М. Методология образования. [Текст] / А.М Новиков. — М.: «Эгвес», 2006. — 488 с.

4. Худякова, Н.Л. Философия и развитие образования [Текст]: учеб. пособие / Н.Л. Худякова. – Челябинск: Изд-во ИИ-УМЦ «Образование», 2009.
5. Эдвард де Боно. Шесть шляп мышления <http://lib.aldebaran.ru> «Шесть шляп мышления»: Питер; СПб.; 1997

УДК 331.07

Д.А. Бочкова

ФОРМЫ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ РАБОТОДАТЕЛЕЙ И ВУЗОВ КАК ИНСТРУМЕНТ СОДЕЙСТВИЯ ТРУДОУСТРОЙСТВУ ВЫПУСКНИКОВ ПО СПЕЦИАЛЬНОСТИ

*Санкт-Петербург, Санкт-Петербургский политехнический университет
Петра Великого, Институт промышленного менеджмента, экономики и
торговли, Международная высшая школа управления*

Инновационная экономика, тесная связь бизнеса с наукой и образованием являются приоритетными направлениями, обуславливающими национальную стратегию развития образования до 2020 года. Ориентация на конечного потребителя образовательных услуг – работодателей – требует тесного взаимодействия всех участников образовательного процесса. Поэтому развитие комплексного подхода к обучению, активная роль в котором отдана именно предприятиям, является очевидной.

Существует несколько путей взаимодействия вузов и компаний, на которых стоит остановиться подробнее.

1. Целевая подготовка студентов. До 2014 года прием и обучение студентов по целевым направлениям велось на основании договора о целевом приеме, который заключался между ВУЗом и предприятием без указания данных абитуриентов. Данный документ регламентировал отношения между учебным заведением и заказчиком, в качестве которого могли выступать государственный орган/государственная корпорация и т.д.⁴ В договоре целевом обучении между будущим абитуриентом и предприятием должна быть прописана ответственность сторон во избежание невыполнения принятых обязательств. В частности, абитуриент обязуется в случае поступления по целевому приему проходить практику на предприятии, с которым заключен договор о целевом обучении, а после обучения отработать на данном предприятии определенное, согласованное сторонами время [4].

Существовавшая система подготовки была неэффективна. В качестве примера приводятся данные сравнительного анализа количества студентов, поступивших в ФГАОУ ВО «СПбПУ» по целевому приему от филиалов

⁴ - анализ проведен в ходе написания автором диссертации на соискание степени кандидата наук

ОАО «Концерн Росэнергоатом» Кольский и Калининской АЭС, к возврату студентов – целевиков после окончания университета на предприятие.

Таблица 1 - Данные сравнительного анализа студентов, поступивших по целевому направлению от предприятия, к возврату студентов – целевиков

Организация	Год поступления			Год окончания		
	2007	2008	2009	2012	2013	2014
ОАО «Концерн Росэнергоатом» Кольская АЭС	7	18	23	4	3	0
ОАО «Концерн Росэнергоатом» Калининская АЭС		2	2		0	0

Из-за отсутствия мотивации студентов и документов, подтверждающих обязательства перед предприятием, малый процент студентов, направленных на обучение по программе целевой подготовки, возвращались назад.

2. Корпоративные университеты. Корпоративный университет – это система внутрифирменного образования в компании, которая проводится как собственными силами работников предприятия, так и с привлечением сторонних преподавателей [2]. Данная специфика подготовки кадров отличается от общепринятого высшего образования и от использования внешних поставщиков образовательных услуг тем, что носит узконаправленный практический характер и готовит специалистов узкой специальности для определенной компании, учитывая как ее внутренние потребности, так и ситуацию на рынке, и другие внешние факторы [1]. Помимо основной функции подготовки высококвалифицированных кадров, корпоративный университет проводит переподготовку и повышение квалификации сотрудников. Обучение в корпоративном университете ведется в соответствии с потребностями компании, поэтому будет напрямую зависеть от ее миссии, целей и задач, а также отвечать современной рыночной ситуации. Среди целей работы корпоративных университетов – развитие необходимых организации компетенций, внедрение организационных изменений, поддержание конкурентоспособности компании, найм и удержание ценных сотрудников, развитие корпоративной культуры и трансляция ценностей компании персоналу, работа над созданием благоприятного психологического климата внутри организации [5].

Одна из ключевых особенностей университета – как академическая подготовка кадров, так и дистанционное обучение с применением современных средств связи и образовательных программ. Преподавателями в корпоративном университете чаще всего выступают сотрудники компании, однако привлечение академических преподавателей может также быть использовано, если того требует ситуация. Примеры успешных российских и международных корпоративных университетов: ОАО «РЖД», корпоративный университет Шереметьево, ПАО «Сбербанк России», McDonalds, как DisneyUniversity, Coca-Cola, Motorola, Procter&Gamble и др. [6].

