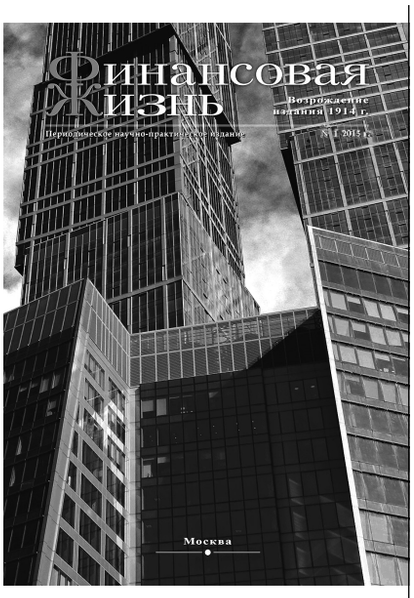
Финансовая Жизнь

Возрождение издания 1914 г.

Периодическое научно-практическое издание

№ 1, 2015 г.



Журнал
***«Финансовая жизнь»** —*
это периодическое научно-практическое издание для руководителей и специалистов коммерческих компаний, банков, преподавателей, аспирантов и студентов экономических факультетов и специальностей.
Целью журнала является объединение профессионалов финансовой, банковской и налоговой сферы, а также сближение науки, образования и бизнеса.

РЕДКОЛЛЕГИЯ

Адамов Н.А.,
д.э.н., профессор,
главный редактор

Кириллова А.А.,
к.э.н., заместитель главного редактора

Бурмистрова Л.М.,
к.э.н., доцент, шеф-редактор

РЕДАКЦИОННЫЙ СОВЕТ

Якутин Ю.В.,
д.э.н., проф., заслуженный деятель науки РФ, президент Университета менеджмента и бизнес-администрирования (председатель)

Бариленко В.И.,
д.э.н., проф.,
зав. кафедрой «Экономический анализ» Финансового университета при Правительстве Российской Федерации

Амутинов А.М.,
д.э.н., проф., заслуженный экономист Российской Федерации

Дорофеева Н.А.,
д.э.н., проф. Российского университета кооперации

Каменева Е.А.,
д.э.н., проф. Финансового университета при Правительстве Российской Федерации

Козенкова Т.А.,
д.э.н., профессор,
заслуженный экономист Российской Федерации,

Колчин С.П.,
д.э.н., проф.,
декан заочного факультета экономики Финансового университета при Правительстве Российской Федерации

Кривошей В.А.,
д.э.н., ректор Российского университета кооперации

Мельник М.В.,
д.э.н., проф., научный руководитель Межвузовского научно-методического центра Финансового университета при Правительстве Российской Федерации

Морыженков В.А.,
д.э.н., проф., научный руководитель Международной бизнес-школы ГУУ Executive MBA LWB

Павлова Л.П.,
д.э.н., проф.,
директор Центра научных исследований и консультаций по налоговым проблемам Финансовой академии при Правительстве Российской Федерации, заслуженный деятель науки Российской Федерации

Сарибекян В.Л.,
к.э.н., генеральный директор ООО «Налоговое бюро «Нота Бене»

Тетерятников К.С.,
к.ю.н., генеральный директор ООО «Группа независимых консультантов»

Чванов Р.А.,
д.э.н., проф.
Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации

Шаховская Л.С.,
д.э.н., проф.,
академик РАЕН,
Волгоградский государственный технический университет

Содержание 1-го номера журнала «Финансовая жизнь», 2015 г.

стр. 4–5

Письмо редактора

Требования к статьям

ЭКОНОМИКА стр. 6–40

Внешний государственный долг России: тенденции, угрозы, оптимизация

М. Шальнева

Ю. Калинина

В статье рассматривается проблема нарастания внешнего государственного долга России, предлагаются различные способы оптимизации внешней задолженности страны, проанализированы достоинства и недостатки применения тех или иных подходов к управлению внешним долгом.

Институционализация бедности в России как препятствие ее современному экономическому развитию

К. Климкова

Л. Шаховская

Проблема бедности играет доминирующую роль в развивающейся рыночной экономике России, не только как «социальная болезнь», но и как образец поведения населения и фактор, влияющий на множество важных показателей страны. В данной статье понятие «бедность» рассматривается с точки зрения институционального подхода.

Перестройка мирового экономического порядка и вызовы для России

К. Тетерятников

В статье рассмотрены политико-экономические стратегии, концепции и доктрины ключевых игроков мировой политики и международных экономических отношений – США, Европейского союза, Китая и России, а также перспективы создания новых торгово-экономических союзов, что может полностью изменить существующий мировой политический и экономический порядок в ущерб национальным интересам России. Обоснована необходимость принятия антикризисной программы действий Правительства РФ на основе предложенной автором новой концепции политики «умного государства».

Математическая модель отношений между двумя государствами для решения проблем вооруженного конфликта

И. Фирсова

Е. Глухова

В данной статье предложена математическая модель, описывающая отношения между двумя государствами, с целью решения проблем вооруженного конфликта.

Классификация услуг сервисной экономики: современные подходы и основное содержание

Р. Крайнева

В статье рассмотрены различные подходы к классификации услуг сервисной экономики. Изучены основные подходы к классификации и современные подходы.

Использование аутсорсинга для повышения инновационного потенциала отечественных предприятий в условиях глобализации

Н. Мандрик

Н. Старостина

Рассмотрены вопросы повышения инновационного потенциала предприятий путем делегирования полномочий специализированным организациям посредством аутсорсинга.

Мировое банковское время

ФИНАНСОВЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ стр. 41–68

Нематериальные активы и другие факторы в моделях конкурентоспособности российских организаций

Т. Слепнева

Е. Карпова

В статье представлены результаты определения факторов и проверки гипотезы о значимости нематериальных активов и других факторов для результирующего показателя оценки конкурентоспособности российских компаний. В ходе регрессионно-корреляционного анализа разработаны 12 моделей и определены коэффициенты в моделях для каждого вида деятельности, значение которых существенно варьируется. Полученные модели могут быть использованы в процессах моделирования уровней конкурентоспособности российских компаний основных отраслей экономики.

Статья подготовлена в рамках исследования по Государственному заданию Финансового университета 2014 г.

Повышение эффективности сделок слияния и поглощения

Т. Вашакмадзе

В настоящей статье автор предлагает новые инструменты, которые могут быть использованы для повышения эффективности сделок слияния и поглощения. В работе предложены:

• модель, которая позволяет быстро оценивать и проводить сравнительный анализ бизнес-моделей компании-приобретателя и компании-цели и на основе анализа определять области достижения синергетических эффектов;
• матрица влияния стейкхолдеров на сделку M&A.

Матрица оценки финансовой устойчивости организации

Е. Мельцас

Автором разработана матрица оценки финансовой устойчивости организации, позволяющая определить, в какую сторону будет изменяться финансовое положение организации и насколько она будет финансово устойчивой в будущем.

Ответственное проектное финансирование: основа экологической безопасности и социальной эффективности энергетических проектов

В. Титов

А. Ващук

С целью ускорения экономики и ее перехода на траекторию устойчивого, экономически эффективного роста, ориентированного на инновации и минимизирующего риски экологических катастроф, необходимо построение особой системы реализации энергетических проектов. Успех в повышении экологической безопасности и социальной эффективности такой системы полностью зависит от модели ее финансирования.

Необходимость управленческого учета как системы управления в строительной отрасли

Е. Таран

В статье рассматривается потребность внедрения эффективной системы управленческого учета, которая позволит принимать важные, обоснованные решения на всех уровнях управления в строительной организации.

ОБРАЗОВАНИЕ стр. 69–76

Тенденции развития системы образования и образовательных услуг

Т. Савенкова

В статье рассматриваются тенденции развития и инновации системы образования, образовательная логистика, «блочно-модульная» система образовательной среды, формирование массового открытого образовательного пространства. Внимание уделено противоречиям, цели, задачам и ожидаемым результатам от новой платформы обучения. Приводится пример международного сетевого взаимодействия.

Профессиональная карьера молодых специалистов

И. Фирсова

В статье рассмотрены современные тренды в развитии карьеры молодых специалистов. Выявлены внутренние и внешние факторы, влияющие на карьерный рост молодых специалистов.

ИНТЕРВЬЮ стр. 77–79

О Гайдаровском форуме – 2015 «Россия и мир: новый вектор»

Россия-2030: конкурируя за будущее сегодня

КАФЕДРЫ стр. 80–83

О кафедре управленческого учета Финансового университета при Правительстве РФ

О базовой кафедре экономики космической деятельности Института прикладных технико-экономических исследований и экспертиз Российского университета дружбы народов

ИСТОРИЯ стр. 84–89

Протекционизм и свобода торговли

ЦИТАТЫ стр. 90–91

«Уроки будущего»

С. Ситарян

СОБЫТИЯ стр. 92–100

Абалкинские чтения: Круглый стол «Экономический рост России» по теме «Финансовая система России: условия и риски устойчивости»

Абалкинские чтения: Круглый стол «Экономический рост России» на тему «Россия – тихоокеанская держава?»

Итоги Московского конкурса «МЕНЕДЖЕР ГОДА — 2014»

Уважаемые читатели!

В данный момент многие компании находятся в сложной экономической ситуации: доступ к заемному финансированию существенно затруднен, привычные хозяйственные связи нарушены, а к поиску новых партнеров приходится подходить с особой тщательностью. Наступает момент, когда пересмотр бизнес-модели становится необходимым. В сложившейся ситуации возможно два варианта: оставить все как есть, а значит, стать уязвимым или продолжать двигаться вперед, внедрять новые эффективные решения и обернуть период экономической нестабильности себе на пользу. Безусловно, повышение эффективности бизнес-процессов сопряжено с затратами. Но, например, затраты на автоматизацию позволяют оптимизировать персонал, сократить время выполнения бизнес-операций и повысить качество обслуживания клиентов. Очевидно, что сейчас будет ужесточаться конкурентная борьба, а значит, чем лояльнее клиент к вашей компании, тем стабильнее ее положение на рынке.

Отдельное внимание следует уделить риск-менеджменту. Сейчас на первый план выходит управление дебиторской задолженностью и финансовой устойчивостью организации в целом. В период стабильной экономической ситуации данным аспектам уделяют меньше внимания. Например, рост дебиторской задолженности списывается на агрессивную маркетинговую стратегию, которая может иметь место в благоприятной экономической ситуации. В данный же момент необходимо пересмотреть свою маркетинговую стратегию и больше внимания уделять взыскиванию дебиторской задолженности с целью пополнения оборотных средств организации.

Таким образом, в течение ближайшего времени мы увидим процесс обновления бизнес-моделей компаний, перераспределение долей рынка, приход новых игроков, а также свежие идеи, которые впоследствии станут фундаментом для долгосрочного стабильного развития бизнеса.

С уважением, зам. главного редактора журнала
Анна Кириллова

Требования к статьям

1. Для оптимизации редакционно-издательской подготовки редакция принимает от авторов рукописи и сопутствующие им необходимые документы в следующей комплектации (все позиции обязательны):

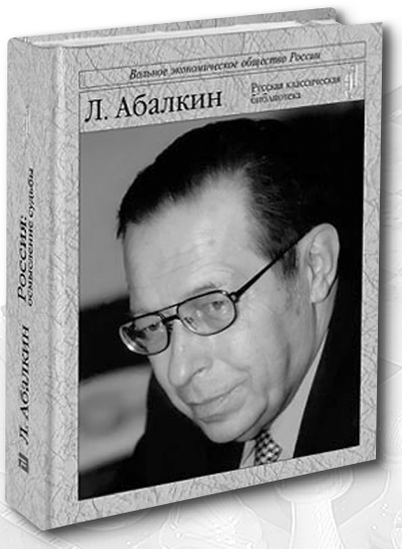
1.1. Квитанция о подписке на журнал «Финансовая жизнь» на текущее или следующее полугодие (без подтверждения оформленной подписки материалы к рассмотрению не принимаются).

1.2. Отпечатанные (четкой качественной печатью на белой бумаге) два экземпляра рукописи, сшитые отдельно скрепкой. Объем статьи – 7—10 страниц (примерно 12 000—15 000 знаков с пробелами); научного сообщения – до 3 страниц (6000 знаков с пробелами). Требования к компьютерному набору: формат А4; кегль 12; шрифт Times New Roman; межстрочный интервал 1,5; нумерация страниц внизу по центру; поля: слева 30 мм, справа – 10 мм, от верхней и нижней строки текста до границы листа – 20 мм.

Распечатка рукописи должна быть подписана автором с указанием даты ее отправки.

1.3. Отпечатанные (четкой качественной печатью на белой бумаге) сведения об авторе: Ф. И. О. (полностью), ученая степень, научное звание, должность, место работы, адрес электронной почты и телефон для связи (все параметры обязательны); название статьи и количество знаков с пробелами.

1.4. CD-диск с электронным вариантом рукописи в Word (файлу присваивается имя по фамилии автора с указанием количества знаков с пробелами, например: «Иванова 12779») и (отдельным файлом с именем в формате «Иванова») сведениями об авторе: Ф. И. О. (полностью), ученая степень, научное звание, должность, место работы, электронная почта, телефон для связи (все параметры обязательны). Статья на бумажном носителе должна полностью соответствовать рукописи на электронном носителе.



Л.И. Абалкин

«РОССИЯ: ОСМЫСЛЕНИЕ СУДЬБЫ»

ИД «Экономическая газета», 2011 г., 864 стр.

В чем особенности развития российской цивилизации? Каково историческое предназначение России? От чего зависит ее будущее и каким мы хотели бы его видеть?

В книгу включены произведения ученого по этим и другим научным вопросам, его биографический очерк, а также воспоминания о нем его друзей и коллег.

Приобрести книгу вы можете в интернет-магазине:

eg-online.ru; (499) 152-8690; e-mail: sale@eg-online.ru

РЕКЛАМА

1.5. По предварительному согласованию с редакцией возможно предоставление рукописи в электронном виде на электронную почту.

2. Требования к статье:

2.1. Содержание статьи должно соответствовать профилю журнала.

2.2. Каждая статья должна начинаться:

• названием (полностью набрано заглавными буквами);

• УДК;

• инициалами и фамилией автора (авторов);

• местом работы автора (авторов);

• рабочим адресом автора/авторов (последовательность: название улицы, номер дома, название населенного пункта, название области/края, автономного округа, республики/ страны, почтовый индекс);

• краткой аннотацией содержания рукописи (3—4 строчки, не должны повторять название);

• списком ключевых слов (5—10).

Все – на русском языке.

2.3. Наличие пристатейных библиографических списков обязательно (не менее пяти источников).

2.4. В конце после раздела «Библиография» на английском языке (перевод выполняется автором рукописи) указываются:

• название статьи;

• инициалы и фамилия автора;

• место работы автора;

• полный рабочий адрес автора (с указанием почт. индекса);

• перевод русской аннотации;

• перевод ключевых слов.

2.5. Таблицы, иллюстрации, схемы, графики должны иметь заголовки и ссылки на них в тексте статьи.

3. Прочие положения.

3.1. Автор несет ответственность за точность приводимых в его рукописи сведений, цитат и правильность указания названий книг в списке литературы.

3.2. Рукописи, оформленные в нарушение настоящих требований, не рассматриваются и не возвращаются.

3.3. В случае отклонения рукописи решением редакционной коллегии (по результатам внутреннего рецензирования) автору направляется мотивированный отказ, отклоненные рукописи не возвращаются.

3.4. Плата с аспирантов за публикацию рукописей не взимается.

Внешний государственный долг России: тенденции, угрозы, оптимизация

М. Шальнева,
к. э. н., доцент кафедры корпоративных финансов,
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации,
Ю. Калинина,
студентка 4-го курса факультета международных экономических отношений,
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации

В статье рассматривается проблема нарастания внешнего государственного долга России, предлагаются различные способы оптимизации внешней задолженности страны, проанализированы достоинства и недостатки применения тех или иных подходов к управлению внешним долгом.

Ключевые слова: **внешний государственный долг России, способы оптимизации внешней задолженности.**

External public debt in Russia: trends, threats, optimization

M. Shalneva,
Candidate of Economic Sciences,
Associate Professor of Corporate Finance Department,
Financial University under the Government of the Russian Federation,
J. Kalinina,
fourth-year student of the faculty "International Economic Relations"
Financial University under the Government of the Russian Federation

The article deals with the ways of solving public debt repayment problems in Russia, highlights the advantages and disadvantages of conducting various policies to lower Russian external public debt.

Keywords: **debt repayment problems in Russia, ways of debt optimization.**

В настоящее время одной из основных тенденций развития мировой экономики является процесс финансовой глобализации, который постоянно набирает силу. Финансовая глобализация, с одной стороны, способствует ускорению экономического развития стран, но, с другой стороны, она может стать и источником угрозы экономической безопасности.

В условиях финансовой глобализации невозможно найти ни одного государства, активно участвующего в международной торговле, которое бы не сталкивалось с проблемой выплаты внешнего долга другим странам. Внешняя задолженность является серьезной угрозой не только для финансовой системы государства-заёмщика, но и представляет большую опасность для мировой экономики в целом.

Почему же в последнее время так остро стоит вопрос о решении проблемы оптимизации внешней задолженности стран?

Во-первых, высокий уровень задолженности делает государство уязвимым к неожиданным и быстрым изменениям в поведении иностранных инвесторов. Если инвесторы других стран начинают подозревать страну в ее

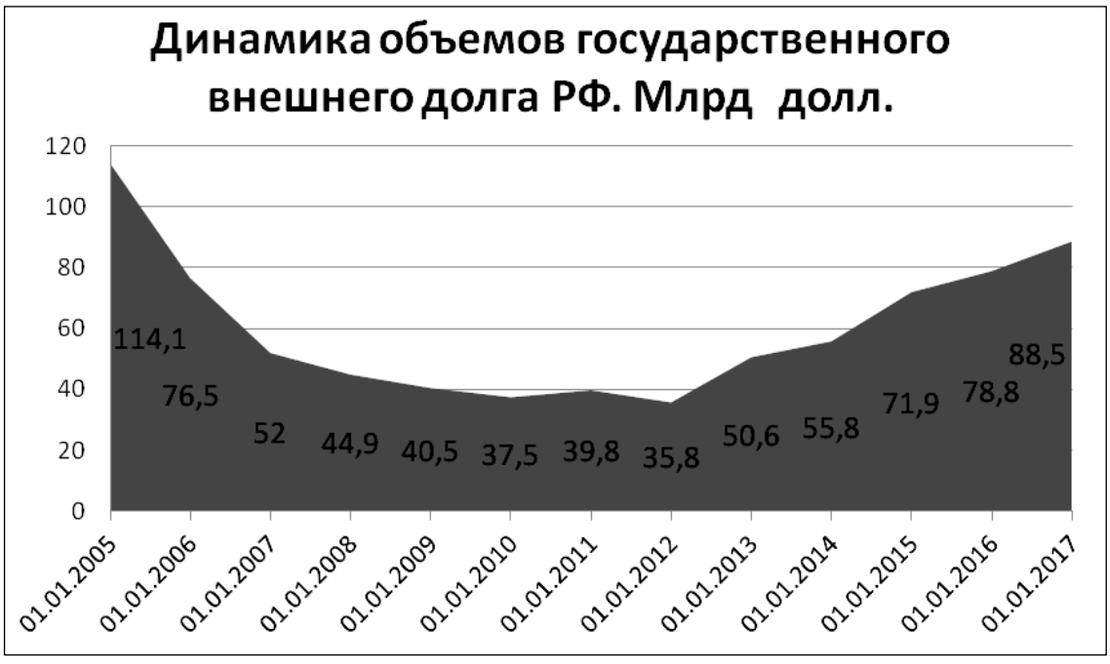


Рис. 1. Динамика объемов государственного внешнего долга РФ

неплатежеспособности, они могут повысить процентные ставки по кредитам, потребовать особые поручительства или же совсем отказаться занимать средства.

Во-вторых, увеличивающийся спрос на кредиты со стороны государств, а вместе с ним растущая процентная ставка могут привести к падению частных инвестиций в стране, когда экономика находится в полной занятости. Любой стране для долгосрочного экономического роста необходимы частные инвестиции, а дефицит государственного бюджета, как правило, уменьшает темпы экономического роста. Это явление в экономике известно как «вытеснение» частных инвестиций.

И наконец, высокий уровень долга уменьшает способность государств быстро реагировать на неожиданные кризисные явления, например, такие, как стихийные бедствия.

Таким образом, решение проблемы выплаты внешнего долга является актуальным вопросом развития всей мировой экономики. Вместе с тем очевидно, что представляется практически невозможным найти универсальное средство, которым бы могли воспользоваться все государства-заёмщики, для решения этой проблемы. Выбор наиболее подходящего способа погашения внешнего долга является важным шагом для любой страны.

При этом стоит отметить, что выбор той или иной стратегии управления внешней задолженностью страны напрямую зависит от причин, вызвавших необходимость прибегать к внешнему кредитованию. С одной стороны, наличие и увеличение размеров государственного долга, может быть связано с крупными государственными вложениями в модернизацию и развитие российской экономики. С другой стороны, это может указывать на то, что экономика находится в кризисном состоянии, что неэффективные финансово-кредитные связи являются результатом неспособности государства держать под контролем финансовую ситуацию в стране.

Тенденции изменения уровня внешнего государственного долга в России и современное состояние

Рассмотрим особенности состояния внешней задолженности России. В абсолютном выражении российский внешний государственный долг на 1 января 2014 года составил $55,8 млрд, что является одним из самых низких показателей в Европе[1]. В относительном выражении российский внешний госдолг в последние годы составляет 5–10% от объёма ВВП страны. Такой показатель государственного долга значительно ниже, чем в ряде экономически развитых стран. Основные крупные экономики имеют долговую нагрузку в пределах 70–80% ВВП.

Следует отметить, что такая благоприятная ситуация наблюдалась не всегда. Так, после распада СССР Россия взяла на себя все его долговые обязательства, и внешняя задолженность зарубежным кредиторам в России на 1 января 1999 года составляла $158,8 млрд.[2] В относительном выражении задолженность страны на ту же дату достигала 81% от ВВП. После этого началось его быстрое снижение, и к 2008 году внешний долг составлял всего 5% ВВП страны[3].

Согласно одному из самых оптимистических прогнозных данных к 2017 году внешний государственный долг РФ по сравнению с 2012 годом сократится на 35% и составит $21,5 млрд[4].

Если рассматривать государственный долг в процентном соотношении с ВВП, то, по прогнозам, он может снизиться на 0,6% по отношению к 2012 году и составить всего 1% от ВВП.

[1] Министерство финансов РФ, информационно-аналитический раздел. — http://info.minfin.ru/debt.php, дата обращения 24.04.2014.
[2] Грязнова А.Г. Финансово-кредитный энциклопедический словарь. М.: Финансы и статистика, 2004. С. 199.
[3] Толстоброва Н.А, Постников В.П., Каменских М.А. Влияние государственного долга на динамику развития экономики Российской Федерации // Финансы и кредит. 2013. № 20 (548). С. 41.
[4] Там же. С. 40.

Несмотря на многочисленное количество оптимистических прогнозов видных научных деятелей, достоверность этих прогнозов не всегда воплощается на практике. Статистика за последние три года демонстрирует обратное явление: на 1 февраля 2012 года внешняя государственная задолженность составляла $35,8 млрд, на 1 февраля 2013 года – $50,6 млрд, а 1 января 2014 года уровень внешнего государственного долга достиг $55,8 млрд. Следовательно, намечается тенденция постоянного наращивания внешней государственной задолженности начиная с 2012 года. Более наглядно эта тенденция представлена на графике (рис. 1)[5].

Учитывая вышеизложенное, можно сделать вывод о том, что постоянно наращиваемая внешняя государственная задолженность России с течением времени представляет все большую угрозу для экономического развития страны.

Проблема влияния внешнего государственного долга на эффективность хозяйственной деятельности национальных экономических субъектов

Высокий уровень внешней государственной задолженности влияет на различные аспекты экономической деятельности, такие как поведение иностранных инвесторов, объем частных инвестиций в стране, способность государства реагировать на кризисные явления и, наконец, темпы экономического роста. Все указанные явления так или иначе влияют на эффективность деятельности национальных экономических субъектов, и в первую очередь на эффективность деятельности крупнейших корпораций страны.

Во-первых, если инвесторы других государств начинают подозревать правительство страны в его неплатежеспособности, они могут повысить процентные ставки по кредитам, потребовать особые поручительства или же совсем отказаться занимать средства. В таком случае имидж страны как заемщика падает и в первую очередь страдают крупные финансовые корпорации, нуждающиеся в инвестициях.

Во-вторых, при масштабном «вытеснении» частных инвестиций частные инвесторы, помогающие госкомпаниям внедрять инновации в рамках венчурных фондов, могут потерять интерес к такого рода сотрудничеству, поскольку доходность от этих сделок значительно сократится.

И наконец, неспособность государств быстро реагировать на неожиданные кризисные явления увеличивает риски воздействия макросреды на финансовые результаты корпораций.

Как мы видим, невыплата государством того или иного вида долга непременно повлечет серьезнейшие последствия. В случае невыплаты внешнего долга корпорациям грозит внешняя изоляция, а в случае невыплаты внутреннего долга – напряженная внутренняя ситуация, которая может привести даже к гражданской войне или революции.

В связи с этим можно сделать вывод, что решение проблемы выплаты государственного долга является крайне актуальным для устойчивого развития национальных экономических субъектов. В таком случае возникает вопрос, какие из существующих способов оптимизации внешнего долга являются более приемлемыми для всех экономических субъектов страны. Возможно ли согласовать государственные и частные интересы в области политики управления внешним долгом?

Очевидно, что выбор наиболее подходящего способа оптимизации государственного долга является важным шагом, влияющим как на развитие экономики в целом, так и на развитие каждого национального экономического субъекта.

Существует множество разнообразных методов выплаты государственного долга. Чтобы решить эту проблему, государства могут:

- заимствовать деньги у других стран;
- реструктурировать долг;
- прибегнуть к эмиссии денег;
- принимать участие в частных компаниях, использовать дивиденды;
- продать просроченные долги другим странам;
- сократить размеры внешнего долга путем конверсии (например, продать часть государственных компаний государству-заемщику, часть ценных бумаг, недвижимости);
- провести политику бюджетной консолидации;
- прибегнуть к финансовым репрессиям;
- внедрить государственно-частное партнерство;
- использовать инфляционный метод, метод экономического роста и другие.

Тот или иной способ выплаты суверенного долга имеет свои преимущества и недостатки. Среди них представляется важным рассмотреть как традиционные способы погашения государственного долга, так и пути оптимизации внешней государственной задолженности при поддержке крупнейших корпораций страны.

Существует большое количество традиционных способов погашения внешней государственной задолженности, которые могут являться предметом отдельного исследования, поэтому представляется возможным рассмотреть лишь некоторые из них, а именно: метод бюджетной консолидации, реструктуризацию долга и инфляционный метод.

Метод бюджетной консолидации предполагает увеличение налоговых поступлений и/или снижение государственных расходов с целью уменьшения государственного бюджетного дефицита.

Некоторые ученые утверждают, что такого рода жесткие меры особенно эффективны тогда, когда государство преследует своей целью устранить причины бюджетного дефицита, то есть слишком большие государственные затраты или же, наоборот, слишком малочисленные и недостаточные налоговые поступления. Приверженцы метода бюджетной консолидации также полагают, что он может привести к увеличению экономического роста. Такого рода меры могут увеличить доверие иностранных инвесторов к правительству и снизить процентную ставку, взимаемую инвесторами по государственным облигациям. Если снизить стоимость займов для правительства,

[5] Министерство финансов РФ, информационно-аналитический раздел. — http://info.minfin.ru/zkn_fed_bj_general.php , дата обращения: 24.04.2014.

то станет возможным и снижение процентных ставок для потребителей и фирм. Потребительские расходы и инвестиции увеличатся, расширяя объем производства. В частности, например, такого мнения придерживается известный итальянский экономист Альберто Алезина (Alberto Francesco Alesina), являющийся членом эконометрического общества и американской академии искусств и наук в Гарвардском университете[6].

Однако другие экономисты утверждают, что эти жесткие меры на практике довольно сложновыполнимы и могут привести к таким неблагоприятным последствиям, как уменьшение совокупного спроса в краткосрочной перспективе, что вызовет сокращение экономики и повышение безработицы. Именно поэтому политику бюджетной консолидации часто называют политикой, сдерживающей экономический рост.

Следующий метод – реструктуризация долга – может осуществляться в нескольких формах, таких как снижение процентной ставки, продление срока погашения кредита, а также уменьшение непогашенного остатка основной суммы кредита. Реструктуризация задолженности указанным методом не является повсеместной практикой. Несколько развивающихся стран использовали метод реструктуризации задолженности в 1990-х и 2000-х годах, например Россия, Аргентина и другие. Целесообразность применения данного метода, как и предыдущего, является предметом спора различных экономистов.

Что же касается инфляционного метода погашения государственной задолженности, он может применяться в том случае, если государственный долг выражен в национальной валюте. Данный метод также носит название метода «печатающих станков». Использование этого метода приводит к снижению стоимости «реального» долга, то есть стоимости долга, выраженной в товарах и услугах. Если в стране повышается инфляция, то номинальная стоимость кредита выражается в меньшем количестве товаров и услуг, производимых в стране, чем в момент заключения кредитного договора.

Многие экономисты рассматривают такого рода политику как неспособность государства ответить по своим обязательствам, поскольку, даже если долг погашен, покупательная способность иностранных кредиторов становится меньшей, чем они ожидали в момент предоставления кредита государству. Но, несмотря на это, инфляционный метод имеет свои преимущества перед другими способами погашения государственной задолженности. В данном случае государству не требуется прибегать к жестким мерам, о которых говорилось ранее. Также следует отметить, что инфляционный метод практически не применяется развивающимися странами, поскольку зачастую их внешняя задолженность номинирована в иностранной валюте.

Очевидно, что при выборе способа погашения внешнего долга государства-заёмщики в первую очередь должны учитывать свое экономическое положение среди других стран и особенности национальной финансовой системы, а также рассчитывать возможные последствия применения того или иного метода.

Способы минимизации уровня государственной задолженности при участии крупнейших корпораций страны

Перечисленные ранее методы погашения внешнего государственного долга в той или иной мере решают проблему, но по-разному влияют на эффективность деятельности корпораций. К примеру, чрезмерное участие государства в частных корпорациях может привести к национализации, а эмиссия денег может спровоцировать высокую инфляцию. Поэтому важно, чтобы государства выбирали именно те способы, которые не просто снизят уровень долга, но и не повредят национальному хозяйству, в первую очередь деятельности крупных корпораций.

К способам оптимизации внешнего суверенного долга при участии корпораций страны можно отнести следующие: участие государства в частных компаниях и использование дивидендов, сокращение размеров внешнего долга путем конверсии, финансовые репрессии и государственно-частное партнерство.

Далее рассмотрим подробнее метод конверсии. В последнее время увеличивается количество стран-кредиторов, принимающих предложения от государств-заёмщиков получить долю в местных предприятиях в качестве выплаты долга. Пока страна-заёмщик не нашла более приемлемого способа выплаты госдолга, по крайней мере некоторые кредиты могут быть трансформированы в инъекции капитала в местную промышленность, отчаянно нуждающуюся в деньгах. Этот способ позволяет извлечь немного пользы из неблагоприятной ситуации.

Но также стоит отметить, что этот метод является довольно рискованным, если речь идет об участии в предприятиях развивающихся стран. В таком случае можно сказать, что страна меняет лишь один вид риска на другой. Участие в предприятиях развивающихся стран может быть не менее опасным, чем невыплаченные кредиты, которые страна обменяла на эти предприятия. Такого рода сделки могут позволить местным компаниям попасть в чужие руки.

Другим, менее традиционным, но тем не менее эффективным методом является применение так называемых «финансовых репрессий». Под «финансовой репрессией» обычно подразумевается государственная политика, направленная на то, чтобы побудить отечественных инвесторов покупать государственные облигации по заниженным процентным ставкам. В частности, эти облигации продаются по ставкам ниже уровня инфляции, что делает реальную процентную ставку по ним отрицательной. Результатом предоставления облигаций и кредитов с отрицательной процентной ставкой становится падение отношения уровня долга к ВВП страны. Государственные деятели обладают широкими возможностями влияния на отечественных инвесторов. Одним из рычагов воздействия может быть наложение ограничений на вывоз капитала из страны.

Таким образом, можно решить сразу несколько проблем. Во-первых, самим корпорациям будет выгодно

[6] Alberto Alesina, Fiscal Adjustments: Lessons from Recent History, Working Paper, April 2010. — http://www.economics.harvard.edu/faculty/alesina/files/Fiscal%2BAdjustments_lessons.pdf., дата обращения: 22.04.2014.

покупать ОФЗ (даже при нулевой их доходности): они смогут застраховать свои свободные средства в бумагах, которые гарантированы государством, в отличие от депозитов, где размер страхового покрытия ограничен ($100 тыс.).

Во-вторых, решится проблема вывоза капитала, которая в последнее время становится все более острой. Рассмотрим тенденции изменения оттока капитала из России в период с 2010 по 2014 год (рис. 2)[7].

Очевидно увеличение объемов оттока капитала из страны. Более того, в текущем 2014 году отток капитала достиг рекордного объема за последние пятилетие и уже составляет $128 млрд, что в относительном выражении эквивалентно увеличению в два раза, то есть на 53%. Как отмечают эксперты Всемирного банка, за последнее время эта тенденция спровоцировала полномасштабный «кризис доверия» инвесторов к российской экономике.

Правительство РФ уже приняло ряд мер по борьбе с утечкой капитала, среди которых стоит отметить изменения в валютном законодательстве РФ, в Гражданском кодексе РФ, инициативы Росфинмониторинга, разработку российско-американского двустороннего соглашения об обмене налоговой информацией (FATCA), ведение реестра «бенефициарных собственников» и многие другие меры.

Представляется важным рассмотреть в отдельном порядке нововведение в российском Налоговом кодексе, которое еще сыграет свою роль в борьбе с утечкой капитала из РФ. Речь идет о положениях, касающихся налогообложения прибыли контролируемых иностранных компаний (КИК). Известно, что Президент России Владимир Путин подписал Федеральный закон от 24.11.2014 № 376-ФЗ «О внесении изменений в части первую и вторую Налогового кодекса Российской Федерации (в части налогообложения прибыли контролируемых иностранных компаний и доходов иностранных организаций)»[8].

Закон вступил в силу с 1 января 2015 года и будет применяться к прибыли компаний, определяемой с налогового периода 2015 года.

Вышеуказанный закон определяет условия признания иностранной организации, контролируемой иностранной компанией. Также закон обязывает российских налогоплательщиков сообщать об участии в КИК, декларировать и подтверждать нераспределенную прибыль КИК, определяет порядок ее учета при налогообложении, устанавливает налоговую ответственность за неуплату или неполную уплату контролирующим лицом сумм налога в результате невключения в налоговую базу доли прибыли КИК.

Ярким примером успешного проведения политики «финансовых репрессий» являются США. Государство строго контролировало движение капитала для предотвращения его утечки из страны. В период после Второй мировой войны правительство США использовало этот метод, и в дальнейшем это помогло американской экономике восстановиться. На графике (рис. 3) изображено

Рис. 2. Динамика оттока капитала из РФ

падение уровня долга страны с 122 до 25% от ВВП в период Великой депрессии.

С одной стороны, использование метода «финансовых репрессий» позволяет избежать негативных последствий при выборе других методов, например, таких как введение неожиданно высокой инфляции. Но, несмотря на то, что данный метод является очень эффективным, в условиях современной экономики представляется трудным его осуществить. Зачастую государство сталкивается с проблемой контроля вывоза капитала из страны, поскольку ограничение его вывоза может повлечь за собой снижение объема привлеченных иностранных инвестиций в страну.

Также проведение данной политики может быть осложнено острым нежеланием со стороны инвесторов ограничивать свои инвестиционные возможности. Как видно, этот метод довольно жесткий и радикальный, поэтому правительство может использовать его как последнее средство при отсутствии каких-либо альтернатив.

Представляется важным рассмотреть еще один метод борьбы с госдолгом при участии корпораций, который носит название государственно-частного партнерства (ГЧП). О ГЧП можно говорить в следующем случае: бизнес по поручению и при поддержке государства выполняет функции, которые раньше возлагались на госструктуры, при этом частный сектор поддерживает государство даже не столько ради получения прибыли, сколько ради страхования себя от финансовых рисков в случае неплатежеспособности государства.

В условиях мирового финансового кризиса государственный и частный секторы в полной мере осознали выгоду взаимного сотрудничества. Неудивительно, что даже крупнейшие корпорации в такое тяжелое время не могут обойтись без государственной поддержки, о чем свидетельствуют многочисленные заявления по этому поводу председателей крупных стран.

К примеру, несколько крупнейших российских компаний в унисон и практически наперегонки объявили о мерах по отказу от офшорных схем и поддержке курса на деофшоризацию экономики за день до итоговой пресс-конференции президента. В частности, алюминиевый гигант «Русал» Олега Дерипаски, металлургический холдинг «Металлоинвест» Алишера Усманова, добывающая компания «Норильский никель», генерирующая компания «РусГидро», производитель грузовиков «КАМАЗ» и сотовые операторы «МТС» и «Вымпелком» выступили с заявлениями на тему деофшоризации.

[7] Голова И. Вернуть любой ценой// Российская газета.02.12.2014. — http://www.rg.ru/2014/12/02/ofshory.html, дата обращения: 08.12.2014.

[8] Официальный интернет-портал правовой информации. — http://publication.pravo.gov.ru/Document/View/0001201411250003, дата обращения: 07.12.2014.

Рис. 3. Политика применения «финансовых репрессий» в США[9]

В настоящее время в России реализуется более 200 проектов ГЧП в самых разнообразных сферах, происходит оживление спроса со стороны частного сектора к ГЧП. Примером тому может служить корпорация «РусГидро», официально возглавляющая Глобальное энергетическое партнёрство, принявшая участие в мероприятиях по программе развития ГЧП, проведенных в Варшаве в рамках 19-й Международной конференции ООН. Корпорация «РусГидро» представила свою новую программу по развитию государственно-частного партнерства, и крупные международные организации выразили свою решительную поддержку этой инициативе. Основная цель программы, реализуемой при поддержке Европейской экономической комиссии ООН и ее международного центра ГЧП, заключается в расширении возможностей распространения по миру лучших стратегий и практик для успешной реализации государственно-частного партнерства в устойчивом секторе электроэнергии.

Все вышеизложенное дает основание полагать, что реализация ГЧП в России постепенно начинает приобретать статус общепринятой практики, несмотря на то, что до недавних пор для России оно являлось относительно новой формой взаимодействия государства и частного сектора.

В заключение следует отметить, что проблема внешнего долга как глобальная проблема современности продолжает обостряться и до сих пор для многих стран выплата внешней задолженности является нерешенным вопросом. Но в любом случае правительства государств-заёмщиков делают все возможное, чтобы понизить уровень государственного долга, причем зачастую используя не один метод, а сочетание нескольких. При этом государство должно выбирать именно те методы, которые в наименьшей мере подвергали бы хозяйствующих субъектов финансовым рискам, а в идеале способствовали бы их развитию на взаимовыгодной основе.

Литература

1. Голова И. Вернуть любой ценой // Российская газета. 02.12.2014. – http://www.rg.ru/2014/12/02/ofshory.html, дата обращения: 08.12.2014.

2. Грязнова А.Г. Финансово-кредитный энциклопедический словарь. М.: Финансы и статистика, 2004. 1168 с.

3. Министерство финансов РФ, информационно-аналитический раздел. – http://info.minfin.ru/debt.php, дата обращения: 24.04.2014.

4. Официальный интернет-портал правовой информации. – http://publication.pravo.gov.ru/Document/View/0001201411250003, дата обращения: 07.12.2014.

5. Толстоброва Н.А., Постников В.П., Каменских М.А. Влияние государственного долга на динамику развития экономики Российской Федерации // Финансы и кредит. 2013. № 20 (548). С. 41-45.

6. Alberto Alesina, Fiscal Adjustments: Lessons from Recent History, Working Paper, April 2010. – http://www.economics.harvard.edu/faculty/alesina/files/Fiscal%2BAdjustments_lessons.pdf., дата обращения: 22.04.2014. TheWhiteHouse. – http://www.whitehouse.gov/, дата обращения: 23.01.2015.

[9] TheWhiteHouse. -http://www.whitehouse.gov/, дата обращения: 23.01.2015.

Институционализация бедности в России как препятствие ее современному экономическому развитию

К. Климкова,
магистр кафедры мировой экономики и экономической теории,
Волгоградский государственный технический университет,
Л. Шаховская,
д. э. н., профессор, зав. кафедрой мировой экономики и
экономической теории, Волгоградский государственный технический университет

Проблема бедности играет доминирующую роль в развивающейся рыночной экономике России, не только как «социальная болезнь», но и как образец поведения населения и фактор, влияющий на множество важных показателей страны. В данной статье понятие «бедность» рассматривается с точки зрения институционального подхода.

Ключевые слова: **бедность, институциональный подход, социально-экономическая система, правовой институт, неформальный институт.**

The institutionalization of poverty in Russia as prevents its modern economic development

K. Klimkova,
master, Department of World Economy and Economic theory,
Volgograd State Technical University,
L. Shakhovskaya,
PhD, Professor, Head of the Department of World Economy and economic theory,
Volgograd State Technical University

The problem of poverty plays a dominant role in developing a market economy in Russia, not only as a «social disease», but also as a model of behavior of the population and the factors influencing on many important indicators of the country. In this paper, the concept of «poverty» is considered from the point of view of the institutional approach.

Keywords: **poverty, institutional approach, the socio-economic system, a legal institution, informal institution.**

С развитием рыночных отношений в России наблюдается четкая дифференциация населения на богатых, средний класс и бедных. В настоящее время особое место среди множества проблем российского общества занимает такое явление, как бедность, поскольку именно она является важной частью ментальности россиян. При этом, характеризуя в полной мере дифференциацию доходов в стране, необходимо обратиться к статистике, описывающей распределение общего объема денежных средств по 20% группам населения. Так, в 2013 году 5,2% общих доходов страны приходилось на 20% наименее обеспеченных граждан и 47,5% доходов на 20% наиболее обеспеченных граждан [4] (см. таблица 1). Что говорит о достаточной дифференциации доходов в государстве.

Таблица 1

Распределение общего объема денежных доходов по 20% группам населения

	Денежный доход - всего	В том числе по 20% группам населения, в %				
2009	100	5,2	9,8	14,8	22,5	47,7
2010	100	5,2	9,8	14,8	22,5	47,7
2011	100	5,2	9,9	14,9	22,6	47,4
2012	100	5,2	9,8	14,9	22,5	47,6
2013	100	5,2	9,9	14,9	22,5	47,5

Коэффициент Джини, показывающий степень неравномерности распределения денежных доходов населения, остается в пределах довольно низкого уровня для страны, составляя 0,421 на протяжении 2008–2010 гг. и 0, 418 в 2013 году [4] (см. рисунок 1).

Как правило, официальная статистика государств базируется на абсолютной концепции определения бедности в стране, регионе. И данная трактовка такой сложной категории является неосновательно упрощенной, поскольку недооценивает весь комплекс проблем, связанных с бедностью. Следовательно, при таком походе невозможно в полной мере пытаться разобраться с трудностями развивающихся стран и стран с переходной экономикой, пытающихся бороться с бедностью. Развитые страны в данном контексте рассматривать бессмысленно, поскольку их бедность считается «мягко-выраженной» по сравнению с развивающимися странами.

Проблема бедности играет доминирующую роль в развивающейся рыночной экономике России не только как «социальная болезнь», но и как образец поведения населения и фактор, влияющий на множество важных показателей страны.

Все сферы жизни общества существуют не изолированно, а в безусловной взаимосвязи с другими сферами. Так, социальная сфера имеет четкую взаимосвязь с материально-производственной и культурно-духовной сферами. Социальная сфера включает в себя как социальные группы в целом, так и отдельных индивидуумов. Для развития данной сферы жизни необходимо функционирование всех сфер жизни общества, поскольку в них производятся нужные материальные и духовные блага, формируются ценности, складываются формальные и неформальные традиции, нормы, правила, установления и пр. С точки зрения такого понимания все сопутствующие сферы жизни общества – это внешняя среда по отношению к социальной сфере.

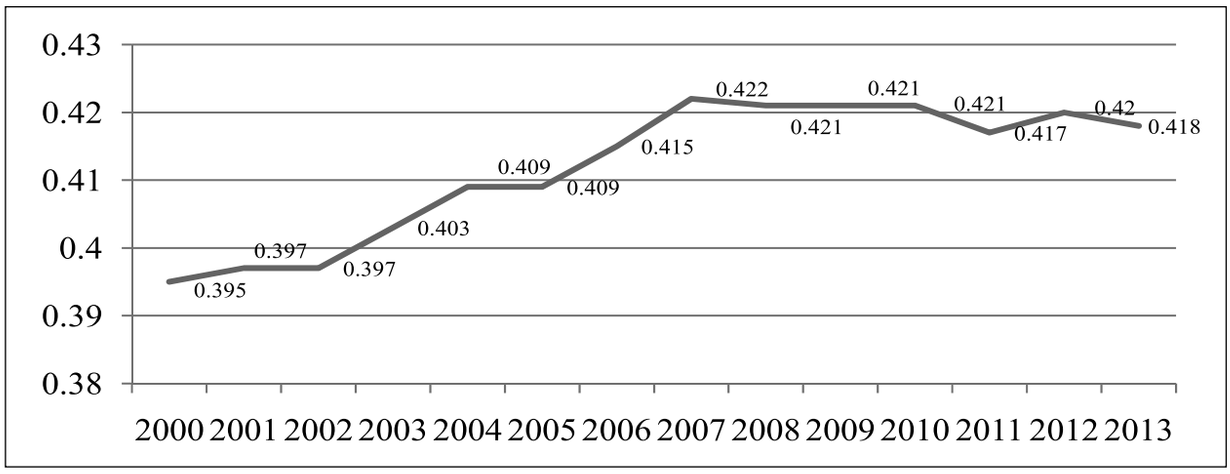


Рис. 1. Изменение коэффициента Джини в период 2000—2013 гг.

Оперируя вышеуказанными данными, можно утверждать, что сложное развитие современной экономики России тесно связано с высокой дифференциацией доходов населения и проблемой бедности, которая медленно, но верно институционализируется, то есть приобретает характер неформального института, который тем не менее в той или иной форме постепенно закрепляется за определенной категорией наших сограждан, уменьшая их возможности вырваться из этого порочного круга.

С точки зрения институционального подхода институты социальной сферы нельзя изменять или совершенствовать, не касаясь всех базисных социально-экономических элементов жизни общества. Необходимо учитывать всё множество факторов, которые влияют на характер взаимосвязей между отдельными социальными группами и индивидами, в них входящими. Объясняется это тем, что институты социальной сферы, каковым является бедность, одновременно выступают в экономической, социальной, политической роли.

Экономический характер институтов проявляется их связью с доходами населения и финансовыми возможностями государства. Например, состояние институтов социальной защиты населения (например, обязательного и добровольного страхования) характеризуется параметрами, определяющими уровень заработной платы и доходов населения. В этом случае экономический характер заключается в том, что источниками страховых взносов выступают отчисления работников и работодателей. Для осуществления масштабных социальных программ необходимы огромные ресурсы, производимые экономической сферой, а прерывание спада производства и дальнейшее развитие экономики невозможны без компетентного, эффективного труда и занятости.

Множество институтов социальной сферы жизни общества являются правовыми институтами. Например, институты пенсионной системы, которые имеют собственную нормативную базу, определяющую социальные роли и правовой статус субъектов пенсионной системы, в силу того, что эти институты включены в правовую базу социального и трудового законодательства.

Институты социальной сферы заключают в себе важную социальную роль, поскольку выполняют функции защиты от бедности, нормализации доходов за счет сокращения их дифференциации: помощь гражданам льготных категорий и пенсионерам; стимулирование воспроизводства населения; компенсации рисков, которые возникают при потере трудоспособности и др. Выполняются данные функции за счет перераспределения общественного продукта: лица с большими доходами помогают лицам с меньшими доходами за счет уплаты соответствующих налогов, формируя систему социального страхования.

Система социальной защиты является основным институтом, который выполняет многие функции социальной сферы. Она проявляется в социальном страховании и социальной помощи гражданам.

Социально-экономическая система не может измениться или модернизироваться внезапно, изменение огромного количества неформальных институтов однозначно требует большего временного периода. К вышеупомянутым неформальным институтам относятся господствующее положение государства над обществом и недостаточность личностной инициативы граждан – как экономической, так и социальной.

