

МИРОВЫЕ ТЕНДЕНЦИИ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКИ

**Материалы
VI научно-практической конференции
молодых ученых**

Москва, РУДН, 18 мая 2017 г.

**Москва
Российский университет дружбы народов
2017**

УДК 330.3:339:001.895(063)
ББК 65.5
М64

Утверждено
РИС Ученого совета
Российского университета
дружбы народов

Председатель оргкомитета –
почетный работник высшего образования,
доктор экономических наук, профессор *В.М. Матюшок*

М64 **Мировые тенденции и перспективы развития инновационной экономики** : материалы VI научно-практической конференции молодых ученых. Москва, РУДН, 18 мая 2017 г. – Москва : РУДН, 2016. – 232 с. : ил.

ISBN 978-5-209-07977-4

В сборник включены статьи и тезисы докладов молодых ученых по проблемам развития инновационной экономики различных стран мира.

Конференция проводится на кафедре экономико-математического моделирования экономического факультета Российского университета дружбы народов.

УДК 330.3:339:001.895(063)
ББК 65.5

ISBN 978-5-209-07977-4

© Коллектив авторов, 2017
© Российский университет
дружбы народов, 2017

СОДЕРЖАНИЕ

<i>Архипенко Н.Ю. Взаимосвязь финансовых и нефинансовых показателей как неотъемлемый элемент развития корпоративной отчетности</i>	6
<i>Белов Ф.Д. Продвижение обучающего приложения под платформу Android среди русскоговорящих мигрантов за рубежом</i>	10
<i>Блас Вильчес Лис Руби Российский рынок – перспективное направление перуанского экспорта</i>	15
<i>Буряк Е.Б. Особенности автоматизации процессов формирования управленческой отчетности в коммерческих организациях</i>	20
<i>Буштак А.С. Анализ и прогнозирование рынка пшеницы</i>	24
<i>Ван Цзыцзюнь Газовая революция в Китае</i>	29
<i>Керимов А.К., Гладков Н.В. Арбитражные операции на рынке срочных контрактов</i>	34
<i>Даббус Т. Финансовые аспекты развития субъектов микропредпринимательства с использованием исламских инструментов</i>	39
<i>Инякова Е.Г. Проблемы и перспективы финансирования проектов транспортной инфраструктуры на примере Самарской области</i>	43
<i>Исмаилова А.Д. Сотрудничество России и Украины в сфере образования в рамках сетевого университета</i>	48
<i>Кайратова Г.К. Управление инновационной деятельностью предприятий с точки зрения современных экономических условий Казахстана</i>	53
<i>Контарева А.С. Современные тенденции развития внутриорганизационных коммуникаций</i>	58
<i>Красавина В.А. Современные тенденции на мировом рынке ИТ-аутсорсинга</i>	65
<i>Лебедева А.В. Организация инновационной деятельности в технопарковых структурах стран мира</i>	70

<i>Лабахуа И.В. Оценка среднего значения для статистического ряда с элементами, отличающимися на один или несколько порядков.....</i>	<i>79</i>
<i>Леонов Р.А. Интернет-проекты как перспективное направление развития для СМИ.....</i>	<i>84</i>
<i>Логонова Д.С. Тенденция и перспективы развития наукоемкого сектора экономики России</i>	<i>89</i>
<i>Милютина Л.А. Положительные тенденции и негативные последствия экономических санкций для российских предприятий и экономики в целом</i>	<i>95</i>
<i>Никишев И.Э. Анализ влияния мировых цен на нефть на динамику курса рубля за период 2010-2017 гг.....</i>	<i>98</i>
<i>Нурғалиев Н. Подбор кадров в условиях асимметрии информации</i>	<i>104</i>
<i>Овчинникова А.М. Влияние ошибок высокочастотной торговли на фондовый рынок</i>	<i>110</i>
<i>Паксютова О.В. Инновационные маркетинговые стратегии адаптации на местных рынках на примере сети ресторанов быстрого обслуживания Макдональдс</i>	<i>114</i>
<i>Петренко И.А. Финансовая интеграция: опыт стран с развивающимися рынками на примере Евразийского экономического союза</i>	<i>118</i>
<i>Плотникова В.И. Влияние уровня цен и темпов инфляции на потребительские расходы в России</i>	<i>126</i>
<i>Понкратьева М.Н. Оценка рентабельности открытия франшизы в России на примере ООО НПФ «ХЕЛИКС», 2016</i>	<i>131</i>
<i>Пономарев Д.А. Энергобезопасность и оценка экспортного потенциала страны по энергоресурсу.....</i>	<i>136</i>
<i>Разгуляева Е.А. Особенности оценки эффективности инвестиций в стартапы</i>	<i>144</i>
<i>Регаладо Дениссе_Эквадор на пути к инновациям.....</i>	<i>153</i>

<i>Рябова К.С. Анализ и прогнозирование рынка потребления электроэнергии в России на период 2002-2019 гг.</i>	<i>158</i>
<i>Садыкова К. Подходы к оценке эффективности инфраструктурного проекта на примере строительства ЖДМ «Китай-Кыргызстан-Узбекистан» в Кыргызской Республике ...</i>	<i>166</i>
<i>Семенко В.Ю. Экспорт российских строительных услуг: проблемы и перспективы</i>	<i>172</i>
<i>Сиделёва С.Н. Автомобильный туризм в России: за или против</i>	<i>178</i>
<i>Спирин Н.В. Перспективы развития торговли нефтью России в современном мире.....</i>	<i>184</i>
<i>Тюмерина О.И. Краудсорсинг проекты: опыт США и России ..</i>	<i>188</i>
<i>Цыренова В.М. Формирования предпринимательского университета в рамках модели Тройной спирали</i>	<i>195</i>
<i>Чаварри Гальвес Вильмер Пауль. Экспорт текстильных изделий из Перу в Россию: возможности и перспективы</i>	<i>200</i>
<i>Чаварри Гальвес Диана Памела Перспективы электронной торговли перуанскими ремесленными товарами на российском рынке.....</i>	<i>204</i>
<i>Шевченко А.С. Роль безналичных платежей в экономическом развитии России</i>	<i>209</i>
<i>Шполянская А.А. Положение Германии в мировом экспорте высоких технологий: угрозы и перспективы</i>	<i>213</i>
<i>Бонилла К.М. Роль туризма в поддержке экономики Эквадора в условиях кризиса</i>	<i>220</i>
<i>Об авторах.....</i>	<i>228</i>

ВЗАИМОСВЯЗЬ ФИНАНСОВЫХ И НЕФИНАНСОВЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ КАК НЕОТЪЕМЛЕМЫЙ ЭЛЕМЕНТ РАЗВИТИЯ КОРПОРАТИВНОЙ ОТЧЕТНОСТИ

Архипенко Н.Ю.

Аннотация. В статье рассматриваются проблемы взаимосвязи финансовых и нефинансовых показателей корпоративной отчетности, а также их влияние на развитие системы корпоративной отчетности. Дана оценка корпоративной отчетности как ключевого звена в повышении прозрачности компаний и их инновационного развития.

Ключевые слова: корпоративная отчетность; интегрированная отчетность; связь финансовых и нефинансовых показателей; повышение эффективности.

Интерес инвесторов к ответственным инвестициям продолжает расти. Последние данные об инвестициях в США демонстрируют положительный тренд в вопросах ответственного инвестирования: из 40,3 трлн. долл. инвестиций под профессиональным управлением, 8,72 трлн. долл. составили именно ответственные инвестиции.¹ Инновационный характер развития экономики предполагает, в т.ч. и вовлеченность инвесторов в проекты социальной и экологической направленности. Следовательно, в современном мире ответственные инвестиции тесно связаны с инновационной экономикой.

В Российской Федерации наблюдается тренд на развитие ответственных инвестиций, однако недостаток, а в ряде случаев и отсутствие статистических данных в данном вопросе не позволяет сформировать целостную картину о состоянии ответственного инвестирования в нашей стране. Вместе с тем, во всем мире ответственное инвестирование неразрывно связано с корпоративной отчетностью, которая оказывает поддержку всем заинтересованным лицам, в том числе инвесторам, позволяя

¹ Sustainable and impact investing in the United States Overview. US SIF Foundation's Official site. [Электронный ресурс] Режим доступа: <http://www.ussif.org/files/Infographics/Overview%20Infographic.pdf>

последним выбрать наиболее привлекательные активы для вложения средств не только с точки зрения максимальной возвратности, но и соблюдения принципов этического поведения бизнеса, соблюдения комплаенс-требований в области противодействия коррупции, а также выполнения социальных и экологических обязательств.

Наличие определенных требований к раскрытию такой информации формирует запросы на отражение дополнительных сведений о деятельности компании в корпоративной отчетности. Вопросы корпоративной отчетности изучены достаточно детально как зарубежными, так и российскими учеными. Однако в последние годы наблюдается тренд на включение в отчетность дополнительной информации, которая ранее не раскрывалась компаниями и считалась закрытой для внешних пользователей информации. Для целей определения такой информации в корпоративной отчетности ее следует подразделить на финансовую и нефинансовую. Финансовая информация основана на данных финансовой отчетности, а также иных показателях, которые характеризуют деятельность компании. С точки зрения инвесторов наиболее значимыми будут являться данные об инвестиционной активности компании, о планируемых проектах, что будет влиять на процессы создания стоимости в среднесрочной и долгосрочной перспективе.

Нефинансовые данные также необходимы для инвесторов, поскольку они предполагают раскрытие информации о выполнении бизнесом требований в части выполнения социального и экологического законодательства, а также могут помочь оценить влияние данной информации на финансовую результативность компании.

Все это обуславливает актуальность данной темы и требует дополнительного изучения взаимосвязи финансовых и нефинансовых показателей в корпоративной отчетности. Взаимосвязь показателей должна обеспечиваться четкой, понятной и последовательной структурой корпоративной отчетности. Связь группы финансовых и нефинансовых показателей обоснована существующими требованиями, предъявляемыми к отчетности. Каждый показатель из финансовой и нефинансовой группы может

оказывать как прямое, так и косвенное воздействие на один или сразу несколько индикаторов группы.

Представленная на Схеме 1 взаимосвязь ограничена наиболее значимыми финансовыми показателями и направлениями нефинансовой составляющей отчетности.

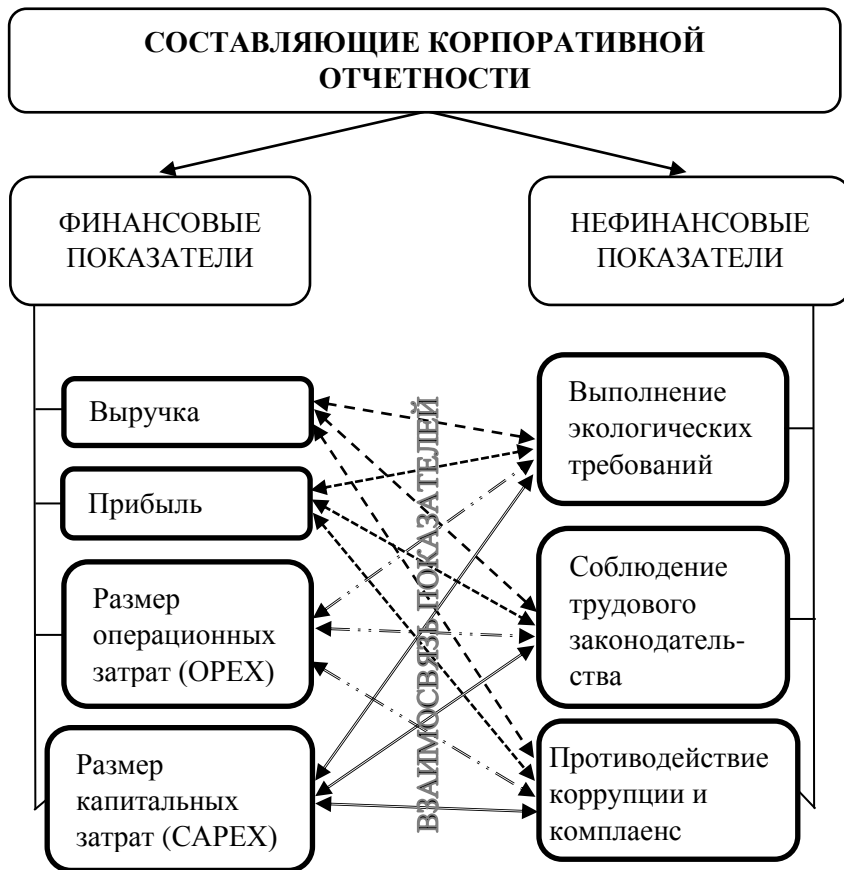


Схема 1. Составляющие корпоративной отчетности

Примечание: составлено автором.

Прямая зависимость показателей (направлений), приведенная на схеме 1, обусловлена тем, что финансовые затраты позволяют влиять на выполнение экологических и социальных требований. Однако невыполнение последних требований влечет

за собой санкции со стороны государства или иных органов, что также оказывает влияние на финансовые результаты. Например, указанные в схеме финансовые показатели, такие как: выручка, прибыль, размер операционных и капитальных затрат формируют программу бизнеса по исполнению экологических, социальных и других требований, например, то, как компании выполняют экологические требования, соблюдают трудовое законодательство, оказывают поддержку местному населению, участвуют в различных спонсорских социальных программах, противодействуют коррупционным явлениям и выполняют требования комплаенс. Вместе с тем, невыполнение экологических, социальных обязательств, возникновение техногенных катастроф и природных катаклизмов также определяют возможность появления запретов и санкционного давления на бизнес, что, в свою очередь, влечет рост операционных издержек, снижает выручку и, как следствие, прибыль, в конечном счете, снижая размер инвестиционных программ и сокращению капитальных вложений бизнеса.

Формат «одного отчета» предполагает не просто объединение финансовой информации, содержащейся в годовом отчете, с нефинансовой информацией (экологической, социальной, управленческой), а комплексную интеграцию финансовой и нефинансовой отчетности.² На наш взгляд, дальнейшее развитие корпоративной отчетности будет происходить в рамках консолидации и интеграции информации для максимального информационного удовлетворения всех заинтересованных сторон.

Возникновение интегрированной отчетности, консолидирующей как финансовую, так и нефинансовую информацию о деятельности организации, оказало значимое влияние на развитие корпоративной отчетности. Данная отчетность призвана объяснить поставщикам финансового капитала, как организация создает стоимость в течение долгого времени.³ Такого рода информация представляет большой интерес

² Eccles G. Robert, Krzus P. Michael. One report: integrated reporting for a sustainable strategy / John Wiley & Sons, 2010. – 10 с.

³ Международный стандарт интегрированной отчетности [Электронный ресурс] Режим доступа: <http://integratedreporting.org/wp->

для всех заинтересованных сторон, особенно для инвесторов, позволяя более эффективно планировать потоки инвестиций. Интерес к интегрированной отчетности будет расти вследствие существования двух факторов: потребности инвесторов вернуть вложенные инвестиции и объективной необходимости концентрации на выполнении обязанностей бизнеса по охране окружающей среды и развитию социальных отношений.