Тем не менее, корпоративный университет можно скорее отнести к образовательным учреждениям дополнительного образования, поскольку в большей степени он направлен на переподготовку кадров и получение навыков и компетенций сотрудниками компании. Среди сложностей, возникающих в процессе обучения в корпоративном университете можно перечислить следующие: не все знания потребуются обучающемуся в процессе его работы; загруженность на рабочем месте может негативно сказываться на процессе обучения; специалисты старшего поколения неохотно используют нововведения, изученные ими в процессе обучения. На основе проведенного анализа можно сделать вывод, что существующие формы взаимодействия работодателей и вузов на данном этапе не отвечают потребностям обеих сторон. Необходимо разработать такую модель кооперации, которая позволит включить компании в образовательный процесс, а именно позволит им принимать участие как в теоретической подготовке специалистов (чтение лекций, проведение семинаров и мастер-классов и т.д.), так и в практических занятиях – организация практики на предприятии. Проведение бизнес-соревнований, экскурсий и тренингов, организованных профильными работодателями по данному направлению подготовки позволит не только получить реальные представление о работе по специальности, но и поднять престиж и авторитет работодателя в глазах студентов, сформировать представление о трудоустройстве после выпуска и дать представление о будущей работе.

Эффективность взаимодействия вузов и работодателей в интересах повышения качества подготовки профессиональных кадров значительно возрастает, если высшим учебным заведениям удастся осуществить перевод своих стратегических партнеров-работодателей из позиции сторонних наблюдателей и пассивных потребителей образовательных услуг в позицию заинтересованных участников образовательных и инновационных процессов, всемерно содействующих овладению студентами комплексом профессиональных компетенций, отвечающих требованиям современного рынка труда [3]. В последнее время работодатели не только активно включаются в образовательный процесс, но также предлагают новые формы взаимодействия, что способствует развитию совместной подготовки кадров.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ:

1. Березина Е., «Бизнес перекупает специалистов» [Электронный ресурс]//Российская газета: экономика, режим доступа www.rg.ru/2014/10/28/rinok-truda.html
2. Грачева С., журнал «Управление персоналом» №5, 2008 г., «Корпоративные университеты за рубежом (история создания, опыт, современность)
3. Кудрявцева Е.И., Голянич В.М. «Инновационные технологии в кадровом менеджменте»// управленческое консультирование – 2013. – №2
4. Постановлением Правительства РФ от 27 ноября 2013 года №1076 «О порядке заключения и расторжения договора о целевом приеме и договора о целевом обучении»
5. Электронный ресурс «Корпоративный менеджмент www.cfin.ru статья «Корпоративный университет – условия и этапы создания», автор Юрий Духнич, автор и главный редактор проекта Smarteducation
6. Данные с официальных сайтов ОАО «РЖД» www.rzd.ru, международного аэропорта Шереметьево www.svo.aero , ПАО «Сбербанк» www.sberbank-university.ru

СОДЕРЖАНИЕ

СЕКЦИЯ 1. МИРОВАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СИСТЕМА И МЕСТО РОССИИ В НЕЙ.....	3
Е.М. Nazarov THE CURRENT SITUATION IN THE FIELD OF INNOVATIVE ACTIVITIES IN RUSSIAN ECONOMY.....	3
Е.М. Nazarov INSTABILITY AS THE MAIN FEATURE OF THE RUSSIAN ECONOMIC ENVIRONMENT.....	5
Л.П. Артеменко КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ И ИННОВАЦИОННОЕ РАЗВИТИЕ СТРАН ЕС.....	8
J. Michalczyk THE SITUATION IN POLISH FOREIGN TRADE IN AGRI-FOOD PRODUCTS WITH SPECIAL EMPHASIS ON THE EXCHANGE WITH RUSSIA.....	10
Т.А. Коцко НАПРАВЛЕНИЯ РЕАЛИЗАЦИИ СТРУКТУРНОЙ ПОЛИТИКИ ГОСУДАРСТВА В ОБЕСПЕЧЕНИИ БЕЗОПАСНОСТИ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ТРАНСФОРМАЦИЙ.....	20
М.О. Кравченко ПРОБЛЕМА ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ В ПЕРИОД КРИЗИСА.....	23
К.А. Румянцева СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ПОЛОЖЕНИЕ РОССИИ В ПЕРИОД ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТУРБУЛЕНТНОСТИ.....	26
А.А. Трухан КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ РОССИИ.....	28
W.Michalczyk THE EXCHANGE RATE OF POLISH ZLOTY AGAINST RUSSIAN RUBLE ON THE BACKGROUND OF OTHER CURRENCIES IN THE YEARS OF 2011-2015	31
Н.В. Караева СИНЕРГЕТИЧЕСКИЙ ПОДХОД К ФОРМИРОВАНИЮ ИНФОРМАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКИ УКРАИНЫ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ.....	41
Д.В. Васильченко МЕСТО РОССИИ НА МИРОВОМ РЫНКЕ ТОВАРОВ И УСЛУГ	47
К.О. Соснина, С.В. Шкиотов МЕХАНИЗМ РАЗРЕШЕНИЯ СПОРОВ В РАМКАХ ЕАЭС КАК УГРОЗА ЕГО РАЗВИТИЮ.....	48
D.T. Vasilev ACTUAL RUSSIAN-CHINESE TRADE RELATIONS.....	51