Очевидно, если жизнь общества в течение жизни не одного поколения подвергается неудачным реформам неединичное число раз, население устает и во многом начинает проявлять уважение к нормам и ценностям старого общества, которые вновь начинают обретать силу поведенческой доминанты, например стремление к известной степени социальной защищенности. Так, при развитии системы социальной защиты будет считаться безответственным игнорирование устойчивости норм и ориентиров поведения, являющихся наследием предыдущей экономической системы.

В случае, когда экономика страны характеризуется низким ВВП на протяжении десятилетий (таким низким, что все население не может удовлетворить даже базовые потребности) или низкими темпами роста ВВП, то бедность превращается в неформальный экономический институт, который медленно, но верно закрепляется в сознании, постоянно передаваясь из поколения в поколение. Таким образом, бедность становится особой нормой поведения, своеобразным неформальным институтом. В итоге институциональная среда в таком государстве формируется и эволюционирует так, что бедность становится одним из ее компонентов.

Бедность как норма поведения проявляется в следующем. Во-первых, бедность – это ориентированность всех видов деятельности индивидов на выживание, но не на развитие и накопление. Устремленность населения сосредотачивается исключительно на удовлетворении основных потребностей, а прочие виды потребностей исключаются из поля зрения. В такой обстановке люди с неохотой переключаются на новые виды деятельности и новые стандарты потребления. Например, возникновение новых товаров лучшего качества не меняет в условиях бедности объем и структуру потребления населения. Можно привести в пример устойчиво высокий спрос населения на видео- и аудиопродукцию пиратского производства при наличии предложения качественной лицензионной продукции. Даже небольшая разница в ценах на лицензионные и пиратские товары склоняет «бедное» население покупать второй тип продукции.

Во-вторых, бедность – это непонимание связи между экономическими затратами и их результатами. К примеру, десятилетия экономической стагнации означают, что широкие массы общества не могут повысить свой уровень жизни, какие бы усилия они ни предпринимали. Это положение приводит к мыслям о том, что честное предпринимательство и усердный труд не приводят к ожидаемым результатам. Вследствие этого происходит деградация «экономического образа мышления», снижение степени рациональности поведения, доказательством чего служит массовый покупательский ажиотаж конца 2014 года.

В-третьих, бедность проявляется в высокой степени приспособления и беспринципности населения к неизменяющимся неудовлетворительным условиям жизни. Нарушение моральных и правовых норм проявляется в бедной стране одним из способов быстрого, но неправедного обогащения. Все это происходит в условиях, когда честный труд не в состоянии изменить благосостояние населения.

В-четвертых, это недальновидность населения. Бедные люди обыкновенно не смотрят далеко в будущее и не стремятся принимать решения с долгосрочными последствиями. Это говорит о том, что не принимаются необходимые важные решения, например, касающихся инвестиций в конкретные виды физического и человеческого капитала.

В-пятых, бедность проявляется в отрицательном отношении бедных к большинству аспектов, связанных с богатством и предпринимательством. Деятельность, которая обеспечивает финансовый успех, воспринимается бедным населением как «плохая» или «аморальная». Также трактуется и экономическая культура, связанная с этой деятельностью. Все это приводит к тому, что предпринимательская деятельность часто оказывается за

чертой части формальных институтов, которые устанавливают институциональную среду «белой» экономики. Следствием этого становится значительная степень криминализации бизнеса.

Несомненно, институциональная среда с вышеописанными характеристиками не может способствовать быстрому и стабильному экономическому росту.

Помимо всего прочего, бедность обладает прямыми и вполне важными макроэкономическими последствиями, которые проявляются в поведении людей на определенных рынках и в характеристике некоторых макроэкономических функций.

Первая макроэкономическая функция – функция потребления, в бедной стране она основывается на высоком уровне «среднего» потребления, несмотря на рост доходов у населения. При приумножении своего располагаемого дохода население может быть не готовым к смене потребительских стандартов страны. В итоге люди склонны значительно увеличивать свои сбережения. И в результате связь потребления с располагаемым доходом чаще всего оказывается слабой. К тому же ослабленной становится связь потребления с перманентными доходами, так как «бедные» люди не задумываются о его расчете и прогнозировании, предпочитая хранить накопленные сбережения «в банке».

Из этого проистекает и вторая функция, заключающаяся в формировании накопленных средств и осуществлении покупок. Бедное население прежде всего стремится оставить некоторые деньги «про запас», на непредвиденные жизненные ситуации. Обыкновенно связь сбережений высокой ставкой процента и превращения их в депозиты не имеет большого успеха в бедной стране. Бедное население стремится приумножить свой доход быстро и в одночасье, и, следовательно, оно зависит от стремления «выиграть на росте курсовой стоимости». Потому как такой выигрыш открывает радужную дорогу вперед, прочь от бедности. Именно этим объясняется повышенный интерес «бедняков» к обманчивым финансовым пирамидам.

Третья функция гласит, что в сфере труда бедные стремятся к высокой степени уклонения от работы. На это в некоторой степени влияют вышеуказанные факторы: стремление к низким стандартам потребления и высокая степень приспособления к неудовлетворительным условиям. С учетом данных факторов существенная часть работников не накапливает человеческий капитал и оказывается не в состоянии управляться с новыми технологиями.

Таким образом, с одной стороны, бедность становится источником негативных институциональных (моральные нормы) и макроэкономических (низкий ВВП) последствий. Но, с другой стороны, она сама – следствие институциональных и макроэкономических факторов.

Каждое масштабное изменение общественных отношений, экономической, социальной или политической систем основывается на институциональных преобразованиях. Недостаток или промедление формирования нужных институтов оказывает негативное последствие на саму концепцию реформирования общества или экономики в целом.

Институциональное значение бедности содержится в первую очередь в формировании в обществе слоя людей, которые своим поведением, своими «верными», на их взгляд, социальными стандартами, не дают возможности создать условия для формирования институтов, необходимых для эффективного функционирования рыночного хозяйства и демократических институтов общества.

Значительный уровень бедности серьезно препятствует благоприятной социальной модернизации. Снижение социальной дифференциации и реформа оплаты труда становятся первоочередными в преобразовании социальной сферы. Институциональными ограничениями в таком случае выступают неразвитость таких ценностей рыночной экономики, как самостоятельность, индивидуализм, независимость от государства в обеспечении достойных условий жизни для личностного развития.

Не случайно в антикризисный план развития России в тяжелейших условиях санкций на первый план закладывается выполнение социальных обязательств государства перед гражданами – населением страны, поскольку именно государство должно стать инициатором недопущения институционализации бедности в России [5], но реализоваться эти планы будут в регионах России и здесь, очень важно понять, что могут сделать сами регионы для минимизации бедности? На наш взгляд, ими должны быть задействованы общественные ресурсы экономического развития: социальная ответственность бизнеса; социальное согласие; и Гражданское общество – в совокупности они способны эффективно препятствовать институционалаизации бедности на своих территориях [6].

Литература

1. Богомолова Т.Ю., Тапилина В.С. Миграция бедности: масштабы, воспроизводство, социальный спектр / Т.Ю. Богомолова, В.С. Тапилина // Социол. исслед. – 2004. – № 12. – С. 17–29.

2. Римашевская Н.М. Бедность и маргинализация населения / Н.М. Римашевская // Социол. исслед. – 2004. – № 4. – С. 33–43.

3. Ярошенко С.С. Синдром бедности / С.С. Ярошенко // Социол. журн. – 2004.– № 2. – С. 43–50.

4. Распределение общего объема денежных доходов [Электронный ресурс] // Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики. – Режим доступа: http://www.gks.ru/free_doc/new_site/population/bednost/tabl/1-2-2.htm (дата обращения: 23.01.2015).

5. План первоочередных мероприятий по обеспечению устойчивого развития экономики и социальной стабильности в 2015 году [Электронный ресурс]//Официальный сайт Правительства России. – Режим доступа: http://government.ru/docs/16639/ (дата обращения: 08.02.2015).

6. Общественные ресурсы экономического развития: потенциал общества или потенциал бизнеса?/ Л.С. Шаховская, И.В. Аракелова // Известия ВолгГТУ. Серия «Актуальные проблемы реформирования российской экономики (теория, практика, перспектива)». Вып. 12 : межвуз. сб. науч. ст. / ВолгГТУ. – Волгоград, 2011. № 14. – С. 6–13.

Перестройка мирового экономического порядка и вызовы для России

К. Тетерятников,
к. ю. н., генеральный директор, ООО «Группа независимых консультантов»,
член-корреспондент, Международная академия менеджмента

В статье рассмотрены политико-экономические стратегии, концепции и доктрины ключевых игроков мировой политики и международных экономических отношений – США, Европейского союза, Китая и России, а также перспективы создания новых торгово-экономических союзов, что может полностью изменить существующий мировой политический и экономический порядок в ущерб национальным интересам России. Обоснована необходимость принятия антикризисной программы действий Правительства РФ на основе предложенной автором новой концепции политики «умного государства».

Ключевые слова: мировой экономический порядок, доктрины жесткой, мягкой и разумной силы, политика с позиции силы, реальная политика, Вашингтонский и Пекинский консенсусы, Транстихоокеанское партнерство, Трансатлантическое торгово-инвестиционное партнерство, антикризисная программа действий, концепция политики «умного государства».

World Economic Order Reshaping and Russia's Challenges

K. Teteryatnikov,
LL.D, MBA, General Director, Independent Consulting Group,
Corresponding Member of the International Academy of Management

This article explores political and economic strategies, concepts and doctrines of the key global players – the USA, the EU, China and Russia, as well as potential new trade and economy alliances which may completely change the existing world political and economic order and damage national interests of Russia. It proves the necessity of approving an anti-crises governmental program based on a new concept of Smart Nation policy suggested by the author.

Keywords: world economic order, Power Politics, Hard Power, Soft Power, Smart Power, Realpolitik, Washington Consensus, Beijing Consensus, Trans-Pacific Partnership, Transatlantic Trade and Investment Partnership, anti-crises governmental program, Smart Nation policy concept.

В условиях продолжающихся международных санкций для экономики России в целом и ее банковской системы в частности все большую актуальность приобретают процессы, способные изменить всю архитектуру сложившихся международных экономических отношений. Поиск новой концепции мирового порядка, которая бы отражала национальные интересы России и способствовала оптимальной интеграции ее народного

хозяйства в единую мировую экономику, является крайне важной задачей как для руководства российского государства, так и для практиков и ученых, представляющих самые разные отрасли научных знаний, – политологов, юристов, экономистов и пр.

Сам по себе термин «мировой порядок» является одним из ключевых понятий геополитики – науки о закономерностях распределения и перераспределения сфер глобального политического влияния различных государств и межгосударственных объединений (центров силы) и, как представляется, означает устройство международных отношений, которое призвано обеспечить потребности субъектов мировой политики в безопасном существовании и реализации их интересов. Различное понимание субъектами мировой политики сути своего безопасного существования, как и национальных и наднациональных интересов, изменяющихся во времени и в пространстве, приводит к кардинальным переменам баланса сил («перестройке») на мировой арене, принимающего различные формы – однополярный, биполярный, трехполюсный, мультиполярный мир. Причем в зависимости от характера интересов (политические, военные, экономические, финансовые, религиозные, культурные, языковые и пр.) одни и те же государства могут входить в различные союзы и ассоциации, интересы которых могут даже противоречить друг другу, ведь развитие мировой цивилизации зачастую имеет несистемный, хаотический порядок.

Взаимосвязь политики и экономики, подмеченная в свое время В.И. Лениным в его известной формуле «политика есть самое концентрированное выражение экономики», легла в основу новой науки, получившей название «геоэкономика» или «геополитическая экономика» (англ. geoeconomics). Геоэкономика изучает международные экономические отношения, включая экономические аспекты глобализации, с точки зрения их использования субъектами мировой политики и экономики для достижения внешнеполитических целей, связанных с установлением мирового или регионального доминирования. Таким образом, речь идет о взаимном использовании экономических отношений как важнейшего инструмента внешней политики и, наоборот, внешней политики как инструмента обеспечения конкурентоспособности экономики той или иной страны в глобализированном мире.

Именно поэтому конфигурация существующего мирового экономического порядка, под которым подразумевается система распределения и перераспределения сфер экономического влияния в мире, во многом определяется политико-экономическими стратегиями, концепциями и доктринами его ключевых игроков – США, Китая, Европейского союза, России и их союзников, а также развивающихся стран. Рассмотрим основные положения этих стратегий.

США и ЕС. Декларация принципов внешней политики США («Америка для американцев»), провозглашенная 2 декабря 1823 г. в ежегодном послании пятого президента США Джеймса Монро (James Monroe, 1758–1831) к конгрессу США и получившая название «доктрина Монро» (Monroe Doctrine), дала четкие формулировки жизненных интересов США, которые не потеряли своего значения для организации деятельности Соединенных Штатов на мировой арене, в том числе в сфере экономических отношений. Автором доктрины Монро на самом деле был не сам Монро, а бывший первый официальный дипломатический представитель США в России (1809–1814), старший сын второго президента США Джона Адамса и будущий шестой президент США Джон Куи́нси А́дамс (John Quincy Adams, 1767–1848). Исходя из доктрины Монро, федеральное правительство США всячески поддерживало дух предпринимательства среди американцев, стремящихся к развитию международного экономического сотрудничества в интересах Америки.

В XX веке огромную роль в формировании доктрины поведения США в международных экономических отношениях сыграл американский дипломат Джордж Фрост Кеннан (George Frost Kennan, 1904–2005), в то время советник-посланник (minister-counsellor) посольства США в Москве, временный поверенный (chargé d'affaires) в делах США в СССР во время отсутствия посла Аверелла Гарримана (William Averell Harriman, 1891–1986). Дж. Кеннан, проживший долгую – 101 год – жизнь, известен в мире дипломатии (а прямая связь экономики и политики неоспорима!) как интеллектуальный архитектор холодной войны (Cold War) и как человек, предсказавший неминуемый крах Советского Союза за 40 лет до того, как это случилось. Именно он является автором так называемой длинной телеграммы (Long Telegram), в которой призвал правительство США решительно выступить против советской экспансии в Европе, а в июле 1947 г. в журнале Foreign Affairs за подписью Икс (X) опубликовал статью под заголовком «Источники советского поведения» (The Sources of Soviet Conduct), известную в истории дипломатии как «статья господина Икс» (The X Article). В этой статье он впервые изложил подходы к реализации всесторонней стратегии сдерживания (Containment Strategy) в отношении Советского Союза, которая оказывала огромное влияние как на мировую политику, так и на международные экономические отношения в последующие 30 лет.

Идеологической основой американской стратегии сдерживания послужил не только ярый антисоветизм американского и британского руководства того времени, но и идеи политики с позиции силы (англ. Power politics, нем. Machtpolitik), которые в 1946 г. изложил в своей одноименной книге основатель британской школы исследований международных отношений Мартин Уайт (Robert James Martin Wight, 1913–1972) [1]. В последующем книга была переработана и переиздана в 1978 г. Политика с позиции силы оправдывала право более сильного государства на демонстрацию военного, военно-технического, экономического и так далее превосходства, вплоть до открытых угроз и давления на более слабые государства. Уайт исходил из того, что мировой экономический порядок основан на конкуренции государств за природные ресурсы, в борьбе за эти ресурсы национальные приоритеты супердержав, к которым он относил США, Великобританию и Францию, стоят выше национальных

интересов других государств и даже всего международного сообщества. Кстати, одним из наиболее эффективных инструментов реализации политики с позиции силы Уайт считал финансово-экономические санкции, подобные тем, что в настоящее время реализует США в отношении 24 стран мира (практически каждого восьмого государства), в том числе России.

В начале 1970-х гг. по инициативе тогдашнего госсекретаря США Генри Киссинджера (Henry Alfred Kissinger, 1923) концепция политики США с позиции силы была дополнена идеями «реальной политики» (нем. Realpolitik), известными еще со времен Н. Маккиавелли, но наибольшее распространение получившими в середине XIX века благодаря первому канцлеру Германской империи Отто Эдуарду Леопольду фон Бисмарк-Шёнхаузену (нем. Otto Eduard Leopold von Bismarck-Schönhausen, 1815–1898). Реальная политика подразумевала отказ от идеологических мотивов ради прагматичного достижения поставленной цели. Это было необходимо для налаживания политических и экономических отношений с Китаем и Советским Союзом и привело к постепенной разрядке международной напряженности (détente).

Г. Киссинджер и его последователи пришли к пониманию, что более гибкая внешняя политика, сочетающая в себе элементы жесткой силы (hard power), т.е. прямой военной угрозы, и экономических стимулов, дипломатии, культурно-образовательных связей («мягкая сила» – soft power), дает значительно больший эффект, чем просто стратегия сдерживания. Получившийся симбиоз жестких и мягких способов достижения политических и экономических целей на международной арене получил сочное название «политика кнута и пряника» (carrot and stick policy).

Развал Советского Союза, произошедший в том числе и за счет реализации этой политики, привел к полному изменению мировой архитектуры. Разрушение блока Варшавского договора, объединение Германии, укрепление Европейского союза происходили на фоне формирования по сути однополярного мира. В 1990-х гг. из всех сверхдержав, получивших этот статус по итогам Второй мировой войны, остались одни США. Однако уже с начала 2000-х гг. американским политикам и экономистам стало ясно, что постепенно формируются новые центры силы, изменяющие сложившийся в пользу США дисбаланс, – Евросоюз, а также Китай, Россия, Индия и Бразилия, позднее образовавшие ассоциацию стран БРИКС (когда к БРИК присоединилась Южная Африка).

Среди американских исследователей жестких и либеральных методов внешней политики выделялся профессор Гарвардского университета, бывший заместитель министра обороны США Джозеф Най (Joseph Samuel Nye, Jr., 1937), опубликовавший в 1990 г. книгу «Bound to Lead: The Changing Nature of American Power» («Обречённая на лидерство: изменчивая природа американской мощи»), в которой он доказывал, что «мягкая сила», ориентированная на развитие экономического сотрудничества, намного эффективнее методов принуждения посредством угроз. В последующем эта концепция была им развита в вышедшей в 2004 г. книге Soft Power: The Means to Success in World Politics (New York: Public Affairs Group, 2004), изданной в 2006 г. и в России под названием «Гибкая сила. Как добиться успеха в мировой политике» [2].

В этой же книге он впервые использовал термин smart power (разумная/умная сила): «Разумная сила не является ни жёсткой, ни мягкой. Она объединяет в себе оба этих понятия» («Smart power is neither hard nor soft. It is both») [3]. Дж. Най считал, что было бы неправильным считать, что эффективная внешняя политика может осуществляться исключительно за счет мягкой силы. Конкретное сочетание тех или иных методов зависит от умелого их применения в зависимости от конкретных обстоятельств и желаемого результата.

Примерно в то же время (март/апрель 2004 г.), когда вышла данная книга Дж. Ная, журнал Foreign Affairs опубликовал статью Smart Power [4] американского аналитика Сюзанны Носсел (Suzanne Nossel, 1969), которая сегодня также претендует на авторство термина «разумная/умная сила». С. Носсел обосновала тезис о целесообразности использовать оптимальное сочетание жестких и мягких методов для вовлечения иных государств в процесс отстаивания национальных интересов США, что, с ее точки зрения, и является главным критерием «разумности» действий на мировой арене.

В 2006 г. подкомитет по безопасности и иностранным делам палаты представителей конгресса США сделал заказ на разработку концепции «разумной силы» силами экспертов вашингтонского Центра стратегических и международных исследований (Center for Strategic and International Studies). К работе были также привлечены члены созданной независимой комиссии, в которую вошли не только конгрессмены, сенаторы, политики и видные ученые, но и представители крупного бизнеса и финансов. Через год, в 2007 г., подготовленный Центром доклад описал основные направления политики разумной силы, которыми должны руководствоваться США в мировой политике и экономике: альянсы, мировое развитие, публичная дипломатия, экономическая интеграция, а также технологии и инновации [5].

В 2009 г. тот же Центр стратегических и международных исследований опубликовал второй доклад под названием «Investing in a New Multilateralism» («Инвестиции в формирование многосторонних отношений нового типа»), в котором главным инструментом реализации политики разумной силы признавалась ООН [6]. С приходом к власти в начале 2009 г. президента Барака Обамы, принципы «разумной силы» официально легли в основу государственной внешней политики США. Не случайно, объявляя финансово-экономические санкции против России в связи с событиями на Украине, США использовали самые различные средства для оказания давления на убеждения практически всех государств мира, включая самых близких союзников России – Беларусь и Казахстан.

В настоящее время главной целью стратегии разумной силы США является создание благоприятных условий для обеспечения беспрепятственного сбыта американской продукции на мировых товарно-сырьевых

рынках ради поддержания высоких темпов развития национальной экономики. В этой связи США предпринимают самые активные меры по заключению в 2015 г. двух многосторонних договоров о создании зон свободной торговли, которые, как представляется, могут полностью изменить действующий в настоящее время мировой экономический порядок.

Соглашение о Транстихоокеанском стратегическом экономическом сотрудничестве (англ. Trans-Pacific Strategic Economic Partnership Agreement) предусматривает создание новой международной организации – Транстихоокеанского партнерства, ТТП (англ. Trans-Pacific Partnership, TPP), призванного стать альтернативой таким международным экономическим объединениям, как АСЕАН и АТЭС, с долей стран ТТП (вместе с Японией) в мировом ВВП около 40% и контролем 25% оборота мировой торговли. В состав ТТП могут войти США, Австралия, Канада, Япония, Сингапур, Таиланд, Бруней, Перу, Чили, Малайзия, Мексика, Вьетнам и Новая Зеландия.

Второе соглашение – о создании Трансатлантического торгово-инвестиционного партнерства, ТТИП (англ. Transatlantic Trade and Investment Partnership, TTIP) предусматривает создание зоны свободной торговли между США и ЕС с потребительским рынком в 820 миллионов человек, долей стран ТТИП в 50% мирового ВВП, 30% объема мировой торговли и 20% мировых прямых иностранных инвестиций. По подсчетам рабочей группы США – ЕС по подготовке соглашения, по состоянию на начало 2013 г. объем ежедневной торговли между странами составлял 2,7 млрд долл. США/2 млрд евро. Сторонами по обе стороны Атлантического океана было вложено 3,7 трлн долл. США/2,8 трлн евро [7]. По предварительным оценкам экспертов рабочей группы, ТТИП будет ежегодно приносить американской экономике 122 млрд долл., а европейской — 150 млрд долл. По обе стороны Атлантики может быть создано более двух миллионов новых рабочих мест.

Вышедшая из кризиса экономика США (рост ВВП в 2014 г. ожидается свыше 4%) может стать локомотивом для ускорения роста экономики ЕС, которая до сих пор не может оправиться от последствий мирового финансового кризиса 2007–2009 гг. В условиях наметившегося перепроизводства товаров расширение рынков сбыта приобретает стратегическое значение. Однако ТТИП имеет важнейшее не только геоэкономическое (позволит успешно противостоять таким крупным игрокам мировой экономики, как Китай, Россия, Индия), но и геополитическое значение, стимулируя не только экономическое, но и политическое сотрудничество. Геополитическая стабильность, как полагают лидеры США и ЕС, станет гарантом долгосрочного экономического эффекта. Не случайно многие западные средства массовой информации уже назвали ТТИП «экономическим НАТО», которое будет способствовать укреплению трансатлантической солидарности.

Заключение этих двух соглашений позволит США устранить возможного конкурента в виде ЕС и взять в клещи основного геополитического и геоэкономического соперника – Китай. Предполагается, что впоследствии к участию в ТТП будет приглашена и Индия, крайне заинтересованная в американских инвестициях и выходе на американский рынок. А вот России американские стратеги отводят роль страны-изгоя (pariah state) уже в среднесрочной перспективе.

Китай. Китайское руководство, безусловно, осознает всю сложность взаимоотношений с США, которая объясняется системными различиями в менталитете, идеологии, философских убеждениях, ценностях, стадиях социального развития, в религии, культуре, традициях, составе населения и т.д. Ряд современных исследователей даже считает, что конкуренция США и Китая носит характер столкновения разных цивилизаций.

Собственно говоря, Китай, имеющий более чем пятитысячелетнюю историю, и не скрывает свои намерения за счет роста своего экономического могущества превратиться из азиатского регионального центра влияния в глобальную державу, постепенно наращивающую свое влияние на мир, способную в какой-то момент времени повести за собой мировое сообщество. По данным Всемирного банка, в конце 2014 г. объем ВВП Китая, рассчитанный по паритету покупательной способности, превысил объем ВВП США – 17,5 трлн долл. США против 17,4 трлн долл. США соответственно. Такие достижения, безусловно, способствуют росту самосознания китайского народа, пока имеющего позитивную направленность, однако вектор которого в любой момент времени может измениться, как это произошло, например, в отношениях России и Украины.

Как отмечает один из известных российских специалистов по экономической стратегии Китая Я.М. Бергер, «...при всей открытости Китая Западу, при том, что в китайской экономике утверждаются международные рыночные нормы и институты, китайская элита в своем большинстве четко ориентирована на национальные ценности, на национальные интересы и национальные цели. Здесь сказывается в очень большой мере китайская традиция, как очень давняя, так и современная. При этом, разумеется, нельзя упускать из виду, что наряду с позитивным, конструктивным наследием патриотического национализма, становящегося важным, если не важнейшим, фундаментом возрождения китайской нации, могут наследоваться и далеко не лучшие традиции, связанные, в частности, и с великодержавным шовинизмом, в том числе и из сравнительно недавнего прошлого».

Однако на данный момент времени внешнеполитическая стратегия Китая носит абсолютно мирный характер, ее целью по-прежнему остается обеспечение благоприятных внешних условий для дальнейшего развития экономики Китая и его превращение в мировую державу. Начиная с 2004 года, после выхода в свет уже упоминавшейся книги Дж. Ная (Soft Power: The Means to Success in World Politics), в решениях пленумов и съездов ЦК компартии Китая стал регулярно упоминаться термин «мягкая сила». Так, например, были предприняты конкретные шаги по улучшению имиджа страны за рубежом за счет продвижения китайской культуры и языка за рубежом. В ряде стран Запада были открыты центры изучения

китайского языка, получившие название Институтов Конфуция.

Вместе с тем на формирование стратегии действий Китая на мировой экономической арене огромное влияние оказала теория так называемого Пекинского консенсуса (the Beijing Consensus), называемая также иногда «Китайская модель» (the «China Model») или «Китайская экономическая модель» («Chinese Economic Model»). Под термином «Пекинский консенсус» понимается доктрина экономического развития Китая, предложенная в конце 2004 г. американским экономистом, вице-президентом консалтинговой компании бывшего госсекретаря США Генри Киссинджера Джошуа Купером Рамо (Joshua Cooper Ramo, 1968) как альтернатива «вашингтонскому консенсусу» (the Washington Consensus) – экономической политике, сформулированной в 1989 г. британским экономистом Джоном Вильямсоном (John Williamson, 1937) и рекомендованной руководством МВФ, Всемирного банка и Министерством финансов США (штабквартиры которых расположены как раз в Вашинготоне) к применению в странах, пострадавших от финансово-экономического кризиса 1980-х гг.

Идеи Вашингтонского консенсуса уже в начале 1990- х гг. доказали свою несостоятельность сначала в России, где ряд американских советников правительства Гайдара попытался их применить (хотя изначально рекомендации Вильямсона предназначались для стран Латинской Америки), а затем в 1999–2002 гг. в Аргентине и других странах Латинской Америки. 10 рекомендаций вашингтонских финансовых институтов были направлены в основном на снижение роли государственного сектора и усиление роли рыночных сил исходя из ложной базовой идеи о том, что если рынки капитала будут открыты, то рынок сам по себе сможет поддерживать равновесия в экономике (и это в условиях отсутствия рыночной среды как таковой!).

Провал Вашингтонского консенсуса подтолкнул молодого Джошуа Рамо к выводу о необходимости разработки экономического курса, который, с одной стороны, учитывал бы геополитические реалии (сложившийся мировой порядок с лидирующей ролью США как мощнейшего центра притяжения), но, с другой – исходил бы из стремления независимых государств к сохранению своего национального суверенитета и к созданию многополярного мира.

В основе Пекинского консенсуса лежат три простые, изложенные очень доходчивым языком идеи [8]. Во-первых, пересмотр ценности инноваций (repositions the value of innovation). По замыслу Рамо, интересные инновационные идеи не обязательно должны приходить из некоего единого центра, в данном случае из США. Они могут появляться в любой точке земного шара, что, возможно, приведет к существенному усложнению мирового экономического порядка, однако будет способствовать созданию новых центров знаний. Чем больше в мире будет самобытных идей, тем лучше для мировой экономики.

Во-вторых, в условиях экономического хаоса любые действия правительства должны иметь одну конкретную цель, понятную всему населению, независимо от уровня его образования и доходов. Например, не абстрактный рост ВВП или ВНП на душу населения, а устойчивый рост качества жизни каждого гражданина страны. И в-третьих, отсутствие боязни супердержав, которые могут в своих собственных интересах попытаться затормозить экономическое развитие той или иной страны. Как отмечал в одном из своих интервью Рамо, «мирная стратегия Китая, имеющая целью экономический рост, не мыслится как вызов США. Но сама модель имеет такую силу, что привлекает сторонников почти с той же скоростью, с какой американская модель их отпугивает». В этом и заключается мягкая сила китайской внешней политики.

При реализации своей внешнеполитической доктрины Китай стремится сбалансировать векторы сотрудничества на всех направлениях за рубежом, не умаляя значения ни одного из них. В начале 2014 г. председатель КНР Си Цзиньпин предложил странам Прикаспийского региона масштабный региональный проект «Экономический коридор Шелкового пути» (The Silk Road Economic Belt). Однако Шелковый путь в Европу будет не только сухопутным, но и морским. Причем и сухопутные маршруты, и морские будут также диверсифицированы, т.е. будут проходить через разные страны и в различных направлениях, что позволит Китаю существенно снизить риски, связанные с потенциальной зависимостью от транзита через Россию по северному пути (БАМ и Транссиб) и международному железнодорожному коридору Чунцин – Синьцзян – Европа.

Поэтому вряд ли можно считать выгодным и серьезным заявленное намерение Китая инвестировать около 400 млрд руб. в строительство высокоскоростной магистрали Москва – Казань при условии использования своей рабочей силы и технологий, если строительство только лишь одной высокоскоростной магистрали через Турцию обойдется Китаю в 30 млрд евро, а весь маршрут Пекин – Лондон – около 50 млрд евро. К тому же опыт строительства китайскими компаниями дорог в Европе, по крайней мере автомобильных в Польше, ознаменовался разрывом контрактных отношений из-за невыполнения китайскими подрядчиками технических требований заказчиков, сроков выполнения работ и попытки превысить оговоренную смету работ на 70%. Причем после возникновения проблем китайское государственное руководство, изначально активно лоббировавшее этот контракт и продвигавшее услуги китайской государственной компании, заявило о своем невмешательстве в конфликт и об отсутствии каких-либо гарантийных обязательств со своей стороны.

Китай планирует и иные железнодорожные маршруты в Европу, которые пройдут по территории республик Средней Азии и Ирана. Учитывая более благоприятные климатические условия этого региона, не исключено, что товарные потоки, на которые рассчитывали РЖД, обосновывая необходимость финансирования модернизации БАМа и Транссиба, будут перенаправлены по южному маршруту. Через Мьянму и Иран Китай рассчитывает также выйти к побережью Индийского океана, где через Шри-Ланку будет проложен морской Шелковый путь,

который приведет в порты Турции и Греции, где Китай уже сделал важные инвестиции в приобретенное портовое хозяйство. Еще один проект строительства железнодорожной магистрали призван соединить Китай и США через Владивосток, Чукотку, тоннель под Беринговым проливом в Аляску. Стоимость данного проекта может составить 50 млрд долл. США.

Во всех этих проектах китайское государство выступает основным инвестором. В противовес Азиатскому банку развития (Asian Development Bank) для удобства финансирования своих транспортных инфраструктурных проектов в октябре 2014 г. Китай создал Азиатский инфраструктурный инвестиционный банк (Asia Infrastructure Investment Bank) с уставным капиталом в 50 млрд долл. США, который в последующем предполагается увеличить до 100 млрд долл. США. Обладая крупнейшими в мире золотовалютными резервами (свыше 4 трлн долл. США), для реализации инфраструктурных проектов Китай предлагает в том числе и частным китайским инвесторам проектное финансирование через свои государственные системно значимые банки, четыре из которых входят в десятку крупнейших по активам банков мира, – Торгово-промышленный банк Китая (Industrial and Commercial Bank of China), Строительный банк Китая (China Construction Bank), Банк Китая (Bank of China), Сельскохозяйственный банк Китая (Agricultural Bank of China).

Одним из таких мегапроектов, который может иметь весьма серьезные геополитические и геоэкономические последствия, является проект строительства Великого Никарагуанского канала, который должен соединить Атлантический и Тихий океаны в дополнение к действующему с 1914 г. Панамскому каналу. При этом новый канал в три раза превзойдет Панамский по протяженности и пропускной способности. В 2013 г. был подписан контракт о 50-летней концессии проектируемого канала в пользу специально созданной для его строительства гонконгской компании HK Nicaragua Canal Development Investment Co Ltd, HKND и ее владельца Ван Цзина (Wang Jing), ориентировочной стоимостью 40 млрд долларов. В декабре 2014 г. началось строительство канала.

Китай, финансирующий этот проект, осознает, что США, Панама и Мексика понесут существенные потери в случае успешной реализации проекта. Однако, с другой стороны, среди потенциально заинтересованных стран находятся крупные страны-экспортеры, которые получат возможность активно использовать новый маршрут для наращивания поставок своих промышленных и сырьевых товаров в глобальном масштабе. Среди них Китай, Япония, Южная Корея, Тайвань, Венесуэла, Бразилия, Аргентина, Тринидад и Тобаго, Уругвай и др.

Никарагуанский канал позволит Венесуэле переориентировать значительную часть своего нефтяного экспорта с американского рынка на азиатские, что может отрицательно сказаться на экономике США, по-прежнему остающихся одним из крупнейших импортеров нефти и нефтепродуктов в мире. Однако куда большую опасность для США представляет экспортная экспансия Китая и других азиатских государств на латиноамериканские рынки, которые Вашингтон всегда рассматривал в качестве своих традиционных рынков сбыта. Таким образом, успешная реализация Китаем совместно с Никарагуа данного проекта ознаменует собой не только существенное ослабление геополитических позиций США в данном, стратегически важном для Штатов регионе, но и появление там новых серьезных игроков глобального масштаба.

Россия. Происходящая в мире перестройка мирового экономического порядка, как и замедление темпов развития мировой экономики и падение мировых цен на нефть, безусловно, оказывает самое непосредственное влияние на экономику России и ее банковский сектор в частности.

Действия Российской Федерации на мировой арене, в том числе в сфере экономики, регламентируются двумя основными документами: указом Президента РФ от 07.05.2012 № 605 «О мерах по реализации внешнеполитического курса Российской Федерации» и Концепцией внешней политики Российской Федерации, утвержденной Президентом Российской Федерации В.В. Путиным 12 февраля 2013 г.

Концепция признает, что главной, знаковой чертой современного этапа международного развития являются глубинные сдвиги в геополитическом ландшафте, мощным катализатором которых стал глобальный финансово-экономический кризис. Международные отношения переживают переходный период, существо которого заключается в формировании полицентричной международной системы. Этот процесс проходит непросто, сопровождается повышением турбулентности экономического и политического развития на глобальном и региональном уровнях. Международные отношения продолжают усложняться, их развитие становится все более труднопредсказуемым (см. п. 5). И далее – «…продолжают сокращаться возможности исторического Запада доминировать в мировой экономике и политике. Происходит рассредоточение мирового потенциала силы и развития, его смещение на Восток, в первую очередь в Азиатско-Тихоокеанский регион» (см. п. 6).

Авторы Концепции, принятой всего лишь чуть менее чем два года назад, конечно, не могли предусмотреть ни глобальное падение цен на нефть, ни рецессии и последующей стагфляции экономики России, поэтому сегодня несколько странным видится тезис о том, что «…своими высокими темпами экономического роста, основанного на стабильном экспортном и расширяющемся внутреннем спросе, уникальными природными и накопленными финансовыми ресурсами, ответственной социально-экономической политикой Россия вносит значительный вклад в обеспечение стабильности глобальной экономики и финансов, участвует в международных усилиях по предотвращению и преодолению кризисных явлений» (п. 33). К сожалению, содержание обоих документов уже во многом не соответствует реалиям сегодняшнего дня.

Оба документа в качестве первоочередной задачи предусматривают активную поддержку Россией процесса евразийской экономической интеграции, реализуя совместно с Белоруссией и Казахстаном

задачу преобразования Евразийского экономического сообщества (ЕврАзЭС) в Евразийский экономический союз (ЕАЭС), исходя из того, что региональная интеграция становится действенным инструментом повышения конкурентоспособности ее участников. Однако обвальное падение стоимости рубля во второй половине 2014 г. уже создало немалые трудности в его признании в качестве региональной резервной валюты. А президент Беларуси А. Лукашенко, одной из стран – участниц ЕАЭС, уже заявил о необходимости перехода во взаиморасчетах участников Союза на доллары США.

Экономические трудности России, хотя и временные, ослабление ее позиций на международной арене, связанное с введением международных финансово-экономических санкций и контрсанкций со стороны России, и уж тем более создание двух глобальных партнерств (ТТП и ТТИП) во главе с США могут привести к развалу ЕАЭС уже на начальном этапе его существования. Попытки же создать противовес планам США за счет стран БРИКС также вряд ли приведут к успеху в силу огромной зависимости участников этой ассоциации от американских и западноевропейских рынков сбыта. Достаточно сказать, что товарооборот Китая с ЕС в семь раз превышает товарооборот с Россией, а с США – в шесть раз.

Не исключено, что в последующем Китай, столкнувшись с проблемами жесткой конкуренции со стороны США и их союзников, будет вынужден отказаться от проводимой им в настоящее время политики мягкой силы и бесконфликтного решения возникающих проблем финансово-экономическими способами. Ему придется выступить в роли лидера других стран, недовольных действиями США в международной политике и экономике, однако и в этом случае он вряд ли воспримет ослабленную Россию как равноправного партнера. А быть на ролях младшего брата Китая вряд ли отвечает интересам и статусу России – хотя и бывшей, но мировой сверхдержавы.

Концепция в качестве одной из основных задач внешней политики России предусматривает создание благоприятных внешних условий для устойчивого и динамичного роста экономики России, ее технологической модернизации и перевода на инновационный путь развития, повышения уровня и качества жизни населения, однако не содержит конкретных указаний, какими методами предстоит этого добиться. Известная доктрина «мягкой силы» упоминается в п. 20 Концепции как «комплексный инструментарий решения внешнеполитических задач с опорой на возможности гражданского общества, информационно-коммуникационные, гуманитарные и другие альтернативные классической дипломатии методы и технологии», но последующий в этом же пункте комментарий свидетельствует скорее о негативном отношении России к этим методам и технологиям, чем как рекомендация к практическому применению в международных отношениях.

Так, по мнению авторов Концепции, «…усиление глобальной конкуренции и накопление кризисного потенциала ведут к рискам подчас деструктивного и противоправного использования «мягкой силы» и правозащитных концепций в целях оказания политического давления на суверенные государства, вмешательства в их внутренние дела, дестабилизации там обстановки, манипулирования общественным мнением и сознанием, в том числе в рамках финансирования гуманитарных проектов и проектов, связанных с защитой прав человека, за рубежом» (п. 20).

Алгоритм действий России в области международного экономического и экологического сотрудничества описан в общих словах в п. 34 Концепции: принимает меры торговой политики для защиты собственных интересов, добивается адекватного учета российских интересов, создает благоприятные политические условия для диверсификации российского присутствия на мировых рынках и т.п. Однако эти по своей сути правильные положения носят абсолютно нейтральный характер и, наверное, могут вполне эффективно применяться в условиях равноправного международного диалога с учетом национальных, культурных и исторических особенностей каждого государства, но не в ситуации объявления формальных и, что еще хуже, неформальных санкций со стороны большей части мирового сообщества.

Учитывая изложенное, по-видимому, России уже в ближайшее время предстоит сделать важнейший в своей истории выбор – 1) идти своим собственным путем развития, опираясь на тех немногих союзников, которых пока удалось сохранить, но которые неизбежно отсеиваться по мере ослабления России (если не будут сняты международные санкции и цена на нефть не пойдет вверх); 2) искать пути взаимопонимания с ЕС, пока не создано ТТИП (в последующем это будет сделать намного сложнее в силу полного контроля над ситуацией со стороны США), и/или с США, руководствуясь древнеримской мудростью «Если не можешь победить своих врагов, присоединяйся к ним» и взаимными интересами, которые, несмотря на очевидные разногласия, всё же существуют; 3) создавать совместно с Китаем и Индией зону свободной торговли стран БРИКС и их союзников на условиях, более выгодных, чем ТТП и ТТИП.

В любом случае, каким бы ни был выбор, ясно, что считаться с Россией как участником международных экономических отношений будут только тогда, когда ее экономическая мощь будет соответствовать ее статусу ключевого глобального игрока, который должен определяться не столько объемом поставляемой на экспорт нефти и количеством проживающих здесь миллиардеров, сколько высоким уровнем социально-экономического развития страны и качества жизни населения. Это потребует концентрации всех имеющихся ресурсов – финансовых, административных, правовых, интеллектуальных, а также формирования общенациональной идеи с названием, понятным как в России, так и за рубежом. Как представляется, в противовес американской доктрине Smart Power и китайскому Пекинскому консенсусу такой идеей могла бы стать политика «умного государства» или Smart Nation на принципах здравого смысла и обоснованного прагматизма.

Политика «умного государства» подразумевает прежде всего эффективное государственное управление и

внешней политикой, и экономикой. И речь идет не только о сокращении госаппарата (по данным Росстата, численность работников только федеральных органов исполнительной власти выросла с 402,6 тыс. человек в 2000 году до 589 тыс. человек в 2013 году), но в первую очередь об отмене многочисленных, трудоемких и абсолютно бессмысленных прогнозов, планов, отчетов и т.д. Ведь принятие управленческих решений даже на высшем уровне государственной власти превратилось, по существу, в бюрократическую рутину, прикрываемую коллективной безответственностью и сводящую до минимума творческий потенциал руководителей.

Многочисленные стратегии, доктрины, концепции, программы, в подготовке которых задействованы тысячи госчиновников, ученых и аналитиков, теряют свое значение еще до их утверждения на уровне главы государства или правительства. Падение курса рубля потребует полного пересмотра практически всех ранее принятых документов стратегического планирования. Отсутствие должного контроля за выполнением тех же государственных целевых программ, реализация экономически неоправданных мегапроектов приводят к огромным потерям бюджетных средств. В условиях наступающего кризиса этому должен быть положен конец.

Антикризисная программа Правительства РФ на 2015 г. должна обеспечить максимально эффективное использование каждого рубля, выделяемого из Фонда национального благосостояния или Резервного фонда, подразумевающее не только его возврат в ближайшем будущем, но и определенную прибыль. Россия обладает большими и еще не использованными резервами, и не только финансовыми, но и организационными (до 80% поручений и распоряжений даже Президента РФ и Председателя Правительства РФ не выполняются!). Большой эффект могли бы дать антикоррупционные мероприятия, судебная реформа, аудит корпоративных долгов всех компаний и банков с государственным участием (около 650 млрд. долл. США) с целью установить, на какие цели были потрачены кредиты, взятые за рубежом. Ведь как показывает опыт мирового финансового кризиса 2007–2009 гг., государство (точнее сказать, налогоплательщики) несет ответственность по обязательствам компаний и банков с госучастием не только как учредитель, но и как неофициальный гарант по международным обязательствам. Отказ любой госкомпании или банка от исполнения взятых на себя обязательств может привести к эффекту домино, что повлечет за собой крайне тяжелые последствия для государства, вплоть до его дефолта.

Однако на данный момент времени Россия обладает большим запасом прочности. Испытываемые экономические трудности обусловливают необходимость поиска дополнительных путей развития, модернизации и диверсификации производства. Ведь падение цен на нефть далеко не во всех нефтегазодобывающих странах привело к таким серьезным последствиям, как в России. Так, например, падение курса национальной валюты в Норвегии во втором полугодии 2014 г. составило лишь 12%, в Канаде – 14%, в Нигерии – 20% – по сравнению с 60% в России.

Вообще, мировое падение цен на нефть оказало весьма неоднозначное влияние на мировую экономику. Темпы ее роста действительно несколько замедлились, однако для многих импортеров нефти и газа снижение нефтяных котировок привело к неожиданным существенным экономическим выгодам. Так, например, Китай, Япония, Индия, являющиеся крупнейшими в мире импортерами нефти и газа, от снижения цен на нефть только выиграли, вложив освободившиеся средства в развитие собственных экономик. Выигрыш Китая, в частности, от падения цен на нефть на каждый 1 долл. США составил 2,1 млрд долл. США в год! США, потеряв на разработке сланцевых месторождений, получили рост авиа- и автоперевозок, снижение издержек производства товаров, требующих значительных затрат энергоносителей, рост продаж автомобилей. Канада, чьи бюджетные доходы на 30% формируются за счет экспорта энергоносителей, смогла существенно нарастить экспорт несырьевых товаров, в значительной степени компенсировав тем самым потери для бюджета.

В выигрыше оказались также и аграрные страны, экспортирующие свою сельскохозяйственную продукцию за рубеж. Поскольку энергозатраты в сельском хозяйстве в пять раз выше, чем в производстве, особенно за счет минеральных удобрений, то снижение издержек способствовало огромной экономии средств. В результате в Индии упала инфляция, снизились ставки по коммерческим кредитам, выросли инвестиции в производство, на 41 млрд долл. США в год снизился бюджетный дефицит за счет отказа от субсидий производителям продовольствия. Индонезия на 20% снизила затраты госбюджета на субсидии сельхозпроизводителям на энергоносители.

В контексте политики «умного государства» Россия также могла бы использовать снижение издержек на энергоносители для адресной поддержки тех отраслей и производств, которые при минимальных государственных инвестициях могли бы обеспечить сбыт своей конкурентоспособной продукции как в России, так и за рубежом. Информацией о таких предприятиях располагают, как правило, руководители субъектов Федерации, получающие минимум государственных дотаций.

Подводя итог вышесказанному, необходимо отметить, что изменения в архитектуре мировой политики и международных экономических отношений происходили во все времена. Империи, политические и экономические блоки и союзы сменяли друг друга, неся для одних народов хаос и разрушения, а для других – возможности. Во взаимозависимом мире, в котором мы живем в настоящее время, зачастую трудно предсказать, какие вариации межгосударственных объединений возникнут в то или иное время и в каком регионе, причем с течением времени ошибки и неопределенность прогнозов нарастают экспоненциально. Основатель теории хаоса, американский математик и метеоролог Э́двард Но́ртон Ло́ренц (Edward Norton Lorenz, 1917–2008) назвал это явление «эффектом бабочки» (the Butterfly Effect): бабочка, взмахивающая крыльями в Айове, в дождливый сезон в Индонезии может вызвать цунами. Одно лишь участие

в ТТП Вьетнама, многие годы воевавшего против США, подтверждает этот тезис.

На данный момент Россия по-прежнему остается существенной частью глобального экономического пространства. Во многом ее развитие является хаотичным. Так, к сожалению, были упущены годы с 2000 по 2007 г., когда имелась реальная возможность за счет поступлений от растущих цен на нефть осуществить столь необходимую стране диверсификацию и модернизацию экономики, однако это не означает того, что нынешняя тяжелая ситуация не позволяет осуществить эти планы сегодня. Как представляется, антикризисная политика, реализуемая на основе идей «умного государства», даст возможность руководству государства сконцентрировать свое внимание не на прогнозах и сценариях негативного развития событий, которые, к сожалению, в избытке предлагают гражданам России каждый день как западные, так и российские эксперты, а на результатах конкретных действий, предпринимаемых, чтобы создать новую позитивную реальность, далекую от апокалиптических сюжетов западных аналитиков. А сильная Россия всегда найдет себе не попутчиков, а союзников.

По крайней мере, стоит попытаться сделать это. В истории мирового кинематографа есть удивительный фильм 1975 г. режиссера Милоша Формана (Miloš Forman, 1932) «Пролетая над гнездом кукушки» («One Flew Over the Cuckoo's Nest»). Главный герой – его играет Джек Николсон (Jack Nicholson, 1937) – попадает в сумасшедший дом, где неожиданно для себя узнает, что большинство пациентов в отделении находятся по своей воле и совершенно не являются больными людьми. Он решает показать им, что можно все изменить и сбежать из больницы, и для этого спорит с ними о том, что сможет поднять тяжеленную мраморную колонку и разбить с ее помощью зарешеченное окно. Ценой неимоверных усилий он лишь слегка ее пошевелил и проиграл пари. Но после этого он сказал фразу, которая разлетелась на весь мир: «По крайней мере, я хотя бы попытался что-то сделать!» (At least I tried!).