В целом, необходимо сделать вывод о том, что интерес к включению нефинансовых данных в корпоративную отчетность продолжает расти, что подтверждается тренд на замену традиционных годовых отчетов передовыми практиками таких отчетных инструментов, как: отчетность в области устойчивого развития или интегрированная отчетность. Вместе с тем, очевидны пробелы и упущения в принципах подготовки корпоративной отчетности – это, прежде всего, отсутствие законодательного закрепления обязательности включения нефинансовых данных в корпоративную отчетность, недостаточный надзор за достоверностью представленных данных, проблемы с взаимосвязью финансовых и нефинансовых показателей. Данные факторы обуславливают необходимость поиска путей дальнейшего развития корпоративной отчетности, консолидации лучших практик составления отчетности и акцентирование внимания на устойчивости бизнеса как неотъемлемого фактора долгосрочной концепции инновационного развития компании.

ПРОДВИЖЕНИЕ ОБУЧАЮЩЕГО ПРИЛОЖЕНИЯ ПОД ПЛАТФОРМУ ANDROID СРЕДИ РУССКОГОВОРЯЩИХ МИГРАНТОВ ЗА РУБЕЖОМ

Белов Ф.Д.

Аннотация. В статье описан эксперимент по продвижению обучающего русифицированного приложения среди русскоговорящих мигрантов за рубежом. Смоделирована стратегия продвижения приложения, проанализированы издержки.

content/uploads/2015/03/13-12-08-THE-INTERNATIONAL-IR-FRAMEWORK.docx_en-US_ru-RU.pdf

В заключении подведен итог в части эффективности продвижения на исследуемом рынке сбыта.

Ключевые слова: продвижение приложения на Google Play Market, электронная коммерция, миграция, русскоговорящие диаспоры стран мира.

Актуальность данной статьи, прежде всего, заключается в том, что с каждым годом товарооборот в рамках электронной коммерции увеличивается в геометрической прогрессии. Наверное, уже ни один цивилизованный человек не представляет себя без мобильной связи, Интернет и других вещей связанных с информационными технологиями, что открывает не только новые рынки для ведения бизнеса, но и меняет сам ассортимент продукции, а так же подходы к продвижению и рекламе. Данная статья - эксперимент проведенный автором и нацеленный показать заинтересованным лицами что-то новое в выведении на рынок электронного приложения с нуля. Материал статьи поможет избежать ошибок и показать возможность альтернативы классической методики продвижения продукта, путем попытки продвижения полностью русского, не переведенного на другие языки, обучающего приложения среди русскоговорящих диаспор ряда стран Европы. Так же автором статьи было проведено исследование заинтересованности русскоязычных диаспор США и стран Европы в обучении своих детей русскому языку.

Выбор платформы для создания приложения и языка программирования. Сразу хотелось бы отметить, что автор статьи не является программистом и имеет весьма поверхностные знания кода, на котором написано приложение. Возможно, этот факт добавит дополнительный интерес молодым ученым/специалистам читающим данный материал и не имеющим навыков программирования. Так же данный материал, будет интересен людям, у которых нет большого бюджета и ресурсов для выведения продукта на рынок – важнейшей составляющей продвижения, по мнению большинства маркетологов. Именно в связи с этим операционной системой, для которой создавалось приложение, стала платформа Android. Прежде всего, это связано с невысокой стоимостью сертификата разработчика, которую запрашивает компания Google. Сертификат нужен для того, что бы

иметь возможность разместить приложение в Play Market – кибер-маркет приложений компании Google, на котором продаются или распространяются на бесплатной основе приложения разработанные под Android. Стоимость сертификата Google в 2017 году составляет \$25 US, в то время как стоимость аналогичного сертификата от компании Apple, который позволяет распространять приложения на кибер-маркете App Store – 100 долларов США. Сертификат приобретается один раз и дает возможность размещать любое количество приложений. Стоимость сертификата, как и стоимость лицензионной копии среды разработки, о которой будет сказано далее, есть прямые затраты, которые придется вам понести если вдруг появится желание пойти по стопам автора статьи. В качестве среды разработки приложения был выбран конструктор приложений - Construct 2. На момент написания статьи стоимость персональной лицензионной копии этой программы составляет 6 399 руб. в кибер-маркете Steam. Construct 2 был выбран прежде всего из-за простоты освоения и огромного функционала возможностей. К тому же данный конструктор является кроссплатформенным, что позволяет создавать приложения не только для платформы Android но и для устройств на IOS, Windows, а так же интернет-браузеров, что в свою очередь расширят каналы сбыта и делает конечный продукт (приложение) более универсальным.

Продвижение и издержки. И так, для того, что бы начать создавать приложение и получить возможность выгрузить его на Play Market компании Google, необходимо примерно 8000 руб. (в зависимости от курса доллара). И это необходимый минимум, в который входит лицензионная копия программы (среды разработки), а так же сертификат разработчика Google. К другим издержкам можно отнести услуги художника и затраты на рекламу. Однако в этой статье данные издержки рассматриваться не будут, по причине специфики выбранной целевой группы потребителей и желанием не столько сделать коммерчески успешное приложение, сколько провести эксперимент и рассмотреть возможность эффективности продвижения у данной целевой группы. Как было отмечено ранее, созданное автором приложение является обучающим и предназначено для детей в

возрасте от 3-7 лет. Приложение помогает детям выучить алфавит путем составления из букв названия животных.

Из практики продвижения локализованных приложений следует, что наиболее активные пользователи Android устройств, находятся в развитых странах: США, Японии, Китае, Германии, Великобритании, Франции. В связи, с чем в качестве целевой группы были выбраны русскоязычные диаспоры именно в этих странах (исключая Японию и Китай).

С учетом ограниченности бюджета продвижения, точнее полным его отсутствием, продвижение осуществлялось путем отправки предложений с просьбой установить приложение целевой аудитории. Привлечение целевой аудитории началось за несколько недель до размещения приложения на Play Market с целью заинтересовать потенциальных пользователей, увеличить их лояльность, а так же получить обратную связь о возможных недостатках приложения. Была создана группа в социальной сети Facebook, куда предлагалось вступить заинтересовавшимся и ознакомиться с ходом разработки приложения. В итоге, к моменту релиза приложения в группе числилось 47 членов из русскоязычных диаспор США, Германии и Франции.

Стратегия продвижения представляла из себя поиск представителей диаспор посредством социальных сетей: facebook, vkontakte, одноклассники, Instagram, пабликов: pikabu, reddit, тематических форумов: <https://forum.rusrek.com/>, <http://foren.germany.ru/gamers.html>, <http://www.infrance.su/forum/>, <http://www.ponaehalitut.co.uk/>. Далее был сделан расчет на «сарафанное радио» среди русскоязычных граждан, которое должно повлиять на количество установок приложения и, как следствие, его доходность. Прибыль с приложения планировалось получать за счет размещения в приложении рекламы Google AdMob.

Google AdMob – сервис от компании Google позволяющий монетизировать мобильные приложения путем размещения кода зоны, в которой будет показываться баннеры, непосредственно в приложении. Баннеры, которые показываются в приложении размещают партнеры Google – рекламодатели. Разработчик приложения получает доход от показа баннера в своем приложении, непосредственно во время использования

приложения целевой аудиторией. Средства начисляются на счет разработчика за показы баннеров, а так же за переходы на ресурс (например, сайт) рекламодателя, после клика на беннер. Для того что бы окупилась все издержки производства приложения и разработчик получил доход, необходимо, что бы доход от размещения баннеров перекрыл величину издержек.

Размещение и результат. Для размещения приложения на Play Market, как уже было сказано выше, необходимо приобрести сертификат разработчика Google. После этого, необходимо создать учетные записи AdSense, AdMob, консоли разработчика Google и связать их друг с другом. Далее, необходимо скомпилировать, созданное в среде разработки Construct 2, приложение с помощью технологии Cordova в html5 и далее скомпилировать, с использованием программных средств среды разработчика Intel XDK, приложение html5 в арк-приложение понятное операционной системе Android. После проделанных шагов, в консоли разработчика Google необходимо загрузить созданный арк-файл и, описав его, выгрузить на Play Market. Далее следует синхронизировать консоль разработчика с аналитической системой Google Analytics для последующего более глубокого анализа хода продвижения приложения и получения статистики.

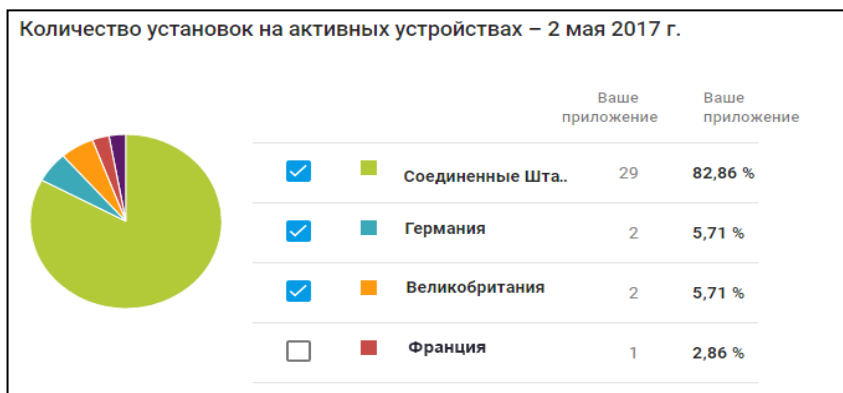


Рис. 1. Установка приложения по странам

Примечание: по данным Google Analytics

После размещения приложения и оповещения целевой аудитории об этом событии, статистика установок собиралась на

протяжении недели. В первые три дня количество установок составило в среднем 10 установок в день. К концу седьмого дня, количество установок составило 50. Количество установок в разрезе стран, по состоянию на 02.05.2017, показано на рис. 1.

Заключение. В целом эксперимент можно назвать удачным, а саму целевую аудиторию - русскоязычных представителей диаспор зарубежных стран достаточно интересным рынком сбыта программного обеспечения. Однако рассматривать данный рынок в качестве полноценного и основного, будет не уместно, о чем говорит сравнительно не большое количество скачиваний за неделю – 50. Продвижение на данном рынке можно рассматривать как дополнительное к основному. К тому же, факт долгосрочного «сарафанного радио» и как следствие увеличение установок так же никто не отменял.

Список использованных источников:

1. Аналитическая система Google Analytics [Электронный ресурс] - Режим доступа: URL: www.google.com/analytics/
2. Консоль разработчика Google [Электронный ресурс] - Режим доступа: URL: <https://play.google.com/>
3. Google AdSense: [Электронный ресурс] - Режим доступа: URL: <http://www.google.ru/adsense>
4. Google Admob: [Электронный ресурс] Режим доступа: <http://www.google.ru/admob>

РОССИЙСКИЙ РЫНОК – ПЕРСПЕКТИВНОЕ НАПРАВЛЕНИЕ ПЕРУАНСКОГО ЭКСПОРТА

Блас Вильчес Лис Руби

Аннотация: В последние 3 года структура импорта в Россию претерпела некоторые изменения. В результате экономических санкций поменялся список и стран-экспортеров в Россию. Все чаще среди них появляются страны Латинской Америки. В данной статье проанализируем текущее состояние и перспективу развития импорта России из Перу.

Ключевые слова: Экспорт, импорт, ввоз, таможенные пошлины, соглашение о свободной торговле, доставка.

Перу – страна в Андах, находящаяся на западном побережье Южной Америки, богатая природными ресурсами. В период с 1880 по 1914 гг. основными экспортируемыми товарами были сахар (30% от всего объема экспорта), серебро (18% от всего объема экспорта), медь (20% от всего объема экспорта) и хлопок (26% от всего объема экспорта). В эти годы страна зависела от экспорта на 50%. С 1920 года начался экспорт нефти. По данным Министерства внешней торговли и туризма Перу, в 2008 г. экспорт вырос на 11,2%, а на рынке было более чем 5000 разных товаров, объем которых составил \$31, 236 млн. US [1].

В настоящее время, 62,1% экспорта относится к горнодобывающей отрасли. Основными экспортируемыми товарами являются медь, золото, цинк, серебро, свинец, железо, текстиль, рыбные продукты, хлопок, сахар и кофе, а основными торговыми партнерами являются США, Китай, Бразилия и Чили. Рост экспорта Перу в мире, позволил расширить и подписать соглашения о свободной торговле со многими странами. В последние годы государство Перу рассмотрело возможности экспортировать товары и в самую большую страну в мире – Россию, которая имеет население 146 млн жителей с перспективой роста на 4% в 2017 г. Без сомнения, Россия является потенциальным рынком для перуанских товаров.

Важно отметить, что много товаров, особенно сельскохозяйственных и продовольственных, таких как, бананы (98,4%), мясо КРС мороженое (91,3%), конина (84,4%), соевые бобы (75,1%), жмыхи (72,0%), кишки, пузыри и желудки животных (67,6%), свинина (59,9%), пищевые субпродукты КРС (59,6%), арахис (55,7%), сахар тростниковый (53,4%), цветы (47,7%), экзотические фрукты (45,7%), рыба мороженая (42,4%), пищевые субпродукты птицы (38,6%), табачного сырья (29,4%), кофе (28,7%), экстракты кофе и чая (26%), виноград (21,1%), сливочное масло (18,9%), ракообразные (16,2%), яблоки, груши (12,8%), мясо КРС свежее (11,1%), ферросплавы (8,5%), сыра и творог (7,8%), спирт этиловый (7,7%), цитрусовые фрукты (7,3%), искусственный корунд (6,9%), сгущенное молоко (5,8%), по итогам 2014 г., экспортируются в Россию из стран Латинской Америки. Лидерами по экспорту являются Бразилия, Аргентина, Мексика, Чили, Эквадор, Колумбия и Перу.

В настоящее время Перу и Россия не имеют соглашения о свободной торговле. В среднем, экспортируемые перуанские сельскохозяйственные продукты поступают в Россию, осуществляя плату таможенной пошлины в размере 3,75% от себестоимости. Это сравнительно небольшой показатель, что делает перуанские продукты конкурентоспособными на российском рынке [2].

В 2016 г. товарооборот России с Перу составил \$303,3 млн. US (экспорт – \$209,8 млн US, импорт – \$93,5 млн US), импорт увеличился на 17.44% по сравнению с 2015 г. (табл. 1).

Таблица 1.

Импорт России из Перу в период с 2008 г. по 2016 г. в млн \$, US

Год	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Импорт из Перу	32.6	29.3	63.2	81.8	93.1	102.9	110.9	79.6	93.5

Источник: составлено автором [3]

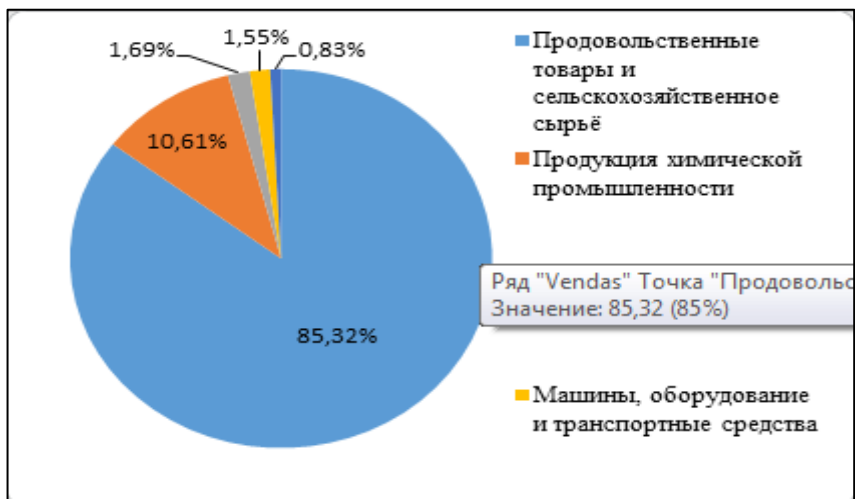


Рис 1. Структура импорта России из Перу в 2016 г.