СЕКЦИЯ 2. ГЛОБАЛЬНЫЕ И НАЦИОНАЛЬНЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ И СОЦИАЛЬНО-ПОЛИТИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ И МЕХАНИЗМЫ ИХ РЕШЕНИЯ.....	53
M. Bláhová ACCELERATED SHIFTS AND FLEXIBILITY IN POST-MODERN SOCIETIES – POSITIVES AND NEGATIVES.....	53
D. Ortiz, M. Lopera SOCIAL BUSINESS. ALTERNATIVES TO PROMOTE DEVELOPMENT AND WELFARE AS A BASIS FOR A POSITIVE PEACE.....	60
Е.Н. Андреева, Е.В. Востоков МОДЕЛИРОВАНИЕ ПОСЛЕДСТВИЙ МЕРОПРИЯТИЙ ПО УСТАНОВКЕ СЧЕТЧИКОВ ГОРЯЧЕЙ ВОДЫ НА РЕГИОНАЛЬНОМ УРОВНЕ.....	61
А.А. Данилов, В.Р. Окороков ТЕОРИИ И ПОДХОДЫ ИНТЕРНАЦИОНАЛИЗАЦИИ КОМПАНИИ И ИНДЕКС ТРАНСНАЦИОНАЛЬНОСТИ.....	69
А.А. Данилов, В.Р. Окороков КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ СТРАН И ИХ КОМПАНИЙ КАК МЕХАНИЗМ ВЫСОКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ НА ГЛОБАЛЬНЫХ РЫНКАХ.....	72
М.А. Ещенко, . Н.Г. Шишляникова КОЛЕБАТЕЛЬНЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ЦИКЛЫ КОНДРАТЬЕВА И АНАЛИЗ ПЯТОГО И ЗАРОЖДАЮЩЕГОСЯ ШЕСТОГО ЦИКЛА.....	75
В.И. Зефирюв РЫНОК ФИНАНСОВЫХ ДЕРИВАТИВОВ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ ЭКОНОМИКИ.....	85
А.А. Ильин ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОЕ ПАРТНЕРСТВО: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ ИНВЕСТИРОВАНИЯ В СФЕРУ ОБРАЩЕНИЯ С ОТХОДАМИ.....	94
Е.Г. Катыхова ГЕОФИЗИЧЕСКИЙ СЕГМЕНТ РЫНКА НЕФТЕСЕРВИСНЫХ УСЛУГ: СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ.....	97
К.А. Куневич, П.А. Давыдова ПРЕИМУЩЕСТВА И НЕДОСТАТКИ СИНХРОНИЗАЦИИ ИНОВАЦИОННЫХ КЛАСТЕРОВ И НАЦИОНАЛЬНОЙ ТЕХНОЛОГИЧЕСКОЙ ИНИЦИАТИВЫ.....	100
Л.В. Кох, Ю.В. Кох ПРОБЛЕМЫ РЕГУЛИРОВАНИЯ ФИНАНСОВОГО СЕКТОРА ЭКОНОМИКИ: УРОКИ КРИЗИСА.....	103

М.А. Овчинникова, П.А. Корнилов ОСНОВНЫЕ ПРОБЛЕМЫ НЕСООТВЕТСВИЯ МЕЖДУНАРОДНЫХ СТАНДАРТОВ ТРУДА В СЛОЖИВШЕЙСЯ МИРОВОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИСТЕМЕ И РОССИЙСКИХ СТАНДАРТОВ ТРУДА И МЕТОДЫ ИХ РЕШЕНИЯ.....	106
А.М Праскова, К.С.Плис ПОЛИТИКО-ПРАВОВЫЕ ПОСЛЕДСТВИЯ ВВЕДЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИХ САНКЦИЙ.....	108
О.А.Сайченко КОРПОРАТИВНАЯ СОЦИАЛЬНАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ КАК ЧАСТЬ СОВРЕМЕННОГО БИЗНЕСА.....	111
Г.И. Панаедова, Д. В. Бовкун ОСОБЕННОСТИ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНОВ СЕВЕРНОГО КАВКАЗА.....	116
Е.Н. Ковтун, Т.В. Бучукури ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ СУБЪЕКТОВ СЕВЕРНОГО КАВКАЗА И НАПРАВЛЕНИЯ ИХ РЕШЕНИЯ.....	121
Г.И. Панаедов, Э.В. Гринюк ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ НЕФТЕГАЗОВОЙ ОТРАСЛИ И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ....	125
Т.Б. Борискина, Е.А. Бородина ИМПОРТОЗАВИСИМОСТЬ ФАРМАЦЕВТИЧЕСКОГО РЫНКА РОССИИ.....	130
М.А. Афонасова ОСОБЕННОСТИ РАЗРАБОТКИ И РЕАЛИЗАЦИИ СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ В УСЛОВИЯХ ЗАТЯНУВШЕГОСЯ КРИЗИСА.....	133
А.В. Золотов, С.Е. Дмитриева БАЗОВЫЙ ОСНОВНОЙ ДОХОД: ПРЕИМУЩЕСТВА И ПРОБЛЕМЫ ВНЕДРЕНИЯ.....	136
Е.А. Tachitskaia, Е.А. Panova, Е.В. Schislyayeva MERGERS AND ACQUISITIONS AS A FACTOR OF INTERNATIONAL BUSINESS DEVELOPMENT.....	138
Д.Ф. Скрипнюк КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ ПОЛОЖЕНИЯ РАЗРАБОТКИ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ МОДЕЛИ ПРОСТРАНСТВЕННОЙ ЭКОНОМИКИ.....	145
К.Н. Киккас . ПРАКТИКА ОСВОЕНИЯ АРКТИЧЕСКИХ ПРОСТРАНСТВ ЦИРКУМПОЛЯРНЫМИ СТРАНАМИ.....	153