Литература

1. Power Politics. London: Royal Institute of International Affairs, 1946.

2. Джозеф Най «Гибкая сила. Как добиться успеха в мировой политике». – М.: Тренд, 2006. − 397 с.

3. Nye, Joseph (2004). Soft Power: The Means to Success in World Politics. New York: Public Affairs. P. 32.

4. См.: http://www.foreignaffairs.com/articles/59716/suzanne-nossel/smart-power/

5. См.: http://csis.org/files/media/csis/pubs/071106_csissmartpower-report.pdf/

6. См.: http://csis.org/files/media/csis/pubs/090128_mendelson-forman_un_smartpower_web.pdf/

7. См.: http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2013/february/tradoc_150519.pdf/

8. Ramo, Joshua Cooper. The Beijing Consensus. The Foreign Policy Centre. London. May 2004. Электронный ресурс. Режим доступа: http://fpc.org.uk/fsblob/244.pdf/

9. Указ Президента РФ от 07.05.2012 № 605 «О мерах по реализации внешнеполитического курса Российской Федерации».

10. Концепция внешней политики Российской Федерации от 12 февраля 2013 года.

АКАДЕМИЯ МБА
www.a-mba.ru

АНО «Академия менеджмента и бизнес-администрирования»

Финансовая жизнь
Возрождение издания 1914 года

Научно-практическое, аналитическое издание, объединяющее интересы профессионалов финансовой, банковской и налоговой сферы, а также сближающее науку, образование и бизнес.

Журнал включен в РИНЦ.

www.flife-online.ru

Подписка

► В редакции: (499) 152-0490; dirpp_m3@ideg.ru

► Через интернет-каталог «Российская периодика»: www.arpk.org

► В любом отделении почтовой связи по Объединенному каталогу «Пресса России»

РЕКЛАМА

Математическая модель отношений между двумя государствами для решения проблем вооруженного конфликта

И. Фирсова,
д. э. н., к. п. н., профессор кафедры корпоративного управления,
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации,
Е. Глухова,
студент, Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации

В данной статье предложена математическая модель, описывающая отношения между двумя государствами, с целью решения проблем вооруженного конфликта.

Ключевые слова: **математическая модель, конфликт, государство, гонка вооружений.**

Mathematical model of relations between the two countries to solve the problems of armed conflict

I. Firsova,
D.Sc., Ph.D., Professor of the Department of corporate management,
Financial University under the Government of the Russian Federation,
E. Glukhova,
student, Financial University under the Government of the Russian Federation

In this article proposed a mathematical model describing the relationship between the two states, in order to solve the problems of armed conflict.

Keywords: **mathematical model, the conflict, the state, the arms race.**

Модель – это упрощенная картина реального мира, которая обладает некоторыми свойствами реального мира. Она представляет собой множество взаимосвязанных предположений о мире. Как и любая картина, модель проще тех явлений, которые она по замыслу отображает или объясняет[1].

Основываясь на модели Ричардсона[2], можно смоделировать систему отношений между двумя государствами при возникновении угрозы вооруженного конфликта.

Математически данная система отношений может быть смоделирована следующим образом в виде системы двух линейных дифференциальных уравнений с постоянными коэффициентами:

$$\begin{cases} \dot{x} = ky \\ \dot{y} = lx \end{cases} \qquad (1),$$

где k и l – положительные константы.

x(t) , y(t) – расходы на вооружение конфликтующих сторон к моменту t >0.

Модель (1) имеет очевидный недостаток: рост затрат на вооружение ничем не лимитируется. Естественно предположить, что чем больше текущий уровень затрат на оборону, тем меньше скорость его роста (отрицательная обратная связь). Получаем следующую систему уравнений:

$$\begin{cases} \dot{x} = ky - \alpha x \\ \dot{y} = lx - \beta y \end{cases} \qquad (2),$$

где α и β – положительные константы.

Рассмотрим третий постулат, включенный Л. Ричардсоном в модель: государство наращивает вооружение, руководствуясь своими державными притязаниями и враждебностью к другим государствам, даже если другие страны не угрожают существованию данного государства.

Обозначим соответствующие коэффициенты претензии через g и h (g>0 и h>0). Если g<0 и h<0, то их можно назвать коэффициентами доброй воли. Получаем следующую систему уравнений:

$$\begin{cases} \dot{x} = ky - \alpha x + \mathrm{g} \\ \dot{y} = lx - \beta y + h \end{cases} \qquad (3).$$

Данная система уравнений помогает раскрыть причины, которые лежат по разные стороны конфликта. С одной стороны – это вооружение, а с другой – это амбиции, которые являются в то жевремя симптомами конфликта.

Рассмотрим равновесные решения, которые отражает система уравнений (1). Предположим, что x(t) = 0, y(t)= 0 – равновесное решение. Так, если x, y, g, и h все одновременно примут значение 0, x(t) и y(t), будут всегда оставаться равными 0. Это идеальное состояние постоянного мира, разоружения и удовлетворения. Такая ситуация существует с 1817 года на границе США и Канады, и с 1905-го – Швеции и Норвегии.

Все рассмотренные уравнения подразумевают, что взаимное разоружение не постоянно. Конфликтующие стороны будут постоянно перевооружаться. Даже если x и y одновременно исчезают, в некоторый момент времени $t = t_0$. В это время dx/dt = g и dy/dt = h. Таким образом, x и y не будут оставаться равными 0, если g и h положительны.

В современном мире взаимное сотрудничество между государствами намного важнее, чем поддержание общего напряжения между странами. Отметим, что сотрудничество вызывает взаимное сотрудничество, так же как вооружение провоцирует большее вооружение. Корректируя в таком случае модель, переменные x(t) и y(t) выступают как «угрозы» минус «сотрудничество». Конкретно мы устанавливаем $x = U-U_0$, $y = V-V_0$,

где U, V – оборонный бюджет стран; U_0, V_0 – количество экспортируемых товаров.

Таким образом, одним из важнейших свойств гонки вооружений является стабильность. Данный аспект также можно формализовать в виде требования следующим образом: во-первых, уровень затрат на вооружение должен быть постоянным и не зависеть от времени, т.е. необходимо, чтобы система находилась в состоянии равновесия.

$$\frac{dx}{dt} = \frac{dy}{dt} = 0 \qquad (4).$$

При этом условия равновесия для системы (3) записываются в следующем виде:

$$\begin{cases} ky - \alpha x + \mathrm{g} = 0 \\ lx - \beta y + h = 0 \end{cases} \qquad (5).$$

Данная система имеет следующее решение, отраженное в уравнении (6), и является устойчивым асимптотическим узлом, если $\alpha\beta - kl > 0$,, и неустойчивой, если $\alpha\beta - kl < 0$.

$$x = x_0 = \frac{kh + \beta \mathrm{g}}{\alpha\beta - kl}, y = y_0 = \frac{\mathrm{lg} + \alpha h}{\alpha\beta - kl}, \alpha\beta - kl \neq 0, \qquad (6)$$

Теперь необходимо решить проблему оценки коэффициентов α, β, k, l, g и h. К сожалению, у нас нет способа измерить g и h. Однако мы можем получить обоснованную оценку для α, β, k и l.

Примем y и g равными 0, тогда получим следующее уравнение:

$$\frac{dx}{dt} = -\alpha x \qquad (7).$$

Найдем его решение: $x(t) = ce^{-\alpha t}$, и проведем некоторые преобразования:

$$\frac{x(t)}{x(t_0)} = \frac{e^{-\alpha t}}{e^{-\alpha t_0}} = e^{-\alpha(t-t_0)}$$
$$x(t) = e^{-\alpha(t-t_0)} x(t_0)$$

Это означает, что $x(t_0 + \alpha^{-1}) = \frac{x(t_0)}{e}$; следовательно, α^{-1} – это время, которое требуется, чтобы снизить вооружение в соотношении 2,718, при условии отсутствия претензий и вооружения со стороны других государств. Ричардсон[3] оценивал α^{-1} как срок функционирования парламента первой страны.

[1] Abrams R. Foundations of Political Analysis. – N.Y.: Columbia University Press, 1980.

[2] Crotty W., ed. Political-Science: Looking to the Future. – Evanston, Ill.: Northwestern University Press, 1992.

[3] Плотинский Ю.М. Модели социальных процессов. — М.: Научная и учебная литература, 2010.

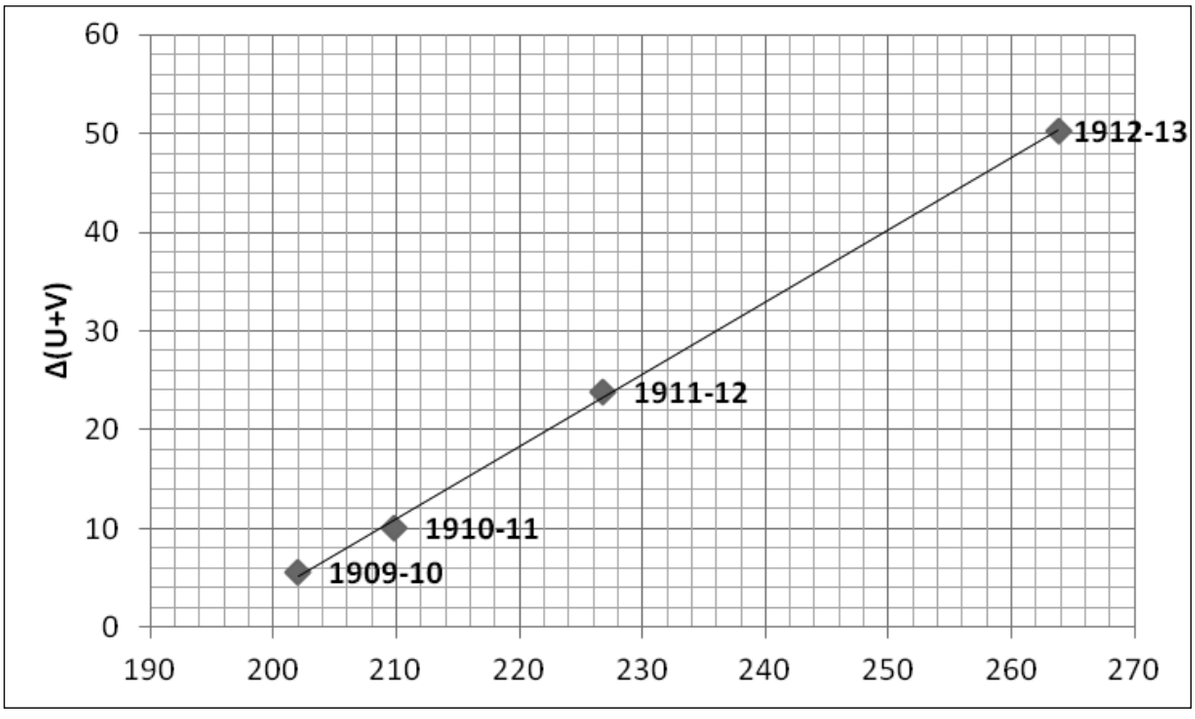


Рис. 1. Ежегодный прирост оборотного бюджета

Так α = 0,2 для Великобритании, так как срок действия британского парламента – 5 лет.

Чтобы оценить k и l, сделаем предположение, что g = 0 и y = y1, так что $\frac{dx}{dt} = ky_1 - \alpha x$. Когда x=0, $\frac{1}{k} = \frac{y_1}{dx/dt}$. Таким образом, $\frac{1}{k}$ – это время, требующееся первой стране, чтобы нагнать вторую при условии, что вооружение второй страны является константой, отсутствуют претензии и стоимость вооружения не тормозит вторую страну.

Итак, проведем математическую проверку представленной модели. Рассмотрим перевооружение Германии в период с 1933 по 1936 год. В Германии на основании Версальского договора армия была сокращена до 100 000 солдат. Однако через три года, начиная практически с нулевого уровня вооруженности, догнала своих соседей. Предполагая, что замедляющий эффект α почти сбалансирован показателем претензий g, мы получаем $k = 0{,}3^{-1}$ для Германии. Далее мы рассмотрим k как пропорциональную величину к уровню производства страны. Тогда k = 0,15 для стран, которые имеет только половину индустриальной мощности Германии, и k = 0,9 для стран втрое мощнее.

Так как на основании одной проверки не возможно дать оценку предлагаемой модели, проведем ее проверку через учет данных гонки вооружений, происходившей в Европе в 1909–1914 годах в преддверии Первой мировой войны. Рассмотрим взаимоотношения таких стран, как Франция, Россия, Германия. На период того времени Франция была союзником России, а Германия союзником Австро-Венгрии. Ни Италия, ни Британия не поддерживали альянс ни с одной из сторон. Таким образом, считая, что стороны были примерно равного размера и в то же время примерно в 3 раза больше Германии, получаем k=l=0,9. Мы также предполагаем α = β=0,2. Тогда исходная модель приобретает следующий вид:

$$\begin{cases} \dot{x} = ky - \alpha x + g \\ \dot{y} = kx - \alpha y + h \end{cases} \qquad (8).$$

Уравнение (9) имеет одну особую точку:

$$x_0 = \frac{kh + \beta g}{\alpha^2 - k^2}, y_0 = \frac{kg + \alpha h}{\alpha^2 - k^2} \qquad (9).$$

Отсюда видно, что равновесие неустойчиво, так как

$$\alpha\beta - kl = \alpha^2 - k^2 = 0{,}04 - 0{,}81 = -0{,}77.$$

И это, разумеется, согласуется с историческим фактом, что через некоторое время данные альянсы вступили друг с другом в войну.

При предположении, что g и h неизменны во времени, модель может считаться не точной, с одной стороны. Однако показатели претензий g и h не являются непрерывными функциями и поэтому не могут влиять на рассмотренные показатели.

Рассмотренная выше система уравнений (4) приводит точное описание гонки вооружений, предшествующей Первой мировой войне. Оборонный бюджет двух сторон представлен в таблице 1 (в млн фунтов стерлингов):

Таблица 1

Оборонный бюджет

	1909	1910	1911	1912	1913
Франция	48,6	50,9	57,1	63,2	74,7
Россия	66,7	68,5	70,7	81,8	92
Германия	63,1	62	62,5	68,2	95,4
Австро-Венгрия	20,8	23,4	24,6	25,5	26,9
U+V	199,2	204,8	214,9	238,7	289
Δ(U+V)		5,6	10,1	23,8	50,3
U+V средний		202	209,8	226,8	263,8

На рис. 1 показан ежегодный прирост U+V относительно средней величины U+V за два года, заданной уравнением: Δ(U+V)=0,73(U+V-194)(11)

$$\frac{d}{dt}(U+V)=(k-\alpha)\left\{U+V-\left[U_0+V_0-\frac{g+h}{k-\alpha}-\frac{1}{k-\alpha}\frac{d}{dt}(U_0+V_0)\right\}\right. \quad (10)$$

Уравнение (9) и (10) сводятся к (11):

$$g+h+(k-\alpha)(U_0+V_0)-\Delta(U_0+V_0)-194 \quad (11)$$

где $k-\alpha=0,73.$

Данный результат как нельзя лучше согласуется с оценкой (0,9 для k) и (0,2 для α), сделанной Ричарсоном.

Таким образом, мы можем сделать вывод, что международная политика действительно предсказуема.

Литература

1. Abrams R. Foundations of Political Analysis. – N.Y.: Columbia University Press, 1980.

2. Crotty W., ed. Political-Science: Looking to the Future. – Evanston, Ill.: Northwestern University Press, 1992.

3. Плотинский Ю.М. Модели социальных процессов. М.: Научная и учебная литература,2010.

АКАДЕМИЯ МБА
www.a-mba.ru

АНО «Академия менеджмента и бизнес-администрирования»

Приглашаем студентов и аспирантов ВУЗов принять участие в международной програме повышения квалификации

5.07.2015 - 12.07.2015

«Особенности планирования и осуществления мультимодальных международных перевозок на базе международной логистической компании полного цикла ILG Logistic Grup»

Обучение проводится в г. Прага (Чехия) специалистами и преподавателями Пражской высшей школы экономики и менеджмента, специалистами компании ILG Logistic Grup

Цель программы:

- Получить международный опыт в области мультимодальных международных перевозок
- Перенять практические знания и навыки в области международной транспортной логистики
- Посетить международную логистическую компанию полного цикла, которая успешно развивается и осуществляет свою деятельность в быстро меняющемся секторе экономики, получить консультации специалистов

реклама

Тел.: 8 (499) 152-72-33
e-mail: valentina.sil4enko@yandex.ru

Классификация услуг сервисной экономики: современные подходы и основное содержание

Р. Крайнева,
к. э. н., доцент,
Поволжский государственный университет сервиса

В статье рассмотрены различные подходы к классификации услуг сервисной экономики. Изучены основные подходы к классификации и современные подходы.

Ключевые слова: услуги, сервисная экономика, классификация услуг, рынок услуг.

Classification of services of the service economy: modern approaches and the main content

R. Kraineva,
Ph.D., Associate Professor,
Volga Region State University of Service

The article discusses various approaches to the classification of services of the service economy. Studied the main approaches to classification and modern approaches.

Keywords: service, service economy, classification services, market services.

Конец XX века (начиная с 60–70-х гг.) определяется как период становления постиндустриального общества, характеризующегося значительным сокращением материального производства, повышением роли услуг, трансформацией видов и способов человеческой деятельности, изменением типов вовлекаемых в производство ресурсов и, как следствие, модификацией и модернизацией традиционной социально-экономической системы. В постиндустриальном обществе доминирующая роль сферы услуг позволяет применять термины «сервисная экономика», «экономика услуг», «новая экономика», «информационная экономика», «общество знаний», «информационное общество» и т.д., основные положения которых нашли отражение в трудах Й. Шумпетера, Д. Белла, Э. Тоффлера, Р. Арона, М. Кастельса, К. Келли, Ф. Махлупа, Ф. Хайека и др. В этой связи практическую и

Таблица 1

Зарубежные и отечественные подходы к классификации услуг*

Классификация Всемирной торговой ассоциации	Международная стандартная промышленная классификация (ISIC)	Классификация Организации экономического сотрудничества и развития	Общероссийский классификатор услуг ОК-002
			Бытовые
			Жилищно-коммунальные услуги
Деловые		Посредничество	Услуги правового характера
Связь	Связь		Связь
Строительство и инжиниринг			
Распределение	Склады, торговля, рестораны, гостиницы	Поставка, планирование поставок	Торговля, общественное питание, рынки, средства размещения
Образование			Образование
Финансовые		Банки, недвижимость, страхование, создание капитала	Банки, финансовое посредничество, страхование
Здравоохранение и социальные	Общественные, индивидуальные, социальные		Медицинские, санаторно-оздоровительные услуги
Туризм и путешествия			Туристские и экскурсионные услуги
Отдых, культура, спорт			Культура, физкультура и спорт
Транспортные	Транспорт	Перевозки	Транспортные
Экология			
Другие			Другие

*Миронова Н.В. Маркетинг различных типов услуг // Маркетинг в России и за рубежом. 2003. №.4.
Общероссийский классификатор услуг населению ОК002-93. Издание официальное. М.: Изд-во стандартов, 1994. Сфера услуг в России: Стат. сб. / Пред. редкол. М.Н. Сидоров. М.: Госкомстат России, 2000

теоретическую значимость представляет проблема типологизации и классификации услуг с целью понимания сущности и многообразия данного феномена современной экономики [4,5,7,9].

В мировой и отечественной теории и практике существует ряд подходов к классификации услуг на основе отличительных признаков. Это связано во многом с тем, что услуги охватывают весь спектр человеческой деятельности и обладают огромным разнообразием и специфическими особенностями. Следует отметить, что принципиальное различие между подходами заключается в выборе основного (базового) компонента классификации. В связи с широким спектром рынка услуг в мировой экономике и существенным различием самих услуг их традиционно подразделяют исходя из принятого метода группировки. В большинстве случаев виды услуг рассматриваются в отдельности применительно к сфере их производства, обмена и реализации и т.д. Вместе с тем услуги имеют однородную природу, в ряде случаев они тесно взаимосвязаны между собой и в целом образуют единую систему, которую принято называть сферой услуг или непроизводственной сферой [6,8,10,12].

Наиболее распространенные зарубежные и отечественные подходы к классификации услуг представлены в таблице 1.

В ходе исследования автором изучены труды иностранных и российских специалистов (У. Стентона, Р. Джадда, Л. Шостака, Э. Сэссера, А. Олсена, Д. Викоффа, Р. Чейза, К. Лавлока, В.Д. Марковой и др.), обобщены и доработаны подходы к классификации услуг, представленные в таблице 2 [1,2,3,8,13].

Агрегированная информация, представленная в таблице 2, наглядно демонстрирует многочисленность и разнообразие видов услуг, классификацию которых можно дополнять (по процедуре поставки услуги, по частоте приобретения услуг покупателем, по месту в сфере

Таблица 2

Типология видов услуг в соответствии с выделенными признаками

№ п/п	Отличительный признак услуги	Характерные особенности (виды услуг)
1	По месту проявления	1.1 Услуги, оказываемые в первичном секторе – (производство материальных услуг): транспорт, торговля, жилищно-бытовое обслуживание и прочее. 1.2 Услуги, оказываемые во вторичном секторе – (производство нематериальных услуг): управление, деятельность армии и органов безопасности, образование, здравоохранение, наука, искусство, шоубизнес, социальное обслуживание, маркетинг, аудит, кредитование, страхование, и т.п. 1.3 Услуги, оказываемые в третичном секторе – (инфраструктурный): транспорт, связь, передача электричества и тепла и др. 1.4 Услуги, оказываемые в четвертичном секторе – (распределительно-обменный): торговля, страхование, финансы 1.5 Услуги, оказываемые в пятеричном секторе – (социально-управленческий): управление, наука, образование, здравоохранение, искусство

№ п/п	Отличительный признак услуги	Характерные особенности (виды услуг)
2	По роли услуг	2.1 Трансформационный сектор (изменение физических характеристик экономических благ) (транспорт, образование) 2.2 Транзакционный сектор (изменение социальных характеристик – принадлежности экономических благ кому-либо) (торговля, управление, финансы)
3	По характеру оказания услуги (тип услуги)	3.1. Производственные – инжиниринг, лизинг, обслуживание и ремонт оборудования (грузовой транспорт, связь, материально-техническое снабжение, заготовки и т.д.) 3.2. Распределительные – торговля, транспорт, связь. 3.3. Профессиональные – банковские, страховые, финансовые, консультационные, рекламные 3.4. Потребительские (личные) услуги – материально-бытового характера (пассажирский транспорт, торговля и общественное питание, жилищно-бытовое хозяйство и обслуживание населения) и нематериальные (просвещение, здравоохранение, физическая культура и спорт, туризм, зрелищные и др.), а также массовые услуги, связанные с домашним хозяйством и времяпрепровождением 3.5. Общественные (социального характера) – оказываемые органами государственного управления, обороны и охраны общественного порядка, общественными организациями и некоторыми культурно-просветительными учреждениями, а также телевидение, радио, образование, культура
4	По функциональной направленности	4.1 Организационно-технические и производственные услуги (перевозка людей, передача информации и др.) 4.2 Организационно-экономические (услуги банков, услуги правового характера и др.); бытовые услуги – предоставляются гражданам 4.3 Услуги, ориентированные на общество (услуги органов государственного управления, связанные с обороной страны, с поддержанием правопорядка, обеспечением внутренней безопасности, с выполнением функции по государственному регулированию экономики и социальных процессов, с проведением социальной политики, образования) 4.4 Услуги, ориентированные на домашнее хозяйство (услуги по поддержанию в нормальном состоянии жилья и коммунальные услуги, производственные виды бытовых услуг: техническое обслуживание и ремонт бытовой техники и теле-, видеоаппаратуры, автосервис, а также технический сервис оборудования и инвентаря для досуговой деятельности) 4.5 Услуги личного характера (услуги парикмахерские, фотоателье, разнообразные рекреационные услуги и непроизводственные виды бытового обслуживания)
5	По степени их алгоритмизации	5.1 Стандартизированные услуги (услуги оказываются по строго установленным правилам) 5.2 Творческие услуги (услуги формируются и изменяются по индивидуальным требованиям)
6	По источнику и способу оплаты (по характеру реализации услуги)	6.1 Коммерческие услуги (услуги, оплачиваемые в порядке предварительного полного или частичного авансирования при приеме заказов с последующим окончательным расчетом при выдаче заказов) 6.2 Некоммерческие услуги (услуги, оказываемые населению бесплатно) 6.3 Услуги, оплачиваемые в рассрочку, т.е. предоставляемые в кредит
7	По статусу производителя услуг	7.1 Услуги, оказываемые системой государственного управления: — услуги по всем аспектам управления на государственном уровне; — административные услуги учреждений в области образования, здравоохранения, культуры и т.д.; — внешнеторговые операции консульств, посольств, военных представительств, оборонных организаций и др.) 7.2 Услуги, оказываемые системой негосударственного управления (все остальные услуги, оказываемые потребителям)
8	По дифференциации услуг	8.1 Чистые услуги (услуга является единственным видом деятельности производителя, т.е. специализированное производство услуг) 8.2 Смешанные услуги (услуга сопровождает товарно-материальные ценности, облегчая их обращение и делая их более привлекательными для потребителя)
9	По степени воспроизведения и уровню абстракции услуги	9.1 Идеальные услуги, могут быть полностью стандартизированы (услуга – это абстрактная теоретическая модель того или иного вида сервисной деятельности) 9.2 Реальные услуги (услуги в реальном исполнении всегда оригинальны, так как они индивидуализированы по исполнителям (производителям), потребителям (получателям), каналам распределения, конкретным условиям их оказания и т.д.)
10	По отношению к законодательству	10.1 Легитимные услуги (услуги разрешены государством и одобряются обществом) 10.2 Нелегитимные услуги (осуждаются обществом и преследуются по закону)
11	По сфере деятельности на основе отраслевого подхода	11.1 Производственные: — техническое обслуживание оборудования — транспортировка грузов; — услуги по снабжению, заготовкам и хранению материально-технических ресурсов и др.; 11.2 Непроизводственные: — торговля (оптовая и розничная); — услуги по обеспечению питания и проживания (гостиницы, структуры общественного питания); — связь и информационное обслуживание; — кредит, финансы и страхование, сделки с недвижимостью; — образование, культуру и искусство; — наука и научное обслуживание; — здравоохранение, включая физическую культуру и спорт; — услуги по обслуживанию домашнего хозяйства (ремонт жилья, производственно-бытовые и коммунальные услуги); — услуги личного характера (бытовые и т.д.); — услуги государственного управления и др.

№ п/п	Отличительный признак услуги	Характерные особенности (виды услуг)
12	По принципу целевого назначения	12.1 Потребительские услуги 12.2 Деловые услуги: — институциональные услуги — смешанные услуги
13	По степени участия клиентов в процессе оказания услуги (по степени контакта между продавцом и покупателем)	13.1 Услуги, предполагающие непосредственное участие клиентов в процессе производства и/или оказания услуги (медицинские, парикмахерские услуги, образовательные услуги и др.) 13.2 Услуги, оказываемые без участия клиента (банковские услуги; услуги, предоставляемые дистанционно и др.)
14	С позиции создания ценности и используемым предметам труда	14.1 Материальные (производственные) 14.2 Информационные 14.3 Духовные
15	По характеру направленности процесса и степень осязаемости предоставления услуги	15.1 Услуги, направленные на человека (пассажирские перевозки, охрана здоровья, отели, салоны красоты, физиотерапия, спортклубы, рестораны, бары, парикмахерские, служба ритуальных услуг) 15.2 Услуги, направленные на физические объекты, находящиеся в собственности человека (грузовые перевозки, ремонт и техническое, обслуживание оборудования, хранение в складских помещениях, уборка, розничная торговля, прачечная и химчистка, АЗС, благоустройство территории, переработка вторсырья и утилизация отходов) 15.3 Услуги, направленные на сознание человека (искусство и развлечения, телевидение, консультационные услуги, образование, информационные услуги, музыкальные концерты) 15.4 Услуги, направленные на нематериальные активы (искусство и развлечения, телевидение, консультационные услуги, образование)
16	По приоритету потребляемых ресурсов (уровню материальных затрат и капитальных вложений)	16.1 Материалоемкие, капиталоемкие, трудоемкие, наукоемкие и др. 16.2 Низкоматериалоемкие, низкокапиталоемкие и др.
17	По субъекту оказания услуг, т.е. по способу производства услуг и их реализации	17.1 Услуги, оказываемые с помощью техники, выполняемые под надзором операторов или автоматизированными установками (такси, химчистки, автомойки и др.) 17.2 Услуги, оказываемые с помощью человеческого труда, т.е. квалифицированных и неквалифицированных работников (адвокаты, бухгалтеры, учителя, дворники и др.)
18	По сегментации потребителей (по мотивам потребителей)	18.1 Деловые услуги 18.2 Личные услуги
19	По статусу потребителя	19.1 Публичные (общественные) 19.2 Потребительские (личные)
20	По форме предоставления услуг	20.1 Услуги, предоставляемые отдельным лицам 20.2 Услуги общественного характера
21	По направлениям воздействия и степени осязаемости	21.1 Материальные (производственные) услуги (осязаемые), обретающие вещественную форму, а именно: бытовые, производственные, строительные, телекоммуникационные, транспортные, сервисного обслуживания, финансовые и др. 21.2 Услуги по созданию новых потребительских стоимостей 21.3 Услуги по восстановлению старых стоимостей 21.4 Нематериальные услуги (неосязаемые): информационные, наука, образование, культура, искусство, здравоохранение, досуговые, рекреационные, деловые услуги и др.
22	По комплексности предоставляемых услуг	— полного комплекса (цикла) — отдельных видов услуг по степени коммерциализации — коммерческие полностью — коммерческие частично — некоммерческие — по степени организационно-технологической регламентации — обязательные по регламенту (планово-предупредительные или планово-принудительные) — гарантийные — дополнительные
23	По территориальному охвату	23.1 Местные (ремонт обуви, услуги гувернера и пр.) 23.2 Внутрирегиональные (образовательные услуги, ме-дицинские услуги и пр.) 23.3 Межрегиональные (транспортные услуги, услуги связи и пр.) 23.4 Национальные (услуги экологического туризма, транспортные услуги и пр. 23.5 Международные (услуги по проведе¬нию международных выставок, ярмарок, аукционов, лизинговые услуги и пр.)

№ п/п	Отличительный признак услуги	Характерные особенности (виды услуг)
24	По содержанию предоставляемой услуги	24.1 Транспортные 24.2 Коммуникационные 24.3 Коммунальные 24.4 Инновационные 24.5 Консультационные и информационные 24.6 Образовательные 24.7 Здравоохранительные 24.8 Государственно-правовые 24.9 Туристские, рекреационные и культурные 24.10 Ремонтно-эксплуатационные 24.11 Экологические 24.12 Оптовая торговля и логистика 2.13 Розничная торговля и общественное питание
25	По возможности интеграции услуг малого бизнеса с крупным бизнесом	25.1 Интегрируемые услуги, при которых выполнение маркетингового плана и производственного задания возможно за счет интеграции малых и крупных организаций (в строительстве, производстве, торговле и пр.). 25.2 Неинтегрируемые услуги, при которых экономические, правовые и организационные отношения устанавливаются без учета интересов других производственных объединений, предприятий и фирм-изготовителей (бытовые и пр.)
26	По государственной поддержке в создании сервисного продукта	26.1 Софинансируемые (инновационные, информационные, образовательные и др.) 26.2 Самофинансируемые услуги
27	По творческому подходу к созданию сервисного продукта	27.1 Услуги креативные (парикмахерские услуги, услуги паблик рилейшнз и пр.) 27.2 Некреативные (раскрой, нарезка, фасовка и пр.)
28	По типу обслуживаемого рынка	28.1 Рынок конечных потребителей 28.2 Рынок промежуточных продавцов 28.3 Промышленный рынок 28.4 Рынок государственных учреждений
29	По уровню квалификации персонала	29.1 Высокопрофессиональные (услуги, требующие наивысшей квалификации персонала, например, услуг эксперта, врача, юриста и т.д.) 29.2 Достаточной квалификации (услуги, требующие минимальных рабочих навыков у персонала, например, уборщик, гардеробщик)
30	По социальному статусу клиента (физических и юридических лиц)	30.1 Элитные 30.2 Эксклюзивные 30.3 Высокого статуса (по евростандартам) 30.4 Массовые услуги

общественного производства, по уровням правового регулирования, по связи с процессом реализации (сбыта, продажи) продукции, по степени новизны услуги и т.д.) и модифицировать с учетом научно-технических достижений и социально-экономических преобразований.

С расширением спектра и видов услуг (таблица 2) существенно меняется характер их оказания/предоставления, постепенно преобразуя экономику производителей в экономику наиболее полного удовлетворения специфического спроса потребителей. Появление новых услуг и отраслей, производящих их, ведет к развитию сервисизации производства, способствуя быстрому развитию сферы услуг и превращая нематериальные ресурсы в важный фактор экономического развития.

Литература

1. *Аванесова Г.А.* Сервисная деятельность: историческая и современная практика, предпринимательство, менеджмент – М.: Аспект Пресс, 2008. – 318 с.

2. *Азоев Г.Л., Челенков А.П.* Конкурентные преимущества фирмы. М.: ОАО «Типография «НОВОСТИ», 2000. – 256 с.

3. *Арасланов Т.Н.* Маркетинг услуг: уточнение некоторых понятий с экономической точки зрения // Маркетинг в России и за рубежом. 2004. № 2.

4. *Биндиченко Е.В.* Состав и структура сферы услуг // Сфера услуг: Проблемы и перспективы развития / Под ред. акад. Ю.П. Свириденко: В 4 т. М., 2000.

5. *Грибов В.Д.* Бизнес в сфере услуг. – М.: Изд-во МЭГУ, 1994.

6. *Жильцов Е.Н.* Основы хозяйственного механизма в сфере услуг. – М.: Изд-во МГУ, 1995.

7. *Маркова В.Д.* Маркетинг услуг. – М.: Финансы и статистика, 1991.

8. *Миронова Н.В.* Маркетинг различных типов услуг // Маркетинг в России и за рубежом. 2003. № 4.

9. Общероссийский классификатор услуг населению ОК002-93. Издание официальное. М.: Изд-во стандартов, 1994. Сфера услуг в России: Стат. сб. / Пред. редкол. М.Н. Сидоров. М.: Госкомстат России, 2000.

10. *Песоцкая Е.В.* Маркетинг услуг. – СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 1997.

11. *Софина Т.Н.* Сфера услуг: Трансформация в рыночной экономике. – СПб, изд- во СПбГУЭФ, 1999.

12. *Стаханов В.Н.* Маркетинг сферы услуг – М., 2001.

13. Lovelock C. Services marketing. – London, 2001.

Использование аутсорсинга для повышения инновационного потенциала отечественных предприятий в условиях глобализации

Н. Мандрик,
к. э. н., доцент, Московский государственный открытый университет имени В.С. Черномырдина,
Н. Старостина,
к. э. н., доцент, зав. кафедрой экономики и управления в строительстве,
Московский государственный машиностроительный университет (МАМИ)

Рассмотрены вопросы повышения инновационного потенциала предприятий путем делегирования полномочий специализированным организациям посредством аутсорсинга.

Ключевые слова: **аутсорсинг, инновационный потенциал предприятия, глобализация.**

Use of outsourcing to improve the innovative capacity of domestic enterprises in the context of globalization

N. Mandrik,
Ph.D., Associate Professor, Moscow State Open University named Viktor Chernomyrdin,
N. Starostina,
Ph.D., Associate Professor, Head of the Department
Economics and Management in Construction, Moscow state university of mechanical engineering

Consider increasing the innovative capacity of enterprises, by delegating authority to specialized organizations through outsourcing.

Keywords: **Outsourcing, innovation potential of enterprises, globalization.**

Таблица 1

Инновационная активность российских промышленных предприятий

Показатель/Год	1995	2000	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Удельный вес организаций, осуществляющих инновации в общем объеме организаций, %	5,5	10,6	9,3	9,4	9,4	9,6	9,4	9,3
Удельный вес инновационных товаров в общем объеме товаров, %	4,7	4,4	5,0	5,5	5,5	5,1	4,6	4,9

Модернизация управленческих стратегий и повышение инновационного потенциала становятся на сегодняшний день актуальными факторами развития отечественного бизнеса. Поэтому очень важно освоить и применять на практике высокоэффективные управленческие инструменты.

Бесспорно, одним из них является аутсорсинг. Именно он позволяет повысить степень специализации, сократить непрофильные расходы, аккумулировать ресурсы на достижении стратегических целей и в конечном счете – повысить конкурентоспособность предприятия, его инновационный потенциал.

В современных условиях аутсорсинг стал одним из наиболее динамично развивающихся видов предпринимательства. За последнее десятилетие он нашел широкое применение на многих предприятиях, организациях, фирмах. В стремлении сократить размер организации до приемлемого, более управляемого уровня, уменьшить численность сотрудников, снизить затраты, увеличить доходность и инновационный потенциал, а также сосредоточить внимание на основных, характерных для организации видах деятельности, государственные предприятия и частные фирмы применяют принцип «делегирования вовне» ко многим функциям и процессам, которые раньше выполнялись самими организациями, а ныне передаются внешним специалистам.

Использование аутсорсинга ни в коей мере не может являться самоцелью. Он представляет собой способ, позволяющий добиться конкурентного преимущества и повышения инновационного потенциала предприятия.

Существенной предпосылкой, а также фактором развития аутсорсинга являются процессы глобализации мировой экономики. По мере развития разделения труда происходит широкое вовлечение государств в систему мирохозяйственных связей. Ведь эффективное использование всех видов ресурсов в условиях автаркии немыслимо. Процессы глобализации определяют темпы и масштабы экономических преобразований во многих государствах. К их числу относятся качественные изменения в области производства, связанные с широким распространением знаний и технологий (ноу-хау), их обработки, передачи и хранения с целью наиболее эффективного использования во всемирном масштабе. Либерализация международных потоков товаров, капиталов и человеческих ресурсов ведет к формированию единого мирового экономического пространства. Информационные потоки и капиталы компаний беспрепятственно пересекают национальные границы, и это создает новые возможности для экономического роста.

Сущностными факторами развития глобализации являются: снятие барьеров в таможенно-тарифной сфере на пути движения капиталов и товаров; технический прогресс в области коммуникаций, а также ведение бизнес-процессов в электронной форме. Их развитие ведет к образованию единого информационно-экономического пространства. Невзирая на наличие элементов протекционизма в политике многих государств, стремление к расширению рынков сбыта для своих компаний на мировой арене становится главным фактором формирования внешнеэкономической политики.

Регулирование внешнеэкономической деятельности стран все больше на себя берут международные институты. Прежде всего, Всемирная торговая организация (ВТО). Данный орган действует на правах ассоциированного органа ООН. Главные задачи ВТО – либерализация международной торговли, обеспечение ее справедливости и предсказуемости, способствование экономическому росту ее членов. Принимая во внимание этот факт, в связи с вступлением России в ВТО возникнет целый ряд проблем, и главная из них: могут ли российские предприниматели за короткий срок поднять уровень инновационного потенциала и менеджмента своих компаний так, чтобы на равных конкурировать с иностранными фирмами? Ответ на это вопрос далеко не однозначен.

Инновационная активность организаций представляет собой реализованную часть их инновационного потенциала. В данном аспекте в нашей стране имеются серьезные проблемы.

Во-первых, доля предприятий, использующих и реализующих инновации, представляется весьма незначительной. Во-вторых, доля инновационной продукции почти в 2 раза меньше доли соответствующих организаций. Такое положение свидетельствует о крайне низком уровне реализации даже того потенциала, который имеется в инновационной сфере.

На основании исследований организации по промышленному развитию при ООН (UNIDO) из 87 охваченных ими государств в рейтинге конкурентоспособности наша страна занимает 49-ю позицию.

В этой связи принципиально важным представляется вывод о том, что Российская Федерация не может развиваться изолированно. Исходя из того, что остановить глобализацию мы не в состоянии, а игнорировать ее вызовы и угрозы просто невозможно, единственно приемлемым выходом остается одно: включиться в процесс, по мере сил и возможностей влиять на него с целью максимизации положительных эффектов и минимизации отрицательных экстерналий.

При этом резервы экстенсивного развития отечественных производителей хотя и не исчерпаны, но близки к этому. Тем более что последние годы основу развития российской экономики составляла и составляет

благоприятная конъюнктура на рынке углеводородного сырья, рассчитывать на которую в долгосрочной перспективе было бы просто не рационально. Причиной тому является особый характер мирохозяйственных связей в постиндустриальном мире. Их основу составляет «экономика знаний», отличительной чертой которой является экспорт товаров, имеющих значительную добавленную стоимость. Это товары глубокой переработки, содержащие высокую долю интеллектуального труда.

Особую роль в этой связи может и должен сыграть высокотехнологичный комплекс РФ. Российский оборонно-промышленный комплекс обладает безусловным конкурентным преимуществом именно в сфере интеллектуалоемкой продукции. С целью обоснования данного суждения следует остановиться на структуре экспортных поставок.

Так, на мировом рынке в общем объеме экспорта наукоемкая продукция составляет более 25%. Для таких стран, как США, Япония, Тайвань, Сингапур, этот показатель может достигать 70% и более. К сожалению, федеральная служба государственной статистики РФ не ведет отдельного учета производства и экспорта наукоемкой продукции в нашей стране. Тем не менее в последние годы на долю поставок машин, оборудования и транспортных средств приходилось не более 5% от общих объемов экспорта. Именно в этом сегменте сконцентрирована наибольшая часть российской наукоемкой продукции. При этом оборонно-промышленный комплекс вносит в него существенный вклад. Более 40% экспортных поставок машин, оборудования и транспортных средств являются результатом деятельности российской оборонки.

Небывалое развитие высокотехнологичного сектора мировой экономики в значительной мере стимулирует использование методов международной кооперации. Как в рамках предприятия, так и в рамках национальной экономики невозможно производить абсолютно всю продукцию. Поэтому необходимо отказаться от неэффективных, непрофильных видов производства. С одной стороны, это путь к повышению качества выпускаемой продукции, с другой – к росту экспорта и межфирменной кооперации.

Наиболее наглядным примером применения такого подхода на государственном уровне является реализация экономической политики США в 80-е гг. XX века. В это время опережающими темпами развивались наукоемкие виды производства, а потребности рынка стали удовлетворяться исходя из необходимости повышения эффективности производства. Лозунг «Покупай только национальное!» был признан недостаточно адекватным. Долгосрочные договоры о размещении за рубежом производства бытовой электроники, стали, текстиля и т.п. позволили США сократить у себя производство товаров, которые дешевле производить за рубежом. Высвободившиеся при этом ресурсы были направлены на развитие информатики, телекоммуникаций, авиакосмической отрасли, средств автоматизации, по поставкам которых США являются лидером на мировом рынке и по сей день.

На уровне предприятий первыми компаниями, начавшими использовать данный метод на отечественном рынке, были автомобильные производители (в первую очередь – ВАЗ, ГАЗ, КамАЗ и др.), которые размещали заказы на поставку комплектующих сторонним специалистам. Это позволило им существенно сократить складские запасы и сэкономить средства по их обслуживанию.

Таким образом, можно констатировать тенденцию перехода от традиционного централизованного менеджмента к децентрализованному, опирающемуся на автономные, но имеющие общие цели и системы коммуникаций бизнес-единицы. Сегодня руководство предприятий частично отказывается от власти, оставляя себе общие вопросы стратегического характера и делегируя существенную часть полномочий и ответственности региональным представительствам и сторонним организациям. Поэтому одним из относительно новых направлений менеджмента становится систематический поиск таких партнеров для долгосрочного взаимодействия. Такой подход позволяет существенно повысить инновационный потенциал фирмы, отрасли, страны в целом.

Все возрастающая потребность в делегировании полномочий, функций и ответственности детерминируется потребностями оперативного доступа к новейшим технологическим разработкам, использования квалифицированных специалистов более высокого уровня, адекватного реагирования на изменения условий организации предпринимательской деятельности. Руководство предприятия должно использовать результаты научных разработок в целях достижения успеха в конкурентной борьбе. Для этого целесообразны разработка и использование простых и понятных методов управления организацией. К их числу по праву можно отнести теорию и практику аутсорсинга.

Литература

1. Кирцнер И. Конкуренция и предпринимательство. Челябинск: Социум, 2010.

2. Вумек Дж., Джонс Д. Бережливое производство: как избавиться от потерь и добиться процветания вашей компании. М.: Альпина Паблишер, 2011. С. 66.

3. Молчанова О.П. Анализ состояния и проблем развития предпринимательства в научно-технической сфере России. М.: МГУ, 2010. С. 38.

4. Кириллова А.А. Повышение стоимости организаций инвестиционно-строительного комплекса на основе аутсорсинга // РИСК: Ресурсы, Информация, Снабжение, Конкуренция, 2012. № 2.

Мировое банковское обозрение

Санкции США затронули Северную Корею

Власти США разрабатывают новый пакет санкций в отношении Северной Кореи в связи с хакерским скандалом, передает Reuters со ссылкой на источники.

Отмечается, что дополнительные санкции затронут интересы физических лиц и компаний за пределами США. Введенные ранее санкции были ориентированы на компании, находящиеся на территории страны.

В декабре 2014 года хакеры совершили атаку на компьютеры компании Sony Pictures из-за выхода фильма «Интервью» о покушении на лидера Северной Кореи Ким Чен Ына. Американские власти возложили ответственность за организацию атаки на КНДР.

Позднее агенты ФБР вынесли окончательное заключение, что власти Северной Кореи причастны к утечке данных.

Ранее президент США Барак Обама ввел санкции, которые были направлены на три компании, а также на десять северокорейских чиновников.

«Новое» правительство Греции просит займы

Программа Евросоюза по предоставлению займов Греции, срок действия которой истекает в конце февраля 2015 года, должна быть продлена еще на полгода. Об этом заявил журналистам в Брюсселе зампред Еврокомиссии Валдис Домбровскис.

Программа ЕС по предоставлению займов Афинам должна была завершиться в конце 2014 года, но ее срок был увеличен на два месяца – до 28 февраля, а Международный валютный фонд планировал предоставлять Греции кредитные ресурсы до марта 2016 года. Выделение оставшихся траншей кредиторы увязывали с завершением очередной оценки греческих финансов миссией тройки международных кредиторов (Еврокомиссии, Европейского ЦБ и МВФ).

Новое правительство Греции во главе с премьером Алексисом Ципрасом настаивает на реструктуризации внешнего долга страны, который на сегодняшний день достигает 412 млрд евро. Также правительство заявляло о необходимости заключения с кредиторами нового взаимовыгодного соглашения, которое даст экономике республики возможность развиваться.

Новый глава греческого Минфина Янис Варуфакис с воскресенья находится в турне по европейским столицам, где в ходе переговоров ведется поиск новых решений проблем греческой экономики и кризиса вокруг ее государственного долга.

Ранее Греция отвергла требование Берлина о необходимости выполнения новым правительством соглашений с тройкой международных кредиторов, заключенных предыдущим Кабинетом министров, сообщили источники в правительстве Афинскому информационному агентству. Агентство указывало со ссылкой на распространенный документ Минфина Германии, что правительство ФРГ требует от нового греческого правительства отказа от своих обязательств перед электоратом по отмене мер жесткой экономии и восстановления действия соглашений с кредиторами по таким мерам.

НИУ ВШЭ разработал план по стабилизации состояния банковской системы

Самыми действенными для стабилизации состояния банковской системы будут меры, внешне не связанные с предоставлением средств самим кредитным организациям, прежде всего субсидирование процентной ставки для конечных заемщиков. Такое мнение приводится в бюллетене «Комментарии о государстве и бизнесе», подготовленном институтом «Центр развития» НИУ ВШЭ.

По мнению авторов бюллетеня, мера по докапитализации системно значимых банков с обязательным условием по наращиванию кредитования будет малоэффективной. «Рассуждая о работоспособности этой схемы, следует иметь в виду, что стимулирование предложения кредита есть довольно малопродуктивное занятие без роста соответствующего платежеспособного спроса», — считают эксперты НИУ ВШЭ.

Кроме того, предоставленные банкам под залог ОФЗ средства могут стать базой для оттока капитала. «Деньги появляются в тот момент, когда банки захотят как-нибудь распорядиться полученным имуществом. Например, заложить в Центробанк в рамках операций РЕПО. Вряд ли у кого есть сомнения, что именно по такому сценарию и будут развиваться события. А это значит, что почти 1 триллион рублей поступит в экономику, вот только куда именно? По мысли авторов схемы, эти средства должны способствовать расширению кредитования реального сектора, хотя реалии последних лет показывают, что все более расширяющийся объем чистого кредита Банка России коммерческим банкам играет роль прежде всего ресурсной базы для оттока капитала. Отсюда вопрос: почему именно с этими деньгами должно произойти что-то иное?