Источник: составлено автором [4]

В 2014 г., несмотря на экономический кризис, импортировали больше товаров в Россию из Перу, чем др. годы,

увеличение на 7.77% по сравнению с 2013 г., а в 2015 г. - упал на 28,22%. Доля Перу в импорте России в 2016 г. составила 0,0513% против 0,0436% в 2015 г. По доле в российском импорте в 2016 г. Перу заняла 82 место (в 2015 г. – 83 место).

В структуре импорта России из Перу в 2016 г. (и в 2015 г.) основная доля поставок пришлась на следующие виды товаров (рис.1.):

- продовольственные товары и сельскохозяйственное сырьё- 85,32% от всего объема импорта России из Перу (в 2015 г. – 89,41%),

- продукция химической промышленности - 10,61% от всего объема импорта России из Перу (в 2015 г. – 4,60%),

- текстиль и обувь - 1,69% от всего объема импорта России из Перу (в 2015 г. – 4,50%),

- машины, оборудование и транспортные средства - 1,55% от всего объема импорта России из Перу (в 2015 г. – 0,19%),

- остальные товары -0.83% от всего объема импорта России из Перу.

Наибольший прирост импорта России из Перу в 2016 г. по сравнению с 2015 г. зафиксирован по следующим товарным группам:

- экстракты дубильные или красильные; танины и их производные; красители, пигменты и прочие красящие вещества; краски и лаки; шпатлевки и прочие мастики; полиграфическая краска, чернила, тушь - рост на \$6 353 99 US,

- рыба и ракообразные, моллюски и прочие водные беспозвоночные - рост на \$5 437 038 US,

- кофе, чай, мате, или парагвайский чай, и пряности - рост на \$4980 853 US,

- масличные семена и плоды; прочие семена, плоды и зерно; лекарственные растения и растения для технических целей; солома и фураж - рост на \$3 180 605 US,

- реакторы ядерные, котлы, оборудование и механические устройства; их части - рост на \$1 292 480 US.

Наибольшее сокращение импорта России из Перу в 2016 г. по сравнению с 2015 г. зафиксировано по следующим товарным группам:

- съедобные фрукты и орехи; кожура цитрусовых плодов или корки дынь - сокращение на \$2 778 494 US,
- вата, войлок или фетр и нетканые материалы; специальная пряжа; бечевки, веревки, канаты и тросы и изделия из них - сокращение на \$2 263 990 US,
- какао и продукты из него - сокращение на \$1 957 577 US,
- остатки и отходы пищевой промышленности; готовые корма для животных - сокращение на \$633 647 US. [4]

Небольшая доля импорта между Россией и Перу связана в первую очередь со сложностью и дороговизной доставки продуктов.

Географическое положение Перу относительно Российской Федерации диктует некоторые особенности грузоперевозок между этими странами. Поскольку сухопутное сообщение отсутствует, доставка сборных грузов из Перу невозможна без использования морского или воздушного транспорта. Морской транспорт лидирует по популярности, так как он является вместительным, экономичным и безопасным, но его единственным минусом является низкая скорость транспортировки (минимум - 45 дней). Доставить груз из Перу в Россию максимально быстро можно с помощью авиации, однако этот способ является довольно затратным (14 дней).

Средняя стоимость авиаперевозки небольших грузов из Перу (до 500 кг) составляет от \$10 US за кг, и средняя стоимость морской доставки может обойтись вплоть до \$1-1.5 US за кг [5]. В Перу морской порт находится в городе Кальяо, а в России – в Санкт-Петербурге. Несмотря на сложности, проведенный анализ показывает, что перуанский экспорт на российский рынок имеет хорошие перспективы.

Необходимо отметить, что существует большая конкуренция между странами Латинской Америки, такими, как, Бразилия, Аргентина, Мексика, Чили, Эквадор, Колумбия. Поэтому перуанскому бизнесу нужно обратить внимание на экспорт новых для российского рынка товаров и товаров, пользующихся большим спросом. К ним можно отнести черную кукурузу, киноа, острый желтый перец, соусы «Аласена», напиток «Инка-кола» и «Писко», разные виды картофеля и бананов, и других товаров, которые пока

не сильно распространены в России. Важно отметить, что гастрономия Перу достаточно известна, в Москве более 10 ресторанов, где представлены перуанские блюда. Отношения между Перу и Россией улучшаются, появляются новые технологии перевозки грузов, информационные технологии позволяют находить новые каналы сбыта, что, безусловно, делает российский рынок одним из перспективных направлений для перуанского экспорта.

Список использованных источников:

1. Министерство внешней торговли и туризма 2008. [Электронный ресурс] Режим доступа: <http://www.mincetur.gob.pe/>
2. My Peru global 2017. [Электронный ресурс] Режим доступа: <http://myperuglobal.com/blog/que-productos-exportar-al-mercado-de-rusia/>
3. Посольство Российской Федерации в Республике Перу [Электронный ресурс] Режим доступа: <http://peru.mid.ru/torgovo-ekonomiceskoe-sotrudnicestvo>
4. Внешняя торговля России. [Электронный ресурс] Режим доступа: <http://russian-trade.com/reports-and-reviews/2017-02/torgovlya-mezhdu-rossiey-i-peru-v-2016-g/>
5. ЗКУБА - Большая логистика небольших грузов. Доставка сборных грузов из Перу в Россию. [Электронный ресурс] Режим доступа: <https://2-cubes.com>
6. Фролов В.В. Расширение региональной экономической интеграции в рамках форума «Азиатско-Тихоокеанское экономическое сотрудничество» (АТЭС). Вестник РУДН. Серия: Экономика. 2008;(2):43-51

ОСОБЕННОСТИ АВТОМАТИЗАЦИИ ПРОЦЕССОВ ФОРМИРОВАНИЯ УПРАВЛЕНЧЕСКОЙ ОТЧЕТНОСТИ В КОММЕРЧЕСКИХ ОРГАНИЗАЦИЯХ

Буряк Е.Б.

Аннотация: Статья посвящена вопросам формирования управленческой отчетности в коммерческих организациях. В ней приведен вариант возможной автоматизации процессов

составления управленческих отчетов на основе предложенных справочников кодировки.

Ключевые слова: управленческие отчеты, автоматизация процессов, центры ответственности.

Внутренняя управленческая отчетность является наряду с планом счетов управленческого учета системообразующим элементом, тем основным аспектом, на котором держится вся управленческая структура.

Основной целью составления управленческой отчетности является предоставление всем заинтересованным пользователям разных уровней необходимой управленческой информации. Содержание отчетности на каждом уровне ЦФО должно согласовываться с ее составителями, учитываться их замечания и дополнения, оговариваться сроки представления данных на другие уровни ЦФО. Автоматизация данного процесса позволит обеспечить быстрый обзор и оценку фактических результатов, их отклонений от цели, определить существующие недостатки сегодня и на будущее, выбрать оптимальные варианты управленческих решений. Разработать отчетность, позволяющую получить информацию для решения комплекса проблем, весьма не просто. Добиться удовлетворительных результатов можно только совместными усилиями руководителей и бухгалтеров, других специалистов-экономистов, плановиков и т.п.

Автоматизация процессов составления управленческих отчетов в организациях является на сегодняшний день достаточно актуальным. Это вызвано в первую очередь с постоянно возрастающими объемами информации, требующими своевременной обработки и представлением оперативных данных, для принятия на их основе управленческих решений. В данной статье приводятся фрагменты справочников с кодами структурных подразделений, направлений деятельности, номенклатуры для усовершенствования процесса составления управленческой отчетности. Применения данных справочников на практике должно упростить процедуру представления информации заинтересованным пользователям.

Деятельность организации можно представить в виде следующих уровней:

- первый уровень: подразделения;
- второй уровень: виды деятельности;
- третий уровень: виды продукции, работ, услуг.

Для разработки справочника подразделений необходимо выделить типы центров финансовой ответственности:

- инвестиции (обособленные подразделения, в которых ответственные лица обеспечивают надлежащее расходование предоставленных им средств);
- прибыль (подразделения, в которых руководители ответственны не только за затраты, но и за финансовые результаты своей деятельности);
- доходы (подразделение, в котором менеджер отвечает за получение доходов, но не несет ответственности за расходы);
- затраты (структурное подразделение, в котором руководитель отвечает только за затраты).

Каждому выделенному подразделению должен присвоиться девятизначный код. Первая цифра будет применяться в случае наличия у организации филиалов, дочерних компаний, в таком случае для составления консолидированного отчета, данная кодировка будет необходима. Следующие три цифры кода фиксируют центр финансовой ответственности, пятая и шестая цифра кода указывает на вид деятельности, последние три цифры - виды продукции, работ, услуг.

Например, код 0 300 04 003 означает, что выделенное подразделение - центр ответственности первого уровня – Бригада №1, вид деятельности - например, производство комплектующих запчастей, и последние три цифры раскрывают производимую продукцию – изготовление подшипников.

Таблица 1.

Справочник подразделений по центрам финансовой ответственности «XXX» (фрагмент)

Код	Подразделение	Центр финансовой ответственности
0300*****	Бригада № 1	Центр затрат
...

Для систематизации информации о деятельности организации мы

разработали соответствующие справочники для каждого выделенного уровня. В таблице 1 представлен разработанный фрагмент справочника подразделений организации по центрам финансовой ответственности.

В следующем справочнике, представленном в таблице 2, раскрываются направления деятельности. Он представлен фрагментарно. В нем каждому направлению деятельности организации соответствует двухзначный код, следующий за четырехзначным кодом центра финансовой ответственности.

Таблица 2.

Справочник направлений деятельности организации «XXX»
(фрагмент)

Код	Направление деятельности
****04***	Производство комплектующих запчастей
...	...

В таблице 3, мы представляем фрагмент справочника о производимой организацией продукции, выполняемых работ и услуг, где по каждому направлению деятельности зафиксированы виды продукции, работ и услуг, которым соответствуют трехзначные коды.

Таблица 3.

Справочник по видам продукции (работ, услуг) «XXX» (фрагмент)

Код	Виды продукции, работ, услуг
Номенклатура	
*****003	Производство подшипников
...	...

Для каждого уровня центров ответственности составлен набор отчетных форм, которые могут быть использованы для отражения в них основных учетно-управленческих данных.

Таким образом, применение данных справочников кодировки позволит автоматизировать процесс составления управленческих отчетов и улучшить детализацию необходимую информацию в разрезе подразделений (центров финансовой ответственности), направлений деятельности и производимой номенклатуры. Приведенные справочники представлены

фрагментарно и расширяются с учетом размеров организации и ее специфики деятельности.

Список использованных источников:

1. Ивашкевич В.Б. Бухгалтерский управленческий учет: учебник. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Магистр, 2010. – 574 с.

2. Керимов В.Э. Бухгалтерский управленческий учет: Учебник. -6-е изд., изм. и доп. – М.: Издательско-торговая кооперация «Дашков и Ко», 2008. – 480 с.

3. Кизилов А.Н. Бухгалтерский (управленческий) учет: учебное пособие / А.Н. Кизилов, М.Н. Карасева. – М.: Эксмо, 2006. – 320 с. – (Экономический факультет)

4. Лабынцев Н.Т. Управленческий учет и внутрифирменный контроль в коммерческих организациях: состояние и перспективы развития: монография; под ред. Н.Т. Лабынцева. – М.: Финансы и статистика, 2011. – 304 с.: ил.

АНАЛИЗ И ПРОГНОЗИРОВАНИЕ РЫНКА ПШЕНИЦЫ

Буштак А.С.

Аннотация. Показана технология корректного анализа статистических данных по рынку пшеницы и краткосрочное точечное и интервальное прогнозирование по трендовой модели в MS Excel

Ключевые слова: цена на пшеницу, темп роста цен, темп прироста цен, средние значения темпов роста и прироста цен, интервальное прогнозирование, уровень значимости

В инновационной экономике важную роль играют товарные рынки, их анализ и прогнозирование. В данной работе мы проведем небольшой анализ и исследование рынка пшеницы в России, задавшись целью выполнить исследование конъюнктурной перспективы анализируемого рынка: выявить и оценить темп роста и темп прироста цен за определенный период времени, составить прогноз изменения цен на последующие два месяца. Как выяснилось на практических занятиях по соответствующему учебному курсу, мы очень часто допускаем типичные ошибки в рассуждениях и расчетах, приписывая

аддитивные свойства тем статистическим величинам, которые ими не обладают [1, 2].

Для нашего исследования возьмем статистику по ценам на пшеницу с января 2014 г. по сентябрь 2015 г. (см. табл. 1). Все расчеты будут осуществляться в MS Excel.

Часть первая. Нахождение темпа роста и прироста цен

По имеющимся данным теперь найдем цепной темп роста цен за каждый месяц исследуемого периода. Для этого нам нужно разделить значение цены каждого месяца на её значение в предыдущем (см. формулу (1))

$$j_t = \frac{c_t}{c_{t-1}} \quad (1)$$

Соответственно, темп роста цен мы получаем со второго месяца, то есть с февраля 2014 года. Для нахождения цепного темпа прироста цен. Вычислить ее можно по формуле

$$h_t = \frac{c_t - c_{t-1}}{c_{t-1}}, \quad (2)$$

Таблица 1

Динамика цен на пшеницу

месяц/год	цена, руб./тонна	месяц/год	цена, руб./тонна
январь.14	7599	декабрь.14	6399
февраль.14	8112	январь.15	9987
март.14	9163	февраль.15	9597
апрель.14	9853	март.15	11368
май.14	12304	апрель.15	11745
июнь.14	12097	май.15	12653
июль.14	9870	июнь.15	11541
август.14	11731	июль.15	10236
сентябрь.14	8782	август.15	10332
октябрь.14	7246	сентябрь.15	11777
ноябрь.14	6303		

Источник: Экспертно-аналитический центр агробизнеса (<http://ab-centre.ru/page/ceny-na-pshenicu>)

т.е. разделив разницу между ценами текущего и предыдущего месяцев на цену предыдущего. Если нам известны только темпы роста, темп прироста вычисляется по формуле

$$h_t = j_t - 1 \quad (3)$$

т.е. вычитанием единицы из соответствующего темпа роста.

Для дальнейшего анализа важно рассчитать темпы роста и темпы прироста цен, как за весь интервал наблюдения в целом (соответственно J и H за n месяцев), так средние значения этих величин на данном интервале (соответственно j_{cp} и h_{cp}). При этом нельзя просто находить суммы эти величины, а потом по полученным суммам рассчитывать средние значения, хотя эта идея и кажется разумной.

На самом деле расчет идет по формулам (4) – (7)

$$J = j_1 \times j_2 \times j_3 \times \dots \times j_n \quad (4)$$

$$H = J - 1 \quad (5)$$

$$j_{cp} = \sqrt[n]{j_1 \times j_2 \times j_3 \times \dots \times j_n}, \quad (6)$$

$$h_{cp} = j_{cp} - 1 \quad (7)$$

Как видим, средний темп роста (6) рассчитывается не как среднее арифметическое, а как *среднее геометрическое*.