Н.И. Диденко МЕТОДИЧЕСКИЕ ПРИНЦИПЫ СРАВНИТЕЛЬНОГО АНАЛИЗА СТРАТЕГИЙ РАЗВИТИЯ ГЕОЭКОНОМИЧЕСКИХ ТЕРРИТОРИАЛЬНО-ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ СИСТЕМ ЦИРКУМПОЛЯРНЫХ СТРАН.....	171
СЕКЦИЯ 3. СТАРТЕГИИ, МЕТОДЫ И МЕХАНИЗМЫ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ РОССИЙСКИХ И ЗАРУБЕЖНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ.....	
D. Tomić, R. Tomić, A. Vujko, M. Dragosavac, T. Gajić EMPLOYEE ENGAGEMENT AND PERFORMANCE MANAGEMENT PROCESS.....	180
S.S. Drozanov WORKPLACE EMOTIONS AS A NEW KIND OF CORPORATE CULTURE.....	183
R. Tomić, D. Tomić, M. Dragosavac, A. Vujko, M. Mrkša, N. Kisin THE STRUCTURE OF THE BANKING SYSTEM OF CENTRAL AND EASTERN EUROPEAN COUNTRIES.....	186
R. Tomić, M. Mrkša, B. Kovačević-Berleković, B. Maksimović, M. Dragosavac, M. Imbronjević NAUTICAL TOURISM SUSTAINABLE RESOURCES OF THE MUNICIPALITY OF NOVI BEČEJ.....	198
Н.А.Галстян, О.А.Евсеева УРОВЕНЬ ИННОВАЦИОННОЙ АКТИВНОСТИ В РОССИИ: ПРОБЛЕМЫ И ВОЗМОЖНОСТИ РОСТА.....	205
E. Tashakor THE TRIPLE HELIX CONCEPT.....	208
А.В. Арфае, К.А. Филиппова СОЦИАЛЬНЫЙ РЕКРУТИНГ КАК ТЕНДЕНЦИЯ ПОДБОРА ПЕРСОНАЛА В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ.....	212
И.А. Астраханцева, Е.В. Шибнева ПЕРСПЕКТИВЫ ФОРМИРОВАНИЯ ЭФФЕКТИВНОЙ СИСТЕМЫ ИМУЩЕСТВЕННОГО НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ ФИЗИЧЕСКИХ И ЮРИДИЧЕСКИХ ЛИЦ.....	215
Р.А. Байжолова ПОДГОТОВКА ИННОВАЦИОННО-ОРИЕНТИРОВАННЫХ КАДРОВ НА ОСНОВЕ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ПОТЕНЦИАЛА ИНТЕГРАЦИИ.....	218
Е.С. Балашова, Е.А. Громова МОДЕЛЬ СОВРЕМЕННОЙ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ СИСТЕМЫ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ.....	226
Р.О. Рец ВЛИЯНИЕ ЦЕНОВОЙ ПОЛИТИКИ НА ЭКОНОМИЧЕСКУЮ БЕЗОПАСНОСТЬ ОАО «РЖД».....	229

К.О. Воронова ТЕНДЕНЦИИ НА РЫНКЕ СЛИЯНИЙ И ПОГЛОЩЕНИЙ В РОССИИ.....	232
О.И. Гнездилова, Е.С. Балашова ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ГОСУДАРСТВЕННОГО МЕХАНИЗМА СТИМУЛИРОВАНИЯ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ.....	234
Л. В. Горяинова МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ИССЛЕДОВАНИЯ ТРАНСФОРМАЦИИ ВЗАИМОДЕЙСТВИЙ ГОСУДАРСТВА И ФИРМ В ИННОВАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКЕ.....	239
С. Ю. Гришина МЕТОДЫ ОЦЕНКИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИННОВАЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ: ДОСТОИНСТВА И НЕДОСТАТКИ.....	246
И.И. Дегтярев; О.А. Смирнова ОЦЕНКА РИСКОВ ИНВЕСТИЦИЙ В РЫНОК РОССИЙСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ.....	249
В.В. Ершов РОЛЬ ОРГАНОВ ГОСУДАРСТВЕННОГО УПРАВЛЕНИЯ И ВЛАСТИ В СОЗДАНИИ ФОНАЛ ПОДДЕРЖКИ И РАЗВИТИЯ ИНФРАСТРУКТУРЫ ПРОЕКТОВ.....	252
В.В. Ершов ПРИМЕНЕНИЕ МЕХАНИЗМА ГЧП ДЛЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ЭНЕРГОСБЕРЕЖЕНИЯ В ЖКХ.....	255
В.В. Ершов РОЛЬ ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА В ИНФРАСТРУКТУРЕ..	258
А.А. Ильин ОПЫТ ПРИМЕНЕНИЯ МЕХАНИЗМА ГЧП В РАЗВИТИИ ПРОЕКТОВ Г.САНКТ- ПЕТЕРБУРГ	261
А.А. Ильин МЕХАНИЗМ ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА В ИНФРАСТРУКТУРЕ РФ.....	263
С.В. Челак МЕТОДИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ АНАЛИЗА ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ МЕТАЛЛУРГИЧЕСКОГО ПРЕДПРИЯТИЯ.....	266
М.В. Бедарева, Т.Ю. Хватова ROLE OF THE ABC ANALYSIS IN SMALL BUSINESS.....	272
В.П. Качалин, В.В. Батаев, Ю.Э. Плешивцева, К.В. Трубицын ЭКСПОРТНЫЙ КОНТРОЛЬ В ТАМОЖЕННОЙ ПОЛИТИКЕ РФ.....	275