Эксперты считают, что правительству предстоит не только определиться со списком мер, но и «на марше» выстраивать эффективные механизмы их реализации.

В Крыму наиболее благоприятная ситуация с кредитами

Объем кредитного портфеля юридических лиц в Крыму оценивается в 3,2 млрд рублей; кредиты, выданные гражданам, составляют 2,2 млрд. Об этом в четверг журналистам сообщил заместитель председателя Центрального банка РФ Михаил Сухов.

«Это те кредиты, которые выданы 28 банками, работающими в Крыму», – уточнил М. Сухов. По его словам,

Крым – это единственный регион РФ, где «нет проблемы закредитованности по высоким процентам».

По информации ЦБ, на счетах юридических лиц в Крыму находится 18 млрд рублей, на депозитах физлиц – 27,8 млрд.

Найден путь решения проблем с валютной ипотекой в России

России стоит воспользоваться европейским опытом решения проблем с выплатой ипотеки в иностранной валюте – в этом регионе данный вопрос стоял не менее остро, чем у нас. Такую точку зрения высказал ведущий аналитик ИК «Еврофинанс» Антон Андрющенко.

«28 февраля 2014 года Европарламентом была принята директива, в которой ограничивается риск лиц, взявших кредит в иностранной валюте. Согласно ей указанные лица имеют право конвертировать свою задолженность в валюту, отличную от валюты заимствования, если последняя выросла на 20% и более по отношению к национальной с момента заключения кредитного договора. Директива распространяется только на вновь выданные займы», — рассказывает о зарубежном опыте А. Андрющенко.

По его словам, для граждан стран ЕС это положение особенно актуально. «Если посмотреть на показатели задолженности резидентов в иностранной валюте по отношению к совокупной задолженности резидентов и задолженности домохозяйств в иностранной валюте по отношению к совокупной задолженности резидентов в иностранной валюте, то в Австрии она составляет 10 и 75%, Болгарии – 60 и 20%, Дании – 10 и 45%, Венгрии – 50 и 45%, Польше – 30 и 65%, Румынии – 60 и 50%, Словении – 5 и 95%», – приводит статистику ЕЦБ аналитик.

Комментируя рекомендации ЦБ банкам о переводе задолженности по валютной ипотеке по курсу на 1 октября 2014 года, эксперт сказал, что «судьба кредитов до сих пор не ясна». «В обществе разразилась дискуссия о незащищенности валютных заемщиков и о том, должно ли их защищать государство вообще», – отмечает аналитик.

Составлены прогнозы по ценам на нефть в 2015 году

Среднегодовая цена нефти в 2015 году составит около 53 долларов за баррель, свидетельствует обновленный прогноз Еврокомиссии.

Во время презентации зимнего экономического прогноза ЕК еврокомиссар по экономическим и финансовым вопросам Пьер Московичи заявил, что и в 2016 году не стоит ожидать значительного повышения цены на нефть.

«В 2016 году мы можем ожидать, что цена на нефть поднимется до 61,5 доллара за баррель», – сказал П. Московичи, которого цитирует собкор «Банки.ру» в Брюсселе.

Ранее Европейская комиссия прогнозировала, что цена барреля нефти будет превышать 100 долларов.

Розничное банковское кредитование начнет расти

Розничное банковское кредитование возобновится в феврале – марте 2015 года после замораживания в декабре 2014-го – январе 2015-го. Об этом заявил журналистам в четверг заместитель председателя ЦБ РФ Михаил Сухов.

«По ставкам, возросшим после повышения ключевой ставки ЦБ до 17% 16 декабря, с декабря новых кредитов почти не брали. С точки зрения рублевого кредитования совершенно объективно есть разные реакции: повышение процентных ставок, приостановка выдачи потребительских ссуд. Я ожидаю, что в феврале все возобновится, – сказал Сухов. – Все возобновится на новых финансово-экономических условиях, и эта реакция также совершенно объективна. В феврале – марте 2015 года ожидается возобновление кредитования».

Зампред ЦБ отметил, что на фоне ухудшения экономической ситуации в России, а также в связи с резким повышением ключевой ставки в декабре прошлого года абсолютный объем выданных необеспеченных потребительских ссуд сократился на 170 млн рублей – до 6,4 трлн рублей. «Это оказало серьезное влияние на динамику вкладов, потому что люди в декабре совершали покупки и не брали новые необеспеченные потребительские кредиты, в меньшей степени пользовались кредитными лимитами по своим картам», – сообщил Михаил Сухов.

По его мнению, тот факт, что россияне в декабре 2014 года осуществляли покупки не в кредит, позволит гражданам «немного свободнее» жить в начале нынешнего года. «Потому что часть этих необеспеченных потребительских ссуд брались по высоким ставкам, а ноябрь – декабрь были месяцами достаточно активными для банковского бизнеса по разным направлениям», – отметил представитель мегарегулятора.

Во Всемирном банке выявлен конфликт интересов с Китаем

Всемирный банк проверит действия администрации регулятора в связи с кредитом, который Китай предоставил одному из подразделений организации. Об этом пишет TheWallStreetJournal.

Руководство ВБ полагает, что при выдаче ссуды имел место конфликт интересов. Для расследования всех обстоятельств дела банк нанял крупнейшую юридическую фирму.

При этом инициаторы проверки подчеркивают, что «нет предположений о каких-либо нарушениях со стороны сотрудников». По предварительной версии, главный финансовый директор Всемирного банка Бертран Бадре мог допустить просчет в ходе оформления займа.

В 2014 году КНР предоставила Всемирному банку 1 млрд долларов в рамках общемировых усилий по сбору средств в фонд помощи бедным странам Международной ассоциации развития (МАР). При этом для Китая была создана особая схема кредитования, при которой Минфин страны передал МАР грант на 179 млн долларов, а затем ассоциация использовала эти деньги на покупку долговых обязательств, выпущенных другим подразделением ВБ.

Сбербанк сокращает количество устройств самообслуживания

До конца 2016 года Сбербанк планирует сократить количество устройств самообслуживания примерно на 3 тыс. единиц, сообщил журналистам директор центра по управлению сетью устройств самообслуживания Сергей Панюшкин.

«Сейчас у нас 90 тысяч устройств, до конца 2015 года планируем сократить их до 89 тысяч, а на 2016 год прогнозируем, что сеть уменьшится еще на две тысячи», – сказал Панюшкин, отметив, что при сокращении сети будет принята во внимание готовность клиентов переходить на удаленные каналы обслуживания. «Все прогнозирование зависит от поведения клиентов, мы смотрим конкретный город, какие там клиенты, какие операции они совершают и как переходят в другие удаленные каналы. Мы планируем сеть исходя из потребности клиентов», – сказал он.

Ежемесячно в сети устройств самообслуживания совершается 430 млн операций. В общем количестве операций 49% приходится на внесение и выдачу наличных, 26% — на платежи и переводы, 25% — на информационные операции.

Крупнейшее размещение американских акций на индийском рынке

Финансовая организация планирует разместить 22 млн американских депозитарных расписок (ADR) на сумму 1,2 млрд долларов.

При этом он намерен продать институциональным инвесторам в Индии акции по цене 1057–1067 рупий и получить еще 15 млрд рупий ($243 млн). Заявленная цена примерно на 1% ниже котировок акций на закрытие торгов в среду. HDFC имеет опцион на расширение объема допэмиссии до 20 млрд рупий.

Благодаря средствам, полученным от размещения акций, HDFC сможет улучшить показатель адекватности капитала и увеличить объемы кредитования.

По данным Bloomberg, данное размещение ADR станет крупнейшим на американском рынке среди индийских компаний с 2009 года.

США позволили гражданам совершать денежные переводы в Крым

Министерство финансов США разрешило гражданам отправлять и получать денежные переводы из Крыма, следует из опубликованного на сайте ведомства распоряжения. Это касается некоммерческих частных переводов.

Разрешение не затрагивает лиц, в отношении которых действуют персональные санкции Вашингтона.

В документе говорится, что граждане США, американские финансовые учреждения, брокеры и дилеры имеют право получать и отправлять средства лицам «в Крымской области Украины» в случаях, если денежный перевод носит некоммерческий характер и предназначен лицу, в отношении которого нет ограничений со стороны американских властей.

Минфин США также разрешил беспрепятственно совершать телефонные звонки между жителями Крыма (если только они не входят в черные списки) и американцами, обмениваться почтовыми отправлениями и поддерживать для этого счета в американских банках.

Перечисления в интересах юридического лица, благотворительные пожертвования либо перевод денежных средств в поддержку предпринимательской деятельности, в том числе семейного бизнеса, запрещены. Ведомство также напоминает о запрете властей США на предоставление, продажу или аренду телекоммуникационного оборудования или технологий.

При этом министерство не выпустило лицензии на пользование американскими интернет-услугами для коммуникации, такими как мессенджеры, социальные сети, электронная почта.

Отмечен устойчивый рост рынка онлайн-платежей в России

Рынок онлайн-платежей в России устойчиво растет. Один из самых заметных участников этого процесса сегодня – ChronoPay, глобальная платформа для обработки интернет-платежей.

С июля 2014 года компания ChronoPay начала заметно укреплять свои позиции на рынке. Изменив сами стратегические подходы к бизнесу, за полгода была увеличена доля на рынке до 20–25%. В 2011 году ChronoPay удерживала около 45% электронной коммерции, и сейчас этот показатель является ориентиром. Новая стратегия ChronoPay заключается в закреплении за каждым сегментом рынка отдельного профильного департамента, а также в продвижении широкого набора новых услуг. Для этого сформированы следующие департаменты: Ретейл, Банки, Телеком, Тревел и Беттинг (сегмент онлайн-букмекеров и тотализаторов, betting – от англ. bet (делать ставки).

Устойчиво растет доля китайских игроков в российском сегменте трансграничного онлайн-ретейла

В 2014 году доля китайских игроков в российском сегменте трансграничного онлайн-ретейла выросла с 40 до почти 70% (с точки зрения доставленных заказов). Это один из важнейших трендов развития сегодняшнего рынка онлайн-коммерции, которые рассматривались аналитиками и экспертами рынка 11 декабря 2014 года на пресс-завтраке аналитического агентства East-West Digital News (EWDN).

По данным доклада EWDN, темпы роста рынка трансграничной онлайн-торговли сегодня выше, чем темпы роста внутренних онлайн-продаж: так, по сравнению с 2013 годом рост этого сегмента рынка онлайн-коммерции в России составил почти 75% (в денежном выражении – с 3 млрд до 5 млрд долл. США). Общий объем рынка трансграничной онлайн-торговли, по прогнозам EWDN, в 2014 году составит порядка 5 млрд долларов США. Впрочем, эта «средневзвешенная» оценка подвергалась в ходе дискуссии на бизнес-завтраке определенному сомнению, так как некоторые эксперты считают, что она может быть равна как 6 млрд, так и 2 млрд долларов. Что касается других показателей, характеризующих рынок трансграничной онлайн-торговли в РФ, то они, согласно данным аналитиков EWDN, таковы:

- более 15 млн россиян в 2014 году приобретали товары в зарубежных интернет-магазинах и моллах;
- общее количество их заказов составило порядка 50 млн;
- доля рынка китайских онлайн-ретейлеров достигла в общем объеме трансграничной онлайн-торговли в России порядка 65–70% (по количеству выполненных заказов), или порядка 50% в денежном выражении.

«Билайн» – первый оператор, запустивший платежное решение на базе HCE-технологии среди мобильных операторов

«Билайн» стал первым оператором в мире, запустившим платежное решение на базе HCE-технологии среди мобильных операторов. Она позволяет оплачивать покупки при помощи смартфона под управлением ОС Android независимо от того, какой тип сим-карты в нем установлен.

Для начала использования услуги необходимо оформить платежную карту «Билайн» в офисе оператора, установить приложение «Карта Билайн» из GooglePlay и активировать функцию бесконтактной оплаты. Для проведения транзакций требуется смартфон с NFC-модулем и работающий под управлением операционной системы Android версии не ниже 4.4. Плюс технологии HostCardEmulation заключается в отсутствии необходимости использовать стороннее оборудование. В России первой подобную технологию запустила компания «Евросеть» для карт «Кукуруза». У фирмы i-Free близкое по функциональности решение реализовано в приложении «Кошелек», но оно работает для меньшего количества моделей. Среди сотовых операторов HCE-технология ранее не применялась нигде в мире, говорится в сообщении.

По словам экспертов, хотя потенциальное количество пользователей услуг «Билайн» превышает число клиентов «Евросети» или i-Free, введение подобных технологий как раз отвязывает пользователя от оператора (так как технология не зависит от типа установленной сим-карты). Для него главным становится расположение ближайшего пункта, где можно оформить счет и карту, информация о которых будет записана в программу.

Технологию NFC HCE поддерживает порядка 40 моделей представленных в магазинах смартфонов.

Китайский юань вышел на пятую позицию среди мировых валют в 2014 году

По данным SWIFT, по частоте использования юань обогнал канадский и австралийский доллары и вышел на пятую позицию после доллара США, евро, британского фунта и японской йены в декабре 2014 года. По данным агентства, в декабре число платежей в юанях достигло нового максимума в 2,17%.

В настоящее время Пекин постепенно ослабляет контроль своей национальной валюты и поддерживает ее использование за рубежом в попытке увеличить роль китайских компаний в мировой экономике.

Литература

1. http://www.banki.ru/
2. http://www.vedomosti.ru
3. http://www.rbc.ru/
4. http://www.wbanks.ru
5. http://bankir.ru/
6. http://www.plusworld.ru

АКАДЕМИЯ МБА
a-mba.ru

АНО «Академия менеджмента и бизнес-администрирования»

предлагает услуги по изданию монографий, учебных пособий и другой учебно-методической литературы.

Мы гарантируем:

СКОРОСТЬ. Необходимый вам тираж в течение 30 дней
КАЧЕСТВО. Монографии оформляются с выполнением всех требований для научных изданий

► Контакты: (499) 152-18-23, 8 (903) 122-51-20
melcaseo@mail.ru

реклама

Нематериальные активы и другие факторы в моделях конкурентоспособности российских организаций

Т. Слепнева,
к. э. н., доцент, Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации,
Е. Карпова,
аспирант, Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации

В статье представлены результаты определения факторов и проверки гипотезы о значимости нематериальных активов и других факторов для результирующего показателя оценки конкурентоспособности российских компаний. В ходе регрессионно-корреляционного анализа разработаны 12 моделей и определены коэффициенты в моделях для каждого вида деятельности, значение которых существенно варьируется. Полученные модели могут быть использованы в процессах моделирования уровней конкурентоспособности российских компаний основных отраслей экономики. Статья подготовлена в рамках исследования по Государственному заданию Финансового университета 2014 г.

Ключевые слова: **регрессионная модель конкурентоспособности, нематериальные активы, оборачиваемость активов, рентабельность деятельности, финансовый леверидж.**

Intangible assets and other factors in models of competitiveness of Russian companies

T. Slepneva,
Candidate of Economics, Associate Professor,
Financial University under the Government of the Russian Federation,
E. Karpova,
postgraduate, Financial University under the Government of the Russian Federation

The article presents the results of determining factors and testing the hypothesis about the importance of intangible assets and other factors for the resulting index assessing the competitiveness of Russian companies. During regression-correlation analysis developed 12 models and the coefficients in the models for each activity, which value varies considerably. The resulting models can be used in the processes of modeling levels of competitiveness of Russian companies of key economic industries.

Keywords: **regression model of competitiveness, intangible assets, asset turnover, profitability, financial leverage.Article is prepared by results of the researches on the government contract of Financial University in 2014.**

Задача повышения конкурентоспособности российского бизнеса поставлена в Концепции долгосрочного развития Российской Федерации до 2020 года. Однако сделать это невозможно без понимания основных факторов, влияющих на конкурентоспособность компаний. Очевидно, что самыми простыми и поддающимися измерению факторами являются финансовые. В ходе работы они будут выстроены в модель, которая позволит определить важность каждого из них для конкурентоспособности российских компаний.

Очевидно, что наиболее конкурентоспособные российские компании работают на глобальных рынках. И если бы таковых было много (не одна сотня), на основе эмпирических данных этих компаний можно было бы построить «идеальную» модель конкурентоспособности. Однако проблема в том, что российские компании конкурентоспособны даже не во всех сегментах национального рынка. В этих условиях эмпирическая база неизбежно ограничивается наиболее крупным российским бизнесом независимо от того, конкурентоспособны эти компании за рубежом или только в национальных границах.

Учитывая проблему с информационной прозрачностью российского бизнеса, выборку компаний для построения регрессионной модели ограничим публичными компаниями, поскольку в плане раскрытия информации к ним предъявляются жесткие требования со стороны регулятора, а также со стороны инвесторов. Финансовая информация о деятельности таких компаний размещается на их официальном сайте, аккумулируется системообразующими биржами в процессе листинга (прежде всего, в ОАО «Московская биржа»), а также в национальных и международных информационных базах (например, СПАРК и Bloomberg). Но даже перечень этих компаний невелик – на 1 сентября 2014 г. на Московской бирже в листинге состоят около 250 эмитентов, но активно торги производятся с ценными бумагами около 100 компаний. Ценные бумаги 30 российских эмитентов обращаются только на внешних рынках[1].

Кроме того, для построения уравнения множественной регрессии (системы уравнений) важен сколько-нибудь значимый динамический ряд. Российская действительность такова, что лишь 114 публичных компаний к 2014 году имеют предысторию на Московской бирже пять или более лет. Именно они и были выбраны для построения модели.Распределение этих компаний по отраслям оказалось следующим:

- финансовый сектор – 7 компаний;
- добыча топливно-энергетических ПИ – 9 компаний;
- производство пищевых продуктов – 4 компании;
- химическое производство – 6 компаний;
- металлургическое производство – 13 компаний;
- производство машин и оборудования – 8 компаний;
- производство электроэнергии – 49 компаний;
- строительство – 5 компаний;
- торговля – 5 компаний;
- связь – 4 компании;
- транспорт – 4 компании.

Финансовая информация этих компаний (отчетность в формате МСФО и расчетные индикаторы), по данным Московской биржи, агентства Bloomberg и расчетам авторов, использована далее для построения уравнения множественной регрессии (системы уравнений).

Рассмотрим далее количественные индикаторы – входные (регрессоры – в данном случае регрессоры финансового характера) и выходные переменные модели конкурентоспособности.

Значимым стоимостным критерием успешности компании на рынке выступает ее стоимость, которая производна от множества ключевых факторов – удовлетворенность потребителей продукции (работ, услуг) и реалистичная маркетинговая политика, эффективная работа на финансовом рынке и объем реальных инвестиций в операционные активы, уровень затрат и отпускных цен и обусловленная ими рентабельность операционной деятельности, амортизационная политика, влияющая как на сумму внутренних источников финансирования компании, так и на уровень текущих операционных издержек, сумма заемного капитала, генерируемые им риски и процентные расходы и т.д.

Однако стоимость компании как все абсолютные стоимостные величины характеризуется рядом недостатков: несопоставимость в отдельные периоды времени, невозможность сравнения с аналогичными показателями компаний-конкурентов, сложность в выявлении качественных особенностей и многие другие. Поэтому в качестве результирующего показателя, характеризующего конкурентоспособность компании в ее финансовой интерпретации,был выбран относительный показатель, производный от рыночной стоимости компании, – коэффициент Тобина (q-Тобина, Tobin's q,Tobin's Q Ratio). Коэффициент Тобина – характеристика стратегической результативности корпоративного менеджмента. Он показывает, насколько инвесторы оценивают корпоративный менеджмент и перспективы развития компании.

Q-Тобина = рыночная стоимость компании / балансовая стоимость активов

Чем выше коэффициент Тобина, тем ценнее и ликвиднее активы на рынке, следовательно, выше конкурентоспособность компании. За последние 100 лет ничто не предсказывало тренды в долгосрочной доходности рынка акций (на периоды до 30 лет) лучше, чем уровни q-Тобина.

Рассмотрим далее регрессоры модели – независимые входные переменные, которые обусловливают уровень результирующего показателя. Используем в этих целях финансовый инструментарий конкурентоспособности.

1. Способность генерировать доходы (денежные притоки, добавленную стоимость, прибыль) и тенденции их динамики. Относительным показателем, характеризующим эту способность, являются оборачиваемость активов и «рентабельность по экономической добавленной стоимости» (EconomicValueAdded – EVA[2]).

Оборачиваемость активов = выручка / средняя балансовая стоимость активов

[1] Беликов Д.Л., Каменева Е.А., Карпова Е.Р., Слепнева Т.А., Хотинская Г.И., Шохин Е.И. Финансовый инструментарий повышения конкурентоспособности российского бизнеса. Монография // Под ред. Г.И.Хотинской. – М.: Научные технологии. 2014. – С. 59.

[2] Economic Value Added – показатель, запатентованный консалтинговой компанией Stern Stewart&Co.

Рентабельность по экономической добавленной стоимости = EVA / средняя балансовая стоимость активов,
где EVA = NOPAT – WACC × IC,

где NOPAT – чистая операционная прибыль после уплаты налогов;

WACC – средневзвешенная стоимость капитала;

IC – инвестированный капитал.

2. Эффективность развития/роста характеризуется прежде всего показателями рентабельности. Используем в этих целях рентабельность активов (ROA).

ROA = EBIT / средняя балансовая стоимость активов,

где EBIT – прибыль до уплаты процентов и налогов.

3. Риски и финансовая устойчивость, характеризующие способность бизнеса к выживанию. Для их оценки используем плечо финансового рычага (финансовый леверидж).

Финансовый леверидж = балансовая стоимость заемного капитала (обязательств) / балансовая стоимость собственного капитала.

4. Рыночная капитализация или стоимость компании. Используем в этих целях динамическую характеристику – темп роста рыночной стоимости акционерного капитала.

Темп роста рыночной стоимости акционерного капитала = рыночная стоимость компании в год (n + 1)/ рыночная стоимость компании в год (n).

5. Достижение целевых параметров «золотого правила экономики»:

Коэффициент «золотого правила экономики» = (темп роста чистой прибыли/темп роста выручки + темп роста выручки/темп роста балансовой стоимости собственного капитала + темп роста балансовой стоимости собственного капитала/темп роста балансовой стоимости активов)/3

Дополним описанный выше инструментарий еще одним фактором – по нашему мнению, незаслуженно обделяемым в России как научным сообществом, так и менеджментом компаний.

6. Интеллектуальный капитал и его финансовая интерпретация (нематериальные активы – НМА) как устойчивое конкурентное преимущество, значимое в экономике знаний. Используем в качестве регрессора долю НМА в активах:

Доля НМА в активах = балансовая стоимость НМА / балансовая стоимость активов.

К нематериальным активам относятся используемые в операционной деятельности патенты, лицензии, торговые марки и товарные знаки, права на пользование природными и иными ресурсами, прикладные программные продукты, ноу-хау. Значительная часть доходов современных компаний формируется не в результате применения реальных операционных активов, а за счет использования исключительного права на результаты интеллектуальной деятельности.

В условиях развивающейся рыночной экономики роль нематериальных активов постоянно возрастает, поскольку национальная экономика любой страны не может успешно развиваться без постоянного вовлечения в процесс новых знаний и научных достижений. Нематериальные активы вносят свой вклад в доход компании наряду с движимым и недвижимым материальным имуществом. Доходы, приносимые нематериальными активами, могут быть даже более защищенными от действий конкурентов, чем доходы, приносимые более традиционными факторами производства.

Сегодня существует мнение о том, что нематериальные активы составляют значительную долю имущества компаний, но данный факт относится к компаниям развитых стран и не характерен для российского бизнеса. По данным Счетной палаты РФ, в развитых странах доля нематериальных активов составляет 30–35% капитализации странового рынка, а в компаниях этот показатель может доходить и до 70%. В России, по данным Росстата, на долю нематериальных активов приходится менее 0,3% имущества[3].

В ходе моделирования будут проверены следующие гипотезы:

- В компаниях каждого вида деятельности значимость тех или иных регрессоров для результирующего показателя варьируется, следовательно, построение единой модели конкурентоспособности для всех видов деятельности нецелесообразно, поскольку качество такой модели будет низким.
- Регрессоры 1, 2, 3 являются универсальными и с большой вероятностью оказывают влияние на конкурентоспособность компаний всех анализируемых видов деятельности.
- Регрессор 4 (рост рыночной стоимости), возможно, не окажет серьезного влияния на результирующий показатель ни в одной из моделей, поскольку он отчасти дублирует результирующий фактор. Решение о включении его в модель было принято для того, чтобы удостовериться, что он действительно не значим.
- Регрессор 5 является экспериментальным, и его значимость для обеспечения конкурентоспособности компаний, особенно российских, сложно оценить – в ходе исследования будет проверена его состоятельность.
- Регрессор 6, скорее всего, будет значимым только для компаний, в работе которых необходима развитая технологическая база – в первую очередь это компании финансового сектора и телекоммуникационные компании.

Для выявления взаимосвязи между описанными выше переменными и оценки чувствительности результирующего показателя от выделенных регрессоров будем использовать корреляционно-регрессионный анализ. Данный метод состоит из двух частей – корреляционного и регрессионного анализа. Корреляционный анализ – это количественный метод определения тесноты и направления взаимосвязи между выборочными переменными

[3] Посредников М.И. Актуальные аспекты бухгалтерского учета интеллектуальной собственности как нематериального актива // Известия Санкт-Петербургского университета экономики и финансов. 2010. № 3. – С. 138.

Таблица 1

Полученные значения коэффициентов в модели

Модель	a0	a1	a2	a3	a4	a5	a6	a7
1. Финансовый сектор	0,43	4,15	-5,07	4,89	0,02	-0,02	-0,02	-1,90
2. Добыча топливно-энергетических ПИ	11,27	14,06	28,68	-59,90	-2,05	-0,30	-3,29	-120,67
3. Производство пищевых продуктов	1,18	-0,20	-4,81	5,04	-0,14	-0,05	-0,05	-0,69
4. Химическое производство	2,58	-1,24	-5,72	12,25	-0,82	0,06	-1,74	1,18
5. Металлургическое производство	13,36	-18,58	-79,72	186,96	0,06	-1,43	0,52	5,96
6. Производство машин и оборудования	0,40	0,72	-6,89	2,96	-0,01	-0,04	-0,00	-0,80
7. Производство электроэнергии	0,63	0,12	-2,13	0,58	0,00	-0,05	-0,00	19,48
8. Строительство	1,23	0,25	3,30	-3,59	0,00	0,01	-0,00	0,87
9. Торговля	0,32	0,53	-5,30	4,54	0,01	0,00	-0,00	-0,82
10. Связь	0,54	-1,85	0,89	7,71	-0,03	-0,08	0,37	5,90
11. Транспорт	-6,21	3,84	-193,55	331,65	-0,77	-3,90	-1,08	11,50
12. Обобщающая модель	0,718	-0,551	-37,783	40,966	-0,037	-0,002	-0,011	18,742

Таблица 2

Значимость факторов по отраслям (плюс означает, что фактор значимый)

Наименование показателя	x1	x2	x3	x4	x5	x6	x7
1. Финансовый сектор	+	+	+	+		+	
2. Добыча топливно-энергетических ПИ	+		+				
3. Производство пищевых продуктов							
4. Химическое производство	+		+				
5. Металлургическое производство	+		+				
6. Производство машин и оборудования	+						
7. Производство электроэнергии	+	+	+				+
8. Строительство							
9. Торговля	+					+	
10. Связь	+		+				+
11. Транспорт		+	+				

величинами. Регрессионный анализ – это количественный метод определения вида математической функции в причинно-следственной зависимости между переменными величинами.

Модель может быть представлена следующим образом:

$f(x) = a_0+a_1x_1+a_2x_2+a_3x_3+a_4x_4+a_5x_5+a_6x_6+a_7x_7+u_t$,

где:f(x) – Q-Тобина;

x_1 – оборачиваемость активов;

x_2 – оборачиваемость EVA;

x_3 – рентабельность активов (ROA);

x_4 – финансовый леверидж;

x_5 – темп роста рыночной стоимости акционерного капитала;

x_6 – выполнение «золотого правила экономики»;

x_7 – доля нематериальных активов;

a_0 – свободный член;

(a_1…a_7) – весовые значения регрессоров модели;

u_t – случайный член (случайная ошибка) модели.

В ходе исследования построено 12 моделей –11 моделей для каждого из видов экономической деятельности, а также одна модель, обобщающая факторы конкурентоспособности российских компаний. Сформированные модели специфицированы на основе данных финансовой отчетности компаний (взятых из базы данных компаний Bloomberg) с помощью метода наименьших квадратов.

Результаты моделирования представлены в таблицах 1 и 2.

Результаты проверки гипотез:

- В компаниях каждого вида деятельности значимость тех или иных регрессоров для результирующего показателя варьируется, следовательно, построение единой модели конкурентоспособности для всех видов деятельности нецелесообразно, поскольку качество такой модели будет низким – верно. Коэффициенты в моделях для каждого вида деятельности значительно варьируются, что говорит о нецелесообразности создания единой модели для всех отраслей.
- Регрессоры 1, 2, 3 являются универсальными и с большой вероятностью оказывают влияние на конкурентоспособность компаний всех анализируемых видов деятельности – верно отчасти (в значительной степени для оборачиваемости активов и ROA, в меньшей степени для оборачиваемости EVA, фактор x3 – финансовый рычаг – подходит только для компаний финансового сектора).
- Регрессор 4 (рост рыночной стоимости), возможно, не окажет серьезного влияния на результирующий показатель ни в одной из моделей, поскольку он отчасти дублирует результирующий фактор. Решение о включении его в модель было принято для того, чтобы удостовериться, что он действительно не значим, – верно.

- Регрессор 6 является экспериментальным, и его значимость для обеспечения конкурентоспособности компаний, особенно российских, сложно оценить – в ходе исследования будет проверена его состоятельность – фактор состоятелен для компаний финансового сектора и торговли.
- Регрессор 5, скорее всего, будет значимым только для компаний, в работе которых необходима развитая технологическая база, – в первую очередь это компании финансового сектора и телекоммуникационные компании – верно отчасти (фактор оказался важным для энергетических компаний и компаний отрасли связи).

Таким образом, результаты эмпирического исследования полностью или частично подтвердили выдвинутые ранее гипотезы. Построенные модели могут быть использованы как в рамках дальнейших исследований, так и для оценки и прогнозирования конкурентоспособности компаний менеджментом. Выявленная значимость нематериальных активов говорит о важности управления этим фактором наравне с остальными, финансовыми.

Литература

1. Беликов Д.Л., Каменева Е.А., Карпова Е.Р., Слеппнева Т.А., Хотинская Г.И., Шохин Е.И. Финансовый инструментарий повышения конкурентоспособности российского бизнеса. Монография. // Под ред. Г.И. Хотинской. – М.: Научные технологии. 2014. – 198 с.

2. Котов А. Россия недорого: Почему наш рынок акций самый недооцененный? [Электронный ресурс]. URL: http://www.rbcdaily.ru/finance/562949985871673.

3. Посредников М.И. Актуальные аспекты бухгалтерского учета интеллектуальной собственности как нематериального актива // Известия Санкт-Петербургского университета экономики и финансов. 2010. № 3. – С. 138–140.

4. Российская региональная сеть по интегрированной отчетности – Исследование корпоративной прозрачности российских компаний – 2013. [Электронный ресурс] URL: http://transparency2013.downstream.ru/#/ru/1239.

5. Российский фондовый рынок в 2012 г. НАУФОР, 2012 г. [Электронный ресурс]. URL: http://www.naufor.ru/tree.asp?n=9412.

6. Топсахалова Ф. М.-Г. Фондовые рынки и фондовые операции. – Академия естествознания, 2012 г. [Электронный ресурс]. URL: http://www.rae.ru/monographs/184-5748.

7. Топ-200 Капитализация. Рейтинговое агентство «Эксперт РА». [Электронный ресурс]. URL: http://raexpert.ru/ratings/expert400/2013/part03/p07/

8. Bloomberg. – Business, Financial & Economic News, Stock Quotes [Электронный ресурс]. URL: http://www.bloomberg.com/markets/stocks/

9. Monthly Query Tool. World Federation of Exchanges. [Электронный ресурс]. URL: http://www.world-exchanges.org/statistics/monthly-query-tool.

10. Transparency and Disclosure by Russian Companies 2010: Joint study of Standard & Poor's Governance Services and the Centre for Economic and Financial Research at the New Economic School. Supportedby RTS StockExchange.

АКАДЕМИЯ МБА
www.a-mba.ru

Академия менеджмента и бизнес-администрирования

ЖУРНАЛЫ ДЛЯ ПРОФЕССИОНАЛОВ

«Российский экономический журнал»
www.re-j.ru

Всестороннее освещение хода реформы в России, пропаганда современных экономических знаний, содействие подготовке экономистов нового поколения — теоретиков и практиков.

Журнал включен в перечень ВАК.

«Финансовая жизнь»
www.flife-online.ru

Научно-практическое аналитическое издание объединяющее интересы профессионалов финансовой, банковской и налоговой сферы, а также сближающее науку, образование и бизнес.

Журнал включен в РИНЦ.

«Менеджмент и бизнес-администрирование»
www.mba-journal.ru

Предоставление комплексной и систематизированной информации по теории и практике, направленной на повышение качества и эффективности управленческих процессов на различных уровнях хозяйствования.

Журнал включен в перечень ВАК.

Подписка

► **В редакции: (499) 152-0490; dirpp_m3@ideg.ru**

► **Через интернет-каталог «Российская периодика»: www.arpk.org**

► **В любом отделении почтовой связи**

РЕКЛАМА

Повышение эффективности сделок слияния и поглощения

Т. Вашакмадзе,
к. э. н., доцент кафедры бизнеса и управленческой стратегии,
ИБДА РАНХиГС при Президенте РФ

В настоящей статье автор предлагает новые инструменты, которые могут быть использованы для повышения эффективности сделок слияния и поглощения. В работе предложены:
• модель, которая позволяет быстро оценивать и проводить сравнительный анализ бизнес-моделей компании-приобретателя и компании-цели и на основе анализа определять области достижения синергетических эффектов;
• матрица влияния стейкхолдеров на сделку M&A.

Ключевые слова: **M&A, слияния и поглощения, оценка эффективности, стейкхолдеры.**

Improving the efficiency of mergers and acquisitions transactions

T. Vashakmadze,
Ph.D., assistant professor of business and management strategy,
The Presidential Academy on National Economy and Public Administration

In this article the author offers new tools that can be used to improve the efficiency of mergers and acquisitions. In this paper we propose:
• model that allows you to quickly evaluate and conduct a comparative analysis of the company's business model, the acquirer and the target company and based on an analysis to identify areas of synergies;
• a matrix of influence of stakeholders on the deal M & A.

Keywords: **M & A, mergers and acquisitions, performance evaluation, stakeholders.**

На взгляд автора, менеджменту компании-приобретателя требуется аналитический инструмент, позволяющий быстро оценивать и проводить сравнительный анализ бизнес-моделей компании-приобретателя и компании-цели и на основе анализа определять области достижения синергетических эффектов.

Для оценки синергии в слияниях и поглощениях инвестиционные специалисты прибегают к использованию моделей дисконтированных денежных потоков. Для построения новой модели рассмотрим синергию иначе – через стоимостные мультипликаторы. С применением таких мультипликаторов оценки, как price-to-bookratio (отношение рыночной стоимости собственного капитала к балансовой стоимости собственного капитала), синергия может быть записана следующим образом:

$$\frac{P}{B_A}+\frac{P}{B_B}<\frac{P}{B_C}, \qquad (1),$$

где $\frac{P}{B_A}$ – price-to-book компании-приобретателя;
$\frac{P}{B_B}$ – price-to-bookкомпании-цели;
$\frac{P}{B_C}$ – price-to-book объединенной компании.

Мультипликатор price–to-book может быть выражен через рентабельность и стоимость собственного капитала фирмы, а также темпы роста свободных денежных потоков:

$$\frac{\mathrm{P}}{\mathrm{B}}=\frac{\mathrm{ROE}-\mathrm{g}}{\mathrm{R_e}-\mathrm{g}}.$$

Следовательно, представленное выше выражение синергии через стоимостные мультипликаторы P/B может трансформироваться:

$$\frac{\mathrm{ROE}_A - \mathrm{g}_A}{\mathrm{R}_{eA} - \mathrm{g}_A} + \frac{\mathrm{ROE}_B - \mathrm{g}_B}{\mathrm{R}_{eB} - \mathrm{g}_B} < \frac{\mathrm{ROE}_C - \mathrm{g}_C}{\mathrm{R}_{eC} - \mathrm{g}_C}, \quad (2),$$

где ROE – рентабельность собственного капитала;

Re – стоимость собственного капитала;

g – долгосрочные темпы роста свободных денежных потоков фирмы.

Полученная формула демонстрирует, что объединенная компания может достичь синергии за счет:

– максимизации ROE;

– снижения требуемой доходности на собственный капитал RE (минимизация рисков);

– наращивания темпов роста.

Условно любую бизнес-модель компании можно описать в виде двух составляющих – произведение оборачиваемости активов и рентабельности продаж по чистой прибыли. Исходя из этого, возможны две основные бизнес-модели. Одна – с низкой рентабельностью продаж и высокой оборачиваемостью, другая – с высокой маржой и низкой оборачиваемостью. Такой упрощенный подход не позволит полностью описать бизнес-модели, но тем не менее позволяет провести их сравнительный анализ, используя только финансовую отчетность. Поскольку ROE – результат существующей бизнес-модели и принятых управленческих решений, можно анализировать и управлять деятельностью компании с помощью ее бизнес-модели через призму ROE. Многофакторный анализ ROE позволит понять, какие факторы бизнес-модели создают стоимость предприятия, а также провести сравнительный анализ бизнес-моделей.

Для последующего анализа и выявления драйверов роста стоимости компании необходимо провести декомпозицию рентабельности собственного капитала (ROE). Вместо традиционной декомпозиции предлагается использовать 12-факторную декомпозицию. Для визуализации областей достижения синергии в сделке слияния и поглощения предлагается 12 факторов ROE компании-приобретателя и компании-цели нанести на лепестковую диаграмму. Подобный подход визуального анализа получил название модели эрцгамма[1] (рис. 1).

Для иллюстрации взяты Coca-Cola и PepsiCo.

Такой подход позволяет визуализировать сухие финансовые показатели в управленческие и помочь менеджменту компании определить приоритетность в исследовании элементов бизнес-модели а также выявить факторы, требующие внимания.

Использование модели эрцгамма позволяет:

– определить области достижения синергии;

– дать оценку синергии объединенной компании;

– выявить степень различия компаний и возможность к синергии.

Рассмотрим, как строится модель эрцгамма на примере Coca-Cola и PepsiCo. Для этого воспользуемся формулой 12-факторной декомпозиции ROE.

$$\mathrm{ROE} = \left(\frac{\text{ВП}}{\text{В}} - \frac{\text{УиК расходы}}{\text{В}}\right) * \frac{\text{ПДН}}{\text{EBIT}} * \frac{\text{ЧП}}{\text{ПДН}} * \\ * \left(\frac{365}{\left(\frac{\text{ДС} * 365}{\text{В}} + \frac{\text{ДЗ} * 365}{\text{В}} + \frac{\text{З} * 365}{\text{В}} + \frac{\text{ПОА} * 365}{\text{В}} + \frac{\text{ОС} * 365}{\text{В}} + \frac{\text{ПВА} * 365}{\text{В}}\right)}\right) * \\ * \left(\frac{\text{ЗК}}{\text{СК}} + \frac{\text{БПО}}{\text{СК}} + 1\right),$$

где ВП – валовая прибыль;

УиК расходы – управленческие и коммерческие расходы;

В – выручка;

EBIT – прибыль до вычета процентов и налогов;

ПДН – прибыль до налогообложения;

ЧП – чистая прибыль; ДС – денежные средства;

ДЗ – дебиторская задолженность;

З – запасы;

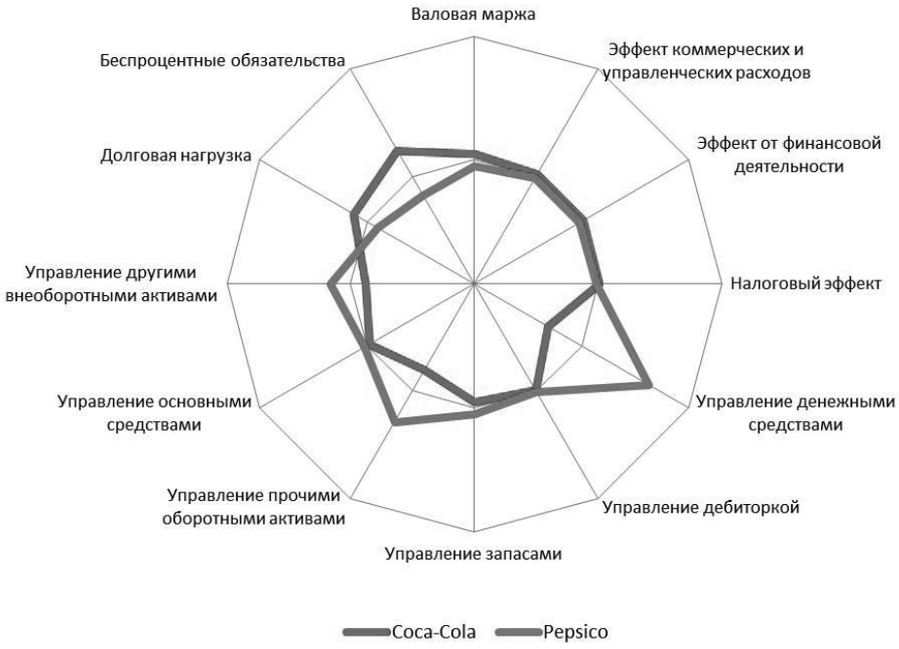


Рисунок 1. Модель эрцгамма

[1] Эрцгамма – название 12-конечной звезды.

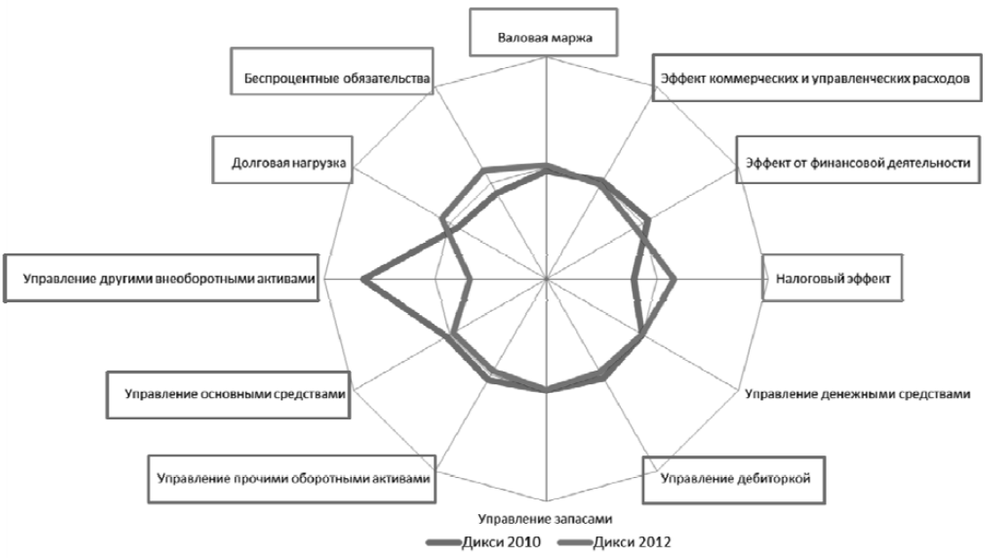


Рис. 2. Модель эрцгамма «Дикси» за 2010 и 2012 гг.

ПОА – прочие оборотные активы;

ОС – основные средства;

ПВА – прочие внеоборотные активы;

ЗК – заемный капитал, (краткосрочные кредиты и долгосрочные кредиты);

СК – собственный капитал;

БПО – беспроцентные обязательства (в первую очередь это кредиторская задолженность, но также в беспроцентные обязательства попадают все статьи пассива, кроме собственного капитала, краткосрочных и долгосрочных кредитов).

Используя формулу и финансовые показатели Coca-Cola и PepsiCo, рассчитаем коэффициенты для анализируемых компаний (таблица 1).

После того как коэффициенты рассчитаны, необходимо рассчитать среднее значение коэффициентов и относительные показатели (таблица 2).

Для расчета столбцов 3 и 4 в таблице 2 используется следующее правило:

Коэффициент, рассчитанный для компании, делим на среднеарифметический коэффициент для следующей группы коэффициентов:

– валовая маржа;
– эффект коммерческих и управленческих расходов;
– эффект от финансовой деятельности;
– налоговый эффект.

Среднеарифметический коэффициент делим на коэффициент, рассчитанный для компании для следующей группы коэффициентов:

– управление денежными средствами;
– управление дебиторкой;
– управление запасами;
– управление прочими ОА;
– управление основными средствами;
– управление прочими ВА;
– долговая нагрузка;
– беспроцентные обязательства.

Ниже будет показано, как можно использовать модель эрцгамма для анализа сделки слияния и поглощения на примере сетей «Дикси» и «Виктория». 03.02.2011 один из крупнейших продовольственных ретейлеров РФ Группа компаний «Дикси» в официальном пресс-релизе объявила о достижении принципиальных договоренностей на уровне основных акционеров о приобретении 100% акционерного капитала Группы компаний «Виктория», входящей в первую десятку крупнейших российских продовольственных ретейлеров по показателю выручки и количеству магазинов.

Таблица 1

Коэффициенты Coca-Cola и PepsiCo

1	2	3	4
Показатель	**Формула**	**Coca-Cola**	**PepsiCo**
Валовая маржа, %	ВП/В	61%	53%
Эффект от коммерческих и управленческих расходов	УиК расходы/В	36%	38%
Эффект от финансовой деятельности	ПДН/EBIT	0,97	0,91
Налоговый эффект	ЧП/ПДН	0,75	0,73
Управление денежными средствами, дни	(ДС*365)/В	110	24
Управление дебиторкой, дни	(ДЗ*365)/В	38	38
Управление запасами, дни	(З*365)/В	24	21
Управление прочими оборотными активами, дни	(ПОА*365)/365	27	13
Управление основными средствами, дни	(ОС*365)/365	117	108
Управление прочими внеоборотными активами, дни	(ПВА*365)/365	311	196
Долговая нагрузка	ЗК/СК	0,91	1,29
Беспроцентные обязательства	БПО/СК	0,63	1,22

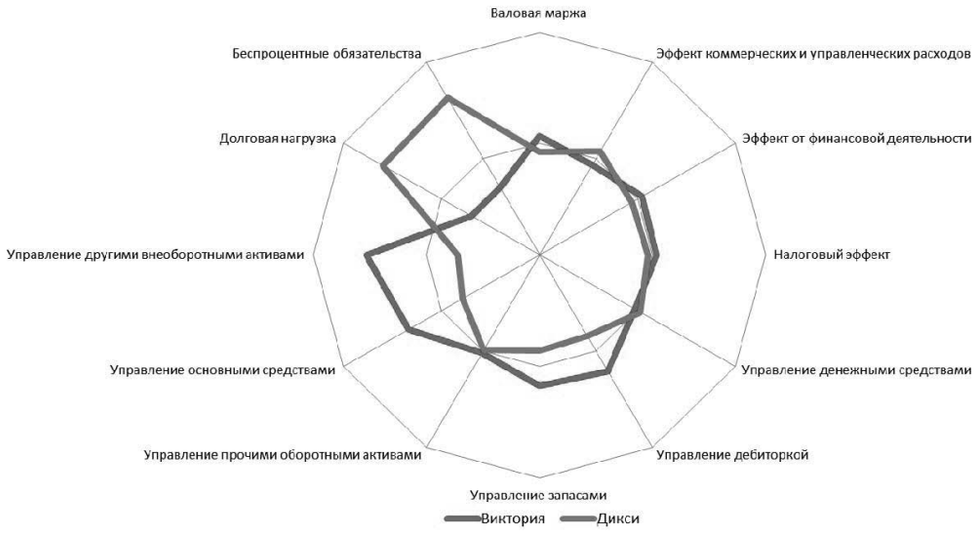


Рис. 3. Модель эрцгамма «Дикси» и «Виктории» до сделки

Модель эрцгамма может быть использована для анализа эффекта от сделки для компании «Дикси». Сравним финансовые коэффициенты 2012 и 2010 гг. Как видно из рис. 2, «Дикси» показала улучшения по следующим факторам:

– валовая маржа (29% против 26%);
– налоговый эффект.

Хотя «Дикси» привлекла заемный капитал для финансирования сделки, финансовая устойчивость компании не пошатнулась (долговая нагрузка и беспроцентные обязательства).

Ниже будет показано, как можно использовать модель эрцгамма для определения областей синергии. При построении модели эрцгамма используется промежуточная консолидированная финансовая отчетность по состоянию на 30.06.2011 по «Дикси» и «Виктории», так как «Дикси» на своем сайте в разделе для инвесторов представила финансовую отчетность «Виктории» лишь за 6 месяцев 2011 г.