На рис. 1 представлены организация проведения расчетов и полученные результаты

Часть вторая. Построение прогноза

Итак, следующим этапом нашей работы поставим перед собой задачу построения краткосрочного прогноза цен на пшеницу на два месяца вперед, т.е. на 22 и на 23 месяцы. Как же мы можем предсказать будущие цены, исходя из имеющейся статистики?

Для начала построим линейный тренд

$$Tr(t) = a_0 + a_1 t, \quad (8)$$

где a_0 и a_1 – параметры тренда,

$t = 1, 2, \dots, n$ – номер месяца (в наших данных меняется от 1 до 21).

D28		=СРГЕОМ(D4:D23)				
	A	B	C	D	E	F
1						
2		дата	Цены на пшеницу	Темп роста цен	Темп прироста цен	
3		янв.14	7599			
4		фев.14	8112	1,07	0,07	
5		мар.14	9163	1,13	0,13	
6		апр.14	9853	1,08	0,08	
7		май.14	12304	1,25	0,25	
8		июн.14	12097	0,98	-0,02	
9		июл.14	9870	0,82	-0,18	
10		авг.14	11731	1,19	0,19	
11		сен.14	8782	0,75	-0,25	
12		окт.14	7246	0,83	-0,17	
13		ноя.14	6303	0,87	-0,13	
14		дек.14	6399	1,02	0,02	
15		янв.15	9987	1,56	0,56	
16		фев.15	9597	0,96	-0,04	
17		мар.15	11368	1,18	0,18	
18		апр.15	11745	1,03	0,03	
19		май.15	12653	1,08	0,08	
20		июн.15	11541	0,91	-0,09	
21		июл.15	10236	0,89	-0,11	
22		авг.15	10332	1,01	0,01	
23		сен.15	11777	1,14	0,14	
24		темп роста		1,55	=ПРОИЗВЕД(D6:D25)	
25		(прироста)			0,55	=D24-1
26		цен				
27		за весь период				
28		Средний темп роста		1,022	=СРГЕОМ(D4:D23)	
29		(прироста)			0,022	=D28-1
30		цен за период				

Рис. 1. Организация записи исходных данных, расчета производных рядов темпов роста и прироста цен, темпов роста и прироста цен как за 21 месяц в целом, так и в среднем за весь этот период

Параметры линейного тренда оцениваются по методу наименьших квадратов, т.е. та аппроксимирующая экспериментальные данные прямая наилучшая, для которой сумма квадратов отклонений e_t экспериментальных данных до этой прямой минимальна:

$$\begin{cases} e_t = Y_t - Tr(t) \\ \sum_{t=1}^n e_t^2 = \sum_{t=1}^n [Y_t - Tr(t)]^2 \rightarrow \min \end{cases}$$

Построив линию тренда для нахождения прогноза цен на пшеницу и точечный прогноз по ней, заметим, что полученный прогноз никогда не реализуется в силу того, что не учтены случайные колебания и ограниченность выборки. Поэтому нужен не точечный, а интервальный прогноз.

Произведем расчет интервального прогноза для заданного уровня значимости α (уровня вероятности P). Половина ширины интервального прогноза U вычисляется по формуле:

$$U(\tau) = t_{\alpha, \nu} S_{Tr} \sqrt{1 + \frac{1}{n} + \frac{(n + \tau - \bar{t})^2}{\sum_{t=1}^n (t - \bar{t})^2}}$$

$$S_{Tr} = \sqrt{\frac{\sum_{t=1}^n (Y_t - Tr(t))^2}{n - 2}}$$

С вероятностью $P = 0,68$ искомые прогнозные значения цен будут лежать в тех пределах, которые мы найдем.

На рис. 2. представлены расчеты по прогнозированию объемов продаж пшеницы, выполненные в MS Excel, а на рис. 3 соответствующая графическая иллюстрация.

t, мес.	Цены на пшеницу	Tr(t)	e_t		
1	7599	8851,53	-1253		
2	8112	8960,16	-848		
3	9163	9068,80	94,2		
4	9853	9177,43	675,6		
5	12304	9286,06	3018		
6	12097	9394,69	2702		
7	9870	9503,33	366,7		
8	11731	9611,96	2119		
9	8782	9720,59	-939		
10	7246	9829,22	-2583		
11	6303	9937,86	-3635		
12	6399	10046,49	-3647		
13	9987	10155,12	-168		
14	9597	10263,75	-667		
15	11368	10372,39	995,6		
16	11745	10481,02	1264		
17	12653	10589,65	2063		
18	11541	10698,28	842,7		
19	10236	10806,92	-571		
20	10332	10915,55	-584		
21	11777	11024,18	752,8	H/гр	B/гр
22		11132,81		9026,11	13239,52
23		11241,45		9108,78	13374,11

Рис. 2. Результаты расчета тренда, ряда остатков, точечного прогноза и нижней и верхней границ интервального прогноза

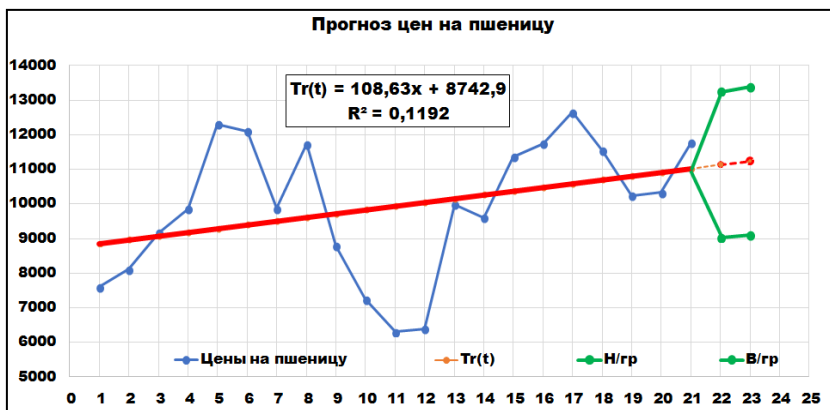


Рис. 3. Графическая интерпретация построения интервального прогноза по линейному тренду

Значит, реальные значения цен на пшеницу на конец 22 и 23 месяцев будут находиться, соответственно, в пределах $[9026,11;13239,52]$ и $[9108,78; 13374,11]$ с вероятностью $P = 0,68$.

Список использованной литературы

1. Пилипенко А.И., Дихтяр В.И. Появление новых психолого-познавательных барьеров в обучении // Вопросы экономики и права. – 2015. № 12. С. 128-132.
2. Пилипенко А.И. Преодоление психолого-познавательных барьеров в инновационной модели образования. // Вестник экономической интеграции. – М., 2012. № 10.

ГАЗОВАЯ РЕВОЛЮЦИЯ В КИТАЕ

Ван Цзыцзюнь

Аннотация: Статья посвящена обзору газовой отрасли КНР, местоположениям месторождений, структуре потребления энергоносителей, импорту с ведущими странами мира (Россия, США).

Ключевые слова: газовая промышленность, импорт, торговля, потребление.

Для экономического развития “большое значение имеет оптимальное сочетание сознательно направляемого начала социально-экономической жизни, которое, по-видимому, и является неким идеалом”. Правительство Китая, экономика которого стремится к лидирующей позиции в мире, проводит комплекс мер, направленных на создание избыточного предложения природного газа на внутреннем рынке. С этой целью в Китае приняты государственные программы стимуляции роста предложения природного газа. Одним из результатов является стремительный рост собственной добычи сланцевого газа в КНР, высокие темпы производства синтетического газа и добычи метана из угольных пластов. В разы увеличиваются объемы импортных поставок трубопроводного и сжиженного газа из более, чем двадцати стран. Последствием такой политики станет острая конкуренция поставщиков. В статье выполнен прогноз уровней спроса и предложения на газовом рынке Китая в 2020 г., когда планируется начать экспорт газа по новому трубопроводу из России.

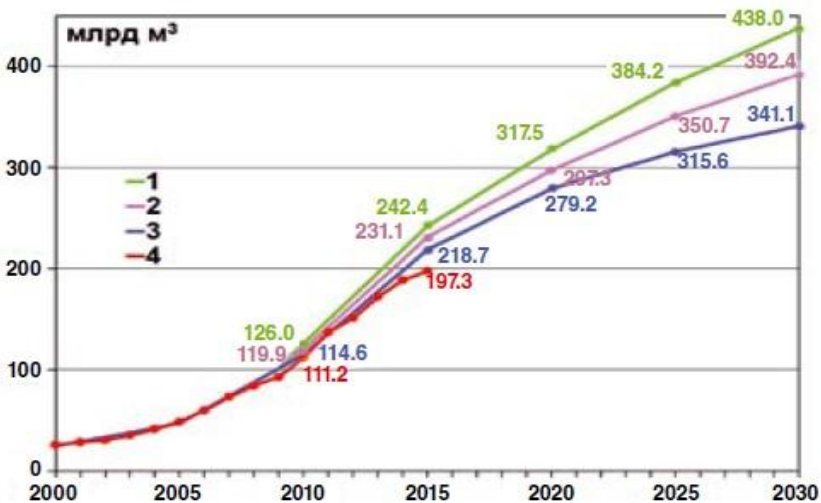


Рис. 1. Прогнозные и фактические данные потребления газа в Китае, где 1,2 и 3 – сценарии низкого, базового и высокого роста соответственно, 4- фактическое потребление газа

Производство синтетического газа из угля CTG (coal-to-gas) или SNG (synthetic natural gas) пока еще является новым направлением в отрасли: в 2014 г. было произведено чуть больше 2 млрд м³ на двух предприятиях: Datang Group в северной части провинции Внутренняя Монголия и Kingho Energy Group на северо-западе провинции Синьцзян. Их совокупная производительность не превышает 3 млрд м³ в год. Три других проекта находятся в стадии строительства, включая Sinopec Zhudong, крупнейший в Китае CTG-проект стоимостью \$11,3 млрд и производительностью 8 млрд м³/год, расположенный в Синьцзяне. Он будет завершен в 2017 г. и соединен с трубопроводом для поставки газа на восток Китая с пропускной способностью в 30 млрд м³/год. Еще 15 проектов согласовано для строительства. Общая производительность всех предприятий составит более 80 млрд м³ в год. К 2020 г. производство синтетического газа из угля может составить по плану около 50 млрд м³ в год, чему способствует снижение мировых цен на уголь. Использование энергоносителей в Китае и в мире по видам в 2011 г., %

Таблица 1.

Структура энергоносителей в Китае и в мире в 2014 г. (в %)

№	Названия энергии	Китай	Мир
1	Нефть	17,8%	32,6%
2	Природный газ	5,1%	23,7%
3	Уголь	67,5 %	30%
4	Ядерная энергия	0,9%	4,4%
5	Гидроэнергия	7,2%	6,8%
6	Биотоплива и отходы	1,5%	2%
7	Другие		0,5%

Источник: 2014 年世界各国一次能源消费结构
<http://www.escn.com.cn/news/show-246244.html>

Китайское правительство уделяет приоритетное внимание добыче сжиженного газа (СГ), которая должна обеспечить наибольший прирост собственных поставок на рынок газа Китая и снизить зависимость от импорта. Одна из особенностей основных газоносных бассейнов Китая состоит в том, что традиционные залежи природного газа и сланцевые формации локализованы на одних территориях, и могут разрабатываться, используя общую промысловую и транспортную инфраструктуру, что будет влиять на снижение себестоимости добычи, а значит, стимулировать рост ее объемов. Благодаря опережающему развитию сланцевых месторождений внутренняя добыча Китая может превысить плановые показатели, для ее развития не требуется создавать инфраструктуру «с нуля». Темпы роста добычи СГ в Китае стремительно нарастают, опережая США. Ее отличительной особенностью является мощная и всесторонняя государственная поддержка. Она состоит из комплекса следующих мер:

- непосредственное денежное субсидирование – дотации на каждый добытый кубометр;
- импорт технологий мировых лидеров отрасли через совместные предприятия, созданные как в Китае, так и в США и Канаде;
- либерализация законодательства о собственности на ресурсы;
- свободное ценообразование на нетрадиционный газ по сравнению с регулируемыми фиксированными тарифами на традиционный природный газ;
- государственное планирование и директивная разработка нетрадиционных залежей государственными добывающими компаниями;
- создание специализированных региональных лабораторий для научных исследований в области сланцевой добычи;
- доступ к разработке нетрадиционных ресурсов и к трубопроводам частных местных компаний;
- разработка и производство необходимого для добычи оборудования;

– импортное оборудование, которое не может быть произведено в Китае, освобождается от ввозных пошлин.

Предпосылками для роста добычи газа являются гигантские ресурсы в сланцевых толщах на территории Китая, а также развитие технологий для их разработки. В декабре 2011 г. Государственный совет одобрил ходатайство от Министерства земельных и природных ресурсов, с тем, чтобы отделить собственность на СГ от государственной.⁴ В марте 2012 г. принят план двенадцатой пятилетки, предусматривающий широкомасштабное промышленное освоение сланцевых ресурсов Китая. Задача ускорения развития отрасли СГ выделена отдельно в первом пункте в плане развития энергетики. Принят «План развития отрасли сланцевого газа», в котором определены 19 районов добычи.

Список используемых источников:

1. Матюшок В.М. Природные направления развития экономики России: Формирование и оценка инновационного потенциала. Национальные интересы приоритеты и безопасность, 7 февраль 2013, 3с.

2. Интервью Президента Казахстана Н.А. Назарбаева информационным агентствам «РИА Новости» и «Интерфакс» 19.11.2011: Н.А. Назарбаев и Евразийство: сборник избранных статей и выступлений главы государства / Под ред. Е.Б. Сыдыкова. Астана: Изд-во ЕНУ им. Л.Н. Гумилева, 2012. 222 с.

3. Энергетическая политика Туркменистана: диверсификация экспорта газа // Электронная газета нефтегазового комплекса Туркменистана, 08.11.2015. [Электронный ресурс]. URL: <http://www.oilgas.gov.tm/compositions/26> (дата обращения: 09.09.2016).

4. Халова Г.О., Сычева А.М., Спивак В.Ю. Деятельность китайских нефтегазовых компаний в государствах Центрально-Азиатского региона // Нефть, Газ и Бизнес. 2013. № 12. С. 39 – 43.

⁴ Major breakthroughs achieved in China's shale gas exploration and production // Sinopec press release March 24, 2014. [Электронный ресурс]. URL: <http://www.sinopecgroup.com/group/Resource/Pdf/201403241737.pdf> (дата обращения: 15.09.2016).

5. Резникова О.Б. Нефть и газ Центральной Азии: разворот на рынок КНР // Центральная Азия: роль в перестройке мировых рынков нефти и природного газа ИМЭМО РАН, 2014, с. 6 – 12.

6. Ершова Е.В. Природный газ в энергопотреблении Китая: Основные тенденции развития // Известия государственной экономической академии, 2016, Т. 26. С. 80 – 89.

7. Интернет ресурсы: Natural gas in China // Oxford Institute for Energy Studies. [Электронный ресурс]. URL: <https://www.oxfordenergy.org/wpcms/wp-content/uploads/2015/04/WPM-59.pdf> (дата обращения: 13.09.2016).

8. Богоявленский В.И. Арктика и Мировой океан: современное состояние, перспективы и проблемы освоения ресурсов углеводородов. Монография. Труды Вольного экономического общества России, т. 182. М.: ВЭО России, 2014. № 3. С. 12 – 175.