С.А. Евсеева, А.Л. Крупник СУЩНОСТЬ ИННОВАЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ И ИХ МЕСТО В ИННОВАЦИОННОМ РАЗВИТИИ СТРАНЫ.....	278
В.К. Макаренкова, М.А. Овчинникова КОРПОРАТИВНАЯ СОЦИАЛЬНАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ ПРИ РЕШЕНИИ ПРОБЛЕМЫ ВЛИЯНИЯ НА ЭКОЛОГИЧЕСКУЮ СИТУАЦИЮ В РОССИИ.....	280
Г.И. Ляйрих АВТОМОБИЛЬНАЯ ВЫСТАВКА КАК ЯВЛЕНИЕ КУЛЬТУРЫ, ВЛИЯЮЩЕЕ НА РАЗВИТИЕ ОТРАСЛИ В РОССИИ.....	282
К.С. Майорова ИСПОЛЬЗОВАНИЕ И РАЗВИТИЕ СИСТЕМЫ БИЗНЕС-ИНКУБИРОВАНИЯ В ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КОМПАНИЙ В РФ.....	283
В.К. Макаренкова, М.А. Овчинникова ИННОВАЦИОННОЕ РАЗВИТИЕ НАУЧНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ ТРУДА РОССИЙСКИХ ОРГАНИЗАЦИЙ.....	286
О.А. Мельник; О.А. Смирнова ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ТАЙМ-МЕНЕДЖМЕНТА В РАМКАХ РАЗВИТИЯ МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА.....	287
Э.А. Михайлова РАЗРАБОТКА МОТИВАЦИОННОГО МЕХАНИЗМА МИНИМИЗАЦИИ ИННОВАЦИОННЫХ РИСКОВ.....	291
Л.А. Стрельникова, М.М. Лембрикова РАЗВИТИЕ МЕХАНИЗМОВ ВЕНЧУРНОГО ИНВЕСТИРОВАНИЯ ИННОВАЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ.....	294
К.Г. Мочалова 10 ОСНОВНЫХ РИСКОВ ДЛЯ КОМПАНИИ НЕФТЕГАЗОВОЙ ОТРАСЛИ.....	297
Н.С. Мясущкина ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЕ КАК МЕРА СТИМУЛИРОВАНИЯ ФАРМАЦЕВТИЧЕСКОГО РЫНКА РОССИИ.....	300
Д.А. Новиков, Е.А. Панова АНАЛИЗ ДИНАМИКИ И ЗАКОНОМЕРНОСТЕЙ ИЗМЕНЕНИЯ ВЫБОРА НАПРАВЛЕНИЙ ДЛЯ ТУРИЗМА ГРАЖДАНАМИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ В 2012-2015 ГОДАХ.....	303
П.А. Новоселов, Е.С. Балашова ТЕХНОЛОГИЯ БЕНЧМАРКИНГА КАК СПОСОБ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ИННОВАЦИОННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ.....	307

С.Г. Пестов РАЗВИТИЕ ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА В ИННОВАЦИОННОЙ СФЕРЕ.....	311
Л.В. Петров, А.Н. Афонин НОРМАТИВНОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ МЕЖВЕДОМСТВЕННОГО ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ ПРИ ОКАЗАНИИ МЕДИЦИНСКОЙ ПОМОЩИ В УЧРЕЖДЕНИЯХ СИСТЕМЫ ФСИН РОССИИ.....	314
Р.О. Реп РЕАЛИЗАЦИЯ СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНОГО ТРАНСПОРТА В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ ДО 2030 ГОДА ХОЛДИНГОМ «РЖД».....	317
И.В. Ромодина РЕШЕНИЕ ПРОБЛЕМ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ ЧЕРЕЗ ГОСЗАКУПКИ: ВОЗМОЖНОСТИ В РОССИИ.....	320
А. В. Румянцев ПРОЦЕСС ВНЕДРЕНИЯ ИННОВАЦИЙ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ МАШИНОСТРОЕНИЯ.....	323
Н.А. Симченко, И.Н. Подсмажная МОТИВАЦИОННЫЕ МОДЕЛИ АКТИВИЗАЦИИ ТРУДОВЫХ ОТНОШЕНИЙ В УСЛОВИЯХ МОДЕРНИЗАЦИИ ЭКОНОМИКИ РЕСПУБЛИКИ КРЫМ.....	325
Ж.А. Бабажанова ОЦЕНКА РЫНКА ЗАНЯТОСТИ В УСЛОВИЯХ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ.....	327
А.А. Былинская МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ИССЛЕДОВАНИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ПОЛИТИКИ.....	334
С.Ю. Цёхла, Е.В. Романюк ОСОБЕННОСТИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ИНФРАСТРУКТУРЫ РЫНКА ТРУДА РЕСПУБЛИКИ КРЫМ В СОВРЕМЕННЫХ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ УСЛОВИЯХ РАЗВИТИЯ.....	339
М.П. Акимова МЕТОДЫ ПОИСКА ИДЕИ ИННОВАЦИИ.....	342
И.Н. Манаенко ИННОВАЦИОННОЕ РАЗВИТИЕ ПРЕДПРИЯТИЯ В УСЛОВИЯХ НЕОПРЕДЕЛЕННОСТИ: ТЕОРЕТИЧЕСКИЙ АСПЕКТ.....	344
Т.Б. Русакова АНАЛИЗ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ ГОСУДАРСТВА, УНИВЕРСИТЕТА И БИЗНЕСА В МОДЕЛИ «ТРОЙНАЯ СПИРАЛЬ».....	347
А.А. Бойко СИЛА БРЕНДА И ХАРАКТЕРИЗУЮЩИЕ ЕЕ ФАКТОРЫ.....	352