Модель эрцгамма показывает (рис. 3), что компания-цель («Виктория») имеет преимущества перед «Дикси» по семи факторам. Это означает, что «Дикси» может достичь положительного синергетического эффекта при успешной интеграции «Виктории». Компания-цель имеет преимущества в следующих факторах:

– валовая маржа;
– эффект от финансовой деятельности;
– налоговый эффект;
– управление дебиторской задолженностью;
– управление запасами;
– управление основными средствами;
– управление прочими внеоборотными активами.

Хотя «Дикси» имеет меньшую долговую нагрузку, у «Дикси» эффект от финансовой деятельности хуже по сравнению с «Викторией». Это связано с тем, что «Дикси» имеет более низкую по сравнению с «Викторией» валовую маржу (25% против 32%). Это означает, что по данному фактору невозможно достигнуть синергетического эффекта после сделки, тем более что сделка потребует привлечения заемного капитала в размере 4,5 млрд руб.[2]

Таблица 2

Коэффициенты Coca-Cola и PepsiCo

1	2	3	4
Показатель	**Среднее значение**	**Относительный показатель для Coca-Cola**	**Относительный показатель для PepsiCo**
Валовая маржа, %	57%	1,07	0,93
Эффект от коммерческих и управленческих расходов	0,35	1,03	0,97
Эффект от финансовой деятельности	0,94	1,03	0,97
Налоговый эффект	0,74	1,02	0,98
Управление денежными средствами, дни	67,02	0,61	2,78
Управление дебиторкой, дни	38,17	0,99	1,01
Управление запасами, дни	22,6	0,93	1,08
Управление прочими оборотными активами, дни	20,05	0,73	1,59
Управление основными средствами, дни	112,54	0,96	1,04
Управление прочими внеоборотными активами, дни	253,39	0,82	1,29
Долговая нагрузка	1,1	1,22	0,85
Беспроцентные обязательства	0,92	1,48	0,76

2 Пресс-релиз: Группа компаний «Дикси» (рто: dixy, dixyg;ммвб: dixy) объявляет о достижении принципиальных договоренностей о приобретении Группы компаний «Виктория». URL: http://dixy.ru/sites/default/files/news/DIXY_Group_Release_03022011_RUS.pdf

Рис. 4. Система анализа и совершенствования бизнес-модели

Так как сделка произошла 15 июня 2011 г., в консолидированном балансе «Дикси» возникло большое значение гудвилла (14,6 млрд руб., что составляет 26% валюты баланса). Это означает, что данный фактор также можно отбросить как фактор достижения синергетических эффектов в ходе интеграции бизнесов.

Интересен тот факт, что «Виктория» имеет преимущество по налоговому эффекту. Здесь необходимо пояснить, почему эффективная ставка налогообложения у «Виктории» 35%, а у «Дикси» 43%, тогда как в РФ ставка налога на прибыль составляет 20%. Подобная ситуация возможна из-за того, что по МСФО товарные потери включаются в себестоимость и считаются расходной статьей, а по Налоговому кодексу РФ они попадают в налогооблагаемую базу, с них платится стандартный налог 20%, что ведет к повышению эффективной ставки налогообложения для всех ретейлеров. Товарные потери складываются из двух составляющих: порчи товаров и воровства со стороны покупателей или персонала. Товарные потери в ретейле невозможно свести к нулю, но более низкая эффективная ставка налогообложения у «Виктории» говорит о том, что «Дикси» может перенять эффективные технологии против воровства товаров.

Сама компания «Дикси» в пресс-релизе от 03.02.2011 заявила, что планирует достигнуть синергетических эффектов за счет объединения закупок, логистики и маркетинговых усилий.

Таблица 3

Факторы стоимости, влияющие на факторы в модели эрцгамма

Факторы	Показатель	Факторы стоимости
Ф1	Валовая маржа	Рынки, клиенты, ценообразование, производственные мощности, эффективность производства и др.
Ф2	Доля управленческих и коммерческих расходов к выручке	Затраты на маркетинг и продажи, управленческие расходы, затраты на логистику и складирование и др.
Ф3	Эффект от финансовой деятельности	Эффективность использования заемного капитала
Ф4	Налоговый эффект	Налоговая политика
Ф5	Управление денежными средствами	
Ф6	Управление дебиторкой	Клиентская база, кредитная политика, скидки и списания, процедура сбора дебиторки и др.
Ф7	Управление запасами	Производственные потребности, технологии управления запасами
Ф8	Управление прочими оборотными активами	
Ф9	Управление основными средствами	Эффективность производства, производственная политика и др.
Ф10	Управление прочими внеоборотными активами	
Ф11	Долговая нагрузка	Доступность кредита
Ф12	Беспроцентные обязательства	База поставщиков, политика погашения обязательств и др.

		12-ти факторная модель											
		Ф1	Ф2	Ф3	Ф4	Ф5	Ф6	Ф7	Ф8	Ф9	Ф10	Ф11	Ф12
Структура издержек	Ключевые партнеры	X	X		X	X	X	X	X	X	X		
	Ключевые виды деятельности	X											
	Ключевые ресурсы	X	X							X	X	X	X
Потоки поступления доходов	Ценностное предложение												
	Взаимоотношения с клиентами		X										
	Каналы сбыта		X			X	X	X	X	X	X		
	Потребительские сегменты	X											

Рис. 5. Матрица взаимосвязей факторов модели эрцгамма и элементов бизнес-модели

Таким образом, «Дикси» при проведении успешной интеграции может достигнуть положительных эффектов по следующим факторам:

– валовая маржа;
– налоговый эффект;
– управление дебиторской задолженностью;
– управление запасами;
– управление основными средствами.

Подобный анализ позволяет понять, за счет каких факторов стоимости происходит достижение синергетических эффектов, и разработать план мероприятий. В таблице 3 представлены факторы стоимости и финансовые коэффициенты, используемые в модели эрцгамма.

Модель эрцгамму можно использовать вместе с 9-элементным подходом к анализу бизнес-модели, который был предложен Остервальдером и Пинье в книге «Построение бизнес-моделей». Остервальдер и Пинье предлагают систему (рис. 4), которая может быть использована не только как инструмент анализа текущей бизнес-модели, но и как инструмент совершенствования текущей бизнес-модели и формирования новых бизнес-моделей.

Основной заслугой авторов является четкое структурирование бизнес-модели по 9 блокам. В основе лежит модель прибыли или формула прибыли, то есть модель выручки (потоки поступления доходов) и структура издержек. А далее на формуле прибыли выстроены ключевые блоки для модели выручки и для структуры издержек.

На рис. 5 представлена матрица, показывающая, какие элементы бизнес-модели прямо влияют на те или иные факторы модели эрцгамма. Например, каналы сбыта непосредственно влияют на коммерческие расходы и на управление денежными средствами, дебиторкой, запасами и основными средствами. А потребительские сегменты сильно влияют на валовую маржу.

В матрице крестиками отмечены связи, которые явно видны, однако сложностью является то, что бизнес-модель не является линейной функцией и невозможно точно сказать, какой именно элемент бизнес-модели необходимо исследовать после проведения сравнительного анализа.

В сделках слияния и поглощения преследуется достижение синергетических эффектов выручки (кросс-продажи, выход на новые рынки, снижение конкуренции и пр.) и расходов (повышение производительности труда за счет сокращения лишнего персонала, давление на поставщиков и снижение стоимости закупок и пр.). При анализе синергетических эффектов сделок слияния и поглощения предлагаемая методика анализа опирается на использование инструментов стратегического и финансового анализов. На основе финансового анализа определяются области, где возможно достижение синергетических эффектов, и далее, при использовании инструментов стратегического анализа, а именно методики анализа бизнес-модели, определяются элементы бизнес-модели, которые в первую очередь отвечают за достижение синергетических эффектов. Определив элементы бизнес-модели, менеджмент компании может идентифицировать группы стейкхолдеров, которые напрямую связаны с ними.

На рис. 6 представлен алгоритм анализа.

Важно не только определить группы стейкхолдеров, влияющие на синергетические эффекты, но также определить отношение внутренних и внешних стейкхолдеров к сделке. Как показывают исследования, на достижение синергетических эффектов непосредственно влияют скорость интеграции объединенной компании и стратегия коммуникации со стейкхолдерами. Согласование, коммуникация, поиск платформ консенсуса для стейкхолдеров выходят на передний план в управлении стоимостью компании после сделок слияния и поглощения.

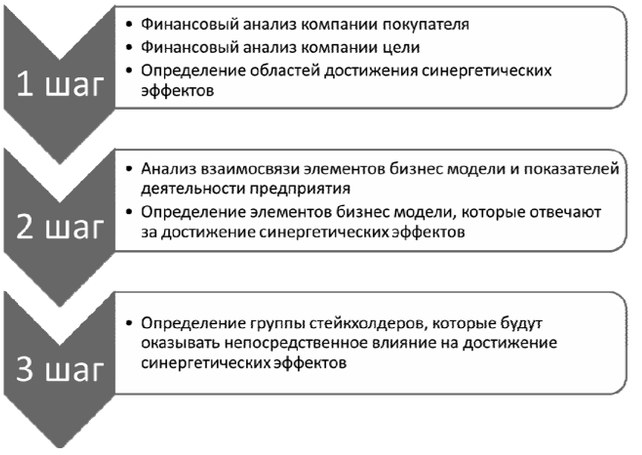


Рис. 6. Алгоритм анализа влияния стейкхолдеров на сделку

Отношение стейкхолдеров к сделке	Позитивное отношение	«Комфортные» стейкхолдеры	Создатели синергии Приоритетные стейкхолдеры
	Негативное отношение	«Опасные» стейкхолдеры Необходим мониторинг во избежание перехода этой группы стейкхолдеров в категорию разрушителей синергии	Разрушители синергии Приоритетные стейкхолдеры
		Минимальное влияние	Максимальное влияние
		Влияние стейкхолдера на сделку	

Рис. 7. Матрица стейкхолдеров, создающих и разрушающих синергию

Отношение внешних стейкхолдеров к сделке	Позитивное	Медленная скорость интеграции	Быстрая скорость интеграции
	Негативное	Интеграцию необходимо отложить	Средняя скорость интеграции
		Негативное	Позитивное
		Отношение внутренних стейкхолдеров к сделке	

Рис. 8. Матрица определения скорости интеграции на основе идентификации отношения стейкхолдеров к сделке

Для того чтобы определить, какие стейкхолдеры являются создателями и разрушителями стоимости объединенной компании, и правильно разработать коммуникационную стратегию, предлагается модифицированная матрица Менделоу [Mendelow, 1991]. В литературе встречаются разные модификации матрицы влияния стейкхолдеров [Eden, Ackermann, 1998; Harrison, John, 1996; Cleland, 1999], однако для комплексного понимания уровня власти и степени заинтересованности стейкхолдеров в рамках процессов слияний и поглощений целесообразно использовать модифицированную матрицу, определяющую стейкхолдеров, имеющих потенциально высокое влияние на сделку. Кроме того, матрица модифицирована за счет добавления параметра, характеризующего отношение стейкхолдеров к сделке (таблица 4).

Далее сформируем матрицу (рис. 7), позволяющую определить стейкхолдеров, приоритетных для достижения синергии от сделки по слиянию и поглощению.

Матрица влияния стейкхолдеров на сделку M&A выделяет четыре категории стейкхолдеров:

– Комфортные стейкхолдеры. Оказывают минимальное влияние на сделку и демонстрируют к ней позитивное отношение.

– Создатели синергии. Классифицируются как приоритетные. Имеют максимальное влияние на сделку и позитивно к ней настроены.

– Опасные стейкхолдеры. Их негативное отношение к сделке создает риски для синергии, однако их влияние на сделку невелико. При взаимодействии с ними необходим мониторинг во избежание ситуации, в которой опасные стейкхолдеры превратятся в разрушителей синергии.

– Разрушители синергии. Негативно относятся к сделке и имеют максимальное воздействие.

Дополнительно к матрице, представленной на рис. 7, автор разработал аналитическую матрицу, позволяющую определить, какой скорости интеграции должен придерживаться менеджмент компании в зависимости от отношения стейкхолдеров к сделке (рис. 8). Матрица была разработана на основе опроса 12 специалистов, которые участвовали не только в сделках слияния и поглощения, но и в интеграции.

Литература

1. *Mendelow, A.* 1991. Stakeholder Mapping. Proceedings of the 2nd International Conference on Information Systems, Cambridge, MA.

Таблица 4

Матрица силы, заинтересованности и отношения стейкхолдеров к сделкам слияния и поглощения

Стейкхолдер	Власть стейкхолдера (способность влиять на организацию)	Заинтересованность стейкхолдера во влиянии на сделку	Влияние стейкхолдера на сделку (произведение власти на интерес)	Отношение стейкхолдера к сделке (позитивное или негативное)
Стейкхолдер 1				
…				
Стейкхолдер n				

2. *Eden, C. and Ackermann, F.* MAKING STRATEGY. The Journey of Strategic Management. SAGE Publications, London, UK, 1998.

3. *Harrison, J. S.* and *St. John, C. H.* 1996. Managing and partnering with external stakeholders. AcademyofManagementExecutive, 10 (2): 46-59.

4. Cleland, David I. Project management: Strategic design and implementation. McGraw-Hill, New York, 1999.

5. *Вашакмадзе Т.Т.* Сравнительный анализ бизнес-моделей компаний // Экономика и жизнь. – 16.11.2012. – № 45/9461.

6. *Вашакмадзе Т.Т.* 2013. Introducing ertsgamma model for performance and M&A analysis // Экономика и предпринимательство. – 2013. – № 6 (35).

7. *Вашакмадзе Т.Т., Мартиросян Э.Г., Сергеева А.А.* Модель управления стейкхолдерами в сделках слияний и поглощений // Корпоративные финансы. – 2013. – № 2 (26). – С. 81–90.

8. Emil Martirosyan, Teimuraz Vashakmadze, Introducing Stakeholder-Based Frameworks for Post-merger Integration (PMI) Success, Journal of Modern Accounting and Auditing, ISSN 1548-6583, October 2013, Vol. 9, No. 10, 1376-1381.

АКАДЕМИЯ МБА
www.a-mba.ru

АНО «Академия менеджмента и бизнес-администрирования»

журнал

«Менеджмент и бизнес-администрирование»

Предоставление комплексной и систематизированной информации по теории и практике, направленной на повышение качества и эффективности управленческих процессов на различных уровнях хозяйствования.

Журнал включен в перечень ВАК

www.mba-journal.ru

Подписка

► В редакции: (499) 152-0490; dirpp_m3@ideg.ru

► Через интернет-каталог «Российская периодика»: www.arpk.org

► В любом отделении почтовой связи по Объединенному каталогу «Пресса России»

РЕКЛАМА

№ 1 **Финансовая жизнь** 2015 г.

Матрица оценки финансовой устойчивости организации

Е. Мельцас,
руководитель отдела, Институт ИТКОР

Автором разработана матрица оценки финансовой устойчивости организации, позволяющая определить, в какую сторону будет изменяться финансовое положение организации и насколько она будет финансово устойчивой в будущем.

Ключевые слова: **финансовая устойчивость, относительный коэффициент автономии, банкротство, мировая экономика.**

Assessing the financial stability of the matrix organization

E. Meltsas,
head of Department, Institute ITKOR

The author has developed a matrix for assessing financial stability of the organization, which allows to determine in which direction will change the financial position of the organization and how it will be financially stable in the future.

Keywords: **financial stability, the relative ratio of autonomy, bankruptcy, global economy.**

Изменения, происходящие в мировой экономической системе, актуализируют необходимость регулярного контроля за финансовым состоянием организации. Мировая экономика все более влияет на деятельность организаций. Наглядным примером этого служит не так давно разразившийся финансово-экономический кризис 2008–2009 гг., который получил начало с банкротства банков США, или международные санкции, предъявленные России и повлиявшие не только на изменение в деятельности ряда отечественных предприятий, но и отрицательно сказавшиеся непосредственно на странах, выдвинувших данные санкции.

Под воздействием мировых тенденций, увеличивающих риск возникновения банкротства, современным организациям становится необходимым осуществлять более детальный контроль за своим финансовым состоянием, производить поиск новых инструментов, позволяющих сохранить свое финансовое положение.

В связи с этим в целях повышения эффективности управления финансовой устойчивостью нами предлагается применять матрицу оценки финансовой устойчивости организации.

Коэффициентами, на основе которых осуществляется построение матрицы, выбраны:

— коэффициент автономии;

— коэффициент финансовой устойчивости;

— коэффициент обеспеченности оборотных активов собственными средствами;

— коэффициент обеспеченности запасов собственными оборотными средствами.

Далее более подробно опишем каждый коэффицент.

1. Коэффициент автономии (концентрации собственного капитала, независимости) рассчитывается по формуле 1[1]:

[1] Гаврилова А.Н. Финансы организаций (предприятий): учебник / А.Н. Гаврилова, А.А. Попов. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: Кнорус, 2007. С. 248.

$$K_A = \frac{СК}{В}, \qquad (1),$$

где

$К_А$ – коэффициент автономии;

СК – собственный капитал;

В – валюта баланса.

Коэффициент автономии отражает долю собственных источников средств в общем итоге баланса, выражает независимость хозяйствующего субъекта от заемного капитала, то есть выступает одной из основных характеристик финансовой устойчивости.

Поскольку указанный коэффициент отражает долю образования активов при использовании собственных средств, то чем увеличение цифрового значения указанного коэффициента влечет за собой повышение устойчивости, стабильности хозяйствующего субъекта в финансовом отношении и снижение зависимости от внешнего окружения.

Как известно, положительной считается ситуация, когда совокупная величина задолженности не превышает размера источников финансирования, то есть источники финансирования хотя бы наполовину сформированы за счет собственных средств экономического субъекта. Таким образом, минимальное значение коэффициента автономии оценивается на уровне 0,5 (50%). Превышение указывает на снижение финансовой независимости от внешних кредиторов [24, с. 85].

2. Коэффициент финансовой устойчивости (коэффициент долгосрочных пассивов) рассчитывается по формуле 2[2]:

$$K_{ФУ} = \frac{(СК + ДО)}{В}, \qquad (2),$$

где

$К_{ФУ}$ – коэффициент финансовой устойчивости.

Данный коэффициент характеризует долю формирования активов за счет долгосрочных источников средств[3].

Данный показатель характеризует долю тех источников финансирования, которые предпринимательский субъект способен применять в своей деятельности в течение долгосрочного периода[4].

Коэффициент финансовой устойчивости должен быть больше или равен 0,6[5].

Аргументируем выбор относительных коэффициентов финансовой устойчивости, в числителе которых располагаются собственные оборотные средства. Известно, что являются три условия – наличие прибыли, высокая платежеспособность, осуществление основной деятельности за счет собственного капитала.

Недостаток или минимальное количество собственных оборотных средств организации свидетельствуют о низкой маневренности организации при управлении ресурсами и зачастую являются причинами привлечения кредитов и займов. Невозможно отрицать необходимость использования заемных денежных средств в результате различных причин, однако для организации иногда бывает затруднительным выполнить финансовые обязательства в определенный срок. Данное обстоятельство обосновывает выбор коэффициентов, в числителе которых имеются собственные оборотные средства.

Для более широкого разброса диапазона данного показателя нами были выбраны коэффициент обеспеченности оборотных активов собственными средствами и коэффициент обеспеченности запасов собственными оборотными средствами.

3. Коэффициент обеспеченности оборотных активов собственными средствами рассчитывается по формуле 3[6]:

$$K_{ОБЕСП} = \frac{СОС}{ОА} = \frac{(СК - ВА)}{ОА}, \qquad (3)$$

где

$К_{ОБЕСП}$ – коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами;

ОА – оборотные активы.

Данный показатель характеризует, какая часть оборотных средств в количественном отношении финансируется за счет собственных ресурсов хозяйствующего субъекта.

Рекомендуемое значение: коэффициент должен быть больше или равен 0,1. Чем выше данный показатель, тем больше возможностей у предприятия в процессе осуществления независимой финансовой политики.

4. Коэффициент обеспеченности запасов собственными оборотными средствами рассчитывается по формуле 4[7]:

$$K_{ЗАП} = \frac{(СК + ДО - ВА)}{З}, \qquad (4),$$

где

$К_{ЗАП}$ – коэффициент обеспеченности запасов собственными оборотными средствами.

Данный коэффициент представляет удельный вес образования запасов за счет собственных ресурсов экономического субъекта. Если рассчитанный коэффициент обеспеченности запасов собственными оборотными средствами находится на уровне единицы, то финансовое положение экономического субъекта определяется как абсолютно устойчивое.

Финансовое состоянии организации, имеющей абсолютную финансовую устойчивость, можно описать следующим образом:

$$\left.\begin{array}{l} K_A \to \max \\ K_{ФУ} \to \max \\ K_{ОБЕСП} \to \max \\ K_{ЗАП} \to \max \end{array}\right\} \rightarrow \text{абсолютная финансовая устойчивость организации}$$

[2] Кириченко Т.В. Финансовый менеджмент: учебное пособие / Под ред. А.А Комзолова. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и Ко», 2007. – С. 124.

[3] Вахрушина М.А., Пласкова Н.С. Анализ финансовой отчетности: учебник. – М.: Вузовский учебник, 2009. – С. 86.

[4] Кириченко Т.В. Финансовый менеджмент: учебное пособие / Под ред. А.А. Комзолова. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и Ко», 2007. – С. 124.

[5] Донцова Л.В., Никифорова Н.А. Анализ финансовой отчетности: учебное пособие. – М.: Дело и Сервис, 2003. – С. 127.

[6] Бочаров В.В. Финансовый анализ. Краткий курс. 2-е изд. – СПб.: Питер, 2009. – С. 86.

[7] Вахрушина М.А., Пласкова Н.С. Анализ финансовой отчетности: учебник. – М.: Вузовский учебник, 2009.– С. 86.

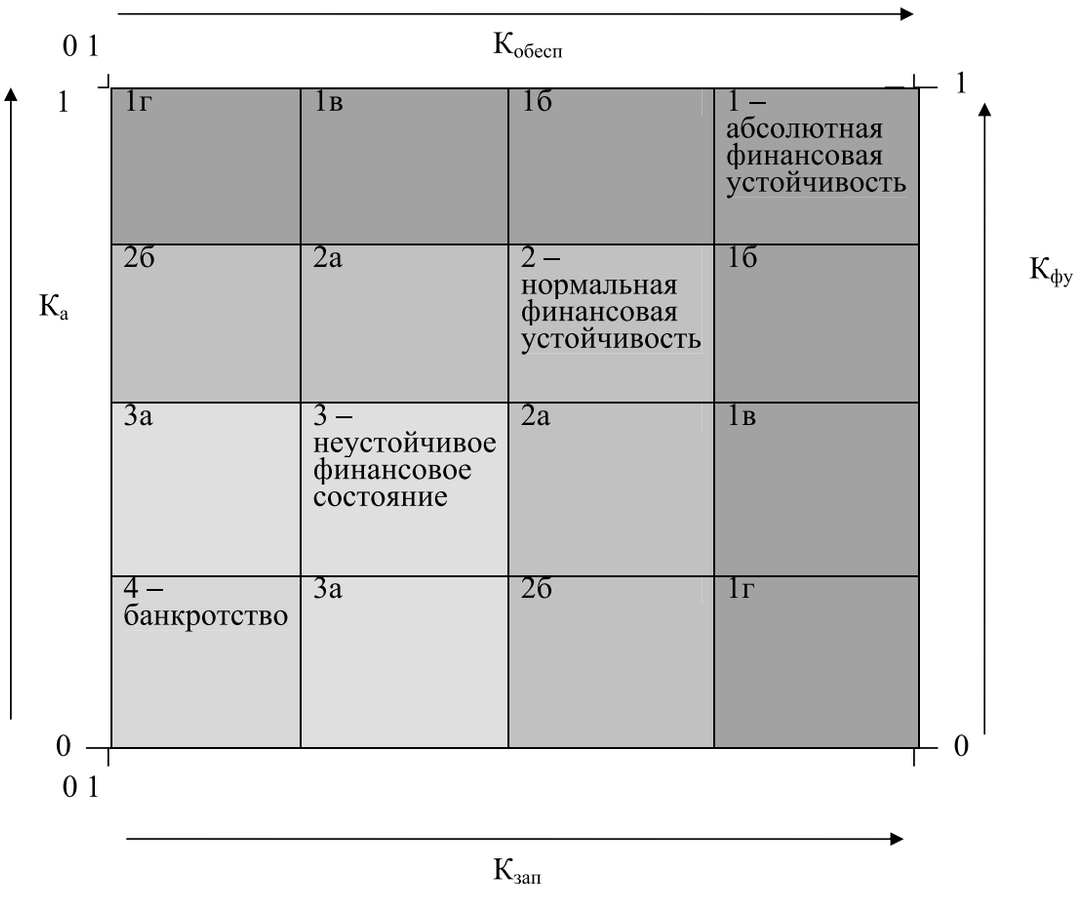


Рис. 1. Матрица оценки финансовой устойчивости организации

Графически матрица оценки финансовой устойчивости организации, позволяющая определить тенденции изменения финансовой устойчивости организации в будущих временных периодах, будет выглядеть следующим образом:

Поясним обозначения матрицы оценки финансовой устойчивости.

Четырем выбранным коэффициентам соответствуют четыре направления изменения финансовой устойчивости. Направление внешних стрелок указывает на вектор изменения коэффициента финансовой устойчивости.

Квадратные площади соответствуют цифровым обозначениям:

1 – абсолютная финансовая устойчивость,

2 – нормальная финансовая устойчивость,

3 – неустойчивое финансовое состояние,

4 – банкротство.

Для упрощения модели к цифровым обозначениям добавим буквенные.

Финансовая устойчивость определяется путем определения направления вектора пересечения прямых, построенных на основе рассчитанных коэффициентов.

Перемещение пересечения:

— в квадрат «а» – обозначает снижение финансовой устойчивости по сравнению с квадратом, обозначенным аналогичной цифрой;

— в квадрат «б» – снижение финансовой устойчивости по сравнению с квадратом «а»;

— в квадрат «в» по сравнению с «б»;

— в квадрат «г» – более низкую финансовую устойчивость по сравнению с «в».

Цифровые обозначения в совокупности с буквенными означают более высокую финансовую устойчивость по сравнению с квадратами, обозначенными цифрами более низкого порядка.

На основе исчисленных коэффициентов определяется местоположение пересечений прямых линий. Вектор пересечений, исчисленных за ряд лет, изображается внутренней стрелкой. Данные стрелки, расположенные внутри матрицы, показывают вектор отношения рассчитанных коэффициентов базисного периода к отчетному периоду. Состояние организации становится критическим, если внутренние стрелки матрицы указывают в сторону, противоположную внешним стрелкам.

Направление внутренних стрелок соответствует степени увеличения финансовой устойчивости. Пересечение, находящееся вблизи начала стрелки, указывает на ухудшение финансового состояния.

Преимуществом разработанной матрицы является возможность ее адаптации для любых экономических субъектов: как малого и среднего бизнеса, так и для крупных государственных корпораций.

Литература

1. Бочаров В.В. Финансовый анализ. Краткий курс. 2-е изд. – СПб.: Питер, 2009.

2. Вахрушина М.А., Пласкова Н.С. Анализ финансовой отчетности: учебник. – М.: Вузовский учебник, 2009. – С. 86.

3. Гаврилова А.Н. Финансы организаций (предприятий): учебник / А.Н. Гаврилова, А.А. Попов. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: Кнорус, 2007.

4. Донцова Л.В., Никифорова Н.А. Анализ финансовой отчетности: учебное пособие. – М.: Дело и Сервис, 2003.

5. Кириченко Т.В. Финансовый менеджмент: учебное пособие / Под ред. А.А. Комзолова. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и Ко», 2007.

6. Коршунова О.А., Куценко С.Ю. Обеспечение экономической устойчивости предприятий при переходе на инновационный тип развития с учетом страхования рисков // Российский экономический интернет-журнал. 2010. № 1.

7. Мельцас Е.О. Концептуальные основы «финансовой устойчивости» организации // Российский экономический интернет-журнал. 2014. № 4.

8. Маркина М.В. Финансовая устойчивость предприятия: управление платежеспособностью // Российский экономический интернет-журнал. 2009. № 3.

9. Сабанчиев Н.А. Гибкость, управляемость и стратегическая устойчивость: понятия, взаимосвязь и оценка // Российский экономический интернет-журнал. 2009. № 1.

10. Чижова Л.П., Адамов Н.А. Финансовые источники инвестиционно-строительной деятельности инвестора (застройщика) // Российский экономический интернет-журнал. 2012. № 3. С. 308–316.

Российский экономический интернет-журнал

www.e-rej.ru

Научное электронное издание ориентировано на широкий круг читателей, интересующихся вопросами экономики, и адресуется ученым, преподавателям, аспирантам и студентам, работникам федеральных и региональных органов государственного управления и местного самоуправления, а также предпринимателям и менеджерам.

Выходит с 2001 года.

Издание включено в Российский индекс научного цитирования (РИНЦ) – библиографическую базу данных научных публикаций российских ученых.

Доступ ко всем статьям журнала бесплатный

РЕКЛАМА

№ 1 **Финансовая жизнь** 2015 г.

Ответственное проектное финансирование: основа экологической безопасности и социальной эффективности энергетических проектов

В. Титов,
ассистент кафедры теории кредита и финансового менеджмента,
Санкт-Петербургский государственный университет,
А. Ващук,
инженер-исследователь лаборатории «Эффективность экономики и окружающая среда»,
Санкт-Петербургский государственный университет

С целью ускорения экономики и ее перехода на траекторию устойчивого, экономически эффективного роста, ориентированного на инновации и минимизирующего риски экологических катастроф, необходимо построение особой системы реализации энергетических проектов. Успех в повышении экологической безопасности и социальной эффективности такой системы полностью зависит от модели ее финансирования.

Ключевые слова: энергетические инвестиционные проекты, проектное финансирование, сектор ЖКХ, финансы домашних хозяйств, инновации.

Environmental project finance: basis of ecological safety and social efficiency of energy projects

V. Titov,
Assistant of Theory of credit and financial management Department, Saint-Petersburg State University,
A. Vashchuk,
Research engineer of «Economic performanceand the environment» laboratory, Saint-Petersburg State University

The paper adds that to accelerateRussia's economy and its transition to a trajectory of the steady, economically effective growth focused on innovations and minimizing risks of environmental disasters, it is necessary to create special system to realize projects in the energy sphere. The success in increasesuch system'secological safety and social efficiency completely depends on its financing model.

Keywords: investment projects in the sphere of power, project finance, sector of housing and communal services, finance of house farms, innovations.

Таблица 1

Периодизация финансовых отношений в сфере ЖКХ

Период	Расходы домашних хозяйств на оплату ЖКУ		Расходы государства на ЖКХ	Доля убыточных предприятий	Льгота	Субсидии	Дотации	Участники финансовых отношений в сфере ЖКХ
	состав	доля в структуре расходов						
I этап (конец XVII в. 1916 г.)	Поддержание чистоты в городе + ремонт улиц (бревенчатых покрытий) + чистка печи+ благоустройство набережных	Высокая доля расходов	Практически нет	-	-	-	-	
II этап (1917-1990 гг.)	Электроэнергия + оплата жилья+ водоснабжение + газоснабжение		Преимущественно строительство коммунальных объектов и жилья		+	-	+	
III этап (1991 г.- ...)	Электроэнергия + оплата жилья+ водоснабжение + газоснабжение	>4%	Преимущественно на обновление объектов коммунального хозяйства		+	+	+	

Источник: [5]

В сегодняшних кризисных условиях особое значение приобретает реализация качественных, экологически безопасных энергетических программ в сфере городского хозяйства. Энергоснабжение как ключевая основа жизнеобеспечения всего человечества должно базироваться на соблюдении современных требований мировой экономики. Необходимо создание организованной системы реализации энергетических проектов, актуального законодательства, на основе которого будет возможно четко закрепить полномочия органов территориальной, муниципальной власти, так как реализация таких программ может привести к ухудшению окружающей среды.

Важно отметить, что под энергетическими проектами необходимо понимать не только создание коммуникаций по предоставлению энергетических услуг, но также и реализацию сопутствующих программ, без которых эти услуги приобретают нулевую ценность, таких как строительство жилого или нежилого фонда, дорог и других социально значимых объектов инфраструктуры, а также проектов внедрения инновационных технологий. Таким образом, энергетические проекты требуют значительных вложений и без грамотного механизма финансирования, который способствовал бы привлечению различного вида источников денежных средств, на сегодняшний день не обойтись.

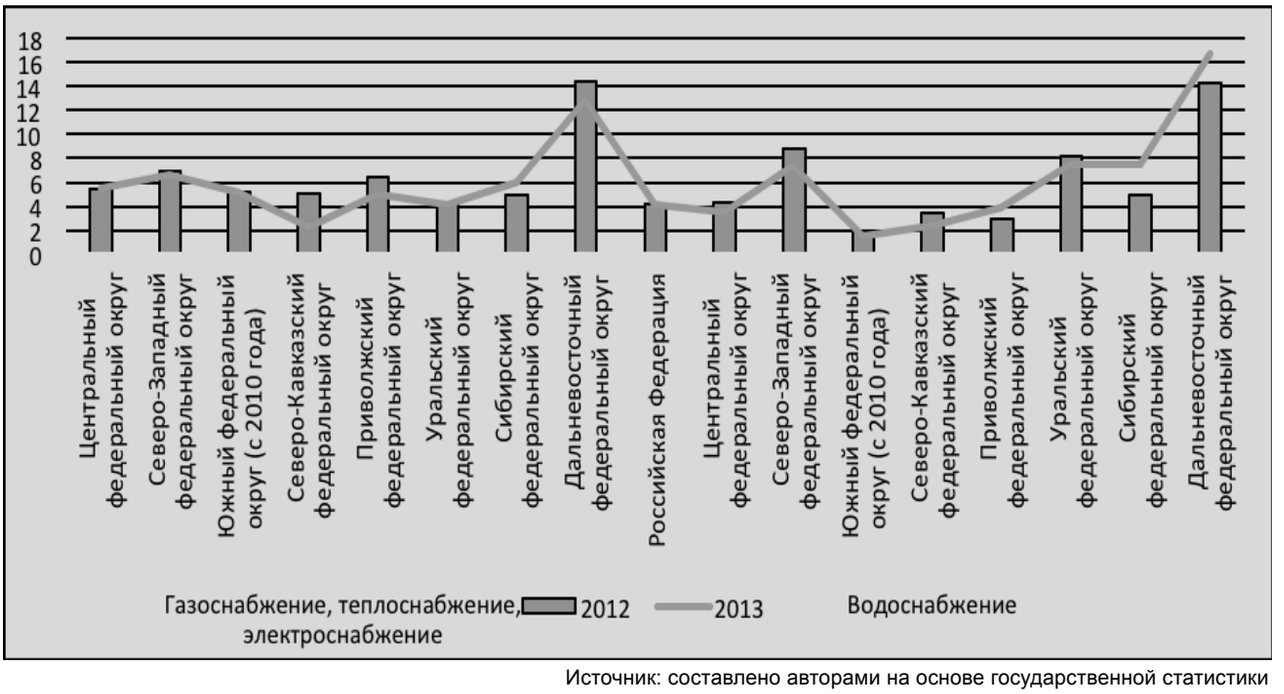
В основе построения системы реализации энергетических проектов, помимо особого механизма финансирования, должна лежать единая стандартизированная оценка различного вида эффективностей и экологической безопасности [1]. Также важно согласование данной системы с различными стейкхолдерами, включая домашние хозяйства, с целью повышения качества и стандартов их жизни.

Так как вопросы экологии и охраны окружающей среды в течение длительного времени обсуждаются в качестве показателей устойчивости жизни населения, в значительной степени именно они определяют принципы социально-экономического развития любой страны, вопросы экологической безопасности приобретают особую значимость в системе реализации энергетических проектов. Так, показатель экологической безопасности можно увеличить уже на самой ранней стадии жизненного цикла таких проектов, достаточно внедрять инновационные энергоресурсосберегающие технологии. «Тема энергосбережения приобрела большую актуальность, а повышение энергетической эффективности определено Президентом РФ в качестве одного из приоритетов инновационного развития страны» [2].

Анализ существующего положения сферы городского хозяйства России показывает, что для энергоснабженческих предприятий характерна низкая инновационная активность. Приведенная статистика свидетельствует, что самая низкая инновационная активность энергоснабженческих предприятий по предоставлению газа, тепла и электроэнергии наблюдается в Южном федеральном округе с долей 1,5% в 2014 г. и Северо-Кавказском федеральном округе с долей 2,3%, а по предоставлению воды – в Северо-Кавказском федеральном округе с долей 2,2%.

Так как в роли локомотива сферы городского хозяйства выступает сектор ЖКХ, доля которого составляет 85%, первоначально необходимо начать реформирование именно этой отрасли с целью внедрения инновационных технологий на уровне ее ключевых субъектов – домашних хозяйств.

С. Глазьев [3] полагает, что реформировать ЖКХ следует с помощью использования новых технологий при одновременной замене изношенных коммуникаций. Причем, по его мнению, внедрение новых технологий должно сопровождаться не ростом расходов домашних хозяйств и переносом издержек убыточного



Источник: составлено авторами на основе государственной статистики

Рис. 1. Инновационная активность энергоснабженческих предприятий, %

коммунального хозяйства на них, а путем усиления эффективности функционирования данной отрасли, так как благодаря инновационным технологиям можно достичь экономии ресурсов.

Е. Агитаев [4] отмечает, что технологии, позволяющие сберегать ресурсы, представляют собой фундамент для решения проблемы ухудшения показателей финансово-хозяйственной деятельности предприятий ЖКХ. По сути, анализ данной сферы в России свидетельствует, что в нашей стране достаточно сложно установить обоснованную величину расходов на оплату ЖКУ. В качестве одной из причин сложности установления данной величины выступает факт переплаты за избыточные ресурсы. Важно отметить, что данный способ оптимизации финансов также может привести к снижению влияния и другого фактора – высокой потребности в оказании социальной поддержки малоимущим гражданам РФ, так как за счет энергосбережения предприятия ЖКХ могут снизить издержки, что позволит сократить расходы домашних хозяйств на оплату ЖКУ.

Началом внедрения любой инновационной технологии является не идея или изобретение, а капитал (воспроизводство инновационного цикла начинается с момента вложения капитала). Таким образом, процесс должен быть непрерывным: финансирование, инновации, внедрение, получение качественно новой продукции или кардинальное улучшение качества существующей продукции.

Поэтому даже при реализации таких мелких программ, составляющих основу энергетических проектов, требуются особые модели финансирования. Лучше, если это будет одна унифицированная стандартизированная модель финансирования, позволяющая в рамках системы реализации энергетических проектов реализовать такие проекты и все их составляющие, в том числе программы внедрения инновационных технологий.

На наш взгляд, успех в повышении экологической безопасности и социальной эффективности системы реализации энергетических проектов полностью зависит от модели ее финансирования.

Для более полного представления об источниках и объемах финансирования сферы ЖКХ в России целесообразно провести комплексный анализ финансовых отношений, возникающих между тремя типами участников. Процесс развития финансовых отношений в сфере ЖКХ РФ можно разделить на три периода (табл.1): зарождение и первоначальное развитие (конец XVII в. – 1916 г.), советское время (1917–1990), настоящее время (1991 г.–наст.время). В основе периодизации процесса развития финансовых отношений лежат следующие основные критерии: форма собственности на жилое имущество, роль государства в финансировании данной сферы, доля затрат в структуре расходов домашних хозяйств на оплату ЖКУ.

Исторически первые финансовые отношения в сфере ЖКХ возникли лишь к концу XVII в., так как, во-первых, именно тогда начинают появляться первые ресурсоснабженческие предприятия, во-вторых, с этого периода государство вводит практику предоставления отсрочки на поставку кирпича домашним хозяйствам на 10 лет. На первом этапе жилищные отношения регулировались частным правом и преимущественно выступали в форме купли-продажи и найма жилых помещений.

Второй период финансовых отношений в сфере ЖКХ начался с перехода жилья в государственную собственность, с увеличения числа ресурсоснабженческих предприятий и с появления новых участников финансовых отношений (финансовых посредников, банковских организаций). Анализ капитальных вложений государства и

кооперативных предприятий показал их рост на данном этапе, причем финансовые ресурсы активно предоставлялись на строительство объектов ЖКХ. В советское время в величину расходов домашних хозяйств на оплату ЖКУ входили те же статьи затрат, что и в настоящее время, однако в период с 1940 по 1985 г. данная величина в структуре расходов составляла приблизительно 3%.

Третий период начался с 1991 г., когда часть объектов государственной собственности была передана в муниципальную собственность городов и районов и расширился круг участников финансовых отношений (а именно: появились финансовые посредники при оплате ЖКУ, управляющие организации, ТСЖ, ЖСК и др.). Потребность в изменении состава участников финансовых отношений была обусловлена высоким удельным весом убыточных предприятий ЖКХ, изменение которого, по сути, не сократило их долю. Увеличение числа участников финансовых отношений в сфере ЖКХ не привело к сокращению бюджетных расходов на данную сферу и расходов домашних хозяйств на оплату ЖКУ (удельный вес в структуре расходов домашних хозяйств уже более 4%).Следовательно, одним из самых значительных притоков финансовых ресурсов для целей реализации энергетических проектов могут являться поступления за счет роста платежеспособности домашних хозяйств при снижении эксплуатационных затрат при использовании инновационного оборудования, которое позволяет оптимизировать затраты.

Еще одним участником финансовых отношений, осуществляющим финансирование сферы ЖКХ, является банковский сектор. Однако финансовые институты практически не принимают участия в инвестировании ЖКХ. Это связано с низким уровнем капитализации и высокой стоимостью кредитных ресурсов. Но все же этот вариант возможен. В нашей стране Внешэкономбанк имеет богатый положительный опыт финансирования как крупных региональных программ, так и небольших проектов отдельных муниципалитетов на базе дочерних банков [6]. Заемщиком в сфере ЖКХ может выступать любое крупное хозяйство. Например, коммунальное. Банк предоставляет финансовые ресурсы, а предприятия-заемщики возвращают заемные средства за счет расходов домашних хозяйств на оплату ЖКУ. Возможен и другой способ финансирования – под поручительство какого-либо солидного предприятия. Многие банки участвуют в кредитовании предприятий ЖКХ при условии поддержки проекта муниципалитетом. Поддержка проявляется в участии муниципалитета с учетом закрытия рисков тарифного регулирования и установления долгосрочных линеек тарифов и/или надбавок к ним.

Так, различные экономисты склонны к мнению, что поиск новых источников финансирования позволяет не только оптимизировать финансы в сфере ЖКХ, но и решить вопросы повышения качества ЖКУ, экологической безопасности и достичь энергосбережения. М. Султанов полагает, что модернизация и внедрение новых технологий возможны при таких инвестиционных инструментах, как «государственные и муниципальные облигационные займы; паевые фонды реформирования сферы ЖКУ; государственные инвестиционные гарантии; программы реформирования сферы ЖКУ; титульные ценные бумаги (акции) предприятий, созданные в целях модернизации данной сферы (в том числе управляющих компаний); кредитные ресурсы банков» [7], которые должны учитываться при формировании расходов на оплату ЖКУ.

Стоит отметить, что данный список не является исчерпывающим. Так, Е. Ткаченко [8] выделяет еще один источник финансирования сферы ЖКХ – венчурный капитал и доказывает, что данный сектор экономики может привлекать финансовые ресурсы в том случае, если объектами инвестирования выступают энергосберегающие технологии, которые позволяют использовать альтернативные источники энергии (ветер, солнце), повышающие экономичность расходования теплоснабжения, газоснабжения, водоснабжения, строительства коммунальных сетей нового поколения.

О. Скрипник [9] полагает, что не бюджетные ресурсы должны выступать первостепенным источником финансирования сферы ЖКХ, а частный капитал путем привлечения акционерного финансирования, банковского финансирования, мезонинного финансирования и т.д. Также данный автор акцентирует внимание на том, что эффективность предоставления финансовых ресурсов будет достигаться только в том случае, если модернизация инфраструктуры с финансовой точки зрения будет подразделяться на два уровня: целевое бюджетное финансирование и механизмы привлечения негосударственных средств, при этом обязательным является создание такого механизма, который учитывал бы как функции государства в области формирования политики на жилищно-коммунальном рынке, так и интересы предприятий ЖКХ.

Другой экономист С. Кирсанов [10] также подчеркивает важность привлечения частного капитала в сфере ЖКХ, так как только при помощи него можно достичь максимальную эффективность решения государственной задачи по снижению расходов всех участников финансовых отношений в данной сфере, а также достижения реализации проектов инновационных технологий. По оценкам экономистов, в зависимости от типа проекта и страны, где модернизация сферы ЖКХ реализуется при помощи ГЧП, экономия ресурсов (в том числе возможные потери, связанные с нерациональным использованием рабочего времени и материально-технических ресурсов) составляет от 20 до 60% от затрат, которые может понести государство, если оно стало бы реализовывать потенциальный проект за счет бюджетных ресурсов. Также важно отметить, что успех модернизации сферы ЖКХ при применении концессии зависит от четкости проведения законодательного разграничения жилищно-коммунальных объектов, которые должны оставаться собственностью государства или передаваться бизнесу с целью управления, владения и пользования.

Некоторыми исследователями предлагаются новые механизмы финансирования сферы городского хозяйства, в частности А. Савцовой [11]. Она полагает, что источником модернизации и обновления основных фондов может выступать долгосрочный лизинг

водоснабженческих предприятий, так как практика свидетельствует, что есть компании, которые в этом заинтересованы. Преимущества использования такой практики для ресурсоснабженческих предприятий заключаются в том, что потенциальный лизингополучатель обязуется не только модернизировать объекты коммунальной инфраструктуры, но и наладить их эффективную эксплуатацию, при этом оптимальным механизмом реализации такого проекта выступает структурное финансирование, под которым понимается такое объединение характеристик неких активов в один базовый актив – инструмент, который содержит в себе оптимальное сочетание доходности и риска.

На наш взгляд, механизм финансирования в системе реализации энергетических проектов должен быть мультиинструментальным, обладать обширной системой контрактов, особой юрисдикцией. Поэтому наиболее современным действенным мультиинструментальным механизмом реализации таких проектов может являться проектное финансирование [12]. Данный выбор обусловлен задачами по развитию проектного финансирования, сформулированными Президентом РФ В. Путиным на Санкт-Петербургском международном экономическом форуме, на совещании с членами Правительства и в обращении к Федеральному Собранию в 2014 г., а также перечнем поручений о дополнительных мерах по стимулированию экономического роста и Постановлением Правительства РФ от 11.10.2014 № 1044. [13] С целью выявления его преимуществ следует сравнить данный механизм с другими мультиинструментальными механизмами, что позволит отметить схожие черты и выявить отличительные особенности.

В отличие от корпоративного финансирования, когда основными сторонами являются кредитор/инвестор и заемщик, при осуществлении проектного финансирования состав участников может быть обширен.

Механизм проектного финансирования, в отличие от других моделей, связан с внедрением принципов ответственного финансирования [14]. Финансовые партнеры используют множество подходов к внедрению этих принципов:разрабатывают и внедряют собственные внутренние методики, развивают эту деятельность в рамках присоединения к различным инициативам, среди которых наибольшее распространение получили Принципы Экватора [15, с. 9]. Принципы Экватора – это совокупность десяти принципов, представляющих собой систему управления экологическими и социальными рисками проектного финансирования [16]. Применение этих принципов означает, что проектное финансирование ориентировано не только и не столько на получение доходов, но и на охрану окружающей среды, обеспечение интересов местного населения. Поэтому экологические и социальные аспекты проектного финансирования как в региональном, так и глобальном аспектах выходят на ключевые позиции при рассмотрении и оценке капиталоемких долгосрочных высокорисковых энергетических проектов [15, с. 9; 17, с. 20].

Стоит отметить, что при реализации капиталоемких высокорисковых и стратегически значимых проектов, где инициатором выступает чаще всего государство, такой механизм, как венчурное финансирование, не совсем подходит. Когда интеллектуальные права собственности защищены, то угроза конфискации ниже. При этом спонсоры и инвесторы могут контролировать ход реализации проекта менее интенсивно.

Дополнительно необходимо отметить, что, в отличие от механизма проектного финансирования, венчурное финансирование в России и за рубежом еще не до конца «сформировано в единый сектор со своими стандартами (критерии доходности, пулы опытных управляющих компаний, специализированные юридические и консалтинговые компании, биржевые площадки, инновационные компании, специализированные паевые инвестиционные фонды)» [18, с. 202].