9. Trend of the price of spot-LNG // August 9, 2016 Commerce and Consumer Affairs Policy Division Commerce, Distribution and Industrial Safety Policy Group Ministry of Economy, Trade and Industry. [Электронный ресурс]. URL: <http://www.meti.go.jp/english/statistics/sho/slmg/result/pdf/201607-e.pdf> (дата обращения: 20.09.2016).

10. Дан старт строительству «Силы Сибири» // Газпром пресс-релиз, 01.09.2014 [Электронный ресурс]. URL: <http://www.gazprom.ru/press/news/2014/september/article199948/> (дата обращения: 10.09.2016).

АРБИТРАЖНЫЕ ОПЕРАЦИИ НА РЫНКЕ СРОЧНЫХ КОНТРАКТОВ

Керимов А.К., Гладков Н.В.

Аннотация. Рассматриваются условия, при выполнении которых возможны арбитражные операции с гарантированным доходом в условиях реального рынка с использованием срочных контрактов. При этом помимо классических арбитражных операций, рассматриваются операции с использованием маржинального кредитования.

Ключевые слова. Фьючерсные контракты. Арбитражные операции. Безрисковый доход.

Арбитражные операции в классическом варианте предполагают получение гарантированного дохода, независимо от ситуации на рынке. Такая возможность появляется только при выполнении определенных условий. В работе приводятся условия, при выполнении которых появляется возможность получения безрискового дохода с использованием срочных контрактов [1,3]. В данной работе рассматриваются только бездивидендные активы (акции).

Далее используются следующие обозначения:

$t = 0$ – текущий момент времени;

T – срок в годах до момента поставки базового актива по фьючерсному контракту;

S_0 – текущая цена спот рассматриваемого базового актива;

F_0 – текущая фьючерсная цена рассматриваемого базового актива;

i_{com} – ставка комиссии при открытии/закрытии позиции на спотовом рынке (сумма комиссии определяется как процент от суммы сделки);

k – сумма комиссии при открытии/закрытии одного фьючерсного контракта (определяется в спецификации контракта);

Q – количество единиц базового актива в одном фьючерсном контракте;

i_b – ставка привлечения депозита на срок T (по этой ставке инвестор может получить кредит);

i_s – ставка размещения депозита на срок T (по этой ставке инвестор может разместить деньги на депозит);

Ниже рассматриваются проекты, которые при выполнении определенных условий приводят к гарантированному доходу.

1. В текущий момент времени покупается Q единиц базового актива за счет займа по ставке привлечения и заключается фьючерсный контракт на продажу с исполнением в конце срока T . В момент исполнения контракта продается Q единиц базового актива по форвардной цене и погашается долг по привлеченной ставке. Доход по этому проекту равен

$$R_1 = QF_0 - QS_{0l}(1 + i_b T) - 2k, \quad S_{0l} = S_0(1 + i_{com}) \quad (1)$$

Действительно, для покупки Q единиц базового актива учетом комиссионных требуется сумма в размере

$$S_{0l} = S_0(1 + i_{com}) \text{ денежных единиц}$$

Эту сумму инвестор получает за счет кредита на срок T по ставке i_b . При открытии короткой позиции по контракту инвестор затратит k денежных единиц комиссионного сбора. К моменту исполнения контракта на продажу при его исполнении инвестор получит сумму в размере $QF_0 - 2k$ денежных единиц – это выручка инвестора. Погашение кредита в момент исполнения приведет к затратам в размере QS_{0c} денежных единиц. Отсюда непосредственно следует формула (1).

Следствие 1. Если выполнено условие

$$F_0 > QS_{0c}(1 + i_b T) + \frac{2k}{Q} = F^*, \quad (2)$$

то рассматриваемый проект приведет к гарантированному положительному доходу.

В длинных маржинальных сделках инвестор за счет собственных средств оплачивает только часть $\mu_+ S_{0l}$ стоимости активов, определяемой уровнем маржи μ_+ , $0 < \mu_+ < 1$, остальная часть оплачивается за счет заемных средств - кредита, предоставляемого инвестору брокером [2]. Размер брокерского кредита для покупки равен $QS_{0l}(1 - \mu_+)$, именно на эту сумму начисляются проценты по ставке i_b . Доход по проекту 1 при покупке акций по маржинальной схеме равен

$$\begin{aligned} R_{m1} &= QF_0 - QS_{0l}(1 - \mu_+)(1 + i_b T) - \mu_+ QS_{0c} - 2k = \\ &= QF_0 - QS_{0l}((1 - \mu_+)(1 + i_b T) - \mu_+) - 2k = \\ &= QF_0 - QS_{0l}(1 + (1 - \mu_+)i_b T - 2k). \end{aligned} \quad (3)$$

Откуда получаем

Следствие 2. Если выполнено условие

$$F_0 > QS_{0l}(1 + (1 - \mu_+)i_b T) + \frac{2k}{Q} = F_m^*, \quad (4)$$

то маржинальная модификация проекта 1 приводит к гарантированному положительному доходу.

2. В текущий момент времени продается Q единиц базового актива, взятых в долг, вырученная сумма размещается на депозит, и заключается фьючерсный контракт на покупку с исполнением в

конце срока T . В момент исполнения контракта инвестор получает накопленную сумму по кредиту, покупает Q единиц базового актива по форвардной цене и возвращает взятые в долг активы.

Доход по этому проекту равен

$$QS_{0s}(1 + i_s T) - QF_0 - 2k, \quad S_{0s} = S_0(1 - i_{com}). \quad (5)$$

Действительно, после продажи Q единиц базового актива выручка с учетом комиссионных составит сумму в размере $QS_0(1 - i_{com})$ денежных единиц. Эту сумму инвестор размещает на депозит по ставке i_s . При открытии длинной позиции по контракту инвестор затратит k денежных единиц комиссионного сбора. К моменту исполнения контракта на покупку при его исполнении затраты инвестора составят сумму в размере $QF_0 - 2k$ денежных единиц. Накопленная за счет депозита сумма к моменту исполнения равна $QS_0(1 - i_{com})(1 + i_s T)$ денежных единиц – это выручка инвестора. Следовательно, доход определяется формулой (5).

Следствие 3. Если выполнено условие

$$F_0 < S_{0s}(1 + i_s T) - \frac{2k}{Q} = F_*, \quad (6)$$

то рассматриваемый проект приведет к гарантированному положительному доходу.

В коротких маржинальных сделках инвестор за счет собственных средств вносит на маржинальный счет сумму $\mu_- S_{0s}$, $0 < \mu_- < 1$, которая вместе с выручкой от короткой продажи составит актив инвестора, размещаемый на депозит. Доход по проекту 2 при продаже акций по маржинальной схеме равен

$$R_{m2} = QS_{0s}(1 + (1 + \mu_-)i_s T) - QF_0 - 2k. \quad (7)$$

Откуда получаем

Следствие 4. Если выполнено условие

$$F_0 < S_{0s}(1 + (1 + \mu_-)i_s T) - \frac{2k}{Q} = F_{*m}, \quad (8)$$

то маржинальная модификация проекта 2 приводит к гарантированному положительному доходу.

Действительно, из неравенства $R_{m2} > 0$, в силу (7), очевидным образом следует (8) и наоборот.

Комментарии и дополнения:

а. В при выводе формул (1) и (3) предполагалось, что плата за исполнение фьючерсного контракта точно такая же, как и при открытии/закрытии позиций по фьючерсным контрактам, т.е. плата осуществляется через комиссионный сбор. В случае если плата за исполнение проводится по другой схеме, то вместо множителя $2k$ следует использовать сумму $k + k_e$, где k_e стоимость исполнения контракта. То же замечание имеет место и для проекта 2.

б. Выше предполагалось, что маржа остается постоянной. На самом деле маржа может варьироваться во времени [2]. В этом случае формулы (3), (4) (или (7) и (8) для короткой маржинальной сделки) корректируются с учетом остатка долга и времени до исполнения. Точная корректировка требует, однако, знания спецификаций маржинальных сделок на бирже.

с. Маржинальные сделки предполагают вложение собственных средств, так что в этом случае можно говорить о доходности (нормированной или за период до исполнения) проекта. Затраты от инвестора составляют $\mu_+ S_{0S}$ или $\mu_- S_{0S}$, $0 < \mu_- < 1$, в зависимости от типа сделки.

д. Из формул (1) и (3) следует, что использование длинного маржинального счета эквивалентно уменьшению процентной ставки заимствования до величины $i'_b = (1 - \mu_+)i_b$, что приводит к увеличению дохода. Однако платой за это является необходимость использования собственных средств. Точно также, из формул (5) и (7) следует, что использование короткого маржинального счета эквивалентно увеличению процентной ставки размещения до величины $i'_s = (1 + \mu_s)i_s$, что также приводит к увеличению дохода.

Список использованных источников:

1. Керимов А.К. Математика финансовых инструментов. М. Финансовый Университет, 2015.
2. Аль-Натор М.С., Касимов Ю.Ф., Колесников А.Н. Основы финансовых вычислений. Ч.2, М. Финансовый Университет, 2013.
3. Халл Дж. К. Опционы, фьючерсы и другие финансовые инструменты. – М: «Вильямс», 2010.

ФИНАНСОВЫЕ АСПЕКТЫ РАЗВИТИЯ СУБЪЕКТОВ МИКРОПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ ИСЛАМСКИХ ИНСТРУМЕНТОВ

Даббус Т.

Аннотация. Статья посвящена финансированию и распределению ресурсов в микропредпринимательстве, что представляет собой актуальную проблему в современной практике, потому как рыночные условия обуславливают стимулирование частного и малого предпринимательства. В рамках представленной статьи проанализированы финансовые аспекты развития субъектов микропредпринимательства с использованием исламских инструментов.

Ключевые слова: исламские инструменты, финансирование, предпринимательство, малый бизнес.

Современная рыночная экономика кажется чем-то невероятным без микропредпринимательства. Благодаря наличию данного условия, государству удается обеспечить необходимый уровень и качество жизни граждан. Микропредприятия, если сравнивать с крупными аналогами малого бизнеса, отличаются особенностями, например – возможностью оперативно реагировать на новые тенденции конъюнктуры рынка.

На настоящий момент состояние микропредпринимательства в России приобрело сложные и противоречивые свойства. Кроме глобального мирового кризиса в этом есть вина и других обстоятельств, приходится вспомнить о проблеме финансирования субъектов микропредпринимательства, выраженной в дефиците средств для текущей и для инвестиционной деятельности. Интерес к исследованию темы продолжает возрастать.

Во всем мире для финансирования субъектов микропредпринимательства все шире используются исламские финансовые услуги. Исследователи-специалисты опираются на три наиболее существенных запрета в исламской финансовой практике:

1. Гарар (избыточный риск).

2. Мейсир (доход, связанный не с вложенным трудом, а появившийся вследствие некой инициативы).

3. Рибa (ростовщичество). [4]

Исламские микропредприниматели обращаются за помощью к банкам. Для них проводят наиболее популярные операции:

- Мурабаха – договор для таких сделок, как покупка и перепродажа, по нему банк по поручению клиента делает приобретения у поставщика. Объект сделки – материальный актив. Затем необходимо определить цену, которая зависит от стоимости с таким дополнением, как норма прибыли.

- Мудараба – договор, позволяющий владельцу избыточных средств (рабб аль-мал) возложить ответственность за них на мударибу, у которого есть право на их эффективное использование.

- Мушарака – договор сотрудничества обширного содержания, позволяющий делить прибыль и убытки проекта, определяя доли для финансового института и его клиента.

- Иджара – долгосрочная аренда по правилам лизинга. [2]

Целью исследования является сопоставление выводов, теоретических положений и практических знаний финансирования развития субъектов микропредпринимательства. Не менее важна и поставленная задача, которая должна завершиться разработками рекомендаций в области совершенствования механизма государственной финансовой поддержки, выделяемой на создание благоприятных финансово-экономических условий, в которых развитие субъектов микропредпринимательства было бы устойчивым. [1]

Законом определены критерии разделения на группы микро- и малого предпринимательства. Но при этом само понятие «микропредприятие» не выделили из общего направления «малое предприятие». Микропредприятия количественно лидируют среди действующих малых предприятий. По статистике, около 2-5% всех микропредприятий развиваются и приобретают статус малых и средних предприятий. [3]

Микропредпринимательство не отличается большой финансовой устойчивостью, если сравнивать с малым предпринимательством. Оно очень сильно зависит от колебаний

рынка. Авторы, создающие экономические работы, рассматривают его в составе малого предпринимательства.

Под субъектами микропредпринимательства обозначим институциональные единицы, соответствующие системе критериев, выдвигаемых Законом. Но необходимо учитывать: в Гражданском кодексе РФ предлагается перечень, сопровождаемый определениями юридических и физических лиц, но о специальных правовых нормах, выделяющих микропредприятия в особую категорию, не упоминается.

Среди преград, из-за которых развитие объектов микропредпринимательства не может осуществляться, является невысокая интенсивность кредитной поддержки микропредприятий банками. Активное кредитование в данном направлении обусловлено в том числе недостатком в банках требуемого методического материала. Для того, чтобы помочь устранить проблему, банкам потребуется использовать особенную методику.

Кроме банков, субъекты микропредпринимательства могут рассчитывать на небанковские микрофинансовые организации. Они предлагают существенные дополнения, выгодные для микропредприятий.

По результатам переписи, на территории Российской Федерации проживает примерно 20 млн. мусульман. Такая статистика открывает широкие перспективы в отношении исламских экономических институтов в Российской Федерации. Исламская экономика связана не только с религиозными ценностями ислама. Исламское ростовщичество преследовалось не менее жестоко, чем христианское.

Учитывая этические особенности, специалисты выделяют общие черты ислама и православия. Это – базовые духовные империи мирового уровня, связанные с молитвой и трудом. Обе религии призывают проявлять сострадание к ближним и проявлять чувство сострадания. Понятие богоугодности в религиях не связано с социальным статусом. Богатство не относится к грехам.

Проекты, создаваемые в России, нацелены на такой субъект, как исламские финансы в России. Специалисты пытаются учитывать не только мусульман, но и интересы представителей других конфессий. Это – яркое доказательство рациональности

исламских принципов в организации бизнеса, вне зависимости от вероисповедания.

Для развития данной сферы деятельности необходимо использовать технологии телемаркетинга и сети Интернет-продвижения. Тогда удастся увеличить объемы кредитования, предоставляемого субъектам микрофинансовых услуг. [5]

Необходимо развитие такого направления, как финансовая поддержка развития субъектов микропредпринимательства на федеральном и региональном уровнях. Она уже осуществляется в рамках принятого законодательства, но не в полном соответствии с ним. Финансовую поддержку государства целесообразно осуществлять при помощи применения следующих инструментов:

- снижение налоговой ставки по единому сельскохозяйственному налогу;
- снижение налоговой ставки при применении упрощенной системы налогообложения, если объектом налогообложения являются доходы;
- освобождение от налогов доходов микропредприятий, которые направляются на инвестирование;
- увеличение налогового периода для плательщиков единого налога на вмененный доход до календарного года;
- «замораживание» тарифов на продукты естественных монополий.

Таким образом, микропредпринимательство представляет собой важный аспект развития экономики каждого государства. На данный момент финансовое регулирование микропредприятий в Российской Федерации происходит не на должном уровне, поэтому выше предложены эффективные меры государственного регулирования, а также обоснована целесообразность введения исламских инструментов развития микропредпринимательства.