О.А. Кальченко СИСТЕМНЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ УПРАВЛЯЕМОГО УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ.....	355
Т.А. Козелецкая, Е.А. Герман ПРОБЛЕМА ИСПОЛЬЗОВАНИЯ СТОИМОСТНЫХ ДАННЫХ РОССТАТА ДЛЯ ФУНКЦИИ ИНДИВИДУАЛЬНОГО ПОТРЕБЛЕНИЯ.....	357
Н.Е. Крупницкая, Е.Р. Счисляева СОВМЕСТНЫЕ ПРЕДПРИЯТИЯ В НЕФТЕГАЗОВОЙ ОТРАСЛИ – БУДУЩЕЕ В СВЕТЕ НЕСТАБИЛЬНЫХ МАКРОЭКОНОМИЧЕСКИХ УСЛОВИЙ.....	360
А.В. Арфае, И.В. Гарбузюк, Д.И. Правдивый ТЕНДЕНЦИИ РЫНКА ТРУДА РФ И ИХ РОЛЬ В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ ЧЕЛОВЕЧЕСКИМИ РЕСУРСАМИ ПРЕДПРИЯТИЯ.....	363
А.Р. Соловьева, А.Ф.Тихомиров ОПЫТ СОЦИАЛЬНО ОТВЕТСТВЕННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ НА ФОНДОВОМ РЫНКЕ РОССИИ.....	367
О.С. Токарева ОСОБЕННОСТИ СОВРЕМЕННОГО СОСТОЯНИЯ ОТРАСЛИ ПЕРЕРАБОТКИ ОТХОДОВ В ЮЖНОЙ КОРЕЕ.....	370
Н.М. Чикишева, Л.М. Симонова ФОРМИРОВАНИЕ КОМПЛЕКСНОЙ ОЦЕНКИ УРОВНЯ ИННОВАЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА СТРОИТЕЛЬНОГО ПРЕДПРИЯТИЯ.....	374
А.И. Александрова НАЛОГОВЫЙ КОНТРОЛЛИНГ, КАК ИНСТРУМЕНТАРИЙ ИННОВАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКИ.....	384
В.Б. Котаева УПРАВЛЕНИЕ ЗНАНИЯМИ В РОССИЙСКИХ КОМПАНИЯХ: ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ.....	388
А.Н. Макарова, Е.А. Панова ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ТУРИСТИЧЕСКОЙ ОТРАСЛИ РОССИИ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ.....	390
Е.А. Dormeneva INNOVATIVE ACTIVITY AS THE FACTOR OF COMPETITIVENESS OF THE ORGANIZATION.....	395
Р.В. Лапин, О.Н. Адмакина ОБЗОР ПЕРСПЕКТИВ РАЗВИТИЯ ИННОВАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В МОБИЛЬНЫХ УСТРОЙСТВАХ.....	397
Н.Ю. Гращенко, Т. Юрченко СИСТЕМА НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ И ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ СУБЪЕКТОВ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА.....	401