При сравнении срока реализации энергетических проектов в городском хозяйстве венчурное фиансирование и мезонинное финансирование не совсем подходят, так как для данных механизмов характерен самый короткий срок. Поэтому в рамках этих моделей целесообразна реализация только среднесрочных и краткосрочных проектов. Так, мезонинный кредит предоставляется на срок не менее 3–5 лет. При мезонинном кредите инвестор (крупные банки, страховые компании, хедж-фонды, фонды частных инвесторов) несет повышенные риски по сравнению с традиционным финансированием и, следовательно, рассчитывает на значительную доходность от вложения своих денежных средств. Мезонинные фонды, как правило, выбирают пассивную роль в управлении и контроле за SPV в отличие от банков при проектном финансировании. Из-за специфики применения проектного финансирования и форфейтинг-модели срок финансирования длительный. В случае реализации крупномасштабных энергетических проектов приемлемы именно данные модели финансирования.

Также огромное влияние на реализацию таких проектов оказывает возможная максимальная сумма финансирования, поэтому здесь наиболее привлекательной моделью выступает проектное финансирование. В рамках форфейтинг-модели, мезонинного (в зависимости от кредитоспособности спонсоров) и венчурного финансирований эта сумма значительно меньше.

Если рассматривать мультиинструментальные механизмы финансирования с точки зрения стоимости капитала, то на первый взгляд проектное финансирование явно уступает, так как является самым дорогим источником финансирования. Как показывает практика, при проектном финансировании стоимость привлечения финансовых ресурсов выше, чем при инвестиционном кредитовании. В первую очередь это связано с более высокими рисками, вызванными недостаточностью либо отсутствием прочих источников погашения кредита в случае неблагоприятного развития инвестиционной программы, неадекватностью залоговой массы и размера привлекаемых ссудных ресурсов, волатильностью рынков сбыта продуктов проекта и рядом иных причин.

Можно отметить, что при проектном финансировании снижается риск недоинвестирования, в то время как при использовании корпоративного финансирования бывают

ситуации чрезмерного капиталовложения. Это связано с тем, что SPV оперирует денежным потоком при реализации одного проекта, а при корпоративном кредитовании денежные потоки смешиваются с другими проектами, что создает эффект низких переменных издержек, и тем самым инвестиционное кредитование становится более дешевым по сравнению с механизмом проектного финансирования.

При проектном финансировании используется исключительно индивидуальный подход со стороны банковских организаций, при котором на структуру сделки и условия ее финансирования оказывают влияние отличительные черты конкретного инвестиционного проекта. В данном случае возможно привлечение заемных средств без «твердого» обеспечения с целью возмещения всех кредитных ресурсов, предоставление банками льготного периода до начала эксплуатационной фазы инвестиционного проекта и гибкий график погашения кредита, зависящий от хода его реализации. Также возможно снижение процентной ставки кредиторами после окончания инвестиционной стадии жизненного цикла программы.

Преимуществом для банковских институтов в участии в механизме проектного финансирования является привлечение, удержание и продолжительная совместная работа с клиентами приоритетных и стратегически значимых секторов экономики. Таким образом, проектное финансирование может стать весомым конкурентным преимуществом финансовых институтов в силу своей долгосрочной основы и обслуживания солидных клиентов [18].

Рассматривая кредитную политику, следует отметить, что исследуемые модели отличаются в зависимости от обоснования предоставления кредитов. При традиционном и мезонинном финансировании – это оценка финансового состояния предприятия, реализующего энергетические проекты, его способности вовремя погасить привлеченный кредит и начисленные проценты, а также установление цены и ликвидности предлагаемого обеспечения. Проектное от традиционного финансирования отличается тем, что при выдаче кредитных средств SPV банковская организация опирается прежде всего не на оценку ее финансового состояния, а на величину денежных потоков, которые предполагается получить при реализации экологических и энергосберегающих проектов. При выдаче кредита у банковской организации возникает требование о предоставлении обеспечения в виде активов SPV на средства спонсоров. Таким образом, спонсор, являясь акционером SPV, все же должен обладать техническими, технологическими знаниями и коммерческой состоятельностью, косвенно выступая в качестве гаранта прекращения инвестиционного проекта, часть денежного потока которого будет ориентирована на погашение платежей по кредиту.

Наиболее надежным для финансовых партнеров является проектное финансирование, так как обоснованием предоставления кредитов являются денежные потоки, активы SPV. В свою очередь, реализация данного механизма представляет необходимость в более сложной юридической структуре и высоких требованиях к бизнес-плану проекта.

При проектном финансировании возможно снижение затрат SPV с помощью вовлечения в механизм государственных банковских структур с одновременным предоставлением ими/их дочерними компаниями различных видов услуг (лизинг, финансирование поставок импортного оборудования и др.).

Существенным недостатком применения механизма проектного финансирования является тот факт, что создание SPV занимает длительное время, в среднем от 6 до 18 месяцев, что, соответственно, увеличивает операционные издержки и в большинстве случаев приводит к более высоким долговым показателям по сравнению с традиционным кредитованием. Как показывает мировая практика, операционные издержки могут достигать 5–10% общей стоимости проекта. Не стоит забывать и о том, что высокий уровень финансового рычага увеличивает вероятность неплатежей и строго ограничивает организаторское усмотрение. Таким образом, если срок создания SPV меньше указанного периода, механизм проектного финансирования позволяет сократить операционные издержки, что является несомненным преимуществом данного механизма.

Несмотря на то что самые высокие риски наблюдаются в рамках проектного финансирования, его система сформирована так, что есть возможность минимизировать потери на ликвидационно-аналитической стадии инвестиционной программы, так как проектная структура решает проблему недостаточных инвестиций в проектах с положительной чистой приведенной стоимостью. Например, экологический риск при корпоративном финансировании спровоцирует вспомогательные потери, которые могут привести к тому, что проект может стать убыточным. Благодаря большому кругу стейкхолдеров, задействованных в модели проектного финансирования, существует диверсификация проектных рисков, позволяющая большинство проектов структурировать таким образом, чтобы риски распределялись между организаторами, кредиторами и гарантами проекта. Это, в свою очередь, ведет к снижению проектных рисков. При реализации проектного финансирования инвестиционная программа может быть застрахована от политических рисков, если принимают участие консорциум транснациональных банков и другие международные финансовые структуры.

Таким образом, применение механизма ответственного проектного финансирования в системе реализации энергетических проектов поможет ускорить инновационное и технологическое развитие нашей страны, а также повысить уровень конкурентоспособности экономики путем объединения различных источников финансирования.

Литература

1. Титов В. Комплексная оценка качества инновационных проектов в системе проектного финансирования // Экономика и управление. 2013. № 9. С. 77–86.

2. Каменева Е.А., Седаш Т.Н., Тютюкина Е.Б., Шохин Е.И. Финансовый механизм повышения энергоэффективности (на примере ЖКХ России): монография. М.: Научные технологи, 2013.

3. Глазьев С. О правительственном варианте реформы ЖКХ // 3 окт. 2003 г.

4. Агитаев Е. Бережливость – основа модернизации ЖКХ // Социальная политика и социальное партнерство. 2010. № 3. С. 5–13.

5. Ващук А. Становление финансовых отношений в жилищно-коммунальном хозяйстве России // Экономика и управление. 2014. № 5. С. 89–97.

6. Козлова С. Финансирование капитальных вложений в жилищно-коммунальное хозяйство в современных условиях // Материалы VI Международной научной конференции молодых ученых, аспирантов и студентов «Молодежь и экономика». 2009. Том 3. С. 72–75.

7. Султанов М. Ресурсы и инструменты реформирования сферы жилищно-коммунальных услуг современной России. Автореф.дис. ... канд. экон. наук: 08.00.2005. Майкоп, 2007.

8. Ткаченко Е. Венчурный капитал в системе предпринимательства в ЖКХ в России // Известия Волгоградского государственного технического университета. 2011. Т. 4. № 11. С. 215–221.

9. Скрипник О. Формирование инвестиционной модели для целей финансирования модернизации ЖКХ// СЕРВИС PLUS. 2008. № 3. С. 87–94.

10. Кирсанов С. Концессионные соглашения в современной России // Управленческие науки. 2012. № 1. С. 25–33.

11. Савцова А. О финансировании жилищно-коммунального хозяйства // Вестник Северо-Кавказского федерального университета. 2011. № 4. С. 250–254.

12. Титов В. Подходы к реализации механизма проектного финансирования // Экономика и управление. 2013. № 2. С. 70–74.

13. «Об утверждении Программы поддержки инвестиционных проектов, реализуемых на территории Российской Федерации на основе проектного финансирования»: Постановление Правительства РФ от 11.10.2014 № 1044.

14. Никонова И. Ответственное проектное финансирование // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. 2012. № 35. С. 11–16.

15. Темникова К. Прогрессивные инженерные решения и проектное финансирование // Нефть, Газ и Бизнес. 2014. № 1. С. 6–10.

16. Принципы экватора URL: http://www.equator-principles.com.

17. Савина Т. Ответственное финансирование как ключевая инициатива финансового сектора в практике реализации социальной ответственности и устойчивого развития // Финансы и кредит. 2014. № 30. С. 18–25.

18. Смирнов А. Проектное финансирование: инструменты и технологии. М.: МАКС Пресс, 2013.

АКАДЕМИЯ МБА
www.a-mba.ru

АНО «Академия менеджмента и бизнес-администрирования»

РОССИЙСКИЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ЖУРНАЛ

www.re-j.ru

Всестороннее освещение хода реформы в России, пропаганда современных экономических знаний, содействие подготовке экономистов нового поколения — теоретиков и практиков.

Журнал включен в перечень ВАК.

Подписка

► В редакции: (499) 152-0490; dirpp_m3@ideg.ru

► Через интернет-каталог «Российская периодика»: www.arpk.org

► В любом отделении почтовой связи по Объединенному каталогу «Пресса России»; по каталогу Агентства «Роспечать» — «Газеты. Журналы»

реклама

Необходимость управленческого учета как системы управления в строительной отрасли

Е. Таран,
к. п .н., доцент кафедры экономической безопасности и аудита,
Московский государственный машиностроительный университет (МАМИ)

В статье рассматривается потребность внедрения эффективной системы управленческого учета, которая позволит принимать важные, обоснованные решения на всех уровнях управления в строительной организации.

Ключевые слова: **система управления, строительство, эффективность, управленческие решения.**

The need for management accounting as a system management in construction industry

E. Taran,
PhD, Associate Professor, Chair of economic security and audit, Moscow state machine-building University (MAMI)

The article considers the need for implementation of an effective system of management accounting that will make important, informed decisions at all levels of management in a construction company.

Keywords: **system management, construction, the effectiveness of management decisions.**

Строительство занимало, занимает и будет занимать одно из важнейших мест среди отраслей хозяйства страны. Основные характеристики данной отрасли – это прежде всего уникальность и продолжительность проектов, многочисленные стадии согласования проекта, высокая степень государственного регулирования отрасли, составление проектно-сметной документации, организационная структура. Поэтому для улучшения функционирования системы управления строительной организации необходима неразрывная связь с развитием бухгалтерского учета [4]. Это дает возможность вовремя получать необходимую информацию, важные сведения для подготовки, рассмотрения, обоснования и принятия каких-либо управленческих решений.

Изучение отечественной практики доказало, что управленческий учет состоит из системы взаимосвязанных учетных процедур и показателей, которые в дальнейшем используются для экономического анализа и соответственно для принятия обоснованных решений на различных этапах хозяйственной деятельности [1]. Следовательно, управленческий учет сортирует и формирует информацию, необходимую для принятия решений внутренних и внешних задач.

Поэтому для возможности своевременного и оперативного реагирования на какие-либо возникающие изменения организация должна обладать соответствующей информацией, которая, в свою очередь, обязана быть полной, своевременной, полной и качественной.

Например, в Советском Союзе не было как такового управленческого учета, а существовал производственный учет, и все нововведения были направлены, как правило, на его развитие. Поэтому они носили бессистемный характер и основывались на планировании затрат, изучении их взаимосвязи, динамики и т.д. Соответственно логично заключить, что данная система учета являлась ориентированной в большинстве своем только на потребности государства. Ведь именно государственные органы, органы Госкомстата, министерства и ведомства являлись главными пользователями информации. Поэтому и не было условий, располагающих для создания различных учетных подсистем в бухгалтерском учете, таких как финансовой, налоговой, управленческой [3].

Но, как показывает практика, со временем значительно повысилась необходимость в широком использовании опыта стран, более развитых в сфере управленческого учета, да и в целом экономически. Исходя из мирового опыта, можно выделить, что уже в первой половине XX века пошло разделение бухгалтерского учета на две подсистемы: финансовую и управленческую. Они носят независимый характер и обуславливаются следующими факторами образования: во-первых, расширение рынка сбыта, во-вторых, усиление конкурентной борьбы, в-третьих, стремительный рывок и технологический прорыв. Опыт стран, у которых развита экономика, показывает, что управленческий учет [5] является самым эффективным инструментом для формирования информации, являющейся обязательной для принятия решений. В настоящее время идет постепенная адаптация российского производственного учета к рыночной экономике и ее потребностям, к требованиям и критериям экономических методов управления организации. Но для того, чтобы эта реализация была успешна, необходима тщательно продуманная подготовка и в организационных, и в методологических аспектах.

Но в то же время специалисты по делам управленческого учета разделились на две позиции, одни из которых придерживаются мнения, что управленческий учет, по сути, представляет собой производственный учет, и поэтому нет оснований для выделения его в самостоятельную подсистему учета. Вторые же считают управленческий учет системой управления организацией. Но стоит заметить, что две контрпозиции сходятся во мнении, что в качестве цели управленческого учета выступает формирование той информации, которая будет обязательной для принятия управленческих решений. На данный момент до сих пор отсутствует единая концепция развития управленческого учета, вследствие чего многие вопросы, касающиеся методологии управленческого учета, носят лишь дискуссионный характер. Такая разобщенность отражается на разных организациях из различных отраслей, в данном случае на строительных организациях. Поэтому приходится использовать не целостную систему управленческого учета, а лишь отдельные его части или элементы. Анализируя ситуацию, связанную именно с созданием основных методологий управленческого учета, следует подходить к данному вопросу концептуально, так как управленческий учет носит субъективный, частный характер и он конфиденциален.

На официальном уровне понятие «управленческий учет» не находит отражения в законодательных и нормативных актах, которые регламентируют бухгалтерский учет. А отдельные статьи, публикуемые в печатных изданиях, не могут служить в качестве методологической основы управленческого учета. Также в них невозможно учитывать характерные особенные черты разных отраслей хозяйства государства. Одним из примеров выступает строительная отрасль, где не существует специальных отраслевых методических рекомендаций по управленческому учету и в ближайшем будущем их выпуск не ожидается. Сложившаяся ситуация в значительной мере затрудняет выделение управленческого учета в отдельную подсистему на примере строительной организации. Вследствие чего это приводит к значительному росту затрат, направленных на автоматизацию системы управления. Таким образом, можно заключить, что многие средние и крупные строительные организации подвержены риску и наиболее уязвимы в рыночной конкурентной среде именно из-за отсутствия эффективной и качественной подсистемы управленческого учета [4]. Для решения возникшей проблемы были проведены исследования, которые подтвердили необходимость в разработке методических рекомендаций по управленческому учету. Наряду с этим в плане счетов сделаны попытки, способствующие дальнейшему развитию методологических основ управленческого учета, но они еще не совсем основательны и слегка осторожны.

Также непосредственно в строительной отрасли имеет место проблема методов по учету затрат, которые

используются в подсистеме управленческого учета. Она выражается в том, что нет однозначно точных определений терминов, что значительно усугубляет трактовку таких понятий, как «себестоимость», «затраты», «расходы», «издержки», «издержки оплаченные», «издержки не оплаченные», «затраты оплаченные», «затраты не оплаченные». Наряду с этим важное место занимают мероприятия по разработке обязательной системы показателей управленческого учета.

Как показывает практика, способы группирования статей затрат в строительных организациях значительно устарели, а ведь управленческие решения, процесс их принятия в основном зависят от процессов формирования статей затрат и установления их состава. Были отмечены следующие недостатки по группировке затрат (по калькуляционным статьям): происходит смешение характеристик по классификационным признакам, это возникает вследствие того, что в качестве критерия по распределению рассматриваемых затрат берется не только их экономическое содержание, но и назначение и место возникновения или осуществления. Это замечание в основном касается области формирования издержек строительного производства на средних и крупных строительных организациях, которые имеют многоотраслевую структуру, где имеют место вспомогательные производства.

Поэтому можно сделать вывод, что применяемая в настоящее время классификация калькуляционных статей не дает возможности для получения информации, которая отвечала бы на все вопросы, необходимые для успеха в управлении строительной организацией и соответственно для принятия качественных и правильных решений.

В строительной отрасли, в отличие от других сфер, ограничено количество калькуляционных статей, а некоторые укрупненные статьи включают в себя расходы, имеющие разное содержание и назначение. Поэтому применяемые в сфере строительства методы формирования себестоимости не отвечают экономическим и управленческим потребностям. Поэтому образуется необходимость в разработке такой классификации статей, которая позволила бы установить точную взаимосвязь между производственными затратами и соответствующими производственными процессами, которые определяют эти затраты.

В связи с таким положением управленческого учета в организациях следует выделить уже на государственном уровне еще одну проблему развития методологических основ управленческого учета: не совсем ясная определенность в вопросе, касающемся курирования данной проблемы. Научно-технический прогресс способствует развитию строительного производства, так как очевидны стремительные темпы развития технических средств управления и информационно-вычислительной техники. Но никакое совершенное оборудование не сможет обеспечить эффективную работу строительного производства без точной достоверной информации. Поэтому и возникает необходимость в разработке и формировании подсистемы управленческого учета. Основная сложность при создании эффективной подсистемы управленческого учета в строительных организациях связана с тем, что отрасль строительства носит динамичный характер, обусловленный следующими факторами:

— сложность изучения отраслевой направленности различных аспектов в строительстве;

— зависимость строительного процесса от естественных климатических и природных условий;

— многообразие организации процессов изготовления продукции, необходимой в строительстве.

Эффективность управленческого учета в строительной организации выражается в контроле за текущей деятельностью и улучшением стратегического положения организации. Введение подсистемы управленческого учета является дорогостоящим проектом, поэтому внедрение такой подсистемы будет экономически оправданно в средних и крупных строительных организациях, за исключением малых. Поэтому решение о создании подсистемы управленческого учета, об утверждении конкретных мер, программ, мероприятий возлагается на руководителя строительной организации.

Сущность состоит в том, что данный вид учета применятся для конкретной организации и соответственно не может опираться на обязательные для всех нормы и стандарты [2]. Подсистема управленческого учета должна соответствовать следующим задачам:

1. Улучшить систему управления.
2. Снизить издержки обращения.
3. Повысить конкурентоспособность продукции.
4. Повысить производительность труда.
5. Улучшить показатели финансово-экономической деятельности организации.

На этом основывается необходимость в более широком применении методов экономического планирования и моделирования, анализа систем управления, экономические экспертизы, которые, естественно, должны основываться на научно обоснованных принципах и положениях.

Чтобы разработать, а затем внедрить программу создания подсистемы управленческого учета, было бы разумно и логично организовать вначале специальную группу и наделить ее необходимыми полномочиями. Затем принять решение, основываясь на анализе финансово-хозяйственной деятельности организации и задачах, направленных на совершенствование управленческой системы, о следующем:

1) сохранение работников организации;
2) полная или частичная замена кадрового состава;
3) наем квалифицированных работников.

В процессе формирования подсистемы управленческого учета в строительной организации в первую очередь следует пересмотреть учетную политику, внести в нее существенные изменения в соответствии с ПБУ 1/2008 «Учетная политика организации». Это связано с введением комплекса мероприятий, условий и порядка проведения, использованием соответствующих регистров, утверждением специальных форм внутренней отчетности. Таким образом, становится необходимым оптимизировать процесс разработки и утверждения отраслевых

Типовых методических рекомендаций для строительных организаций, так как в настоящий момент вопросы организации производственного учета приобретают особую значимость у участников капитального строительства. Отраслевые рекомендации обязаны быть согласованы с требованиями уже имеющихся актов, осуществляющих нормативное регулирование бухгалтерского учета, обязаны содержать методологическое обеспечение и систему регламентации производственного учета и калькулирования себестоимости строительной продукции (работ, услуг) с учетом отраслевых особенностей строительства. К тому же отраслевые рекомендации обязаны содержать нормы, которые будут основаны на едином методологическом подходе, будут касаться планирования себестоимости продукции (работ, услуг) и сметного планирования капитального строительства. Те правила и принципы, которые были установлены отраслевыми рекомендациями, должны гарантировать формирование точных и подлинных показателей учета производственных затрат, которые, в свою очередь, базируются на применении экономически обоснованных группировок и номенклатуры статей затрат. Все остальные мероприятия носят в большей степени рекомендательный характер. Они могут приниматься только лицами, отвечающими за создание подсистемы управленческого учета со всеми отраслевыми особенностями формирования и функционирования, которые в свою очередь должны соответствовать требованиям современного менеджмента. Также на данных лиц возлагается следующая ответственность:

- за разглашение коммерческой тайны;
- реализацию и введение в действие разработанного плана создания подсистемы управленческого учета;
- достоверность носителей данных управленческого учета;
- финансовые итоги и результаты руководителей по центрам ответственности;
- осуществление контроля по осуществлению целей и задач;
- руководство по ведению управленческого учета.

В договорных отношениях имеют место следующие рекомендации: необходимо разрабатывать контракты таким образом, чтобы была возможность включать в них положения, которые предусматривают зависимость вознаграждения руководителя определенного центра ответственности за достижение поставленных задач или получение желаемого результата. Такая мотивация будет благоприятно сказываться на работе сотрудников организации. А в целях повышения привлечения иностранных инвестиций и клиентов, для роста инвестиционной привлекательности строительной организации следует разрабатывать и реализовывать программы долгосрочного сотрудничества. Также необходимо в подсистеме управленческого учета провести ценовую политику в несколько этапов, это позволит обеспечить стабильность и улучшение финансово-экономической позиции организации, увеличение таких активов, как оборотные средства, и, конечно же, создаст условия, необходимые для благоприятного развития организации. [2]. Для получения желаемых результатов было бы целесообразно использовать в совокупности опыт и научно обоснованные подходы зарубежных стран, экономически развитых, а также опыт экономических специалистов.

Все вышеперечисленные доводы свидетельствуют в пользу применения эффективной системы управленческого учета, которая позволит принимать важные, обоснованные решения на всех уровнях управления в строительной организации. Создание такой системы необходимо как в крупных, так и в средних строительных организациях, так как представляет собой объективную необходимость.

Литература

1. Банк С.В. Методологические аспекты экономического анализа деятельности хозяйствующих субъектов: монография / С.В. Банк. – Астрахань: ЦНТЭП, 2004. – 83 с.

2. Вахрушина М.А. Бухгалтерский управленческий учет: Учебник для вузов.– Омега-Л, 2010. – 576 с.

3. Врублевский Н.Д. Бухгалтерский управленческий учет: Учебник.– М.: Бухгалтерский учет, 2005. – 400 с.

4. Герасимова Л.Н. Управленческий учет: теория и практика. Учебник.– Ростов-на /Д. Феникс, 2011. – 508 с.

5. Горлов В.В. Управленческий учет в строительных организациях // Аудиторские ведомости. 2003. № 4. С. 15–23.

6. Мансуров П.М. Управленческий учет: учебное пособие // П.М. Мансуров. – Ульяновск: УлГТУ, 2010. – 175 с.

Маркетинг и логистика

- ***Новости***
- ***Аналитические материалы, статьи***
- ***Законодательство, нормативные акты, комментарии***
- ***Маркетинговые исследования***

www.itkor.ru

РЕКЛАМА

Тенденции развития системы образования и образовательных услуг

Т. Савенкова,
д. э. н., профессор, Институт ИТКОР

В статье рассматриваются тенденции развития и инновации системы образования, образовательная логистика, «блочно-модульная» система образовательной среды, формирование массового открытого образовательного пространства. Внимание уделено противоречиям, цели, задачам и ожидаемым результатам от новой платформы обучения. Приводится пример международного сетевого взаимодействия.

Ключевые слова: инновации, образование, конкурентоспособный специалист, творчество, самообразование, платформы обучения, модель сетевого взаимодействия.

Trends in the development of education and educational services

T. Savenkova,
Doctor of Economics, Professor, Institute ITKOR

The article considers development trends and innovation of the education system, educational logistics, «Modular» system of educational environment, the formation of a mass of open educational space. Attention is paid to the contradictions, goals, objectives and expected results of the new learning platform. An example of international networking.

Keywords: innovation, education, competitive specialist, creativity, self-education, learning platform, the model of networking.

Главный ресурс, определяющий успешность любого государства и общества, – интеллектуальный потенциал населяющих его людей. Этот потенциал создаётся и (или) совершенствуется системой образования, которая, как всякая система, сама нуждается в постоянном совершенствовании и развитии.

Образование, являясь сферой накопления знаний и умений, может и призвано создать максимально благоприятные условия для выявления и развития творческих способностей, обеспечить формирование навыков самообразования и, как следствие, самореализации личности.

Конечная цель любого учебного заведения – подготовить специалиста, который в стенах вуза наделяется определенными компетенциями через обучение и прохождение общепрофессиональных и специализированных модулей (этим термином принято именовать тематическое объединение близких учебных дисциплин и соответствующих учебных практик). При этом относительно готовый «образованый продукт» – специалист с дипломом вуза поступает на рынок труда оснащенный в основном «книжными», теоретическими знаниями, реальные особенности рынка труда он знает не всегда и рынком труда еще не испытан.

Жизненные реалии требуют иного подхода в организации образования. Сегодня в рамках «блочно-модульной» системы подготовки специалиста при оснащении выпускника теоретическими знаниями и умениями необходимо создать условия для возможности приобретения рабочей специальности и управленческой квалификации. Поэтому одной из первоочередных задач является создание инфраструктуры образования, которая на базе образовательной логистической системы, логистических связей с предприятиями, образовательными учреждениями, центрами профессионального обучения, научно-исследовательскими учреждениями и приобретает смысл образовательной логистики.

Модель профессионального облика конкурентоспособного специалиста, предпринимателя в области экономики и управления должна включать профессиональную компетентность (знания, умения, навыки) и направленность (интересы, мотивы, ценностные ориентации), а также социально-психологически значимые и профессионально важные качества (эмоциональная стабильность, возбудимость, успешность формирования навыков). Кроме этого в рамках «блочно-модульной» системы подготовки специалиста целесообразно

- определить содержание инварианта конкурентоспособности, основ успешности как предмета формирования в образовательном процессе;
- *разработать обьективные критерии и механизмы оценки сформированности компонентов инварианта конкурентоспособности на разных этапах обучения;*
- *выделить сущностные характеристики открытого поликультурного образовательного пространства инновационного университета предпринимательства и механизмы эффективного взаимодействия со всеми субьектами образовательного процесса;*
- *разработать научно-методическое обеспечение процесса проектирования поликультурного образовательного пространства инновационного университета предпринимательства;*
- *разработать модель психолого-педагогического сопровождения профессионального саморазвития студентов и преподавателей.*

Такой подход позволит на каждом этапе подготовки специалиста, в каждом учебном блоке-модуле формировать не просто компетенции, а их определённый набор, который уже в период учёбы позволит выйти с ними на рынок труда. Основные моменты, которые делают такой подход более выгодным и для студентов, и для работодателей, да и для всей экономической системы государства, специалисты иллюстрируют на примере подготовки специалиста в области управления и экономики. Они рекомендуют

- *на первом этапе – осуществлять знакомство с основами современного производства, строительства, сферы туризма и услуг (технологическими и организационными), особенностями деятельности в сфере выбранной специализации; выбор желательной рабочей специальности в рамках специализации; приобретение определённой квалификации, практика на рабочих местах. Практический итог – квалификационное свидетельство о приобретении рабочей специальности и возможность выхода с ним на рынок труда;*
- *на втором этапе – осуществлять освоение микроэкономики и систем управления на уровне предприятия; знание психологии производственных отношений, систем оплаты труда и стимулирования работников, трудового законодательства, особенностей формирования небольших рабочих коллективов; воспитание лидерских качеств; стажировка в качестве помощника бригадира, мастера, начальника участка. Практический итог – сертификат менеджера среднего звена в сфере выбранной специализации и возможность выхода с ним и ранее полученным квалификационным свидетельством на рынок труда;*
- *на третьем этапе – освоение общеэкономических законов (макроэкономики) и теории управления, основ и методов творческой работы, методов обоснования эффективности различных производственных процессов, принципов и методов формирования бизнес-планов, стратегий перехода предприятий на инновационный путь развития и др. Практический итог – сертификат, подтверждающий общеэкономическую и общеуправленческую профессиональную подготовку и возможность выхода на рынок труда в качестве управленца или экономиста;*
- *на четвертом этапе – освоение социальных и культурных компетенций, умений самопрезентации и презентации своих разработок, профессиональное обследование и исследование реальных объектов сферы специализации, разработка оперативных и стратегических планов, выполнение выпускной квалификационной (дипломной) работы. Практический итог этапа – диплом о высшем образовании в качестве профессионального менеджера или экономиста с указанием конкретной области специализации.*

Хорошее знание среды будущей работы, требований рынка труда, производственный опыт формируют готовность к продолжению профессиональной учебы на магистерском уровне, в аспирантуре.

В этом контексте образовательную логистику следует рассматривать как систему образования, распространения новых потоков знаний и технологий на базе формирования сети устойчивых связей между всеми участниками на основе логистического микса (правило «7R»). Образовательная логистика еще не оформилась как отдельное направление, и терминология ещё не установилась. Сфере образовательных услуг необходимо наличие востребованного образовательного продукта – компетенций (знаний, умений, навыков) в нужном месте, требуемом количестве, заданного качества, в установленное время, с оптимальными затратами и для конкретного потребителя. На основе логистического подхода и методов образовательной логистики можно синхронизировать потоки, в том

числе и информационные, к которым относятся потребности в подготовке обученных специалистов, существующих образовательных технологиях и способах их применения, механизмах производства новых знаний и др.

Положительный эффект от такого подхода к подготовке специалистов в высших учебных заведениях позволяет качественно структурировать «образовательный продукт» на четырех уровнях. В целом за период учебы студент до выпуска трижды готов к выходу на рынок труда (и в сегодняшней ситуации реально выходит), т.е. вместо одного «образовательного продукта» имеем четыре. Кроме того, выпускник существенно лучше оснащен практически, он реально знает и испытан и сферой специализации, и рынком труда.

Переход на «блочно-модульную» систему подготовки специалистов открывает новые возможности для более эффективного использования интеллектуального потенциала нации и, что важно, без каких бы то ни было значительных дополнительных материальных и финансовых затрат. И даже напротив – он ведёт к их экономии, в том числе для самих обучающихся, за счет более интенсивного использования денежных и организационных ресурсов. При этом все учебные модули остаются, но меняется последовательность их освоения – они привязываются к этапам (т.е. формируется блок модулей, соответствующих определенному этапу). И едва ли не самое главное – существенно усиливаются «привязки» к реальному производству, к сфере услуг, ибо каждый этап – это совместная работа вуза и каких-либо предприятий.

Вместе с тем переход на «блочно-модульную» систему подготовки специалистов потребует достаточно серьёзной организационной работы вузов, прежде всего направленной на создание системы реального сотрудничества вузов с предприятиями и определённой методологической и профессиональной перестройки профессорско-преподавательского состава.

Высшее образование испытывает все большее влияние профессиональных объединений, которые требуют от системы высшего образования ускорить вхождение и учащихся, и выпускников на рынок труда и улучшить их готовность к работе в профессиональной среде. Кроме того, высокая скорость развития мира требует постоянного совершенствования, которое предполагает непрерывное развитие существующих навыков и приобретения новых.

В условиях меняющегося мира важно понимать, какие тенденции и особенности определяют и функционирование, и развитие системы образования. К ключевым факторам изменений в настоящее время можно отнести то, что значительная часть высокоинтеллектуального персонала рассчитывает прекратить работу как можно позже и не собирается отказываться от работы, выйдя на пенсию. Кроме этого к особенностям сегодняшнего дня следует отнести то, что мир вступил в период достаточно сложного и затянувшегося кризиса. Очевиден кризис существующей системы мировой валюты. Свою несостоятельность показала финансово-банковская система. Идет активное ускорение исчерпания ресурсной базы жизнедеятельности, при этом мировой суммарный рост потребления ресурсов, товаров и услуг шел прежде всего за счет так называемых развитых стран («золотого миллиарда»). Растет количество жителей планеты, приближаясь к своему предельному значению (по разным оценкам – от 9 до 10 млрд), при этом рост населения происходит прежде всего за счет беднейших стран. Все яснее становится необходимость усиления роли государства и различных международных институтов в обеспечении жизнедеятельности человечества, в том числе и в сфере образования.

Современное общество, страны конкурируют на ниве знаний и творческого их использования. Знание является важнейшим экономическим ресуром развития, его значение возрастает ускоряющимися темпами. Согласование потребностей рынка с возможностями образования – проблема обучения – обострится. Очевидно, что выход из мирового кризиса потребует масштабных решений, которые займут достаточно длительный период и потребуют усилий всего мирового сообщества. Речь идет о поиске оптимальной модели мировой социально-экономической системы, которая в целом является движущей силой общества и отражает все позитивные и негативные последствия его развития, в том числе и мировой системы высшего образования.

Повышение качества образования и, как следствие, повышение конкурентоспособности общества положительно сказываются и на конкурентоспособности образовательной среды. Приоритеты в сфере образования конца XX – начала XXI века обусловлены экономическими и социальными факторами:

- *потребностью современного общества в гибких, адаптивных системах образования;*
- *глобализацией мирохозяйственных связей и глобализацией процесса обучения;*
- *стремительными информационными потоками во всех сферах, активизацией обучаемого в модели приобретения знаний.*

В мире образовательные процесс и система ориентированы на опережающее развитие в соответствии с потребностями будущего информационного и постиндустриального общества, на сохранение и совершенствование его информационно-интеллектуальной базы. Так, Институт будущего (The Institute for the Future – IFTF) в совместной работе с научно-исследовательским институтом Феникса (The Phoenix Research Institute) опубликовал статью «Навыки Будущего» (Future Work Skills), в которой анализируются необходимые способности и качества кандидата для получения престижной работы в 2020 году. В работе к качествам, которыми должен будет обладать кандидат на вакансию, отнесены:

- *социальный интеллект, навыки общения, правильно подобранные эмоции, жестикуляция, тон голоса и определение настроения собеседника и др.;*
- *нестандартное и адаптивное мышление, умение находить решения вне поставленных рамок, воплощать неординарные идеи, справляться с задачами любой сложности;*
- *эффективные коммуникации и межкультурная компетентность, знание иностранных языков,*

культур, обычаев, традиций, этических и моральных норм различных народов;

- *понимание концепции нескольких дисциплин, способность найти решение любой поставленной задачи, умение успешно взаимодействовать со специалистами других областей.*

К критериям оценки качеств кандидата и усвоения материала в этой связи целесообразно отнести уровень знакомства и воспроизведения, умений и навыков творчества, готовности самостоятельно приобретать нужные знания, умения, навыки.

Общество претерпевает фундаментальные изменения. Успех специалиста на рынке в условиях конкуренции зависит как от наличия у него качеств, позволяющих занять свое место в социальной структуре общества, так и качества образования и подготовки. В освоении знаний становится важным освоение информационных технологий и технических средств, с помощью которых можно получать, перерабатывать и использовать новые знания. Следует отметить и обострившиеся в обществе противоречия, так, с одной стороны, наблюдается потребность в инициативных и способных действовать в ситуации неопределенности личностей, а с другой – недостаточный уровень готовности выпускников образовательных учреждений к самостоятельному решению проблем.

Интеллект и неосязаемые активы уже сегодня главные источники прибыли, поэтому просто необходимо обладать уникальными знаниями, творческими способностями и умением применять все это к конкретным ситуациям, создавая конкурентные преимущества бизнеса, организации, страны при помощи как материальных, так и нематериальных активов, например, проектного образ мышления, который развивает следующие способности:

— обрабатывать большие объёмы информации, выделяя в ней главный, глубинный смысл, и (или) предвидеть результат, значение принятых решений;

— формулировать задачи и организовывать рабочие процессы с целью получения желаемого результата;

— фильтровать и ранжировать информацию по степени важности;

умения

— разрабатывать проект и достигать любой поставленной цели, формулировать задачи, которые будут ясно определены и понятны каждому исполнителю;

— оперативно обрабатывать любой объем данных с целью определения достоверной, качественной и необходимой информации;

навыки

— умственного восприятия переработанной информации для успешного социального развития человека;

— управленческого взаимодействия с командой в виртуальной среде, развития и поддержания виртуального сотрудничества;

— разработки контента для представления в средствах массовой информации с целью влияния на потенциальных клиентов и партнеров;

— самообучения.

Быстрое устаревание приобретенных знаний ставит задачу переноса акцента в подготовке специалистов с преимущественного освоения массированных объемов систематизированных («книжных») знаний на привитие культуры саморазвития, на инструменты непрерывного обучения. К организационно-педагогическим условиям повышения эффективности процесса подготовки в этом случае следует отнести:

- *компетентностно-ориентированные, личностно развивающие образовательные комплексы и циклы в образовании;*
- *меры по усилению мотивации к овладению знаниями, умениями и по формированию готовности к деятельности в условиях конкуренции;*
- *умение эффективно использовать ресурс образовательного пространства для развития и др.*

Высшее образование становится все более массовым. Происходит процесс сближения и гармонизации систем образования с целью создания единого (европейского) образовательного пространства, в т.ч. единого пространства высшего образования. Набирает силу тенденция интернационализации – процесс включения различных международных аспектов в исследовательскую, преподавательскую, образовательную и административную деятельность образовательных организаций различного уровня. Происходит динамичная диверсификация образования по институциональным формам. Глобализация актуализировала и такие качества образования, как его непрерывность, которая предполагает многообразие и гибкость применяемых видов обучения, гуманизацию, демократизацию и индивидуализацию образовательных программ, которая задается выбором:

- *содержания образования и преподавания;*
- *форм и способов изучения содержания;*
- *последовательности (маршрута) изучения учебного материала.*

В свою очередь, рост масштабов высшего образования ставит проблему качества обучения и проблему финансирования его растущих масштабов. Социальные технологии позволят создавать новые методы управления производством образовательного продукта, а также принимать участие в создании его стоимости. Специалисты исследуют и прогнозируют дальнейшее развитие рынка массового открытого образовательного пространства как одну из перспективных форм дистанционного образования. В этом случае появляется возможность в качестве дополнений к традиционным материалам учебного курса использовать интерактивные форумы пользователей, которые помогают создавать и поддерживать сообщества студентов и преподавателей. Тем самым создаётся механизм самоподдерживающих изменений и формируется самомотивация профессорско-преподавательского состава.

Основой большинства МООС являются видеолекции, которые ведет один или несколько лекторов (либо «закадровый» лектор). К видео, длящимся обычно 10–15 минут (от четырех до восьми видео в неделю), прилагаются дополнительные материалы, которые студент прорабатывает самостоятельно. Это могут быть статьи в газетах и научных журналах, фильмы, книги, фотографии, дополнительные лекции и так далее. Выученное можно

обсудить с другими студентами в чате, прилагающемся к странице, на которой собраны лекции и задания. Продолжительность у разных МООС разная (обычно от четырех и более недель) – есть курсы с фиксированным расписанием, а есть те, которые не устанавливают для слушателя жесткие сроки сдачи. За успешное окончание курса студентов обычно вознаграждают сертификатом. Но стать участником МООС можно и вовсе без цели получить сертификат, а для того, чтобы узнать или основы физиологии человека, или научиться программировать, или подтянуть математику или иностранный язык и др.

Сейчас создание учебных курсов оплачивают сами вузы. При этом средства, которые они расходуют, весьма значительны – производство отдельных курсов может стоить и 75 тысяч (курс от ведущей бизнес-школы), и миллионы долларов (курс по статистике для студентов бакалавриата). Но отказаться от инвестирования в создание своих курсов университеты просто не могут – в противном случае за них это сделают конкуренты.

МООС не являются данью цифровой моде, а являются предвестниками структурного изменения образовательного процесса. В процессе развития создаются уникальные возможности для запуска т.н. предпринимательского университета, отдельной характеристикой модели которого является принципиально новая структура управления университетом, опирающаяся на матричные принципы организации, проектный, трансдисциплинарный подход, ориентацию на корпоративных заказчиков и внешних стейхолдеров и ответственность за измеримый результат работы. Финансовой отдачи от новых проектов пока нет, но их основатели продумывают разные модели монетизации трафика – от платы за сертификаты об окончании курса до обмена информацией о самых успевающих студентах с работодателями. Наиболее обещающим источником заработка для них может стать возможность продавать «курсы» (или их части, к примеру видеолекции) другим вузам.

Одной из важнейших задач современной образовательной политики становится организация всестороннего партнерства. Это означает в том числе и развитие сетевого взаимодействия на различных уровнях системы образования.

Сегодня под сетевым взаимодействием понимается система горизонтальных и вертикальных связей, обеспечивающая доступность качественного образования для всех категорий граждан, вариативность образования, открытость образовательных организаций, повышение профессиональной компетентности педагогов и использование современных технологий. Сеть создается на добровольной основе, удерживается общей проблематикой и интересами всех членов сети. Таким образом, сеть всегда является результатом проектного замысла, поскольку участники должны участвовать в едином целеполагании, согласовывать механизмы и схемы взаимодействия, договариваться о результатах деятельности. Сетевое взаимодействие является одним из мощных ресурсов инновационного образования:

- *сеть – это возможность продвижения продуктов инновационной деятельности на рынок образовательных услуг и, таким образом, получения дополнительного финансирования;*
- *сетевое взаимодействие позволяет усиливать ресурс любого инновационного учреждения за счет ресурсов других учреждений. Сеть помогает найти прецеденты, получить экспертизу собственных разработок, расширить перечень образовательных услуг для студентов, в том числе посредством реализации образовательных программ в сетевой форме.*

Сетевая форма взаимодействие обеспечивает:

- *конкурентоспособность вуза в борьбе за студентов и ресурсы для обеспечения образовательной деятельности;*
- *качество и гарантии качества образования;*
- *повышение престижа вуза;*
- *содействие образовательному сотрудничеству;*
- *укрепление интеллектуального и научно-технического потенциала.*
- *Кроме этого сетевое взаимодействие позволяет:*
- *распределять ресурсы при общей задаче деятельности;*
- *опираться на инициативу каждого конкретного участника;*
- *осуществлять прямой контакт участников друг с другом;*
- *выстраивать многообразные возможные пути движения при общности внешней цели; использовать общий ресурс сети для нужд каждого конкретного участника.*

Международные партнерства и сети обычно хорошо работают, когда есть устойчивая связь между практическими интересами и преимуществами повседневной научной и преподавательской деятельности ученых, связанных с исследованиями и / или обучающей деятельностью профессорско-преподавательского состава и более широкими институциональными целями организаций-партнеров. Например, в настоящее время заключен договор о сетевой форме реализации образовательной программы по направлению подготовки 38.04.01 «Экономика» между Поволжским государственным технологическим университетом и Эстонским университетом предпринимательства. В рамках этого договора планируется, что первая группа магистрантов Поволжского государственного университета специальностей «Финансы организаций», «Банки и банковская деятельность», «Учёт, анализ, аудит» и «Налоговое администрирование» в апреле 2015 года посетит Таллин. Во время визита для магистрантов ведущими преподавателями университета будет прочитан курс лекций на актуальные темы в области финансов, а также у магистрантов будет возможность принять участие в Международной студенческой научной конференции, которая состоится в Таллине 10 апреля 2015 года.

В Европе имеется большой интерес к развитию обучения предпринимательству и к углублению сотрудничества на уровне ЕС в этой области. В рамках общеевропейской инициативы предпринимательского обучения,

объединяющей существующие европейские и национальные опыты, формируется консорциум — пилотный проект, реализация которого включена в План действий «Предпринимательство-2020» (ENTREPRENEURSHIP 2020 ACTION PLAN). Сетевое взаимодействие в сфере образования выступает как система связей, позволяющих разрабатывать, апробировать и предлагать инновационные модели содержания образования и управления системой образования.

В рамках разработки концепции педагогической сущности и понятия «конкурентоспособный предприниматель», принципов междисциплинарного подхода и организации обучения предпринимательству, в контексте будущей профессиональной деятельности, следует учитывать необходимость подготовки специалиста и в соответствии с потребностями личности или организации и прогнозом социально-экономического развития. В этой связи в рамках педагогического мониторинга как условия повышения качества подготовки обьект и предмет исследования могут быть «плавающими».

Современный образовательный процесс и образовательная система, ориентированые на развитие, совершенствование его информационно-интеллектуальной базы, на опережающее развитие в соответствии с потребностями будущего информационного и постиндустриального общества на базе международного подхода получат более совершенные методику, инструменты и материально-техническую базу.

Литература

1. Алексеева М.Э., Голанд Е.Л., Савенкова Т.И. Опыт и перспективы развития сетевого взаимодействия в сфере образования на примере эстонского вуза // Инновационное развитие экономики. 2014. № 4. С. 145–151.

2. Саал Т.Р., Савенкова Т.И. Вклад школы предпринимательства в развитии качества образования и инновационной экономики Эстонии // Сборник трудов XI Международной научно-методической конференции Управление качеством в современном вузе. Международный банковский институт. СПб., 2013. С.14–19.

3. ENTREPRENEURSHIP 2020 ACTION PLAN. http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=COM:2012:0795:FIN:EN:PDF

4. EKKA protokoll EEK institutsionaalne akrediteerimine 2014. http://ekka.archimedes.ee/files/Mainor-otsus.pdf

5. COSME Work Programme 2014-2020. http://ec.europa.eu/enterprise/initiatives/cosme/index_en.htm

6. Smart, Affordable Education is the Crux of the Global Massive Open Online Courses Market: TechNavio Report. http://www.technavio.com/pressrelease/smart-affordable-education-is-the-crux-of-the-global-massive-open-online-courses-market

7. The future of work: jobs and skills in 2030. 28 February 2014. Research and analysis. https://www.gov.uk/government/uploads/system/uploads/attachment_data/file/303335/the_future_of_work_key_findings_edit.pdf

8. MOOC. Новая веха в получении образования.

9. http://web-in-learning.blogspot.com/2013/10/iversity-mooc.html

АКАДЕМИЯ МБА
www.a-mba.ru

АНО «Академия менеджмента и бизнес-администрирования»

Приглашаем преподавателей ВУЗов принять участие в международной програме повышения квалификации

30.05.2015 - 6.06.2015

«Образовательные системы Евросоюза: перспективы сотрудничества и развития»

Обучение проводится в г. Прага (Чехия) специалистами и преподавателями Пражской высшей школы экономики и менеджмента

Цель программы: изучить новые методы ведения образовательных проектов, а также расширить контакты с зарубежными ВУЗами-партнерами.

реклама

Тел.: 8 (499) 152-72-33
e-mail: valentina.sil4enko@yandex.ru

Профессиональная карьера молодых специалистов

И. Фирсова,
д. э. н., к. п. н., профессор кафедры корпоративного управления,
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации

В статье рассмотрены современные тренды в развитии карьеры молодых специалистов. Выявлены внутренние и внешние факторы, влияющие на карьерный рост молодых специалистов.

Ключевые слова: **профессиональная карьера, молодые специалисты, развитие карьеры, молодежь, рынок труда.**

Professional career of young professionals

I. Firsova,
D.Sc., Ph.D., Professor of the Department of corporate management,
Financial University under the Government of the Russian Federation

The article deals with modern trends in the career development of young professionals. Identified internal and external factors affecting the career development of young professionals.

Keywords: **professional career, young professionals, career development, youth, labor market.**

Развитие организации невозможно без активного участия молодых специалистов. Они обладают большим потенциалом. У них есть актуальные идеи и инновационные решения по ряду вопросов.

Интеллектуальная молодежь – это будущее и прогресс. Именно новый взгляд молодого специалиста позволяет достигать высокой эффективности работы организации. Однако не всегда в организации дают возможность для развития и карьерного роста молодого специалиста.

Результаты развития карьеры молодых специалистов должны зависеть прежде всего от степени результативности качественных изменений, происходящих в его профессиональной деятельности. На данный процесс могут влиять как внешние, так и внутренние факторы. К внешним факторам мы бы отнесли ситуацию на рынке труда, развитие кадрового менеджмента в стране, политико-правовые и экономические аспекты развития экономики в целом. К внутренним факторам могут относиться конкурентность организации на рынке труда, ее стадия жизненного цикла, психологический климат в организации, потенциал карьерной среды.