Список использованных источников:

1. Лаврушин О.И., Афанасьева О.Н., Корниенко С.Л. Банковское дело: современная система кредитования. - М.: Кнорус, 2010. - 264 с.
2. Маклейни Э. Финансы бизнеса. Теория и практика. - М.: Весь мир, 2014. - 624 с.

3. Сергеев М. Малый бизнес растет только статистически // Независимая газета. - 2013. - 30 апр.

4. Траченко М.Б., Алхассан Т.Ф. Исламские инструменты финансирования малых и средних предприятий: проблемы и перспективы // Государственное управление. Электронный вестник. 2016. № 58. URL: http://e-journal.spa.msu.ru/vestnik/item/58_2016nikonov.htm (Дата обращения: 9.04.2017 г.).

5. Чапек В.Н. Экономика организаций малого предпринимательства. - Ростов-на-Дону: Феникс, 2014. - 384 с.

ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ ФИНАНСИРОВАНИЯ ПРОЕКТОВ ТРАНСПОРТНОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ НА ПРИМЕРЕ САМАРСКОЙ ОБЛАСТИ

Инякова Е.Г.

Аннотация. Статья посвящена вопросам инвестирования в транспортную инфраструктуру и возможным источникам ее финансирования. Рассмотрены основные ключевые способы инвестирования в инфраструктуру, особое внимание уделено государственно-частному партнерству, в том числе с привлечением иностранного капитала. Также рассмотрены особенности инвестирования строительства транспортных объектов.

Ключевые слова: транспортная инфраструктура, государственно-частное партнерство, инвестиции, иностранные инвесторы, правительство, инфраструктурные облигации, финансирование, государство.

Состояние и уровень развития транспортной инфраструктуры является важным показателем экономического развития. Эффективное функционирование инфраструктуры способствует снижению издержек, влияют на скорость перевозок, повышают доступность транспортных услуг для населения и улучшают инвестиционный климат в стране.

Транспортная инфраструктура является зоной ответственности государства, поэтому оно как никто другой заинтересовано в ее развитии.

Самое важное и большое участие в финансировании транспортной инфраструктуры играет государство, но несмотря на его ведущую роль большое распространение получила государственная политика по привлечению инвестиций частных инвесторов, в том числе иностранных. Общий объем финансирования в объекты транспортной инфраструктуры в период с 2012 по 2019 гг. составит около 12 трлн руб., из которых 60% составят государственные инвестиции. Оставшиеся 40% финансовых средств будут получены от частных юридических лиц. [2]

Правительство открывает специальные дорожные фонды для финансирования инфраструктуры, которые на 51% состоят из топливных акцизов, на 11% из транспортного налога и 38% напрямую из бюджета [2].

Помимо дорожных фондов, государство стремится наладить механизм инвестирования пенсионных накоплений в инфраструктурные проекты. Одним из предложений президента РФ В.В. Путина является разработка программы инвестирования в инфраструктуру пенсионных накоплений, в том числе средств из государственных пенсионных фондов. Это серьезный шаг по привлечению дополнительных частных инвестиций в инфраструктурное строительство.

Еще одним весомым и важным инструментом инвестирования в инфраструктурные проекты являются инфраструктурные облигации. Источником выплаты процентов по таким облигациям являются денежные средства, полученные в ходе эксплуатации объекта. Потенциальные инвесторы в инфраструктурные облигации – пенсионные фонды и коммерческие банки. За 1,5 года в период с 2014 г. посредством данных облигаций было привлечено 43 млрд руб., и прогнозные значения на ближайшие 10 лет – ежегодное привлечение порядка 500 млн. руб. [6]

Важным и значимым на данный момент являются действия правительства по созданию механизма объединения государственных и частных усилий по развитию инфраструктуры

РФ. Одним из ключевых результатов механизма является появление иностранных кредитных учреждений, которые работают на принципах государственно-частного партнерства (ГЧП). Большинство проектов транспортной инфраструктуры реализуется с помощью иностранных инвесторов, чье участие повышает качество строительства, а иногда и способствует снижению издержек.

Инвестирование в транспортную инфраструктуру обладает своей спецификой. Так, например, большинство проектов являются капиталоемкими, однако период окупаемости очень длительный. Также инвестирование предполагает высокие риски неполучения доходов, так как прогнозирование прибыли является очень затруднительным. В связи с этим интерес многих инвесторов ограничен.

Следующая особенность – последующие социально-экономические эффекты. Развитие транспортной инфраструктуры влечет за собой улучшение состояние транспортной системы в целом. В большинстве проектов, связанных с транспортной инфраструктурой, заинтересовано не только государство, но и местные жители, что вызывает национальный интерес и национальное значение этих проектов.

Компания «Fraport» и Санкт-Петербург заключили соглашение сроком на 30 лет о реконструкции и модернизации аэропорта «Пулково». Стоимость проекта составляет порядка 1200 млн евро, где 700 млн являются заемными, а 500 млн – собственные средства [1]. Он реализовался на основе закона о государственно-частном партнерстве. Основной чертой проекта является финансовое завершение проекта без государственных субсидий и дотаций. На стадии поиска партнеров среди иностранных инвесторов был достигнут высокий уровень конкуренции, что может говорить о привлекательности подобных проектов для иностранных компаний.

Одно из самых выгодных экономико-географических местоположений занимает Самарская область. Она находится на пересечении многих международных транспортных путей «Север-Юг» и «Запад-Восток».

Самарский регион – один из лидеров Поволжского федерального округа и РФ по развитию инновационной

деятельности. По данным рейтингового агентства «Эксперт РА» по уровню инновационного потенциала регион занимает 6 место среди всех субъектов России и первое в ПФО.⁵

Для поддержания инвестиционной привлекательности региона правительство Самарской области проводит политику по созданию комфортных условий и среды для инвесторов. Основными принципами инвестиционной политики региона являются снижение барьеров для входа на рынок, эффективное ГЧП, поддержка предпринимательства на законодательном уровне.

Государство старается максимально оперативно информировать о планируемых крупных проектах области. С этой целью была создана инвестиционная карта региона, на которую нанесены все стратегические и потенциальные проекты (рис.1).

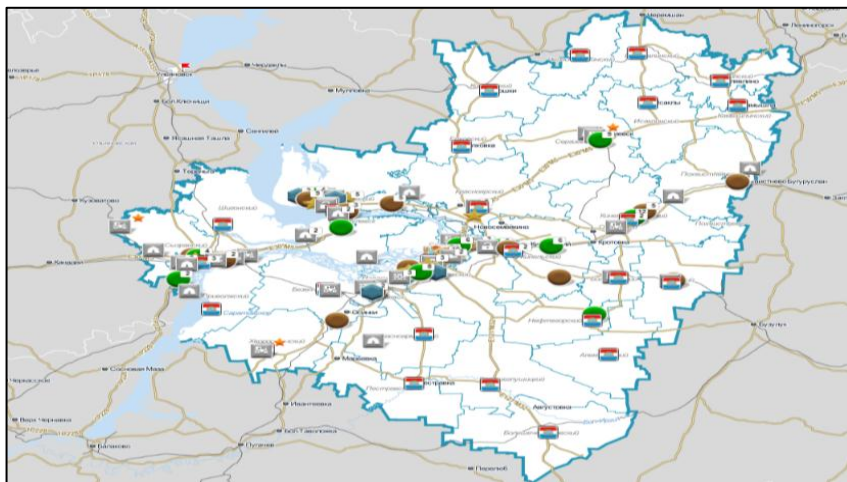


Рис.1. Инвестиционная карта Самарской области

Источник: [3]

Включение Самары в список городов-участников Чемпионата мира по футболу 2018 предполагает серьезное инвестирование в транспортную инфраструктуру города и региона. Приоритетным направлением развития является

⁵ ТГУ, Инфраструктура поддержки инноваций, [Электронный ресурс].
Режим доступа: <http://edu.tltsu.ru/sites/site.php?s=3136&m=43239>

реконструкция международного аэропорта Курумоч. По словам генерального директора АНО «Транспортная дирекция Чемпионата мира по футболу в РФ» Т.В. Мещерякова, запланировано региональное и федеральное инвестирование строительства транспортных объектов, а также инвестирование из внебюджетных фондов: два крупных мероприятия по реконструкции и модернизации аэропорта и два по модернизации дорожной инфраструктуры.

На развитие транспортной инфраструктуры выделяется около 25 млрд., 78% из которых будет финансировано федеральным бюджетом (18,5 млрд руб.) [5]

Кроме того, в 2017-2019 гг. на развитие транспортной системы в целом из федеральных бюджетов будет выделено около 41 млрд руб., в том числе 8,5 млрд руб. на реконструкцию дорог регионального и межмуниципального значения [4].

Для поддержания инвестиционной привлекательности региона правительство Самарской области проводит политику по созданию комфортных условий и среды для инвесторов. Основными принципами инвестиционной политики региона являются снижение барьеров для выхода на рынок, эффективное ГЧП, поддержка предпринимательства на законодательном уровне.

Подводя итог можно сказать, что, несмотря на ведущую роль государства в финансировании объектов транспортной инфраструктуры, сейчас наблюдается тенденция по привлечению крупных иностранных инвесторов к данным проектам.

Самарская область является регионом с мощным экономическим потенциалом, который позволяет воплощать в жизнь большое количество крупных инвестиционных проектов. И на данный момент Самара и другие крупные города региона являются надежными партнерами для отечественных и зарубежных инвесторов.

Список используемых источников:

1. Аэропорт «Пулково», Аэропорт «Пулково» признан одним из лучших ГЧП проектов мира [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.pulkovoairport.ru>

2. Государственная программа РФ «Развитие транспортной системы» (ноябрь 2011) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.mintrans.ru/>

3. Инвестиционная карта Самарской области, [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.investsamara.com/>

4. Информационное агентство «Regnum». Финансирование транспортной системы Самарской области, [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://regnum.ru>

5. Алешин С. «Развитие транспортной инфраструктуры к ЧМ-2018», [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://www.vkonline.ru/>

6. Russian Infrastructure & Construction // Goldman Sachs. 9 May 2014.

СОТРУДНИЧЕСТВО РОССИИ И УКРАИНЫ В СФЕРЕ ОБРАЗОВАНИЯ В РАМКАХ СЕТЕВОГО УНИВЕРСИТЕТА⁶

Исмагилова А.Д.

Аннотация. Сетевой университет стран СНГ является частью инновационного международного проекта Евразийская ассоциация университетов. Анализ сотрудничества России и Украины в этой сфере инновационной образовательной деятельности оставляет желать лучшего. В наших исследованиях это наглядно подтверждается адаптивной прогнозной моделью.

Ключевые слова: сетевой университет; Евразийская ассоциация университетов; инновационная образовательная среда; адаптивная модель; интервальный прогноз.

Евразийская ассоциация университетов была создана на Учредительном съезде в 1989 г. как Ассоциация университетов СССР по инициативе Московского государственного университета имени М.В. Ломоносова, поддержанной двадцатью крупнейшими университетами Советского Союза. В 1992 г. Ассоциация была преобразована в Евразийскую ассоциацию университетов (в ЕАУ).

⁶ Статья подготовлена при финансовой поддержке РФФИ (Грант № 15-06-10860-а)

Сегодня Евразийская ассоциация университетов (ЕАУ) – авторитетная и влиятельная международная организация университетов, формирующая инновационную образовательную среду^{7,8}. В неё входят национальные университеты всех стран СНГ, ведущие региональные университеты и высшие учебные заведения стран Евразийского пространства.

В настоящее время Евразийская ассоциация объединяет 138 университетов Азербайджана, Армении, Беларуси, Грузии, Казахстана, Кыргызстана, Латвии, Молдовы, России, Таджикистана, Туркмении, Узбекистана и Украины.

К сожалению, достижения в направлении развития связей между научными и образовательными организациями России и Украины, значительно «скромнее». Из-за политической и экономической обстановки в Украине такие важные направления, как информационное содействие и обеспечение дальнейшему расширению многоуровневого сотрудничества в науке и образовании, формирование новых инновационных совместных проектов и программ, исходя из приоритетов государственной политики этих стран в научной и образовательной сфере «тормозится». Дальше подписания соглашений о сотрудничестве между соответствующими государственными департаментами и учреждениями образования реальная работа почти не ведется, хотя возможностей для реализации общих проектов в сфере образования и дальнейшего динамичного развития взаимовыгодных российско-украинских отношений в гуманитарной сфере более чем достаточно.

Значительный потенциал сотрудничества и взаимодействия в сфере высшего образования обуславливается следующими обстоятельствами:

– схожесть культур, территориальная близость, наличие обширных родственных связей, общее историческое прошлое;

⁷ Pilipenko A.I., Pilipenko O.I. Innovative Models of Education: The Aspect of Psychological and Cognitive Barriers, Date posted: May 27, 2015. Available at SSRN eLibrary, 142 p. URL: <http://ssrn.com/abstract=2597968>

⁸ Пилипенко А.И. Исследование реальных когнитивных репрезентаций студентов сетевого университета РУДН // Вопросы экономики и права. – 2016. № 10. С. 64-66.

- доступность и коммерческая привлекательность вузовского образования РФ и Украины для жителей этих стран;
- исторически сложившийся положительный личный опыт родственников и родителей, получивших ранее образование в России, но сейчас в виду ряда причин проживающих на Украине и наоборот;
- возможность для студентов (как в моем случае) получить степень бакалавра на территории Украины, а степень магистра – в России;
- по многим медицинским и техническим специальностям в украинском высшем образовании преобладает высокий уровень качества и оснащенности образовательного процесса, поэтому руководители российских предприятий охотно принимают на работу украинских сотрудников;
- высокий уровень и качество высшего образования, а также перспектива последующего обучения в аспирантуре и докторантуре.

Таким образом, уже историческая общность и этнолингвистическая близость народов России и Украины, безусловно, является хорошей базой для взаимопольного сотрудничества, в частности, в образовательной сфере. В свое время – сентябрь 2011 г. – В.Ю. Ельченко ⁹ высказал весьма интересную мысль, смысл которой сводился к тому, что за 20 лет после распада СССР¹⁰ в Украине выросло поколение молодежи, которая не получила опыта совместной жизни народов двух суверенных республик.

На момент распада Советского Союза в вузах РСФСР обучалось свыше полутора миллионов молодых людей с Украины. Из них только по очной форме – более 10000. Спонтанное возникновение национальных государств на бывшей территории СССР разрушило единое образовательное пространство. Как и во вновь образовавшихся государствах, иностранным гражданам, поступающим в вузы РФ, предлагалось обучение на контрактной (платной) основе. Разумеется, это привело уже в 1995/96 уч. гг. к значительному сокращению контингента иностранных студентов в

⁹ Бывший посол Украинской Республики в Российской Федерации

¹⁰ 26 декабря 1991 года

вузах России. В частности, в этот период число украинских студентов очной формы обучения сократилось на 1/3 (до 6418 чел. см. рис. 1).