Е.А. Tachitskaia, Е.А. Panova, Е.В. Schislyaeva CULTURAL FACTORS OF MERGERS AND ACQUISITIONS IN INTERNATIONAL BUSINESS OPERATIONS.....	406
Н.Ю. Гращенко, О.С. Журавлева РИСКИ В МАРКЕТИНГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ	409
В.С. Макаренко, Д.К. Щербаков ИССЛЕДОВАНИЕ ФАКТОРОВ, ОПРЕДЕЛЯЮЩИХ ОБЪЕМ ПРОДАЖ АВТОМОБИЛЕЙ В РОССИИ.....	413
Н.Ю. Гращенко, Н.И. Румянцев РОЛЬ РЕПУТАЦИОННЫХ РИСКОВ В СИСТЕМЕ РИСК-МЕНЕДЖМЕНТА.....	421
В.В. Гарифуллин, А.А. Миролубов СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕТОДОЛОГИИ ОЦЕНКИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ЛОГИСТИЧЕСКИХ ПРЕДПРИЯТИЙ В РОССИЙСКИХ УСЛОВИЯХ.....	424
В.И. Волков, Н.Ю. Гращенко РАСШИРЕНИЕ СФЕРЫ ПРИМЕНЕНИЯ РЕПУТАЦИОННОГО РИСКА В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ.....	427
О.Ф. Масленкова РАЗРАБОТКА ТЕХНОЛОГИИ БАНКОВСКОГО КРЕДИТОВАНИЯ ПОД ЗАЛОГ ОБЪЕКТОВ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТИ: ОСНОВНЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ.....	435
О.С. Журавлева, С.В. Разумова ОТНОШЕНИЕ К РЕКЛАМЕ СТУДЕНТОВ И ШКОЛЬНИКОВ В СОВРЕМЕННОМ РОССИЙСКОМ ОБЩЕСТВЕ.....	438
СЕКЦИЯ 4. ГЛОБАЛЬНЫЕ И НАЦИОНАЛЬНЫЕ ЭНЕРГЕТИЧЕСКИЕ И ЭКОЛОГИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ И МЕТОДЫ ИХ РЕШЕНИЯ.....	442
М.Л. Асатуров ЗАГРЯЗНЕНИЕ АВИАЦИЕЙ ВЫСОКИХ СЛОЕВ АТМОСФЕРЫ.....	442
К.В. Трубицын, О.В. Атаманюк РОЛЬ ТАМОЖЕННЫХ ОРГАНОВ В ВОПРОСЕ ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЯ ПРИ ОБЕСПЕЧЕНИИ ЭНЕРГЕТИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ СТРАНЫ.....	445
Ю.А. Воропаева, Н.А. Клементьева ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ МЕТОДОВ ГОСУДАРСТВЕННОГО ЦЕНОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ НА РЫНКЕ ТЕПЛОВОЙ ЭНЕРГИИ.....	449
Е.Г. Сёмин, С.В. Селиванова, О.Е. Лыгина ПРОЦЕССЫ ИММОБИЛИЗАЦИИ ВРЕДНЫХ ПРИМЕСЕЙ В КОММУНАЛЬНЫХ ЗОЛАХ В СТРОИТЕЛЬНЫЕ МАТЕРИАЛЫ.....	452

К.Г. Мочалова ЭКОЛОГИЯ, ОХРАНА ТРУДА И ПРОМЫШЛЕННАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ ОАО «НК «РОСНЕФТЬ»».....	456
С.Э. Книга, М.Б. Долакова ПРОБЛЕМЫ РЕАЛИЗАЦИИ ЭКОЛОГИЧЕСКОЙ ПОЛИТИКИ В НЕФТЕГАЗОВОЙ СФЕРЕ.....	459
В.Р. О कोरोков, Р.В. О कोरोков ИЗМЕНЕНИЕ КЛИМАТА ПЛАНЕТЫ ЗЕМЛЯ: ПРИЧИНЫ, ПОСЛЕДСТВИЯ И МЕХАНИЗМЫ РЕГУЛИРОВАНИЯ.....	464
Л.А. Николайчук АНАЛИЗ ОСНОВНЫХ ПРОБЛЕМ РАЗВИТИЯ НЕФТЯНОГО КОМПЛЕКСА РОССИИ.....	467
Г.В. Хильченко ТАРИФИКАЦИЯ ОТРАСЛИ ПО ОБРАЩЕНИЮ С ТВЕРДЫМИ КОММУНАЛЬНЫМИ ОТХОДАМИ (ТКО) В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ.....	469
С.В. Челак, Л.В. Тарасова ЭКОЛОГИЧЕСКОЕ ОБРАЗОВАНИЕ В ТЕХНИЧЕСКОМ ВУЗЕ: ЗАДАЧИ, ПРОБЛЕМЫ И ПУТИ РЕШЕНИЯ.....	471
А.С. Загребельный, Э.М. Косматов Е.Э. Овчарова ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ И РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ ЭНЕРГОСБЕРЕЖЕНИЯ В ЛЕЧЕБНЫХ УЧРЕЖДЕНИЯХ.....	475
В.А. Павлова ЭНЕРГЕТИЧЕСКИЕ СТАНДАРТЫ И МАРКИРОВКИ ЭНЕРГОЭФФЕКТИВНОСТИ В ОБЛАСТИ БЫТОВЫХ ПРИБОРОВ НА ПРИМЕРЕ ВЕДУЩИХ МИРОВЫХ ПРАКТИК РАЗНЫХ СТРАН МИРА.....	477
СЕКЦИЯ 5. ИНФОРМАЦИОННЫЕ И ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ СОВРЕМЕННОГО БИЗНЕСА.....	481
К.Г. Мочалова СОВРЕМЕННЫЕ ИНФОРМАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ ДЛЯ ЭФФЕКТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ В НЕФТЕГАЗОВЫХ КОМПАНИЯХ.....	481
J.Mäkiö, M.Assaad CASE STUDY: SOCIAL MEDIA TECHNOLOGIES AS A CORE COURSE.....	484
Е.Р. Счисляева, К.С. Плис ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫЙ КАПИТАЛ КАК ИННОВАЦИОННЫЙ РЕСУРС ИНФОРМАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКИ РОССИИ.....	492