Но, кроме внутренних внешних факторов, как мы понимаем, существуют еще и личностные факторы, которые играют порой немаловажную и решающую роль в развитии карьеры молодого специалиста. Данные личностные факторы мы обозначили карьерным потенциалом, который представляет совокупность факторов, необходимых для дальнейшего карьерного развития. Какие же эти факторы. К ним мы отнесли:

1. Образовательный потенциал.
2. Творческий потенциал.
3. Креативность.
4. Уровень развития познавательных процессов.
5. Уровень развития коммуникаций.
6. Уровень самоуправления.

7. Уровень самооценки.
8. Уровень работоспособности.
9. Уровень психологического, эмоциально-волевого состояния.
10. Лидерские качества.
11. Отсутствие вредных привычек.

Кроме этих факторов существуют еще и добавочные факторы, которые формируются в процессе профессиональной деятельности молодого специалиста. К ним можно отнести те компетенции, которые получает молодой специалист, а также возможности, полученные в ходе трудовой деятельности. Таким образом, формирование карьерного потенциала и создает такие параметры как: профессиональные знания, умения, навыки; уровень квалификации, наличие полезных и деловых связей; наличие опыта управленческой деятельности; уровень трудовой активности, стаж работы. Все это и влияет на развитие карьеры молодого специалиста.

Молодой специалист должен в процессе своей трудовой деятельности формировать стратегию личностного карьерного развития, т.е. конструировать желательный образ своей профессиональной деятельности, определять главные цели и этапы карьерных достижений.

Карьера может быть рассмотрена с позиций различных подходов[1]:

- процессного;
- статусного;
- ценностного;
- организационного;
- индивидуального;
- субъективного;
- объективного.

С позиции процессного подхода карьера может быть рассмотрена как способ достижения результатов в форме самовыражения.

С позиции статусного подхода карьера рассматривается как результат деятельности и приобретенный социальный статус.

В рамках ценностного подхода карьера связана с общественно значимой оценкой деятельности личности в социуме.

С позиции индивида карьера осмысливается как индивидуальный трудовой путь человека, выраженный в профессиональной деятельности.

С позиции организационного подхода карьера означает продвижение по служебной лестнице.

Обобщение разнообразных точек зрения позволило объединить все подходы в два наиболее значимых: субъективный и объективный, при этом

объективный подход подразумевает достижение, отражающее социальную оценку в виде признания в сообществе, а субъективный подход – эмоциональную и мотивационную оценку[2].

На наш взгляд, и субъективный, и объективный подходы очень важны и поэтому должны быть интегрированы.

Профессиональная карьера – это поступательный процесс развития, обусловленный повышением конкурентоспособности работника, степенью его качественных изменений в профессиональной деятельности и степенью удовлетворения данным развитием. Поэтому любой процесс развития должен иметь оценку.

Методический инструментарий оценки профессиональной карьеры известен, он включает три методики[3].

Первая методика оценки уровня развития профессиональной карьеры базируется на номограмме Харрингтона. Вторая методика оценки уровня удовлетворения развитием профессиональной карьеры базируется на шкале Лайкерта. И третья методика оценки факторов, влияющих на уровень развития профессиональной карьеры, базируется на методике Ричи – Мартина «Изучение мотивационного профиля личности».

На основе данных методик формируется:

- информационная база – материалы опросной статистики молодых специалистов – выпускников вуза;
- карты уровня развития карьеры молодых специалистов;
- уровень должностных обязанностей;
- уровни самостоятельности, ответственности; сложности; креативности; самореализации, позволяющие рассчитать уровень развития карьеры и дать качественную оценку;
- рейтинга ожидания; восприятия и важности;
- рейтинг удовлетворенности развитием карьеры, представляющей разницу между рейтингом восприятия и ожидания.

Применение данных методик позволяет выявлять и прогнозировать уровень развития профессиональной карьеры молодых специалистов и уровень удовлетворения развитием профессиональной карьеры.

Литература

1. Бавыкина Е.Н. Анализ уровня развития профессиональной карьеры молодых специалистов – экономистов менеджеров (на примере выпускников БТИ АлтГТУ)/ Е.Н. Бавыкина, Л.Г. Миляева // Казанская наука. 2011. № 8. – С. 29–32.

2. Вирина И.В. Конкурентоспособность молодых специалистов по оценкам руководителей // Социальная политика и социология. 2007. № 2. С. 174–177 (0,3 п. л.).

3. Кибанов А.Я. Управление деловой карьерой персонала // Управление персоналом организации. – М.: ИНФРА-М, 2009. – С. 298–307.

[1] Бавыкина Е.Н. Анализ уровня развития профессиональной карьеры молодых специалистов – экономистов менеджеров (на примере выпускников БТИ АлтГТУ)/ Е.Н. Бавыкина, Л.Г. Миляева // Казанская наука. 2011. № 8. – С. 29–32.

[2] Вирина И.В. Конкурентоспособность молодых специалистов по оценкам руководителей // Социальная политика и социология. 2007. № 2. С. 174–177 (0,3 п. л.).

[3] Кибанов А.Я. Управление деловой карьерой персонала // Управление персоналом организации. – М.: ИНФРА-М, 2009. – С. 298–307.

О Гайдаровском форуме – 2015 «Россия и мир: новый вектор»

*Интервью с **Иваном Федотовым**, директором Гайдаровского форума, проректором Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ*

— РАНХиГС ежегодно выступает организатором Гайдаровского форума. В этом году форум был посвящен теме «Россия и мир: новый вектор». Какие главные цели в рамках мероприятия ставила перед собой академия?

— Гайдаровский форум является уже признанной площадкой, и каждый год мы выносим на обсуждение различные актуальные вопросы, которые стоят перед Россией и другими странами в глобальном контексте. Для этого мы привлекаем широкий круг экспертов из различных отраслей: экономики, финансов, культуры, образования, здравоохранения, политики и других. Кроме этого, на Гайдаровском форуме традиционно обсуждается повестка работы правительства Российской Федерации на ближайший год. Под повесткой имеется в виду не план работы, а те вызовы, которые стоят перед правительством.

— Что удалось обсудить в рамках форума на этот раз?

— В этом году Гайдаровский форум проходил в течение трех дней – с 14 по 16 января. Первый день был посвящен общей теме «Макроэкономика с человеческим лицом». В этот раз мы впервые попытались обсудить проблемы макроэкономики вместе с социальными. Это связано с тем, что в период финансовой нестабильности человеческий капитал приобретает уже совсем другое значение, и недооценивать это значение мы не можем.

Эксперты говорили о здоровом будущем экономики в смысле эффективной структуры бюджетных расходов. Участники рассмотрели такие актуальные для России международные вопросы, как председательствование страны в БРИКС и создание Евразийского экономического союза. Мы обсудили финансовую политику, а также решения, которые необходимо предпринять нашему государству для наиболее безболезненного выхода из кризиса.

В первый день обсуждались и другие весьма актуальные вопросы – демография и миграция. Ну и конечно, как и каждый год, мы обсуждали макроэкономический прогноз. У нас традиционно собираются лучшие отечественные и зарубежные эксперты по макроэкономике.

— Что подразумевается под темой второго дня форума «Реальный вектор развития»?

— Мы говорили о реальной экономике. Было организовано огромное количество экспертных дискуссий – больше двадцати. Они все представлены на сайте форума. Основной вектор, о котором говорили, – это эффективность государственных расходов, роль России в инвестиционных рейтингах и поиске объективных оценок. Эта секция была организована совместно с Агентством стратегических инициатив.

Актуальнейшая тема второго дня форума – «Развитие Арктики: кому принадлежит Северный полюс?». Отдельно обсудили актуальные вопросы развития государственного управления в современной России: модернизация экономики России требует новых подходов к подготовке специалистов для работы на государственной службе.

Но и, конечно же, во второй день мы не смогли обойти актуальную для всех тему «Новые вызовы для банковских систем». К нам приезжали председатели центральных банков ряда стран, и в академии прошла большая дискуссия с участием некоторых руководителей центральных европейских банков и известных экспертов в банковской сфере.

— Чему был посвящен третий день форума?

— Тема третьего дня – «Экономика знаний». Было много интересного: дискуссии по социально ответственному инвестированию и барьерам к коммерциализации научных разработок. Несколько сессий подряд по образованию затронули наиболее острые темы российского дошкольного, школьного, университетского и бизнес-образования. Была очень интересная секция по культуре, которая называлась «Культура для образования или образование для культуры?» с участием очень интересных гостей – известных деятелей культуры Российской Федерации. В этот день также прошло огромное количество круглых столов.

— По итогам 2014 года Гайдаровский форум вошел в тройку наиболее цитируемых экономических конференций в России. Кто был среди спикеров форума 2015 года с российской стороны и со стороны международного сообщества?

— Традиционно в Гайдаровском форуме принимают участие как российские, так и зарубежные эксперты. В этом году, несмотря на все политические барьеры, которые ставятся перед Россией, количество зарубежных экспертов увеличилось по сравнению с прошлым форумом почти в два раза. Из них больше половины – из США. Я это связываю исключительно с тем интересом, который Россия по-прежнему вызывает у зарубежных партнеров.

Отдельно хочется отметить, что к нам приезжают руководители глобальных транснациональных корпораций, которые по ряду причин не смогли посетить экономический форум в Санкт-Петербурге. Для нас это большая честь и явный факт признания. Это представители Danone, Coca-Cola, Unilever, Jonhson & Jonhson и ряда других компаний.

— Какие эксперты были из научного сообщества?

— В этом году на Гайдаровский форум прибыло свыше двухсот зарубежных экспертов. Это специалисты в области экономики, социологии, политологии, финансов, банковской сферы, профессора ведущих университетов мира: Гарварда, Оксфорда, MIT и многих других. На форум приехал, например, нобелевский лауреат по экономике 2010 года Кристофер Писсаридес, классик международной социологии Эммануил Валлерстайн. У нас очень много иностранных гостей, и мы гордимся, что Гайдаровский форум с каждым годом приобретает все большее международное значение. Это определенный уровень, который мы стараемся поддерживать.

— Гайдаровский форум проводится уже в шестой раз. Каково, на ваш взгляд, самое яркое достижение форума за это время?

— Таких достижений несколько. Первое – форум стал уже абсолютно самостоятельным мероприятием. То есть это уже не просто рядовое мероприятие, которое проводит образовательное учреждение, пусть и самое крупное в стране. Это мероприятие, которое объединяет чиновников, экспертов, бизнесменов, журналистов и просто неравнодушных к России и ее развитию.

Другая особенность Гайдаровского форума в том, что мы даем возможность высказывать абсолютно разные точки зрения. Те, кто говорит, что на форуме рассматривается исключительно либеральная повестка, просто, видимо, не читают программу и никогда не посещали форум. Гайдаровский форум – это площадка, где каждый эксперт может высказать и защитить свое мнение. Во время дискуссий возникают различные интересные решения, которые мы, по итогам мероприятия, представляем в правительство и в профильные министерства.

Следующее достижение – это безусловный рост внимания со стороны западных партнеров и прессы. Форум бесплатный, и, в отличие от остальных, на него в качестве слушателя может попасть любой гражданин, пройдя все формальности аккредитации. Гайдаровский форум не уступает по статусу участников панельных и пленарных дискуссий, и круглых столов петербургскому и сочинскому форумам.

— Особое внимание на этом форуме было уделено бизнесу?

— В этом году бессменный председатель оргкомитета Гайдаровского форума Игорь Шувалов дал поручение в обязательном порядке включать представителей бизнеса почти во все заседания форума. Мы это сделали, и в этом году у нас даже совершенно, казалось бы, научные дискуссии учитывали мнение представителей бизнеса.

Ну и главное, мы надеемся, что форум также остается ключевой площадкой, на которой правительство Российской Федерации может изложить свою точку зрения. И основная цель подобных мероприятий – это «заставить» людей, принимающих решения в стране, выслушать точки зрения экспертов.

— Как вы оцениваете роль образовательных учреждений в обсуждении экономических, социальных и финансовых вопросов?

— На сегодняшний день серьезные образовательные учреждения, ведущие вузы страны должны быть ключевыми площадками для обсуждения важнейших вопросов. Любое хорошее образовательное учреждение – это концентрация знаний, вуз объединяет специалистов-экспертов, и именно здесь в дискуссиях возникают интересные решения, в том числе для вопросов государства и бизнеса. Так происходит во всем мире, и в России должно быть так же. И я не могу не отметить, что на сегодняшний день роль академии здесь лидирующая: мы как образовательное учреждение являемся ключевым организатором Гайдаровского форума.

Мы намеренно не хотим переносить форум из стен РАНХиГС в какие-то большие, специально оборудованные для этого помещения. Это очень важно, что известные ученые, высокопоставленные чиновники, руководители крупнейших предприятий мира, эксперты собираются в тех же учебных аудиториях, что и студенты, и обсуждают здесь важнейшие для нашей страны и для мира в целом вопросы.

Россия-2030: конкурируя за будущее сегодня

Агентство стратегических инициатив (АСИ) и Strategy Partners Group запустили совместную инициативу – конкурс эссе «Россия-2030: конкурируя за будущее сегодня», цель которого – выявить новых лидеров среди студентов и выпускников московских вузов.

Уникальность этого состязания – организованная образовательная программа, направленная на передачу знаний о современных тенденциях в области стратегического менеджмента, государственного управления и реализации экономической политики. В числе лекторов – лидеры бизнеса, представители органов власти, эксперты и действующие консультанты.

В рамках образовательной программы в марте – апреле этого года пройдет цикл лекций по следующим темам:

- Конкурентоспособность экономики России: новые вызовы в новых условиях.
- Новая индустриализация в России.
- Конкурентоспособность инновационной системы России. Перезагрузка инновационной политики.
- Будущее государственного управления.
- Новое поколение социальной ответственности бизнеса.

Завершит двухмесячный проект конкурс эссе, который призван найти интересные идеи для развития экономики и социальной сферы России для их последующей интеграции в государственную политику.

Победители конкурса получат возможность пройти стажировку в Strategy Partners Group, минуя стандартные этапы отбора. Тем, кто покажет хорошие результаты, также будет предложено участие в стажерской программе АСИ и НП «Директориум» на позиции «Ассистент члена совета директоров». Организаторы выберут нескольких человек для участия в «Форсайт-флоте» – ежегодном мероприятии АСИ, организуемом в партнерстве с федеральными и региональными органами власти, институтами развития и профессиональными ассоциациями. Лучшие примут участие в международной конференции TCI «Креативная экономика: новая повестка для компаний и государственной политики», которая пройдет 3–6 ноября в Южной Корее.

«Подобный конкурс – замечательная возможность для перспективных молодых людей, будущих профессионалов и лидеров, расширить свой социальный и интеллектуальный горизонт, познакомиться с деятельностью российских институтов развития, узнать больше о проблемах экономического и социального развития нашей страны. Конкурсный механизм, как показывает передовой российский и зарубежный опыт, помогает не только отобрать лучших из лучших, но также стимулирует всех участников к постоянному совершенствованию, включает их в конкурентную среду, помогает всегда быть в интеллектуальном тонусе, вдохновляет стремиться к большему, а не довольствоваться средними результатами. Таким образом, конкурс становится мощным инструментом личностного развития и формирует основу успешной жизненной стратегии для наиболее талантливых и трудолюбивых участников», – отмечает Владимир Солодов, руководитель департамента проектов и практик направления «Молодые профессионалы» Агентства стратегических инициатив.

Общий срок проведения конкурса: с 1 февраля по 30 апреля 2015 года. Крайний срок приема заявок на участие в конкурсе – 6 апреля 2015 года.

Ознакомиться с правилами участия в конкурсе и подать заявку: http://competingforfuturetoday.ru/

Академия менеджмента и бизнес-администрирования

- **Консалтинг**
- **Бизнес-образование**
- **Научно-практические журналы**
- **Международный бизнес-клуб «Деловое партнерство»**

www.a-mba.ru

КАФЕДРА

О кафедре управленческого учета Финансового университета при Правительстве РФ

Зав. кафедрой **Вахрушина Мария Арамовна,** *д. э. н., профессор*

Два года назад в процессе присоединения нескольких вузов к Финансовому университету при Правительстве Российской Федерации на факультете «Учет и аудит» была создана кафедра «Управленческий учет». Этого срока оказалось достаточно, чтобы молодая кафедра уверенно позиционировала себя на рынке образовательных услуг высшей школы.

Главное конкурентное преимущество кафедры – это творческий потенциал коллектива, который возглавляет д. э. н., проф. Мария Арамовна Вахрушина. В составе кафедры – 4 доктора экономических наук (проф. М.А. Вахрушина, проф. И.Д. Демина, проф. А.М. Петров, доц. М.И. Сидорова) и 16 кандидатов экономических наук.

Зав. кафедрой – М.А. Вахрушина, доктор экономических наук, профессор, почетный работник Высшей школы, член редколлегии журнала «Международный бухгалтерский учет», член Диссертационного совета Финансового университета при Правительстве РФ, сертифицированный преподаватель ИПБР, автор 170 работ в области учета, отчетности и анализа, в том числе монографий и учебников, среди которых: «Бухгалтерский управленческий учет», «Управленческий анализ», «Анализ финансовой отчетности», «МСФО», «Учет на предприятиях малого бизнеса», «Учетная политика для целей управленческого учета».

М.А. Вахрушиной написан один из первых оригинальных отечественных учебников по бухгалтерскому управленческому учету, она в течение многих лет последовательно выступает за институциональное развитие управленческого учета в России, предпринимая действия к профессиональному объединению бухгалтеров-аналитиков. М.А. Вахрушиной воспитано целое поколение научных исследователей, работающих в настоящее время на кафедре «Управленческий учет».

Учебно-методическая и учебная работа кафедры ведется в составе факультета «Учет и аудит» Финансового университета (декан – к. э. н., доц. Людмила Васильевна Клепикова). Кафедра является выпускающей по направлению «Экономика» в бакалавриате (профиль «Бухгалтерский учет анализ, аудит», а также по двум магистерским программам – «Учет, анализ, аудит» и «Управленческий учет и контроллинг». Магистерская программа «Управленческий учет и контроллинг» является уникальной в своем роде, представляя собой возможность для обучающихся получить глубокие знания в области современных концепций управленческого учета и контроллинга и овладеть профессиональными компетенциями бухгалтера-аналитика, высоковостребованными на современном рынке труда.

Кафедрой ведется активная работа по расширению сотрудничества с профессиональными организациями ACCA, CIMA. В мае 2014 года от кафедры был

представлен ряд поправок и рекомендаций в проект дискуссионного документа «Международные принципы управленческого учета», о чем свидетельствует благодарственное письмо Регионального директора Европейского отделения АССА Дэйва Роусби. В рамках международного сотрудничества в декабре 2014 года с циклом лекций для студентов магистерской подготовки выступил приглашенный профессор Андре Кардони (Университет Перуджи, Италия).

Научная работа кафедры сосредоточена на развитии направления «Управленческий учет в современных бизнес-структурах» научной школы Департамента «Учет и аудит» Финансового университета. Научным руководителем Департамента является директор Департамента регулирования бухгалтерского учета, финансовой отчетности и аудиторской деятельности Министерства финансов Российской Федерации Леонид Зиновьевич Шнейдман.

В 2014 году коллективом кафедры выполнена научно-исследовательская работа по заказу Правительства РФ на тему «Управленческий учет в государственных (муниципальных) учреждениях: методология, организация и направления совершенствования». На кафедре обучаются в настоящее время 12 аспирантов и 1 докторант (к. э. н., доц. Н.В Малиновская.), они также активно участвуют в научной жизни кафедры. В апреле 2013 года проведен круглый стол «Управленческий учет: миф или реальность?». В апреле 2014 года – дискуссия о проблемах внедрения бюджетирования в российских компаниях.

Студенты и аспиранты активно участвуют в проведении Фестиваля науки, Форума молодых финансистов. Издаются сборники научных статей молодых ученых. В планах кафедры – организация бизнес-лаборатории для изучения проблем автоматизации управленческого учета.

Кафедрой установлены тесные связи с другими научными коллективами, работающими в данном направлении, – кафедрой «Управленческий учет и контроллинг» Казанского (Приволжского) Федерального университета и кафедрой «Бухгалтерский управленческий учет» Ставропольского государственного аграрного университета. Интересной формой взаимодействия кафедр стали телемосты, проведенные в режиме видео-конференц-связи в декабре 2013 года с Казанью и в декабре 2014 года со Ставрополем.

В планах кафедры «Управленческий учет» – продолжение исследований в области стратегического управленческого учета, интегрированной отчетности, контроллинга налоговых расчетов, управленческого учета в государственных учреждениях. Многогранность научных интересов, а также преемственность научных взглядов профессорско-преподавательского состава позволяет надеяться, что у молодой кафедры большое будущее.

КАФЕДРА

О базовой кафедре экономики космической деятельности Института прикладных технико-экономических исследований и экспертиз Российского университета дружбы народов

Заведующий кафедрой **Бодин Николай Борисович**

Базовая кафедра «Экономика космической деятельности» Института прикладных технико-экономических исследований и экспертиз образована в 2014 году в рамках реализации Соглашения о сотрудничестве между Федеральным космическим агентством и Российским университетом дружбы народов. Кафедру возглавляет заведующий кафедрой Николай Борисович Бодин, кандидат технических наук, действительный член Российской академии космонавтики имени К.Э. Циолковского, член Президиума Федерации космонавтики России, спортивный комиссар Федерации космонавтики России, заместитель директора ФГУП «Организация «Агат». Заместитель заведующего кафедрой по учебной работе Людмила Михайловна Бурмистрова, кандидат экономических наук, доцент, автор многочисленных учебников по финансам и бухгалтерскому учету, преподаватель, сертифицированный Британской ассоциацией МБА. Научный руководитель магистерских программ Андрей Андреевич Астахов, доктор экономических наук, профессор, действительный государственный советник, заслуженный экономист РФ, академик РАРАН, зам. министра финансов РФ (1992–2000).

Кафедра создана на базе ФГУП «Организация «Агат».

Деятельность базовой кафедры направлена на ведение учебного процесса в области финансово-экономического планирования долгосрочных проектов и программ, управления в наукоемких отраслях, ценообразования на наукоемкую продукцию.

Учебный процесс реализуется по магистерской программе «Экономика космической деятельности».

Основной целью учебного процесса является подготовка высококвалифицированных специалистов для ФГУП «Организация «Агат» и предприятий ракетно-космической отрасли. ФГУП «Организация «Агат» образовано в 1973 году, находится в ведении Федерального космического агентства и является головным научно-исследовательским институтом в ракетно-космической отрасли по вопросам экономики космической деятельности, управления государственным имуществом,

Заместитель заведующего кафедрой по учебной работе **Бурмистрова Людмила Михайловна**

реформирования и развития предприятий и организаций ракетно-космической промышленности.

Космическая деятельность России является одним из высших государственных приоритетов, ей оказывается всесторонняя и стабильная государственная поддержка, как политическая, так и финансово-экономическая.

Развитие отраслевой экономики способствует достижению национальных стратегических целей: обеспечению высоких темпов устойчивого экономического роста и созданию потенциала для будущего развития страны, повышению качества жизни населения и уровня национальной безопасности.

Экономические методы управления стали одним из важнейших факторов реализации государственной политики в области космоса, выбора оптимальных путей развития космической деятельности, формирования благоприятных условий для обеспечения качества, надежности и конкурентоспособности на мировом космическом рынке отечественной ракетно-космической техники, расширения международного сотрудничества и внешнеэкономической деятельности.

Стратегией развития ФГУП «Организация «Агат» предусматривается дальнейшее совершенствование экономической школы эффективного управления космической отраслью, в том числе в кризисных условиях, а также повышение престижа работы молодых специалистов в космической отрасли.

В этой связи программы обучения на базовой кафедре «Экономика космической деятельности» направлены на обеспечение комплексной подготовки специалистов по вопросам планирования, управления, ценообразования, инновационного развития, международно-правового регулирования космической деятельности с учетом анализа передового опыта в этих областях. К процессу обучения привлекаются сотрудники ФГУП «Организация «Агат», владеющие практическими знаниями и опытом экономического сопровождения космической деятельности.

На базовой кафедре «Экономика космической деятельности» ведутся научно-исследовательские работы, к которым магистранты в процессе обучения могут привлекаться для выполнения самостоятельных заданий.

Магистранты могут проходить практику в ФГУП «Организация «Агат». Выпускники базовой кафедры «Экономика космической деятельности» по результатам обучения могут быть приняты в установленном порядке на работу в ФГУП «Организация «Агат». Это позволит им на практике участвовать в создании благоприятных условий для выполнения заданий Федеральной космической программы России, ФЦП «ГЛОНАСС», ФЦП «Развитие космодромов», других федеральных целевых программ, Государственной программы «Космическая деятельность России». К учебному процессу привлекаются высококвалифицированные преподаватели и специалисты из ФГУП «Организация «Агат» и ракетно-космической отрасли, обладающие уникальными знаниями.

По окончании обучения выпускники могут применить свои навыки и знания в передовых отраслях экономики России и за рубежом, работать в крупных корпорациях, производящих продукцию в космической, авиационной, электронной промышленности, ИТ-сфере, а также в государственных и муниципальных органах власти.

Выпускники базовой кафедры получают диплом РУДН государственного образца с присвоением квалификации (степени) магистра по направлению «Экономика». Желающие, по рекомендации кафедры, могут продолжить обучение в аспирантуре Института прикладных технико-экономических исследований и экспертиз РУДН.

Условия приема в магистратуру:

— нормативный срок обучения — 2 года

— форма обучения — очная

— обучение проходит в вечернее время (с 18:00 до 21:00)

— наличие бюджетных и контрактных мест

— стоимость обучения — 99 000 руб. в год

— прием документов от поступающих на обучение по программам магистратуры на места:

■ финансируемые из средств федерального бюджета по очной форме обучения – начинается с 9 июня 2015 года и завершается 3 июля 2015 года;

■ с оплатой стоимости обучения по очной форме обучения проводится в два этапа:

— 1-й этап – с 9 июня по 3 июля 2015 года;

— 2-й этап – с 6 июля по 25 августа 2015 года.

Прием студентов осуществляется по результатам междисциплинарного письменного экзамена по основным экономическим дисциплинам. Занятия проводятся на площадке РУДН.

Протекционизм и свобода торговли

Международный обмен и его значение

I

В отличие от прежнего времени международный обмен является неотъемлемой частью современного хозяйства. Важнейшей причиной этого является прирост населения, который вынуждает некоторые страны к ввозу продовольствия. Характеристика внешней торговли таких стран вынужденного ввоза.

Широкое развитие международного обмена – явление нового времени, но сам по себе обмен существовал повсеместно. По крайней мере, мы не знаем ни одного народа или племени, которому на всем обозримом пути его исторического развития была бы совершенно неизвестна мена как способ приобретения недостающих в хозяйстве предметов. И если, несмотря на это, при анализе процесса хозяйственного развития наша наука создает понятие безобменного хозяйства, то потому, что на ранних ступенях экономического развития обмен не является регулирующим принципом хозяйства. Он не является целью хозяйства, а лишь случайным к нему придатком.

Все, в чем нуждались люди, они первоначально добывали сами, и лишь очень немногое приобретали со стороны путем обмена. Обмен служил средством заполнения немногих и случайных пробелов в хозяйстве, притом в этом скромном деле с ним конкурировали другие способы приобретения недостающего в хозяйстве – грабеж и подарки[1].

Обмен есть, прежде всего, явление междуплеменного общения, говорит П.Б. Струве[2]. Действительно, всякий обмен предполагает некоторую хозяйственную дифференциацию, а такая дифференциация первоначально является результатом внешней обстановки жизни. В хозяйственном обиходе жителя лесов неизбежно должны быть такие предметы, которых не могут получить обитатели степей, и горец не имеет того, чем располагает тот, кто живет у берега моря. И вот на основе такой, вызванной внешними условиями жизни хозяйственной дифференциации и возникает первоначально обмен. Внутри племени все живут приблизительно в одинаковых условиях, производят одно и то же, и такая однородность хозяйства не дает материала для мены. Поэтому мы вправе сказать, что внешний обмен и старее и первоначально важнее внутреннего.

Но затем это соотношение меняется, внешняя торговля по сравнению с внутренней отступает на второй план. В начале XVIII века, по оценке Зомбарта, во всей европейской международной торговле имелось товара всего на 1200 миллионов марок, а в конце XVIII века на 2000 миллионов марок. Для сравнения укажем, что перед войной во внешней торговле одной Германии было реализовано товара на 20 миллиардов марок, т. е. в 10 раз больше, чем во всей Европе сто двадцать лет тому назад (табл. 1);

	1613 г.	1913 г.
Ввоз в Англию	2 млн ф. ст.	659 млн ф. ст.
Вывоз из Англии	2	514

Конечно, абсолютные цифры оборотов мало еще говорят об удельном весе внешней торговли, но и сопоставление душевых оборотов внешней торговли подтверждает сказанное (табл. 2).

Душевые обороты внешней торговли в марках

	Англии	*Франции*	*Германии*	*Голландии*
Конец XVIII века	70	40	15	300
1910 год	500	274	253	1700

В конце XVIII века обороты внешней торговли по расчету на душу населения были в Англии в 7 раз, в Германии в 16 раз ниже современных. И только в одной стране, в Голландии, внешняя торговля в то время достигла уже размеров торговли современной Франции. В средние века роль внешней торговли, несомненно, была еще меньше.

Правда, точных цифр у нас не имеется, но представление о малом объеме средневековой торговли дают, например, следующие цифры. Весь торговый оборот Любека в XIV веке оценивают в 2–4 миллиона марок, в XV веке по среднему Рейну, этой главнейшей торговой артерии, провозилось ежегодно в среднем на 600–700 тысяч флоринов товару, а весь годичный товарооборот Сен-Готардской дороги легко разместился бы в двух товарных поездах.

Не только размеры, но и самый характер внешней торговли в прежнее время был иной, чем в наши дни. Она имела в виду не насущные потребности населения, а служила лишь для того, чтобы прикрасить существование человека. Поэтому внешняя торговля не является безусловно необходимым элементом хозяйства той эпохи. Ее услугами пользовались преимущественно люди богатые, не широкие массы, а незначительная кучка лиц. В этом прежде всего убеждает самый состав товарооборота. Вино, пряности, колониальные продукты, вкусовые вещества, соль и сельди, тонкие сукна или

[1] См. К. Бюхер. Возникновение народного хозяйства, пер. под. ред. И.М. Кулишера. 1920 г., 52 и сл. стр.
[2] «Хозяйство и цена», ч. I. 1913 г., 108 стр.

дорогие индийские ткани, слоновая кость, янтарь, рабы, драгоценные металлы и оружие, меха – вот ассортимент важнейших товаров, являвшихся объектами международной мены.

Мы видим, что среди них, кроме разве соли, нет предметов массового потребления. Что касается торговли хлебом, то она не имела большого значения. Правда, до нас дошли сведения о том, что в древности Афины ввозили хлеб с берегов Черного моря, а в Рим шел хлеб из Египта и Сицилии; затем в Средние века и Новое время Ганзейские города поставляли хлеб с берегов Балтийского моря в Голландию. Но ведь это касалось немногих, исключительно благоприятно расположенных в отношении транспорта районов.

Если в приморские города Италии и везли хлеб из Египта и с берегов Черного моря, то внутрь страны этот заморский хлеб не проникал вовсе. Города Циспаданской Галлии или города, расположенные в Аппенинских горах, несомненно, питались местным хлебом. Поэтому в общем балансе потребления страны значение привозного хлеба вряд ли было особенно заметно.

Кроме этого, не надо упускать из виду, что значительная часть привозимого хлеба шла в форме дани или натурального налога, а не в виде добровольного, руководимого хозяйственным расчетом торгового снабжения. «В древности не существовало частной и международной торговли хлебом, подобно современной, но каждая страна потребляла свой хлеб» – так резюмирует Ферреро свое отношение к вопросу о хлебной торговле в древнее время.

Великие открытия на рубеже Нового времени дали сильный толчок развитию международного обмена, но все же, несмотря на рост оборотов, в течение всего времени, от XVI до XVIII века включительно, внешняя торговля сохраняет свое второстепенное положение. Удовлетворение важнейших потребностей основывается на национальном труде и национальных средствах производства. Если отбросить Голландию, которая в это время уже нуждалась в ввозе значительного количества хлеба, то можно сказать, что все остальные европейские страны экономически довлеют себе.

Они, конечно, нуждались во ввозе продуктов тропического климата, все же остальное производилось дома. Довольно развитая торговля текстильными товарами не должна нас смущать. Ввоз английского сукна или голландского полотна служил не массовому потреблению. Здесь дело шло о высокосортных и дорогих товарах, на производстве которых рано специализировались отдельные страны и которые были доступны только богатым людям.

Не только в отношении продовольствия, но и в отношении сырья страны не зависели друг от друга. Даже специально работавшие на экспорт отрасли промышленности преимущественно перерабатывали свое сырье.

Голландия перерабатывала свой лен, Англия, сильно развивавшая экспорт шерстяных изделий, ввозила не более 1/10–1/20 потребляемой ею шерсти.

Даже Франция относительно мало нуждалась во ввозе сырья для своей шелковой промышленности. В 1788 году она ввезла на 27 млн франков шелка сырца, а всего переработала шелка на 83 млн франков. По мнению Зомбарта, только военная промышленность и кораблестроение серьезно нуждались в подвозе заграничных материалов.

Все время, вплоть до XIX века, внешняя торговля не является органическою частью, а лишь внешним придатком хозяйственного уклада той эпохи. Народное благосостояние мало зависело от исхода внешнеторговых операций, и, несомненно, ничего подобного тем лишениям, которые испытывал весь мир в годы недавней военной блокады, не могло бы иметь места в прежнее время даже при полном прекращении всяких международных сношений.

В XIX веке картина резко меняется. Международный товарооборот не только растет в своих размерах, но и приобретает иной характер.Это уже необходимая составная часть хозяйства, незаменимый источник удовлетворения важнейших потребностей широких слоев населения.

Два обстоятельства сыграли здесь решающую роль: с одной стороны,усовершенствование транспорта дало возможность распространить международную специализацию на сравнительно малоценные предметы массового потребления, а с другой – в ряде стран прирост населения сделал неизбежным подвоз продовольствия из-за границы.

В примитивных условиях прежнего транспорта, когда грузы шли гужем или на небольших деревянных судах, приводимых в движение человеческой силой или ветром, немыслимо было широкое развитие международного обмена или разделения труда. Мало-мальски громоздкие грузы могли идти только водою, а потому наличие удобного водного сообщения являлось условием развития внешнего товарообмена.

Вплоть до XIX века в мировом товарообороте участвовали преимущественно прилегающие к водным путям районы. Но с проведением железных дорог дело меняется. Заграничные товары начинают проникать внутрь страны. К мировому хозяйству приобщаются центральные и западные Штаты Америки, Россия и другие страны, которые до этого были отрезаны расстоянием от мирового рынка.

Если, согласно известному положению, рынок возрастает пропорционально квадрату повышения транспортабельности груза 2), то понятно, какие колоссальные возможности для развития товарооборота открывают те чудеса современной транспортной техники, которые допускают перевозку угля из Англии в Одессу (около 3500 млн) за 5 копеек с пуда или позволяют железной дороге брать 1/100, даже 1/200 копейки с пудо-версты. Это дает возможность использовать всякие, даже незначительные преимущества отдельных районов и извлекать все выгоды из организации производства в крупных размерах.

Если в прежнее время объектом международной мены являлись по преимуществу предметы высокой ценности, то в XIX веке в товарооборот вступают предметы массового потребления и производства: хлеб, хлопок, каменный уголь и железо, дешевые материи и разнообразные

орудия производства, всякое сырье и полуфабрикаты.

Отдельные страны в этом товарообороте участвуют неодинаковым образом. Здесь необходимо проводить различие между странами промышленного и аграрного экспорта. Первые вывозят фабрикаты и ввозят продовольствие и сырье, вторые имеют излишки продовольствия и сырья, которые продают на мировом рынке. Первые страны вынуждены ввозить, чтобы иметь средства к существованию; вторые страны более свободны в отношении внешней торговли: они могут вывозить сырье и продовольствие, но могут и сами его перерабатывать.

В ряду стран вынужденного ввоза на первом месте необходимо поставить Англию. Она уже давно не обходится своим хлебом, а вынуждена ввозить значительное количество из-за границы. Около половины всего потребляемого хлеба – чужеземного происхождения; что касается пшеницы,то внутри страны производится только 1/4–1/5,части всего потребляемого количества. Кроме хлеба Англия принуждена ввозить громадное количество мясных и молочных продуктов; 50% потребляемого в стране мяса, 70% масла, 50% сыра – заграничного происхождения. Потребность во ввозе продовольствия она испытывала уже в начале XIX века, но в то время ввоз продовольствия имел ничтожные размеры.

Необходимое ей продовольствие собирается ею со всего света, часть продуктов идет из Европы – масло, яйца из Дании и России, хлеб из России, но главная масса с других континентов: из Соединенных Штатов, Канады, Аргентины, Австралии и Индии. Ввоз пшеницы и пшеничной муки в Англию за пятилетие 1906 – 1910 гг. распределялся между этими странами в следующих пропорциях: 26,8% всего ввоза приходилось на Соединенные Штаты, 19,1% на Аргентину, 15,1% на Канаду, 14% на Россию, 11,7% на Индию. Мясные продукты она получала преимущественно из Аргентины и Австралии, и только в экспорте ветчины Соед. Штаты занимают первое место (91% всего английского ввоза).

Что касается сырья, то Англия также в сильной степени зависит от заграницы, и прежде всего в снабжении сырьем своей текстильной промышленности. В полной мере на привозном сырье работает ее хлопчатобумажная промышленность, но и шерстяная промышленность в значительной степени нуждается во ввозе заграничного сырья. Из страны, некогда вывозившей шерсть, она уже давно превратилась в страну, нуждающуюся во ввозе шерсти, причем этот процесс особенно усилился во второй половине XIX века. За 80 лет (1829–1909) ввоз шерсти увеличился почти в 45 раз и достиг внушительной цифры 35 млн ф. ст. Это очень крупная статья ее ввоза, но ввоз хлопка значительно превышал и эти размеры. В 1913 г. было ввезено более 50 млн пуд. хлопка на 70 млн ф. ст., причем 75% этого количества было закуплено в Соед. Штатах. Кроме этого, она ввозит и другие виды сырья, она нуждается в привозном лесе и руде. Этими элементами не исчерпывается, однако, состав английского ввоза. Кроме продовольствия и сырья она ввозит также большое количество полуфабрикатов и готовых изделий.

Причем характерно то, что она ввозит в большом количестве те продукты, которые фигурируют и в ее вывозе. Так, например, являясь мировым поставщиком текстильных товаров, она в то же самое время сама ввозит много бумажной и шерстяной пряжи и тканей, она ввозит также массу железных и стальных изделий. Этот на первый взгляд странный факт ввоза таких продуктов, которые в стране имеются в избытке, объясняется, в сущности, тем, что здесь речь идет о товарах различного качества. Она ввозит грубые сорта пряжи и тканей и вывозит товары высокого качества. С такого рода явлением постоянно приходится встречаться в международной торговле. Франция, например, являясь самым крупным поставщиком вина на мировой рынок, в то же время второй по размеру потребитель заграничного вина.

Что касается вывоза, то здесь преобладают фабрикаты, которые составляют около 80% всего вывоза; среди них на первом месте текстильные товары, главным образом бумажные ткани и пряжа, которых в 1906–1910 гг. вывозилось в среднем,на 100,9 млн ф. ст.; затем идут железные и стальные изделия (41 млн ф. ст.), шерстяные изделия (32 млн), машины (29,4 млн). Кроме фабрикатов, очень видное место в английском вывозе занимает каменный уголь, которого в 1913 г. было вывезено на 53,7 млн, что по ценности составляет около 10% всего вывоза.

Местом сбыта для этих товаров является в сущности весь мир; трудно найти на земном шаре такое место, куда бы ни проникали английские товары. Несмотря на быстрый рост вывоза в заокеанские страны, все же и до настоящего времени Европа остается главным покупателем для Англии. В 1913 г. в Европу шло 36% английского вывоза, в Америку – 21,5%, в Азию – 24%.

Итак, Англия продает изделия своей промышленности и покупает продовольствие и сырье; она является как бы мировой фабрикой, стягивающей к себе со всего земного шара сырье для переработки и продовольствие для питания своего населения.

Довоенная Германия по своему положению в мировом хозяйстве во многом напоминала Англию. Подобно Англии она нуждалась во ввозе продовольствия, только в значительно меньшей степени. Заграничный ввоз пшеницы составлял не 80, а 30% потребности, а в производстве ржи она имела даже излишки, которые вывозила в северные страны и даже в Россию. Довольно благоприятно у нее обстояло дело с овсом, но зато она очень сильно зависела от ввоза ячменя, потребность в котором она наполовину удовлетворяла за счет заграничного ввоза, главным образом из России. Гармс считает, что около 1б% своей потребности в зерновых хлебах Германия удовлетворяла за счет ввоза. Кроме зерновых хлебов, она, подобно Англии, ввозила большое количество яиц, мяса и масла.

Если в отношении продовольствия Германия имела некоторое преимущество по сравнению с Англией, то в отношении сырья она не менее ее зависела от заграницы. Только уголь и кали она имела в превышающем потребность количестве, все же остальные виды сырья имелись в непокрывающем потребность количестве.

Она должна была ввозить много хлопка, шерсти, льна, леса, каучука, меди, железной руды, кожи, селитры и т. п.

Общий ввоз сырых материалов в 1913 г. достигал 6 миллиардов марок, что составляет 56% всего ввоза (таблица 3).

	Пшеница	Ячмень	Рожь	Овес
Потребность	118,4 млн цент.	118,0 млн цент.	196,9 млн цент.	159 млн цент.
Производство	77.2	58,1	210	158,6
- Недост. + избыт.	-41,2	-59,9	+8.6	-0,4

Подобно Англии Германия вынуждена, разыскивая продовольствие и сырье, вступить в сношения со всеми частями света, впрочем, в этом отношении ее зависимость от заокеанских стран несколько слабее, чем в Англии, в особенности в отношении продовольствия. Главным ее поставщиком была Россия, тогда как на английском рынке нас вытесняли наши заокеанские конкуренты.

Но в отношении некоторых видов сырья, как то: хлопка, шерсти, каучука, она всецело зависела от этих стран, при этом зависимость ее от заокеанских стран последние годы быстро возрастала. В 1889 г. 81% ее ввоза шел из Европы, а в 1913 г. доля Европы в германском ввозе уменьшилась до 54,7%.

Что касается вывоза, то он преимущественно направлялся в Европу, которая поглощала три четверти всего германского вывоза. Вывоз этот преимущественно состоял из фабрикатов, но доля изделий в общем вывозе была несколько ниже, чем в Англии, она составляла около 60% всего вывоза.

Подобно Англии Германия вывозила много изделий своей текстильной промышленности, однако, этот вывоз не имел такого же, как в Англии, доминирующего значения, где почти 40% вывоза приходилось на текстильные изделия. В Германии на первом месте стоит вывоз продуктов тяжелой индустрии. Она вывозила колоссальное количество машин и всяких металлических изделий, в 1913 г. на 1½ миллиарда марок; если присоединить сюда еще вывоз полупродукта (чугуна, проволоки, балок, полосового железа и т. п.), то это составит около 20% всего германского вывоза.

И Германии и Англии не хватает своего хлеба. Чтобы обеспечить существование своему населению, они вынуждены ввозить сырые материалы, перерабатывать их на своих фабриках в изделия и на эти изделия приобретать продовольствие для своего населения. Они в сущности торгуют своим трудом, на продукты своего труда покупают то, чего их собственная страна произвести не может.

II

Характеристика внешней торговли стран, имеющих излишки сырья и продовольствия. О различных причинах разделения труда между странами

Совершенно в ином положении находятся Россия и Соед. Штаты Америки. Эти страны не ввозят, а вывозят продовольствие и сырье. Около 90% всего нашего вывоза состояло из предметов сельского хозяйства, на долю же обрабатывающей промышленности приходилось всего 5,7% вывоза.

Главную роль в нашем вывозе играли зерновые хлеба, по преимуществу пшеница и кормовой ячмень, затем большое значение имел экспорт льна, по отношению к которому мы занимали на мировом рынке такое же положение, как Соединенные Штаты в отношении хлопка, а Индия в отношении джута. Очень быстро возрастал и начал играть заметную роль экспорт лесных материалов и продуктов животноводства (масла и яиц). Среди других статей нашего вывоза необходимо отметить вывоз мягкой рухляди (мехов и кож), отрубей, жмыхов, сахара и спирта.

Из наших ископаемых богатств заметную роль в нашем вывозе играли только нефть и железная и марганцевая руда; что касается изделий, то вывоз их был ничтожен. Наша промышленность, достигшая к началу войны значительных размеров, работала исключительно на внутренний рынок. В довольно значительном размере мы вывозили только бумажные материи, которые шли на Восток, в Персию, Афганистан, Китай и Монголию.

Итак, наш вывоз был однороден по своему составу и имел всецело аграрный характер. Ввоз же к нам товаров отличался большой пестротой. Здесь были и жизненные припасы, и изделия промышленности, и сырье.

Некоторые статьи нашего ввоза объяснялись громадным протяжением России, так, например, мы ввозили в наши западные губернии хлеб из Германии, привозили много угля из Англии в наши прибалтийские порты.

Далекие расстояния от мест производства этих продуктов делали более доступными продукты заграничного происхождения. Затем основанием для ввоза являлось действительное, а иногда и мнимое качественное превосходство заграничных товаров. Этим желанием получать товар особо высокого качества объяснялся спрос на английские сукна, французские вина и т. п. Все это, однако, мелкие статьи нашего ввоза. Крупных размеров достигал ввоз к нам текстильного сырья и металлических изделий. Несмотря на быстрое развитие хлопководства в Туркестане, мы все же нуждались во ввозе большого количества хлопка, которого перед войной в среднем ввозили на 100 млн руб., велика была также наша потребность в заграничной шерсти. Всего текстильного сырья мы ввозили на 185 млн руб. Очень велик был ввоз к нам машин и аппаратов, различных металлических изделий и металла не в деле. Что касается ввоза жизненных припасов, то он был тоже значителен, около одной пятой всего ввоза. Здесь мы ввозили или то, что по климатическим условиям не могли произвести дома (чай, кофе), или то, чего не добывали в достаточном количестве из-за неумения использовать наши естественные богатства. К этой категории необходимо отнести сельдь, которую мы ввозили в огромном количестве, – более чем на 20 млн руб. ежегодно.

Если сопоставить наш ввоз с ввозом только что рассмотренных стран, то мы увидим, что он не имел, в общем и целом, такого неотложного характера. Он не служил удовлетворению насущных потребностей населения;

мы везли не необходимые предметы питания, а вкусовые вещества, без которых в случае нужды можно было обойтись. Не только в отношении продовольствия, но и в отношении сырья не было особой зависимости от заграницы. Правда, мы сильно нуждались в привозном хлопке; но, с одной стороны, благодаря быстрому развитию хлопководства в Туркестане, уменьшалась доля заграничного хлопка в общем потреблении, а с другой – не надо упускать из виду, что мы являлись поставщиками другого вида текстильного сырья – льна и, ввозя хлопок, мы в сущности меняли один вид сырья на другой. Во всяком случае, наша зависимость от заграницы была совершенно иного порядка, чем та, в которой находились Германия и Англия.

В этом отношении Соед. Штаты еще в более благоприятном положении. Они богаты продовольствием и имеют в своих пределах почти все необходимые виды сырья. Произведенная в конце войны инвентаризация естественных богатств установила, что в Соед. Штатах в недостаточном количестве только никель, кобальт, платина и олово, все же остальные минеральные вещества находятся или в удовлетворяющем или в значительно превышающем отечественную потребность количестве; что касается текстильного сырья, то здесь дело тоже очень благоприятно: страна имеет колоссальные избытки хлопка и много своей шерсти, потребность в которой на 3/4 удовлетворяется за счет внутреннего производства. Такая потенциальная самоудовлетворяемость страны отражается на составе ее ввоза, самые крупные статьи ввоза составляют кофе, сахар, меха и кожи, каучук. Довольно значителен также ввоз олова и шелка-сырца; из изделий на первом месте продукты хлопчатобумажного производства, которых она ввозила на 66 млн долларов (1913), но этому ввозу противостоял вывоз на 34 млн долларов. Ввоз железных и стальных изделий, составляющий такую крупную статью нашего ввоза, в Соед. Штатах не играет большой роли. Для Соединенных Штатов это статья не ввоза, а вывоза.

Что касается вывоза, то на первом месте здесь стоит вывоз хлопка, составляющий одну пятую часть всего вывоза; затем значительную, однако, все уменьшающуюся роль играет вывоз хлебов, главным образом пшеницы и кукурузы, молочных и мясных продуктов, табака; таким образом, вывоз из Соед. Штатов в значительной степени имеет аграрный характер, и в этом он напоминает наш вывоз. Но наряду с вывозом продуктов сельского хозяйства громадное значение имеет вывоз продуктов обрабатывающей промышленности; он превышает уже 30% всего вывоза и имеет неуклонное стремление к росту. Промышленность ее начинает в широком масштабе ориентироваться на внешний рынок (таблица 4).