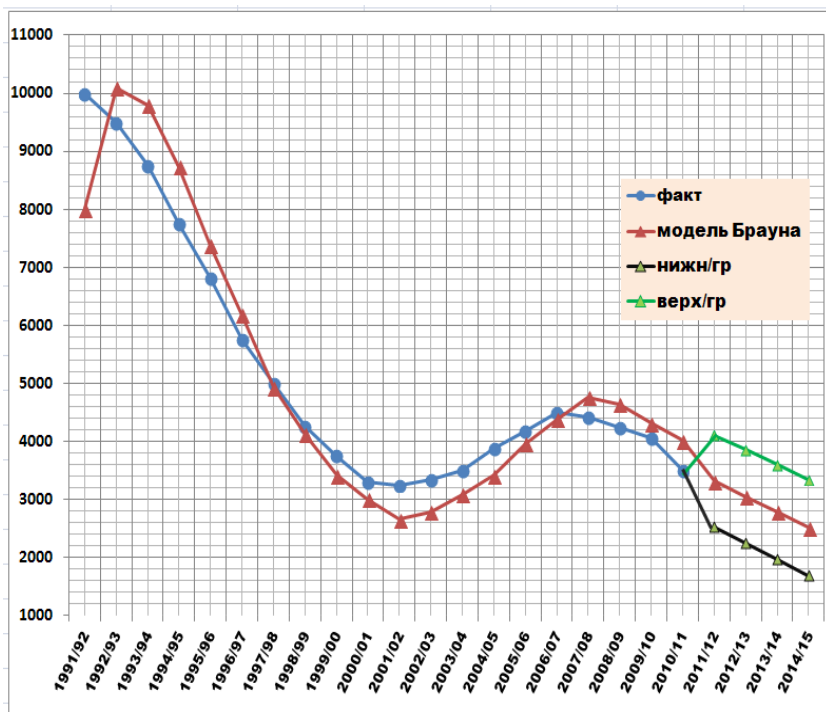


Рис. 1. Динамика численности граждан Украины, обучающихся на дневных отделениях российских вузов в 1991/92 - 2009/2010 академических годах, чел.

Такая негативная тенденция привела к тому, что в 1998 г., в рамках новой государственной политики РФ в гуманитарной сфере, для молодежи стран-участниц СНГ была предоставлена возможность поступления в вузы России на конкурсной основе на бюджетные места. Такая льгота принесла свои плоды с временным лагом в два академических года (см. рис. 1). За последующий пятилетний период имел место некоторый рост студентов-очников граждан Украины. Затем вновь последовал спад. Как-то принято связывать основную причину такой динамики с ограниченными финансовыми возможностями украинской молодежи.

Для анализа этого процесса мы использовали линейную адаптивную модель Брауна [3]. В этой модели точечные прогнозные оценки на τ шагов вперед от момента $(t - \tau)$ составляют, следуя предписанию

$$\hat{x}(t) = a(t - \tau) + b(t - \tau) \times \tau, \quad (1)$$

где $a(t - \tau)$ и $b(t - \tau)$ – параметры линейной прогнозной модели, относящиеся к моменту составления прогноза $t - \tau$.

Если шаг прогнозирования выбрать равным единице, $\tau = 1$, то равенство (1) примет вид (2)

$$\hat{x}(t) = a(t - 1) + b(t - 1) \times 1. \quad (2)$$

Параметры линейной модели Р. Брауна корректируются следующим образом:

$$\begin{aligned} a(t) &= a(t - 1) + b(t - 1) \times 1 + (1 - \beta^2) \times \varepsilon(t) \\ b(t) &= b(t - 1) + (1 - \beta)^2 \times \varepsilon(t) \end{aligned}, \quad (3)$$

где $\varepsilon(t)$ – ошибка прогнозирования.

Построенный на ее основе интервальный прогноз задает границы, в которые с доверительной вероятностью $P=0,68$ попадут реальные значения численности студентов-очников граждан Украины. Скорее всего, именно нижняя граница прогнозного интервала будет соответствовать реальной негативной динамике процесса. Очевидно, это уже никак не определяется финансовыми возможностями. На наш взгляд, главную причину этих процессов в сфере межгосударственного сотрудничества в образовании совершенно справедливо указал В.Ю. Ельченко (см. его высказывание выше).

Список использованных источников:

1. Pilipenko A.I., Pilipenko O.I. Innovative Models of Education: The Aspect of Psychological and Cognitive Barriers, Date posted: May 27, 2015. Available at SSRN eLibrary, 142 p. URL: <http://ssrn.com/abstract=2597968>

2. Пилипенко А.И. Исследование реальных когнитивных репрезентаций студентов сетевого университета РУДН // Вопросы экономики и права. – 2016. № 10. С. 64-66.

3. Финансовая математика (моделирование финансовых рынков): Учеб. пособие / Под ред. А.И. Пилипенко. – М.: Вузовский учебник, 2010. – 360 с.

УПРАВЛЕНИЕ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЙ С ТОЧКИ ЗРЕНИЯ СОВРЕМЕННЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ УСЛОВИЙ КАЗАХСТАНА

Кайратова Г.К.

Аннотация. Внедрение инноваций в систему работы предприятия является обязательной процедурой в рамках современного развивающегося мира. Показана важность развития различных методов и новаций в системе управления, необходимых для того, чтобы деятельность фирмы стала инновационной. Таким образом, целью данной статьи является определение основных понятий инноваций и современное состояние инновационной деятельности предприятий с точки зрения экономических условий.

Ключевые слова: инновация; инновационная политика; идея; инновационная система; инновационная программа.

Понятие инновации относится к широкому кругу нововведений в разных областях производства и обращения товаров, новым продуктам либо услугам, методам их производства, новаторствам в производственной, экономической либо сервисной областях, каким либо усовершенствованиям, которые обеспечивают меньше затрат или создают условия для их уменьшения. Инновационный процесс охватывает цикл, начиная от зарождения идеи до ее практической реализации.

Инновация, как и все экономические процессы, протекает во времени, т.е. имеет определенный период времени, в течение которого инновация обладает активной жизненной силой и приносит производителю и/или продавцу прибыль или другую реальную выгоду. Этот временной промежуток называется жизненным циклом инновации. Цикл представляет собой совокупность взаимосвязанных явлений, процессов, работ, образующих законченный круг развития в течение какого-либо периода времени. Основные этапы жизненного цикла инновации включают в себя начало, движение вперед и окончание. Инновации на разных этапах жизненного цикла позволяют формировать инновационную политику и учитывать временные характеристики производственных процессов.

Помимо этого, инновацию можно представить себе как комплекс мероприятий, способных трансформировать некие знания и навыки в финансовую выгоду для компании. Инновационная деятельность есть процесс, который направлен на разработку инноваций, реализацию результатов завершенных научных разработок и исследований или иных научно-технических достижений в новый либо улучшенный продукт, в новый либо усовершенствованный технологический процесс, а также связанные с этим дополнительные научные исследования и разработки.

Предприятие, внедряющее продуктовые либо процессные инновации считается инновационным. Кто был автором инновации – работники данной компании либо наружные агенты (внешние собственники, банки, адепты органов власти, научно-исследовательские организации и провайдеры технологий и иные предприятия) не имеет значения.

Инновационная политика предусматривает комплекс научно-технических, маркетинговых, управленческих, производственных и экономических мероприятий, который направлен на воплощение инноваций в работе предприятия, чтобы обеспечить удовлетворенность клиентов и оптимальное использование продукции.

В управлении инновационной деятельностью предприятия предполагается применение новых форм хозяйствования. Например, вы можете сэкономить деньги на канцелярских принадлежностях, но внедрить более эффективную систему управления предприятием, и в конечном итоге получить более высокую прибыль. И инновации требуют тщательного планирования и контроля. В противном случае, даже самые передовые технологии могут привести к потере предприятия, а не к получению доходов. Управление инновационной деятельностью связано с повышенным уровнем риска, как правило, должно быть несколько идей в инновационном портфеле, которые могут быть реализованы на предприятии. Аналитики не рекомендуют разрабатывать один главный инновационный проект, а распылять свои усилия на несколько более мелких проектов. Очевидно, что такой подход уменьшает объем инвестиций, заложенных в

проекты и получить увеличивает прибыль в случае реализации одного или нескольких бизнес-идей.

Инновация представляет собой материализованный результат, полученный от вложения капитала в новую технику или технологию, в новые формы организации производства, труда, обслуживания и управления, включая новые формы контроля, учета, методы планирования, приемы анализа и т.д. По мере экономического развития общества значение инноваций все более возрастает и на современном этапе инновации становятся важнейшим инструментом конкурентной борьбы хозяйствующих субъектов на всех уровнях иерархии – от отдельных структурных единиц предприятий до стран и регионов в целом.

Под инновационной системой обычно понимают элементы организации, сопутствующие инновационной деятельности, а также взаимоотношения между ними, которые закрепляются в регулирующих документах компании (устав, положения о подразделениях, должностные инструкции). Для того, чтобы любой сотрудник свободно ориентировался в документах, лучше их объединить в информационную базу (например, создать сайт во внутренней корпоративной сети), а также обязать юристконсульта или менеджера по персоналу давать консультации по вопросам применения документов.

Последние годы растет интерес к инновациям в Республике Казахстан. Важно отметить, что меры по стимулированию инновационной деятельности стали приниматься на уровне правительства. Довольно часто инновационную деятельность относят к созданию и использованию новых технологических идей, однако существует и другая сторона инновационной деятельности - организационная. Нововведения могут успешно использоваться не только в производстве продукции, но и в организации бизнеса с целью повышения его эффективности.

В Казахстане внедряют стратегии инновационного прорыва на государственном уровне. Были реализованы различные государственные программы, среди них - Государственная программа по форсированному индустриально-инновационному развитию Республики Казахстан на 2010-2014 гг. ориентирована на обеспечение надежного и уравновешенного роста экономики через диверсификацию и повышение ее конкурентоспособности. В

данный момент осуществляется Государственная программа индустриально-экономического развития Республики Казахстан на 2015-2019 гг. Она связана со Стратегией «Казахстан-2050» и концепцией вхождения Казахстана в первую тридцатку развитых государств мира.

В результате проводимых реформ доля инновационно-активных предприятий возросла с 4% до 7,6%, в 3 раза возросли затраты предприятий на технологические инновации (с 113,5 до 326 млрд тенге), аналогично в 3 раза вырос объем новаторской продукции (с 111,5 до 379 млрд тенге). По фактору «Инновации» Глобального индекса конкурентоспособности Всемирного экономического форума Казахстан поднялся на 18 позиций и занял 84 место, по фактору «Технологическая готовность» - на 25 позиций (57 место).

В ходе реализации ГПФИИР финансирование охватило широкий спектр отраслей, что привело к недостатку средств при финансировании секторальных мер поддержки и части проектов. С этим же недостаточное финансирование не мало связано с неразвитой государственной рыночной финансовой инфраструктурой, где бы были сформированы фонды «длинных» денег и привлечены долгосрочные инвестиции. Основное финансирование инновационной деятельности осуществляется пока государством с помощью систем нац. холдингов и институтов развития.

В данный момент фондовому рынку Казахстана дается такая оценка: считается, что институт не полностью сформирован, поскольку он еще не является той составной частью фин. отрасли, которая служит источником пополнения акционерного капитала.

Инновации реализуются в рамках сложной динамической системы, эффективность которой зависит как от использования внутренних механизмов, так и от взаимодействия с внешней средой. В настоящее время в республике изучены три направления внедрения инноваций: первое и наименее эффективное - госсектор экономики, где посредником между обществом с его потребностями и наукой выступает государство; второе направление – отношение между наукой и крупным бизнесом; третье – создание малых инновационных фирм, нацеленных на поиск свежих идей, их оценку и реализацию.

Также в инновациях не мало важную роль играет человеческий фактор. Источником инноваций, на мой взгляд, является творческий потенциал людей. Решение многих проблем не лежит на поверхности и его можно выработать участниками рынка инноваций.

Наиболее важными факторами, препятствующими эффективному управлению инновационной деятельности являются: опасность запоздалого ввода инновации на рынок, отсутствие инвесторов реализации проекта, стратегических партнеров для реализации проекта.

Можно отметить, что для создания успешной инновационной системы, важно обеспечить финансовую, информационную, нормативные, правовые и кадровое обеспечение, а также распределение ресурсов для инновационной деятельности должно относиться к разряду стратегических задач и должны быть связаны с долгосрочными целями компании. При этом нельзя упускать из виду возможные шоковые воздействия внешней среды.

Таким образом, взвешенное сочетание межгосударственных инновационных программ, государственных целевых инновационных программ, программ научно-технического развития, также отдельных инновационных планов не только сделает условия как для насыщения конкурентоспособной продукцией рынков, но и откроет выходы к мировым рынкам, при этом, внутренние потребности страны при всем этом будут удовлетворены.

Список использованных источников:

1. Стратегия индустриально-инновационного развития Республики Казахстан.

2. Баймуратов У. «Инвестиции и инновации: нелинейный синтез». – Алматы: БИС, 2005. –320с.

3. Муканова А. Основные тенденции инновационного (научно-технического) развития Казахстана // Транзитная экономика. – № 5-6, 2006 г., с. 42-47

4. Оспанов Б. Инновации как направление государственной стратегии развития в Республике Казахстан // Саясат.– №2, 2005 г.

5. Национальный научный портал Республики Казахстан. [Электронный ресурс] - Режим доступа: URL: <http://www.nauka.kz>

6. A.I. Pilipenko, etc. Impulse Transmission Model of Macroeconomic Cycle within the Framework of the Theory of Shocks: Aspect of Economic Security" (ID=273) // Eleventh International Conference on Dependability and Complex Systems DepCoS-RELCOMEX 2016. June 27 - July 1, 2016, the Brunow Palace, Poland. – Springer-Verlag Berlin Heidelberg, 2016. (SCOPUS , Web of Science).

СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ВНУТРИОРГАНИЗАЦИОННЫХ КОММУНИКАЦИЙ

Контарева А.С.

Введение. XXI век – век развития информационных технологий и коммуникаций. Для того, чтобы занять достойно место на рынке и удержать его, компании необходимо налаживать систему внутриорганизационных коммуникаций.

В условиях динамично меняющейся внешней среды, современные организации должны быть готовы к восприятию непрерывных перемен, и уметь быстро адаптироваться к постоянно меняющимся условиям, проводить организационные изменения – внедрять улучшенные технологии, совершенствовать организационную структуру, формировать соответствующую корпоративную культуру, выходить на новые рынки сбыта, создавать новые продукты и выводить их на рынок.

Для развития и совершенствования организации необходимо детальное и глубокое знание её деятельности и тщательное исследование её систем управления.

В области управления одним из вопросов, по отношению к которому ясности и четкости понимания пока не достигнуто, является управление внутриорганизационными коммуникациями. На практике, эффективные коммуникации являются важным условием успешного достижения целей организации. Анализ литературы в области управления и экономики, а также взглядов специалистов в области управления коммуникациями позволил выявить функции и уточнить значение коммуникаций в организации.

Организационные коммуникации. Коммуникации – это «процесс обмена информацией, ее смысловым значением между двумя или более людьми» – такое определение дает словарь практических терминов по менеджменту. [9] Т.М. Орлова определяет коммуникации как «обмен информацией, знаниями, интеллектуальной собственностью». [4] Коммуникации можно считать эффективными в том случае, если на их основе руководитель принял эффективное решение. [7]

Важнейшей целью внутриорганизационных коммуникаций является «создание среди сотрудников поддержки цели и политики, проводимой руководством организации». [6]

В современных исследованиях организационных коммуникаций выделяют следующие подходы к определению данного понятия: управленческий, системный, культурологический, гуманистический.

В современных условиях для исследования всех аспектов и проблем организационной коммуникации оптимальным подходом является социолого-управленческий, отличающийся междисциплинарным характером. К данному подходу обращаются представители различных областей экономики, менеджмента, психологии, социологии, а также специалисты по управленческим технологиям и управленческому консультированию. Изучение феномена коммуникации и применение полученных знаний в практике управления организацией – задача управленческой науки.