А.А. Андреев ПЕРСПЕКТИВЫ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ НОВЕЙШИХ МОБИЛЬНЫХ ПРИЛОЖЕНИЙ ДЛЯ ОПЛАТЫ СОЦИАЛЬНЫХ СЧЕТОВ(НА ПРИМЕРЕ ПРИЛОЖЕНИЯ ДЛЯ СМАРТФОНОВ СБЕРБАНК ОНЛАЙН).....	494
О.В.Миролюбова, Ю.В.Александрова НЕОБХОДИМОСТЬ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ - CRM-СИСТЕМ.....	496
О.Н. Адмакина, К. Г. Мочалова, А. С.Жданова ПЕРСПЕКТИВЫ ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ИННОВАЦИОННОЙ СИСТЕМЫ БЕЗНАЛИЧНОГО РАСЧЕТА (НА ПРИМЕРЕ МОБИЛЬНОГО ЭКВАЙРИНГА).....	498
А.О. Зубова , О.Н. Адмакина СОЗДАНИЕ ЕДИНОГО КОРПОРАТИВНОГО ШАБЛОНА ПО УПРАВЛЕНИЮ ПЕРСОНАЛОМ И РАСЧЕТУ ЗАРАБОТНОЙ ПЛАТЫ НА БАЗЕ 1С. АРХИТЕКТУРА ПРОЕКТА.....	501
С.М. Булацкий СОВМЕЩЕНИЕ ВНУТРЕННИХ И ВНЕШНИХ ДАННЫХ ПРИ МОДЕЛИРОВАНИИ ОПЕРАЦИОННЫХ ПОТЕРЬ БАНКА.....	504
М.А. Овчинникова, П.А. Корнилов BIG DATA. МНИМЫЕ ЗАКОНОМЕРНОСТИ СТАТИСТИЧЕСКОГО ПОДХОДА....	507
Т.В. Сергеева ПРИМЕНЕНИЕ МНК ДЛЯ РАСЧЕТА ПРЕДИКТИВНЫХ ЗНАЧЕНИЙ ЭФФЕКТА СИНЕРГИИ СДЕЛОК ПО СЛИЯНИЮ И ПОГЛОЩЕНИЮ РОССИЙСКИХ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ.....	508
СЕКЦИЯ 6. ТЕНДЕНЦИИ И НАПРАВЛЕНИЯ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ НАУЧНОГО И ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО ПОТЕНЦИАЛА РОССИЙСКИХ И ЗАРУБЕЖНЫХ УНИВЕРСИТЕТОВ.....	511
Ю.А. Хватов, Т.Ю. Хватова СЛУЧАЙНЫЙ ВЫБОР В ТЕСТОВЫХ ЗАДАНИЯХ С ВЫБОРОМ ОТВЕТА.....	511
А.М. Кобичева, Е.Р. Счисляева ПРИОРИТЕТНАЯ ФУНКЦИЯ УНИВЕРСИТЕТОВ В ИННОВАЦИОННОМ РАЗВИТИИ РОССИИ.....	518
Ш.А. Нуцалов, Е.Р. Счисляева ПРОБЛЕМЫ РОССИЙСКОГО ЭКСПОРТА ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ УСЛУГ	524
К.В. Орлова МАЛЫЕ ИННОВАЦИОННЫЕ ПРЕДПРИЯТИЯ – ЭФФЕКТИВНОЕ РЕШЕНИЕ КОММЕРЦИАЛИЗАЦИИ ВУЗОВСКИХ ИННОВАЦИЙ.....	530
Д.Т. Васильев ИННОВАЦИЙ В БЕНЧМАРКИНГЕ НА РЫНКЕ УСЛУГ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ.....	532

П.С. Счисляев, В.А. Жгун МЕТОДОЛОГИЯ РАСЧЕТА ЭКОНОМИЧЕСКОГО ЭФФЕКТА ОТ МЕЖДУНАРОДНОЙ ТОРГОВЛИ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫМИ УСЛУГАМИ.....	533
Е.В. Красильникова О ГУМАНИСТИЧЕСКОЙ СОСТАВЛЯЮЩЕЙ ИННОВАЦИОННОЙ МОДЕЛИ ОБРАЗОВАНИЯ.....	537
И.Н. Заблоцкая К ВОПРОСУ О ПРИМЕНЕНИИ ИННОВАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В ПРЕПОДАВАНИИ ИНОСТРАННОГО ЯЗЫКА СТУДЕНТАМ ТЕХНИЧЕСКИХ СПЕЦИАЛЬНОСТЕЙ.....	539
О.В. Давыдова РАЗВИТИЕ ЛИЧНОСТИ В ПОСТИНДУСТРИАЛЬНУЮ ЭПОХУ.....	541
Д.А. Бочкова ФОРМЫ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ РАБОТОДАТЕЛЕЙ И ВУЗОВ КАК ИНСТРУМЕНТ СОДЕЙСТВИЯ ТРУДОУСТРОЙСТВУ ВЫПУСКНИКОВ ПО СПЕЦИАЛЬНОСТИ..	544

ЭКОНОМИКА, ЭКОЛОГИЯ И ОБЩЕСТВО РОССИИ В 21-м СТОЛЕТИИ

Сборник научных трудов
18-й Международной научно-практической конференции

23-24 мая 2016 года

Налоговая льгота – Общероссийский классификатор продукции
ОК 005-93, т. 2; 95 3004 – научная и производственная литература

Подписано в печать 21.04.2016. Формат 60х84/16.
Усл. печ. л. 35,0 Тираж 128. Заказ 84.

Отпечатано с готового оригинал-макета,
представленного ответственным за выпуск,
в Типографии Политехнического университета.
195251, Санкт-Петербург, Политехническая ул., 29.
Тел.: (812) 552-77-17; 550-40-14