Первое место во внешней торговле Соед. Штатов занимает Европа, в которую направлялось почти 2/3 вывоза и из которой шло около 1/2 всего ввоза. Однако это значение Европы уменьшается как в вывозе, так и в ввозе Соед. Штатов. Отчасти в этом повинно обнищание Европы, для которой дорогие американские товары теперь после войны уже не по карману, но в значительной степени это объясняется уменьшением посреднической

Отношение экспорта к производству

	1919 г.	1914 г.
Машины для производства обуви	38%	19%
Наборные машины	26	20
Кожан. изделия	24	12
Проволока и изд. из пров.	18	7
Текст. машины	12	4
Железнодор. вагон.	11	1
Хлопчатобум. изделия	11	5
Пшеница	16	20
Хлопок	55	38
Табак	53	34
Медь	40	73

роли Европы в сношениях Соед. Штатов с другими континентами. Значительная часть товаров, ввозимых в Соед. Штаты из Европы, были в сущности товарами не европейского происхождения, а только проходившими через Европу. До войны 45% ввоза каучука и 61% ввоза олова шли через Европу, теперь это посредничество сократилось до 16% для каучука и 26% для олова. Видную роль в этом уменьшении посредничества сыграло как развитие в Соединенных Штатах морского судоходства, так в особенности проведение Панамского канала, который значительно приблизил Соед. Штаты к восточно-азиатским и австралийским рынкам.

Итак, мы видим, что в странах аграрного экспорта в действительности внешняя торговля не имеет такого неотложного характера. Это, конечно, справедливо только в отношении стран, гармонично развитых или имеющих шансы такого гармоничного развития. Если же мы возьмем такую страну, как Аргентина, то мы увидим, пожалуй, не меньшую, чем в Англии, зависимость от заграницы.

Аргентина является в сущности мировой пшеничной фабрикой. Она не имеет самостоятельной промышленности, поэтому все машины и орудия производства, все одеяние и домашняя утварь ее жителей заграничного происхождения.

Мало того, благодаря одностороннему уклону ее сельского хозяйства, главным образом в сторону экстенсивного скотоводства и культуры зерновых хлебов, она ввозит немало и продуктов сельского хозяйства, фруктов, овощей, яиц и т. п. В обиходе обитателя Аргентины заграничные товары имеют колоссальное значение, что подтверждается и крайне высокой цифрой душевого оборота внешней торговли. В 1912 г. обороты внешней торговли по расчету на душу населения составляли 400 марок, т. е. немного меньше, чем в Англии (500 мар.) и значительно больше, чем в Соед. Штатах (159 мар.).

Заканчивая характеристику международного обмена, мы должны указать на то, что в современном товарообороте, как и раньше, очень большую роль играют продукты тропических стран. Азия, Африка, Южная Америка отдают значительную часть своей продукции Европе и Соединенным Штатам, во ввозе которых продукты этих стран занимают весьма заметное место; современный

международный обмен в большой доле объясняется различиями климата и других естественных условий хозяйства.

Но не одно различие в естественных условиях является основанием для возникновения международного обмена. Большое значение имеет здесь и различие в плотности населения. Когда население достигает определенной плотности, то становится затруднительным пропитание всего этого населения и возникает нужда во ввозе продовольствия и вывозе фабрикатов в молодые, малонаселенные страны. Таким образом, прирост населения является важным фактором расширения внешних торговых сношений. Не надо, однако, упускать из виду, что прирост населения в известных случаях оказывает и прямо противоположное действие. В таких странах, как Соединенные Штаты или Россия, прирост населения относительно уменьшает значение внешней торговли. Чтобы найти занятие своему все возрастающему населению, они начинают развивать свою промышленность, стремятся производить дома то, что раньше ввозилось из-за границы. Этим объясняется, например, почему в чисто аграрных странах вроде Аргентины, Австралии или Канады внешняя торговля относительно имеет более важное значение, чем в Соединенных Штатах или России.

Различие естественных условий и неодинаковая плотность населения в отдельных странах объясняют многое в современном товарообороте. Это делает понятным, почему Германия ввозит хлеб из России и вывозит туда фабрикаты, почему Соединенные Штаты стремятся завязать сношения с Малайским архипелагом, почему Англия ввозит кофе и каучук из Бразилии.

Но не объяснить этим обмена между Францией и Англией, между Англией и Германией. Почему, например, Англия ввозит во Францию мужские сукна и вывозит оттуда дамские шерстяные материи, почему Англия ввозит и в то же самое время вывозит из Бельгии металлические изделия, чем объяснить, что Соединенные Штаты специализировались на производстве некоторых машин, а Германия до войны была монополистом в тонкой химической промышленности?

Самые разнообразные основания создают для отдельных стран превосходство в мировом хозяйстве. Германия, например, завоевала мировое господство в тонкой химической промышленности в значительной степени потому, что раньше других стран поняла значение и использовала успехи чистой науки для практических целей.

Врожденный художественный вкус и чувство изящного создают преимущество Франции в производстве предметов роскоши и открывают для этой страны широкие возможности по экспорту изделий ее промышленности. Соед. Штаты, обладая огромным спросом внутреннего рынка на однообразные продукты масового потребления, могли развить до крайних пределов механизацию и стандартизацию производства и на этой основе предпринимают теперь наступление на мировой рынок, навязывая всем свои стандартизованные продукты. Таким образом, мы видим, что даже страны, стоящие на одной ступени развития, сохраняют ряд специфических особенностей национального и культурного порядка, которые создают отличия в направлении производства и тем дют основания для взаимного обмена. Еще больше таких различий в производстве стран неодинаковой экономической культуры.

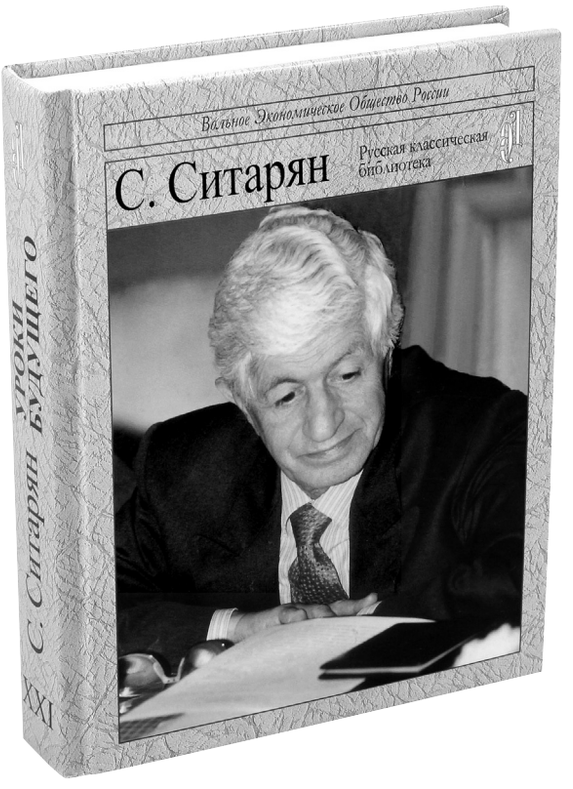
В распоряжении стран старой экономической культуры всегда имеется целый ряд таких продуктов, которые молодая страна сама произвести не может и вынуждена ввозить из-за границы. Правда, молодые страны стремятся насадить у себя недостающие им отрасли производства, но промышленное развитие не может идти одновременно по всем направлениям и, освобождаясь от заграничной зависимости в одном направлении, они продолжают зависеть в другом.

Когда в XIX веке мы насаждали у себя бумаготкацкое производство, то это сопровождалось усилением спроса на заграничную пряжу, а быстрое развитие многих отраслей обрабатывающей промышленности в предшествующие войне годы требовало усиленного подвоза машин и орудий производства из-за границы.

Промышленное развитие молодых стран – процесс медленный и постепенный и, несмотря на сильную тенденцию в сторону международного выравнивания характера и способов производства, все же значительная часть современного обмена продолжает корениться в хозяйственном соприкосновении стран не одинакового экономического развития.

Кроме этого, иногда совершенно своеобразные условия дают повод к внешней торговле и заграничному ввозу. Немалое значение имеет иногда пристрастие к заграничному. С понятием заграничного происхождения ассоциируется представление об особой доброкачественности товара, что заставляет, невзирая ни на что, отдавать предпочтение заграничному товару, а иногда, наоборот, приверженность к национальным обычаям и привычкам является поводом заграничной мены. Маршалл, отмечая, например, усиление вывоза одежды из Англии после 1846 г., ставит это в связь с желанием английских эмигрантов носить одежду только английского покроя.

Под влиянием этих, а также некоторых других причин происходила усиленная интернационализация народных хозяйств. Отдельные страны все больше и больше врастали в мировое хозяйство. Будет ли в будущем усиливаться или ослабляться этот процесс, сказать невозможно. Решающую роль, здесь, несомненно, сыграет направляющая воля человека. Люди давно и с успехом пытаются рационализировать процессы международного обмена, и от того, восторжествуют ли идеи международной экономической солидарности или, наоборот, возьмет верх стремление к национальной самоудовлетворяемости и исключительности, зависит дальнейшая судьба международного обмена и мирового хозяйства.



С. Ситарян

«Уроки будущего»

Модернизация экономики, модернизация страны. Сегодня нет более важной цели. А что такое модернизация? Удается ли достичь задуманного? Что мы увидим в конце пути? Размышляя над этим, мы невольно обращаемся к опыту прошлых реформ. О них и рассказывается в книге видного ученого-экономиста, государственного и общественного деятеля С.А. Ситаряна (1930–2009).

«…Мои друзья и коллеги правы в том, что моя судьба, судьба экономиста, сложилась так, что я оказался причастен к трем серьезным попыткам реформировать экономическую систему планового хозяйства.

Первая попытка осуществлялась в середине 60-х годов прошлого века и получила название «Косыгинская реформа». Председатель правительства страны Алексей Николаевич Косыгин непосредственно участвовал в ее подготовке. Следил, как идет реализация экономических нововведений.

Вторая попытка реформирования советской экономики связана с именем Юрия Владимировича Андропова, когда он стал Генеральным секретарем ЦК КПСС и поручил мне подготовить пакет предложений по экономической реформе.

Третья попытка реформирования экономической системы была предпринята во второй половине 80-х годов. В этой работе участвовало много прогрессивных и профессионально мыслящих экономистов.

* * *

Стратегия Алексея Косыгина (экономическая реформа 1965 года)

После назначения на пленуме ЦК КПСС А.Н. Косыгина Председателем правительства была создана рабочая группа, которая приступила к подготовке экономической реформы.

Все, кто работал в группе, были на уровне заместителей министров. Группа работала очень напряженно, и я благодарен судьбе, что почти полгода буквально чуть ли не через день общался с А.Н. Косыгиным. Он произвел на меня очень сильное впечатление и как человек, и как руководитель.

Алексей Николаевич искренне считал, что надо изменить ориентиры, на которые опирались советская экономика и плановое хозяйство. И конечно же только благодаря его усилиям и поддержке мы смогли заменить показатели валовой продукции на показатели реализации, повысить тем самым роль прибыли. Нам часто приходилось обсуждать с ним многие вопросы, особенно когда готовили доклад Л.И. Брежнева для Пленума ЦК.

К сожалению, многие наши предложения пришлось впоследствии выкинуть, но главное – введение показателей товарной и реализованной продукции – мы смогли сохранить.

Сейчас, анализируя события тех лет, прихожу к выводу, что, если бы не чехословацкие события 1968 года, наша экономика развивалась бы более динамично на основе тех принципов, которые были сформулированы при подготовке реформы 1965 года.

* * *

Неизвестная реформа Юрия Андропова (экономическая реформа 1983 года)

Вскоре после моего перехода в Госплан СССР мне было поручено возглавить группу по подготовке предложений по экономической реформе. Это было личное поручение Ю.В. Андропова.

Нашу группу мы сформировали из госплановцев, которые пользовались авторитетом как профессиональные экономисты. Критерий отбора – моя личная оценка.

Работа нашей группы открыто не афишировалась. Даже заместители председателя Госплана СССР не знали, над чем мы работали.

Наши рекомендации мы сгруппировали в три пакета.

Первый пакет включал предложения по максимальному развитию хозяйственной самостоятельности предприятий, повышению роли экономических фондов, которые призваны были стимулировать как эффективное хозяйствование предприятий в целом, так и труд его работников.

Второй пакет предложений содержал меры по развитию кооперативного сектора экономики. При этом предполагалось, что кооперативный сектор получит дальнейшее развитие не только в сельском хозяйстве, в промышленности, но и в сфере обслуживания. Реализация наших предложений давала мощный импульс к развитию и укреплению кооперативной собственности в экономике. Кстати, многие наши предложения о кооперации, которые мы тогда сформулировали, я потом, как руководитель рабочей группы, включил в проект закона «О кооперации», который разрабатывался и был принят уже при М.С. Горбачеве во второй половине 80-х годов.

Третий пакет наших предложений касался роли органов хозяйственного управления. Мы предлагали уточнить функции и структуру органов хозяйственного управления с тем, чтобы перенести акцент в их работе с производственной на экономическую деятельность.

Кроме этого, мы рекомендовали провести работу как по сокращению, так и по укрупнению отраслевых органов управления.

Итоговый документ, подготовленный нашей группой, мы представили как реальную программу масштабной экономической реформы в нашей стране.

* * *

«Ускорение» Михаила Горбачева (экономические реформы 80-х годов)

Самой большой и сложной работой для меня во второй половине 80-х годов была подготовка и принятие закона «О кооперации». К идее развития кооперации я пришел, когда мы готовили реформу 1965 года. Полностью сформулировать конкретные предложения по развитию кооперации я старался, когда мы в 1983 году готовили предложения для Ю.В. Андропова.

Думаю, что для развития нашей экономики тот факт, что мы стали развивать кооперативную собственность, был большим шагом вперед.

Кооператоры имели экономическую свободу, они могли действовать с учетом потребностей рынка, и они действовали. Быстро были созданы кооперативные предприятия, кооперативные магазины, рестораны, кафе и так далее. Была даже угроза, что кооперация при таком темпе и масштабе развития может подавить государственный сектор.

Многие стали резко критиковать этот закон. Некоторые считали, что вообще надо приостановить его действие.

…Я прожил уже большую жизнь и думаю: наш долг, долг моего поколения – максимально объективно и достоверно рассказать молодым экономистам, которые только осваивают профессию, что мы делали, чтобы национальная экономика стала эффективной, и почему это не получилось. Рассказать, как важно при подготовке крупномасштабных экономических реформ учитывать все сопутствующие им риски: социальные, психологические, территориальные и т.д.»

Творческое наследие академика Ситаряна помогает понять замысел и логику социально-экономических реформ, причины их успеха и неудач.

Абалкинские чтения: Круглый стол «Экономический рост России» по теме «Финансовая система России: условия и риски устойчивости»

4 февраля 2015 года в Каминном зале Дома экономиста состоялись Абалкинские чтения: Круглый стол «Экономический рост России» по теме «Финансовая система России: условия и риски устойчивости».

С основным докладом выступил вице-президент ВЭО России, ректор Финансового университета при Правительстве Российской Федерации, доктор экономических наук, профессор Михаил Абдурахманович Эскиндаров. Дав оценку текущей кризисной экономической ситуации и проанализировав ее причины, М.А. Эскиндаров тем не менее выразил уверенность в том, что российская финансовая система кризис выдержит, и предложил ряд мер по ее укреплению. Во-первых, считает ректор Финансового университета, необходимо предусмотреть особый режим ставки ЦБ для крупнейших банков с целью активизации финансирования отраслей производства. «Российской экономике может помочь не таргетирование инфляции, а увеличение денежной массы, о котором мы так много говорим, — подчеркнул М.А. Эскиндаров. — Мы правильно поддерживаем банковский сектор, другого выхода у нас нет, но реальной поддержки реального сектора экономики пока не осуществляется».

Отраслью, способной вытянуть российскую экономику из кризиса, М.А. Эскиндаров назвал военно-промышленный комплекс, обладающий мультипликативным эффектом. Особое значение для развития экономики приобретают также крупные инфраструктурные проекты. Эксперт считает, что в контексте сегодняшней российской действительности поддержка малых и средних предприятий по аналогичной схеме, которая реализовывалась экономически развитыми странами в кризис, будет малоэффективна и не окажет существенного воздействия на экономику страны в целом. «Я не говорю, что поддерживать МСБ не надо, – подчеркнул ректор Финуниверситета, — но в первую очередь нужно поддержать сегодня крупные предприятия, которые, в свою очередь, обеспечат приток денег и в малые компании».

В качестве мер по укреплению устойчивости российской финансовой системы в целом и банковской системы в частности М.А. Эскиндаров предложил создание независимого органа по управлению системными рисками, который объединял бы не только финансовые организации, но и все отрасли экономики. Подобные независимые организации существуют и активно работают во всех странах G20. Необходимо оценить возможный риск банкротства системообразующих банков и вернуться к практике обязательной продажи валютной выручки. Необходимо также укрепить техническую платформу российских банков, в том числе на случай отключения от международной межбанковской системы передачи информации и совершения платежей SWIFT.

Еще одна рекомендация эксперта – учитывать социальную обстановку в стране, своевременно информировать граждан о положении дел в банковской сфере, не злоупотреблять процедурой отзыва лицензий, для оптимизации банковского сектора чаще и активнее использовать процессы слияний и поглощений, которые не столь болезненны для обычных граждан, нежели закрытие банка из-за отзыва лицензии.

С содокладом о мерах по укреплению финансовой системы России на круглом столе выступил член Президиума ВЭО России, президент ЗАО «Международный центр финансово-экономического развития – консалтинг», доктор экономических наук, профессор Дмитрий Георгиевич Черник. Основное внимание в своем выступлении он уделил методам регулирования экономики с помощью налоговой политики. «В 1990-е годы, самые тяжелые для нашей страны, налоговая политика сыграла выдающуюся роль в сохранении единого экономического пространства России», — считает президент ЗАО «Международный центр финансово-экономического развития – консалтинг». Д.Г. Черник напомнил собравшимся про попытки регионов создать свои налоговые системы, которые в 1994 году были поддержаны Президентом РФ Б.Н. Ельциным и грозили окончательным развалом страны: «Налоги были такие: на пересечение товарами границы области, на закупку товаров в соседних областях, на содержание местной футбольной команды и т.д.». Когда была выстроена жесткая вертикаль налогового администрирования, были пресечены попытки ряда регионов создать муниципальные налоговые инспекции и начать свою местечковую налоговую политику. Вывод эксперта: российские власти не раз доказывали свою способность умело и эффективно использовать налоговые инструменты в интересах всей страны. Необходимо вспомнить о них и сегодня.

Среди примеров реализации успешной налоговой политики Д.Г. Черник особо отметил инвестиционную налоговую льготу по налогу на прибыль, которая мотивировала предпринимателей вкладывать собственные средства в модернизацию производства после кризиса 1998 года. «Тот, кто развивал свое предприятие, платил 17,5%, кто не развивался, уплачивали налог полностью в размере 35% от прибыли. В результате в 1999–2001 гг. от 50 до 60% инвестиций имели источником

финансирования собственную прибыль предприятий», — отметил Д.Г. Черник. Для восстановления экономики эту льготу необходимо вернуть в Налоговый кодекс вместо введенного недавно местного торгового сбора, который ударит в первую очередь по малому бизнесу. Вместо налога на содержание домашних животных, который разрабатывают сейчас депутаты Мосгордумы, отмечает президент ЗАО «Международный центр финансово-экономического развития – консалтинг», источником пополнения доходов бюджета мог бы стать экологический налог, который Госдума разрабатывает с 1991 года, а также налог на вывоз капитала.

Дискуссию открыл доклад вице-президента ВЭО России, президента Ассоциации российских банков, члена-корреспондента РАН, заслуженного деятеля науки РФ, доктора юридических наук, профессора Гарегина Ашотовича Тосуняна. Он назвал мифом «перегретость» российского кредитного рынка, который на протяжении последних лет используется как аргумент для его сжатия.

«Источником инфляции в России на самом деле является система управления бизнесом и тарифная политика, – сказал президент АРБ и привел следующий цифры: – За 12 лет с 2002 года тарифы по железной дороге выросли на 423%, электроэнергия – на 597%, работа почты – на 489%, проезд в метро – на 606%, газ – на 926%. Инфляция составила за это время 351%». Повышение ключевой процентной ставки без поддержки экономики лишь усугубит инфляцию, из года в год повторяет Г.А. Тосунян, а существующая процентная ставка, по его мнению, делает наших предприятия неконкурентоспособными по отношению к внешним производителям, что затрудняет решение проблемы импортозамещения. Оценивая пакет антикризисных мер, эксперт отметил, что «мы идем по пути неконкурентного развития нашей экономики и системы управления». В качестве отраслей, которые способствовали бы выходу российской экономики из кризиса, помимо ВПК Г.А. Тосунян назвал жилищное строительство, развитие инфраструктуры и дорожной сети. Согласившись с тезисом об использовании отзыва лицензий у банков в качестве крайней меры, эксперт отметил, что «за мелкими и средними банками стоят десятки тысяч предпринимателей, которые, видя государственную лицензию, рассчитывают,

что за банком осуществляется ежедневный контроль, и доверяют этому банку свои деньги». Это не означает, что они не должны доверять свои деньги только крупнейшим, это означает, что со стороны регулятора должен осуществляться ежедневный мониторинг деятельности всей банковской системы. В связис этим, по мнению Г.А. Тосуняна, спорным является тезис, выдвинутый в основном докладе: предусмотреть особый режим ставки ЦБ для крупнейших банков, так как такой подход может стать причиной закрытия большого числа финансово-кредитных учреждений.

Далее слово взял вице-президент ВЭО России, аудитор Счетной палаты Российской Федерации, академик Международной Академии менеджмента, заслуженный строитель РФ, кандидат экономических наук Юрий Витальевич Росляк. Он начал свое выступление с высказывания о том, что России в условиях цикличности кризисов нужно считать нормой методы работы и управления, эффективные для самой нижней фазы кризиса, а все, что можно рассматривать как положительную динамику, использовать для развития экономики. По мнению Ю.В. Росляка, сегодня, несмотря на все сложности, необходимо продолжить финансирование программ, начатых ранее, так как они имеют мультипликативный эффект. К таким программам он отнес программу ликвидации аварийного жилого фонда: «В прошлом году, не самом благополучном, вышли на рекордные объемы ввода площадей под переселение — 2 млн 900 тыс. кв. м. Эти темпы нужно сохранить, чтобы к 2017 году решить проблему аварийного жилья в Российской Федерации. Оно ликвидируется уже более 50 лет и может остаться ненужным обременением для государства и граждан и в следующих периодах».

В условиях кризиса многократно возрастает роль государства в обеспечении социальной и экономической стабильности. В своем выступлении Ю.В. Росляк особый акцент сделал на сбалансированности региональных бюджетов. По оценке Счетной палаты, за последнее десятилетие уровень межбюджетных отношений имеет тенденцию к ухудшению, не обладает достаточной объективностью и справедливостью при перераспределении. Ситуация ухудшается, нарастает объем государственных обязательств субъектов. «Что самое страшное, – подчеркнул аудитор Счетной палаты РФ, – это не долги, которые привлекаются субъектами для развития. Это долги по исполнению текущих бюджетных обязательств, которые фактически не имеют источников для погашения. Эти показатели пока еще не критичны, но сама тенденция нарастания долговых обязательств, которые только у субъектов РФ без муниципальных образований превысили 2 трлн рублей, – показатель неблагополучия в этой сфере. Ситуацию нужно исправлять, даже несмотря на сегодняшнее положение российского бюджета». Ю.В. Росляк предложил провести инвентаризацию всех перераспределенных расходных обязательств на уровне субъектов и муниципалитетов и сопоставить их с сегодняшней налоговой базой регионов, чтобы выработать взвешенные подходы к компенсации этих долгов из федерального бюджета через соответствующие механизмы трансфертов и других механизмов перераспределения.

Директор Московской школы экономики МГУ им. М.В. Ломоносова, председатель совета директоров ОАО НК «Роснефть», академик РАН, доктор экономических наук Александр Дмитриевич Некипелов назвал сегодняшнюю ситуацию в российской экономике крайне опасной. «Мы играем с огнем, велик риск широкомасштабного финансового кризиса, – отметил академик РАН, анализируя логику текущей денежно-кредитной политики государства. – Мы сознательно сегментируем нашу экономику, делаем ставку на ручные методы управления: понимая ограничивающую роль высокой процентной ставки для производства, будем субсидировать ее по тем или иным направлениям, которые сами изберем, и через те банки, которые сами определили».«Я совсем не против субсидирования процентной ставки как инструмента, когда в экономике более-менее нормальная ситуация, и какие-то сферы мы хотим особо поддержать, — продолжает А.Д. Некипелов, — но в текущей ситуации вся остальная экономика, кроме той, которая будет получать кредиты по этой субсидированной ставке, просто лишена доступа к кредиту. Это крайне диссонирует с утверждением, что мы действуем в рамках исключительно рыночной логики».

В реальном секторе экономики ситуация тяжелая не только с точки зрения долгосрочных вложений, отмечает эксперт, но и в текущем плане, так как у предприятий нет возможности финансировать потребности в оборотном капитале. В сложном положении оказывается и банковская система. «Хорошо, если можно предоставлять кредиты под 30% годовых, но плохо, когда их никто не берет. Что делать банкам? Вкладывать деньги в ЦБ, – отмечает А.Д. Некипелов. – И мы видим, что на начало 2015 года депозиты коммерческих банков в ЦБ составляют 4 трлн рублей. Нам еще ввести в качестве антикризисной меры отрицательную процентную ставку по депозитам в ЦБ, как было сделано в Швеции, и мы покончим с системой коммерческих банков».

Академик А.Д. Некипелов считает, что сегодня в России необходимо ввести комплекс ограничений по капитальным статьям платежного баланса, включающих в себя в том числе и обязательную продажу валютной выручки. «Примерно все это делали В.В. Геращенко и Е.М. Примаков в 1998 году, когда в течение пары месяцев удалось нормализовать совершенно безнадежную ситуацию, – подчеркнул академик, – это не значит, что к этой системе нужно перейти навечно, но, используя подобные механизмы, можно добиться резкого снижения процентной ставки и довести ее до уровня, при котором возможна нормальная хозяйственная деятельность для всех».

Главный директор по финансовым исследованиям, руководитель департамента финансового анализа Института энергетики и финансов, профессор Финансового университета при Правительстве РФ, доктор экономических наук, профессор Михаил Владимирович Ершов напомнил участникам пункт 2 статьи 75 Конституции РФ, в котором записано: «Защита и обеспечение

устойчивости рубля – основная функция Центрального банка Российской Федерации, которую он осуществляет независимо от других органов государственной власти». В этом контексте действия регулятора, направленные на стабилизацию рублевого курса, и их влияние на экономику страны в целом эксперт сравнил с действиями стоматолога, который лечит зубную боль выбиванием у пациента всей челюсти. Жесткая денежная политика привела к еще большему снижению монетизации российской экономики по сравнению с развитыми странами – в 2013 году она составляла 47%, в 2014-м – 42%, при этом, для сравнения, в Китае и Японии этот показатель 250 и 200%.

«Важно, чтобы наш рынок понял, какие на самом деле возможности есть у регулятора, в первую очередь у Центрального банка, – заметил М.В. Ершов. – Даже сейчас золотовалютные резервы ЦБ в два с лишним раза превышают всю рублевую денежную эмиссию в стране. То есть регулятор может все рубли, которые есть в экономике, дважды стерилизовать. Делать он этого, конечно, не будет, но надо понимать, что в контексте валютной политики с валютным курсом ЦБ может делать абсолютно то, что посчитает целесообразным. Какой курс ему необходим, такой он и может сделать. Если не делает, значит у него есть какие-то другие соображения».

«Более дешевый рубль обесценивает все наши внутренние активы и, по сути, облегчает вхождение внешних «горячих» денег, которых сейчас напечатано в мире огромное количество, в нашу экономику, – говорит В.М. Ершов. – В два с лишним раза обесценилась и цена вхождения, и цена активов, и эффективность привлечения внешних займов. Проблема приобретает геоэкономический и геополитический аспект, так как становится довольно легко манипулировать нашим рынком».

Необходимо увеличить долю внутренних источников финансовых ресурсов, а не внешних, как это было раньше, а для этого ввести более выгодные нормативы работы в рублях, чем в валюте. «Как это не раз делалось в странах, которые мы не можем упрекнуть в отсутствии рыночных подходов», – подчеркнул эксперт Института энергетики и финансов. Введение более жестких нормативов по внешним операциям и более мягких – по внутренним позволит переориентировать банки на работу внутри страны, так как операции с валютой будут им дороже обходиться. У нас же до недавнего времени норма резервирования по валюте была более льготная, чем норма резервирования в рублях.

Еще одно предложение М.В. Ершова относится к функционалу ЦБ. По мнению эксперта, с учетом возможностей и ресурсов регулятора именно его необходимо наделить полномочиями в решении реальных задач поддержания экономического роста в стране.

Член Правления ВЭО России, председатель Комитета Совета Федерации по бюджету и финансовым рынкам, доктор экономических наук Сергей Николаевич Рябухин сделал акцент на нескольких крупных факторах, порождающих риски в финансовом секторе. В первую очередь, считает он, это недопустимая диспропорция, которая сложилась в совокупных активах в банковской сфере в РФ и консолидированного инвестиционного пакета – 60:1, т.е. 60 трлн рублей находится в активах банков и 1 трлн рублей – в совокупном инвестиционном портфеле. Если будут заморожены тарифы естественных монополий, корпорации также сократят свои инвестиционные портфели. Сворачивание бюджетного финансирования, в том числе строительства жилья для переселения из ветхого и аварийного жилого фонда, в трехлетнем горизонте обернется рисками социального характера и также понизит инвестиционную активность на строительном рынке. Все это на фоне сжатия денежной массы в экономике должно быть в центре внимания финансовых властей. «Вроде бы в антикризисном плане появилось противоядие от этих рисков, – отметил С.Н. Рябухин, – это институт проектного финансирования, который мог бы привести к положительным результатам, но, к сожалению, пока в нем больше теории, чем практики».

Член Президиума ВЭО России, исполнительный вице-президент Общероссийской общественной организации «Российский союз промышленников и предпринимателей», председатель Совета Ассоциации региональных банков России (Ассоциация «Россия»), доктор экономических наук, кандидат исторических наук Александр Васильевич Мурычев согласился с тем, что российская экономика столкнулась с необычным явлением и для советского периода, и для современной рыночной экономики – санкции и манипулирование ценами на энергоресурсы. «Конечно, одними монетарными инструментами со стороны Центрального банка ситуацию не поправить – отмечает эксперт РСПП, – мало того, вмешательство ЦБ в виде повышения ключевой ставки добавило проблем и финансовой системе и реальному сектору». Бизнес не видит предсказуемости в действиях ЦБ. Сейчас наступает пора, когда Центральный банк должен нести ответственность не только за курсы валют, но и за положение дел в экономике страны в целом. «Если ЦБ по закону будет нести ответственность за экономический рост, он будет в своей деятельности руководствоваться в том числе и проблемами поддержки темпов роста самой экономики, которые должны довлеть в условиях ухудшающегося экономического положения в нашей стране», – отметил А.В. Мурычев. Исполнительный вице-президент РСПП привел данные недавнего опроса руководителей 400 крупнейших российских компаний о том, с какими самыми серьезными последствиями экономического кризиса в стране столкнулись их предприятия. В первую очередь участники опроса назвали снижение курса рубля, далее идут недоступность заемных финансовых ресурсов, неплатежи со стороны контрагентов, которые увеличиваются каждую неделю и сейчас достигают 40%, и недостаток оборотных средств. Сюда же можно отнести нарастающую проблему пересмотра условий ранее заключенных кредитных договоров с учетом новой процентной ставки.

«Если все будет сохраняться так, как есть, мы находимся в преддверии волны банкротств наших промышленных

предприятий, – предостерег А.В. Мурычев. – Самыми главными шагами РСПП и Ассоциация региональных банков России считают введение моратория на все уже принятые и вступившие в силу с 01.01.2015 решения, касающиеся фискальной, налоговой, административной нагрузки на предприятия и фиксации деятельности компаний на уровне 01.01.2014. Нельзя сейчас вводить новые правила, которые усугубляют и без того сложное положение российских компаний и предприятий».

В дискуссии приняли участие председатель правления банка «Российский кредит», кандидат экономических наук Петр Владимирович Ушанов, который затронул в своем докладе проблему рисков принятия ошибочных решений в банковской сфере в связи с использованием недостоверной информации, и генеральный директор инвестиционно-строительной компании ООО «Стройгарант» Сергей Викторович Яцухно, рассказавший собравшимся о проблемах, с которыми сталкиваются сегодня на инвестиционно-строительном рынке. С.В. Яцухно отметил, что сегодня кредиты выдаются банками под 25–26% годовых, при этом рентабельность строительных инвестиций не превышает 35–40%. Многие девелоперы не выдержат таких условий и будут вынуждены покинуть рынок, оставшиеся же должны будут отказаться от строительства избыточных квадратных метров в многоэтажных домах. На рынке останется конкурентоспособный продукт, который поддержит не государство, а обычные люди при условии сохранения доступа к ипотечным инструментам.

Завершило обсуждение проблем финансовой системы метафоричное выступление публициста, советского и российского государственного и политического деятеля, экономиста, экс-заместителя руководителя Счетной палаты РФ Юрия Юрьевича Болдырева. Вначале он сравнил банковскую систему с кровеносной системой человека, в которой 90% необходимых для жизни веществ (активов) гуляет в крови и не попадает в организм. Мало того, эта кровеносная система в кризисный период начинает высасывать дополнительные питательные вещества из мышц и других органов. К столь нерадостным выводам эксперта подталкивают призывы в первую очередь поддержать банковскую систему. «Да, прибыль банков упала по сравнению с прошлым годом, но у нас все предшествующие, так называемые благополучные годы прибыли банковского сектора росли чуть ли не в два раза, ростовщик отсасывал ресурсы у страны», – сказал Ю.Ю. Болдырев. Эксперт разделил мнение коллег относительно того, что Центральный банк имеет абсолютно все инструменты, чтобы держать любой курс рубля. Исключительно для поддержания устойчивости рубля ЦБ имеет золотовалютные запасы. Решение проблемы должно лежать в институциональной плоскости, подчеркнул Ю.Ю. Болдырев: «Нужно не развернуть ЦБ к реальному сектору, а подчинить реальному сектору экономики всю банковскую и финансовую систему и регулировать соотношение рентабельности реального сектора экономики и банковского сектора таким образом, чтобы приоритет был у реального сектора».

В заключение Ю.Ю. Болдырев привел еще одну метафору: «Мы обсуждаем, как летчику правильно управлять самолетом на финансовой войне, но у нас нет уверенности, что этот летчик будет посылать ракеты по противнику и действовать в наших интересах. Мы подсказываем ему, где у нас самые уязвимые места, чтобы он их защищал, а потом удивляемся, что наш Центральный банк бьет по этим самым уязвимым местам нашей экономики». Центральный банк должен нести ответственность за развитие российской экономики в целом.

Подводя итоги дискуссии вице-президент ВЭО России, ректор Финансового университета при Правительстве РФ, доктор экономических наук, профессор М.А. Эскиндаров отметил, что сложившаяся в российской экономике ситуация должна подтолкнуть страну перейти к новой экономической политике, какому-то российскому варианту чучхе. Он согласился, что нужно вносить изменения в Конституцию и говорить об ответственности ЦБ за рост экономики, но подчинить Центральный банк кому бы то ни было не удастся хотя бы потому, что ни в одной стране мира такого опыта нет, ни президенту, ни правительству центральные банки не подчиняются. Коммерческие же банки созданы с целью извлечения прибыли, и тут сравнение с кровеносной системой уместно. Действительно, вопросу справедливости способов извлечения прибыли и реального участия банков в развитии экономики необходимо уделять больше внимания. В то же время М.А. Эскиндаров отметил, что «если бы сегодня кому-то пришла в голову идея отказа от докапитализации банковской системы, банкротства начались бы с банковской системы, а это означало бы банкротство населения в первую очередь, это – социально опасное явление». «Поддержка экономики, к сожалению, начинается с банковской системы, но Президент РФ справедливо говорит о том, что еще большую часть средств Фонда национального благосостояния надо использовать на финансирование реального сектора», – сказал ректор Финуниверситета, завершая свое выступление.

В заключение встречи ведущий круглого стола – председатель Научно-практического совета ВЭО России, проректор по научной работе ФГБОУ ВПО «Финансовый университет при Правительстве РФ», член-корреспондент РАН, доктор экономических наук, профессор Дмитрий Евгеньевич Сорокин напомнил собравшимся слова вождя мирового пролетариата, который утверждал: «Если мы сделаем рубль крепким, мы победим всерьез и навсегда». Д.Е. Сорокин предложил оформить все рекомендации по оздоровлению финансовой системы страны, озвученные в рамках круглого стола в виде системы конкретных предложений.

Абалкинские чтения: Круглый стол «Экономический рост России» на тему «Россия – тихоокеанская держава?»

25 февраля 2015 года в Каминном зале Дома экономиста состоялись Абалкинские чтения: Круглый стол «Экономический рост России» по теме «Россия – тихоокеанская держава?».

Азиатско-Тихоокеанский регион (АТР) объединяет страны, расположенные по периметру Тихого океана, и многочисленные островные государства в самом океане – всего 58 стран: Китай, Россия, США, Канада, Австралия, Северная и Южная Корея, Япония, Вьетнам, Филиппины, Индонезия, Индия, Камбоджа, Таиланд, Малайзия, Сингапур, Новая Зеландия, Мексика, Перу, Чили…

Развитие права, норм и механизмов регулирования международных отношений в АТР, как и в других регионах мира, связано с такими организациями, как Ассоциация государств Юго-Восточной Азии (АСЕАН), Азиатско-Тихоокеанское экономическое сотрудничество (АТЭС), Региональный форум АСЕАН (РФА) (Regional ASEAN forum (ARF)), Шанхайская организация сотрудничества (ШОС) и др.

За счет интеграционного взаимодействия со странами Азиатско-Тихоокеанского региона (в первую очередь с Китаем, Индией, Кореей) Россия может получить дополнительные ресурсы, во-первых, для решения социально-экономических проблем Дальневосточного региона, во-вторых, для ускорения экономического развития России в целом и, в-третьих, может найти вариант эффективного участия в перспективных процессах региональной интеграции в целях укрепления своих экономических и политических позиций в Азиатско-Тихоокеанском регионе, который уже стал одним из ведущих центров мирового развития.

Учитывая экономическую мощь, темпы и перспективы развития Азиатско-Тихоокеанского региона, проблема экономического вовлечения российских территорий в этот регион приобретает особую актуальность. И именно с целью подробного обсуждения данной тематики ВЭО России пригласило основным докладчиком заместителя директора Института мировой экономики и международных отношений Российской академии наук (ИМЭМО РАН), руководителя Центра азиатско-тихоокеанских исследований РАН, члена-корреспондента РАН, доктора экономических наук Василия Васильевича Михеева, который представил подробный анализ стран транстихоокеанского пространства, выделив основных игроков:

- США – глобальный военный, инновационный, финансовый и экономический лидер;
- Китай, Япония – мощный экономический игрок, стремящийся занять большую самостоятельную политическую роль;
- Южная Корея, Австралия, Индия, Индонезия – «страны средней силы»;
- АСЕАН, малые страны Южной Азии – нижний сегмент, группа стран с ограниченными возможностями влиять на глобальные политические и экономические процессы;
- Россия – «блуждающая» позиция: по военной стратегической мощи Россия находится вверху системы – почти на уровне с США, по экономике идет вслед за Китаем и Японией, а в энергетике является потенциальным лидером транстихоокеанского пространства (огромный запас природных ресурсов, ядерная и

ракетная мощь, потенциал НИОКР в некоторых сферах), также докладчик отмечает, что России еще только предстоит занять свое место.

Далее в обсуждении приняли участие:

Сергей Юрьевич Глазьев – вице-президент ВЭО России, советник Президента Российской Федерации, академик РАН, РАЕН, д. э. н., профессор – отмечает, что восточная модель управления резко отличается от англосаксонской и американской (интеллектуальная составляющая). С точки зрения устойчивого развития американская модель в тупике, а восточная, наоборот, наращивает мощь в формировании новых международных отношений, где «согласование интересов», «суверенитет», «свобода действий» – основная парадигма. Наблюдается большая евразийская интеграция, которая сопротивляется агрессивным американским выпадам. В свою очередь Россия подключилась к восточным процессам интеграции и расширяет экономические, политические связи. Существует потенциал создания единого экономического пространства (от Санкт-Петербурга до Джакарты).

Евгений Георгиевич Тарло – член Комитета Совета Федерации по экономической политике, д. ю. н., профессор – в своем выступлении говорил о том, что не стоит забывать о крайне важной для России как участника евразийского пространства «восточной политики», включающей в себя ускоренное развитие Дальнего Востока и Восточной Сибири.

Евгений Алексеевич Фёдоров – член Президиума ВЭО России, член Комитета по бюджету и налогам Государственной Думы Федерального Собрания Российской Федерации, к. э. н. – выступил на тему «Методы экономического развития Дальнего Востока». Одним из инструментов изменения экономической ситуации в стране, которая в последнее время демонстрирует стремительное снижение темпов роста, является снижение процентной ставки по кредитам. Согласно международной практике нельзя отрицать, что основным двигателем положительной динамики национальной экономики любого государства является эффективная финансовая политика, поэтому снижение процентных ставок на кредитование инвестпроектов, в том числе и для Дальнего Востока, повысит стабильность национальной экономики.

Юрий Васильевич Якутин – вице-президент ВЭО России, научный руководитель ЗАО «Издательский дом «Экономическая газета», научный редактор русской классической библиотеки «Экономика и духовность», д. э. н., профессор – обратился к историческому наследию и опыту ВЭО России, достижениям российского государства в развитии Дальневосточного региона в своем выступлении на тему «Тихоокеанский регион: экономика опережающего развития».

Андрей Владимирович Островский – заместитель директора Института Дальнего Востока РАН, руководитель Центра социально-экономических исследований Китая Института Дальнего Востока РАН, д. э. н., профессор, – выступая на тему «Роль Китая в развитии востока России», остановился на одной из основных проблем в развитии дальневосточных территорий Российской Федерации: построении современной инфраструктуры. На данный момент реально работает Китайско-Восточная железная дорога (КВЖД), Транссибирская магистраль (Транссиб) и порты. Для развития Дальнего Востока необходимо реализовать масштабные инфраструктурные проекты, а также проекты по субсидированию и финансированию региона.

Василий Игоревич Богоявленский – заместитель директора Института проблем нефти и газа РАН, заведующий отделом «Арктика», лабораторией «Шельф», член международных геофизических обществ ЕАГО и SEG, член-корреспондент РАН, д. т. н., профессор, – вернувшись из командировки с Камчатки и Курильских островов (регионы РФ по добычи нефти и газа), выступил на круглом столе на тему «Состояние, проблемы и перспективы развития нефтегазовой отрасли региона». Все проекты на Дальнем Востоке, такие как «Сахалин-1», «Сахалин-2», совместный проект с Вьетнамом «Тигр», в первую очередь должны быть сейсмоустойчивыми, так как проблема землетрясений в этих районах актуальна, отметил выступающий.

Кирилл Семенович Тетерятников – генеральный директор ООО «Группа независимых консультантов», кандидат юридических наук, член-корреспондент Международной академии менеджмента – выступил на тему «Интеграционные процессы в Азиатско-Тихоокеанском регионе и интересы российских банков».

Олег Иванович Столяров – заместитель генерального директора Международного центра развития регионов – выступил на тему «Институты привлечения капитала с рынков АТР».

Вероника Николаевна Холина – заведующая кафедрой региональной экономики и географии, Экономический факультет, РУДН, к. геогр. н., доцент.

Владимир Николаевич Ремыга – руководитель Российско-китайского финансово-экономического центра Финансового университета при Правительстве Российской Федерации.

В заключение работы круглого стола ведущий Абалкинских чтений Дмитрий Евгеньевич Сорокин – член Президиума ВЭО России, председатель Научно-практического совета ВЭО России, проректор по научной работе ФГБОУ ВПО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации», член-корреспондент РАН, д. э. н., профессор – высказал общее мнение выступающих, что на данном этапе Россия является энергосырьевой базой Азиатско-Тихоокеанского региона и поставленный в начале вопрос: является ли Россия тихоокеанской державой? Имеет неоднозначный ответ. Роль восточных регионов становится исключительно важной в связи с формированием нового мирового центра силы в АТР, где позиции России исключительно слабы. Таким образом, сегодня мы становимся свидетелями того, как идея евразийской интеграции постепенно приобретает черты качественно новой концепции. Это уже не только идея, но и основа для будущей евразийской стратегии.

«Россия возродится как великая держава либо перестанет быть Россией», – подвел итог работы круглого стола Д.Е. Сорокин словами Леонида Ивановича Абалкина.

Итоги Московского конкурса «МЕНЕДЖЕР ГОДА — 2014»

Международная Академия менеджмента и Вольное экономическое общество России при поддержке Правительства Москвы подвели итоги Московского этапа конкурсов «Менеджер года — 2014», «Менеджер года в государственном и муниципальном управлении — 2014» и «Лучший менеджер структурного подразделения — 2014».

Церемония награждения победителей конкурса прошла 3 марта 2015 года в здании Правительства Москвы на Новом Арбате.

Конкурс проводится в рамках торжественных мероприятий, посвященных уникальному юбилею — 250-летию Вольного экономического общества России, старейшей российской общественной организации.

Проект «Менеджер года» берет свое начало с 1997 года, с даты проведения Московского конкурса «Менеджер года», посвященного 850-летию Москвы.

За эти годы проект пополнился такими конкурсами, как «Менеджер года в государственном и муниципальном управлении», «Менеджер года в банковской сфере», «Лучший менеджер структурного подразделения», и стал социально значимым мероприятием, способствующим укреплению кадрового потенциала столицы.

Учредители проекта, Международная Академия менеджмента и Вольное экономическое общество России, видят его задачи в повышении эффективности управления; в выявлении управленческой элиты, внесшей значительный вклад в развитие и укрепление российской экономики; в распространении передового опыта руководителей и общественном признании их заслуг.

В Московском конкурсе «Менеджер года» принимают участие руководители предприятий и организаций различных отраслей и сфер деятельности.

Конкурс «Менеджер года в государственном и муниципальном управлении» проводится с целью повышения эффективности деятельности органов исполнительной власти столицы и ее муниципальных районов. Среди его задач: укрепление взаимосвязей с институтами гражданского общества, формирование позитивного образа руководителя сферы государственного и муниципального управления.

В конкурсе «Лучший менеджер структурного подразделения» принимают участие руководители среднего звена, профессионализм, компетентность и опыт

которых во многом определяют эффективность работы предприятий и организаций.

Оргкомитет проекта «Менеджер года» возглавляет президент Вольного экономического общества России, президент, почетный академик Международной Академии менеджмента, советник мэра Москвы, академик РАЕН, д. э. н., профессор Г.Х. Попов.

Председатель жюри Московского конкурса – депутат Государственной Думы Федерального Собрания Российской Федерации В.И. Ресин.

В жюри входят руководители департаментов и комитетов Правительства Москвы, административных округов города, видные ученые, общественные деятели, представители бизнес-сообщества.

Состав участников конкурса по итогам 2014 года отражает структурные изменения, происходящие в экономике столицы. Значительное число участников представляют строительство, социальную сферу, образование и культуру, что свидетельствует об эффективной социально-экономической политике Правительства Москвы.

Жюри определило по результатам конкурса «Менеджер года» 10 абсолютных победителей, 5 победителей в специальной номинации «Стабильные результаты работы и эффективное управление», 38 победителей в 19 номинациях, а также 6 менеджеров – в номинации «Команда года».

Среди участников конкурса «Менеджер года в государственном и муниципальном управлении» выявлено 5 абсолютных победителей и 13 победителей в 7 номинациях.

22 победителя конкурса удостоены звания «Лучший менеджер структурного подразделения».

Мероприятие широко освещалось средствами массовой информации.

Генеральный информационный партнер конкурса – Издательский дом «Экономическая газета».

Стратегический партнер – медиагруппа «Наша власть».

Информационную поддержку обеспечивали: телеканалы «Москва 24», «ТВ Центр»; журналы «Наша власть: дела и лица», «Босс», «Менеджмент и бизнес-администрирование», «Российский экономический журнал», «Финансовая жизнь», «Генеральный директор», «Предпринимательство»; газеты «Экономика и жизнь», «Экономические новости России и Содружества», «Тверская, 13», «Вечерняя Москва», «Московская правда».