В организационной системе, коммуникации можно рассмотреть, следующим образом:

1. Коммуникации как явление. Коммуникации отражают установленные нормы, принципы и закономерности отношений между людьми в организации.

2. Коммуникации как процесс. Особая форма взаимодействия сотрудников по обмену информацией внутри организации и за ее пределами, направленная на достижение целей организации и развития ее сотрудников.

Организационные коммуникации – это процесс развития руководителем системы предоставления информации большому количеству сотрудников внутри организации и отдельным индивидуумам, и институтам за ее пределами. Они служат

необходимым инструментом в координации деятельности по всей вертикали и горизонтали управления, позволяет получить всю необходимую информацию, представляет информацию, необходимую для принятия решения.

Коммуникации важны для руководителей по следующим причинам:

1. руководители тратят большую часть времени на коммуникации. Согласно данным многих экспертов, на это уходит 75-95% времени руководителей. Поэтому они должны быть заинтересованы в улучшении данного вида деятельности;

2. коммуникации необходимы для эффективности управления;

3. коммуникации необходимы для утверждения авторитета и выражения воли руководителя;

4. хорошо налаженные коммуникации содействуют обеспечению организационной эффективности. Если организация эффективна в области коммуникаций, она эффективна и во всех других видах деятельности.

Эффективное управление системой внутренних коммуникаций позволяют руководителям эффективно выполнять свою работу и принимать решения о выборе лучшего курса действий для достижения поставленных целей.

Система внутренних коммуникаций – целенаправленно создаваемый комплекс инструментов управления формальными (официально закрепленными формами передачи информации) и неформальными (личными контактами) процессами обмена информацией внутри организации.

С помощью системы внутренних коммуникаций можно решить следующие задачи:

1. Повышение производительности за счет устранения коммуникативных барьеров (неосведомленности, недостатка оперативной информации и т.д.)

2. Предотвращение информационных перегрузок (адресность информации, эффективное использование каналов коммуникаций, информационное сотрудничество на всех уровнях)

3. Формирование сильной организационной культуры

Цель такой системы – не просто информирование сотрудников, а изменение их норм и поведения. Эффективная

система внутренних коммуникаций увязывает интересы сотрудников с бизнес-стратегии, поддерживает их инновационность в реализации стратегических целей.

Внутренние коммуникации становятся общей ответственностью руководителей всех уровней организации, поскольку эффективность работы этой системы влияет на работу всей организации. При неразвитой системе коммуникаций у компании может возникнуть множество проблем.

Управление внутренними коммуникациями. Под управлением организационными коммуникациями понимается совокупность непрерывных целенаправленных управленческих воздействий на внутренние и внешние процессы информационного обмена и неинформационных взаимодействий, обеспечивающих удовлетворение коммуникационных потребностей и реализацию долгосрочных интересов развития предприятия. [1]

Цели управления коммуникациями надо понимать более широко, нежели просто обмен информацией, поскольку в процессе общения участники коммуникативных актов формируют свое субъективное ощущение относительно уровня комфортности и сложности общения. Этот «фон» влияет самым непосредственным образом на результативность общения, выработку и согласование решений по проекту и является одним из факторов риска. [10]

Управление коммуникациями в организации способствует созданию благоприятных коммуникационных условий, выражается в целенаправленном воздействии на ее функции для повышения эффективности деятельности организации. Наряду с классическими функциями коммуникации – контроль, мотивация, эмоциональное выражение, передача информации, так же стоит выделить функции развития организации и развития персонала, и осуществляется на следующих принципах:

1. Соответствие цели и стратегии развития организации и направленно на повышение конкурентоспособности
2. Преимущество управленческих методов и приёмов
3. Соотнесенность развития внутренних и внешних коммуникаций
4. Определение зон управленческого воздействия

5. Непрерывный характер
6. Обратная связь

Для эффективного управления руководителями разрабатывается коммуникационная стратегия, на основе анализа информации об организации. Данная стратегия должна обеспечивать информационные и коммуникационные потребности организации на следующих уровнях:

1. Стратегический
2. Оперативный
3. Tактический

Все уровни тесно связаны между собой и дополняют друг друга.

Эффективность механизма управления коммуникациями определяется комплексным эффектом (экономическим, социальным, инновационным, управленческим, координационным) от реализации мероприятий в рамках принятой коммуникационной стратегии.

Современные технические средства внутриорганизационных коммуникаций. В текущих реалиях развития технологий, процесс деловых взаимодействий тяжело представить без современных технических средств коммуникаций. В связи с появлением большого спектра технических решений возникают проблемы с эффективной реализацией и эксплуатации продукта. При выборе технических средств коммуникаций необходимо руководствоваться спецификой деятельности предприятия для дальнейшего внедрения в процессы, но зачастую, в связи с недостаточным уровнем образованности в данном вопросе современные технические средства коммуникации иногда не просто не помогают в работе, но и могут затруднять рабочий процесс. В результате чего выбираются не самые эффективные, но наиболее привычные средства взаимодействия.

В современном мире эффективно используются автоматизированные методы взаимодействия сотрудников внутри компании, так и с представителями «внешней среды». Метод основан на применении компьютерных технологий и современных средств связи, таких как: телефон, электронная почта, система электронного документа оборота и архивирования данных, корпоративные информационные системы и др.

Для передачи и получения информации на современных предприятиях используется множество различных систем. Рассмотрим некоторые средства налаживания коммуникаций в организации:

1. ERP-система – система управления ресурсами предприятия, позволяющая планировать и осуществлять мероприятия необходимые для полноценного функционирования организации как бизнес-единицы

2. CRM-система – автоматизированный органайзер, который позволяет вовремя реализовывать все текущие операции по взаимодействию с клиентом, начиная с самой первой стадии — знакомства с продуктом и компанией и выставления коммерческого предложения.

3. Интранет – внутриорганизационная сеть, позволяющая наладить коммуникации между подразделениями и отдельными сотрудниками компании.

Функционал таких систем позволяет обеспечивать процессы сбора и обработки данных, отображении информации о текущих работах компании как в целом, так и в разрезе отдельных показателей, для координации, оперативного управления и планирования. А компьютерные системы ведения электронных архивов позволяют значительно облегчить поиск и увеличить объем архива рабочей информации за счет индексации текстовой и графической информации, и обеспечить автоматизацию процессов хранения.

Заключение. Мы живем в том времени, когда эра документных коммуникации переходит к эре электронных и мультимедийных коммуникаций.

К сожалению, четко выработанной модели внутриорганизационных коммуникаций, на данный момент нет. Но ни одна организация не обходится без использования различных современных коммуникационных средств.

Достижение целей организации напрямую зависит от эффективности внутриорганизационных коммуникаций. Поэтому при построении системы коммуникаций внутри организации, руководитель должен помнить о том, что так же необходимо уделить внимание организационной культуре, что

организационную культуру и организационные коммуникации необходимо постоянно преобразовывать и развивать, а так же о том, что грамотно выстроенная система передачи информации основывается, прежде всего, на обратной связи — сотрудники не могут разделять целей, задач, проблем и достижений компании, других отделов, коллег, не зная о них. Налаживайте правильную систему внутренних коммуникаций, ведь она является одной из составляющих успеха вашей компании.

Список использованных источников:

1. 1С- БИТРИКС. Интервью с клиентами. [Электронный ресурс] - Режим доступа URL: <http://www.1c-bitrix.ru/products/intranet/interview.php> (Дата обращения: 13.01.14)

2. Ведущий портал о кадровом менеджменте «HRM.RU». Что такое корпоративный PR и «с чем его едят»? [Электронный ресурс] - Режим доступа: URL: http://hrm.ru/blog_korporativnyjj-pr-neobkhodimost-ili-dan-sovremennym-tendencijam_115BAE (Дата обращения: 12.01.14)

3. Мельма В.А. Система внутренних коммуникаций в организации. Провизор. – 2008. – №. 15. [Электронный ресурс] - Режим доступа: URL: http://www.provisor.com.ua/archive/2008/N15/melman_158.php?part_code=137&art_code=6739 (Дата обращения: 10.01.14)

4. Орлова Т.М. Коммуникационный менеджмент в управлении экономическими системами. – М.: Изд-во РАГС, 2002. – С.52

5. Петрова Е.А. Внутриорганизационные коммуникации. Построение системы эффективных внутриорганизационных коммуникаций на примере компании Google // Экономика и менеджмент инновационных технологий. 2014. № 3 [Электронный ресурс]. URL: <http://ekonomika.snauka.ru/2014/03/4181> (дата обращения: 19.11.2016).

6. Платохина Н. А., Исаев А. В. Коммуникационный процесс в управлении: основные положения //Сборник научных трудов SWorld по матер. междунар. науч.-практ. конф. «Научные исследования и их практическое применение. Современное состояние и пути развития. – 2013. – С. 01-12.

7. Плотников М.В. Эффективные коммуникации в организации // Центр дистанционного образования «Elitarium». [Электронный

ресурс] - Режим доступа: URL: http://www.elitarium.ru/2008/11/26/kommunikacii_organizacija.html
(Дата обращения: 15.01.14)

8. Портал «Внутренние коммуникации». Как построить систему внутрикорпоративных коммуникаций? [Электронный ресурс] - URL: <http://www.inside-pr.ru/communication/article/1122-kakpostroitsistemyvk.html> (Дата обращения: 15.01.14)

9. Словарь практических терминов по менеджменту (учебное пособие для студентов ВУЗов “Менеджмент”) / Под ред. Ю.А. Цыпкина – М.: ЮНИТИ, 2001. – С.218

10. Смаржевский И.А. Планирование и мониторинг работ с помощью коммуникационно-стоимостного профиля проекта // Вестник РУДН. - 2012. - №1. - С. 72-74.

СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ НА МИРОВОМ РЫНКЕ ИТ-АУТСОРСИНГА

Красавина В.А.

Аннотация. Статья посвящена обзору современных тенденций на мировом рынке ИТ-аутсорсинга, дается определение понятию «аутсорсинг». Авторы проводят анализ доступной статистики рынка аутсорсинга и делают практические выводы.

Ключевые слова: аутсорсинг, ИТ-аутсорсинг (ИТО), аутсорсинг бизнес-процессов – ВРО (Business Process Outsourcing), ИТ-ВРО.

Еще в 30-ые годы прошлого века Генри Форд сказал: «если есть что-то, что мы не умеем делать лучше и дешевле, чем наши конкуренты, то нет смысла делать это вообще; такую работу мы должны передать тем, кто ее выполнит с заведомо лучшим результатом». И сегодня бизнес очень активно использует так называемый аутсорсинг бизнес-процессов (Business Process Outsourcing, ВРО), где главной целью является передача непрофильных бизнес-процессов компании-субподрядчику (аутсорсеру) для освобождения ресурсов и концентрации усилий для выполнения деятельности, связанной с конкурентным преимуществом компании.

Принято считать, что одной из первых фирм, успешно применившей практику ИТ-аутсорсинга в начале 90-х годов прошлого века, была компания KODAK [1]. После детального анализа ситуации на рынке ИТ топ-менеджеры пришли к выводу, что достижение лидерства в сфере высоких технологий не является основным приоритетом компании. В результате такого решения было принято предложение о передаче управления всей ИТ-сферы компании KODAK внешнему аутсорсеру – компании IBM. Таким образом, корпорация KODAK сосредоточилась на своем основном бизнесе, получив гарантированное качество информационного обеспечения бизнес-процессов.

Основным преимуществом применения ВРО является снижение издержек, которое достигается за счет более высокой компетенции подрядчика в бизнес-процессах или задачах, которые ему передаются [2], причем в некоторых случаях основным стимулом к использованию ВРО является даже не снижение издержек, а желание сделать их контролируемыми и предсказуемыми. В случае ВРО предсказуемость издержек достигается за счет ясных финансовых условий, регламентированных в договоре и соглашении о гарантированном уровне сервиса (SLA¹¹).

К основным недостаткам ВРО можно отнести сравнительную сложность в реализации – передать стороннему подрядчику не просто конкретные задачи, а полноценные бизнес-процессы значительно труднее. Таким образом, данный вид аутсорсинга требует более серьезного предварительного анализа при выборе подрядчика, а также возможной адаптации бизнес-процессов к их передаче на сторону.

ИТ-аутсорсинг (ИТО) является родоначальником современного аутсорсинга и занимает львиную долю рынка аутсорсинга, ведь практически все компании, как правило, начинают использование схемы аутсорсинга в самую первую очередь с ИТ, лишь только затем плавно, не торопясь переходят к остальным видам современного аутсорсинга.

¹¹ Service Level Agreement

Внутри современной ИТ-отрасли можно встретить массу примеров ВРО. Так, весьма широкое распространение получил аутсорсинг производства, а также разработки программного кода.

Достаточно часто под термином ИТ-ВРО понимается аутсорсинг ИТ-процессов организаций, не связанных с ИТ-отраслью непосредственно. В западных странах распространен комплексный ИТ-аутсорсинг, в рамках которого подрядчику передается вся ИТ-инфраструктура заказчика.

Тщательно проанализировав данные, представленные в обзоре рынка ИТ-аутсорсинга [3], проведенного компанией KPMG¹² за период 2014-2016 гг., мы можем сделать следующие выводы, имеющие практическую значимость:

- В прошлом году рынок продемонстрировал падение на 28% относительно 2015 г. и его объем составил \$115 млрд. US, что даже чуть ниже уровня 2014 г. – \$120 млрд. US.

- В стоимостном выражении около 64,7% сделок заключены в США, на втором месте Великобритания с 9,2%, третье место делят Австралия и Франция.

- Продолжающееся развитие автоматизации процессов и технологий предоставило новые возможности для GBS¹³. Это привело к росту объема данных и аналитических услуг, внедряемых в модели GBS.

- Покупатели с осторожностью относятся к моделям, которые включают ценообразование на основе конечных результатов, в то время как гибридные модели и модели с фиксированным ценообразованием являются более предпочтительными. Траты на данные модели составили более 95% от стоимости всех сделок за последние три года. Такая же тенденция, скорее всего, сохранится и в 2017 г.

¹² KPMG — одна из крупнейших в мире сетей, оказывающих профессиональные услуги, и одна из аудиторских компаний Большой четверки наряду с Deloitte, Ernst & Young и PwC. Международная штаб-квартира расположена в Амстелвене (Нидерланды).

¹³ Global Business Services – это интегрированные сервисные возможности предприятия, ориентированные на доставку транзакционной и аналитической работы, поддерживающей бизнес-единицы и единую организационную корпоративную структуру [4].

- Организации переходят от традиционных транзакционных услуг аутсорсинга к комплексным решениям по полному циклу¹⁴ (end-to-end) через пакетные сделки.

- По мере того, как все большее значение уделяется опыту работы с клиентами, последние в свою очередь выбирают аутсорсинг не только для сокращения затрат, но также для того, чтобы воспользоваться услугами с добавленной стоимостью, предоставляемыми поставщиками услуг.

- Хотя в Америке¹⁵ наблюдается сокращение количества контрактов на услуги аутсорсинга, их общая стоимость растет и составляет 67% от общего объема сделок в 2016 г. (61% - в 2015 г.) EMEA¹⁶ постепенно набирает обороты по количеству сделок, но теряет в их стоимости (23% рынка - в 2016 г, 29% - в 2015 г.), регион ASPAC¹⁷ сохраняет долю в 10% (рис. 1).

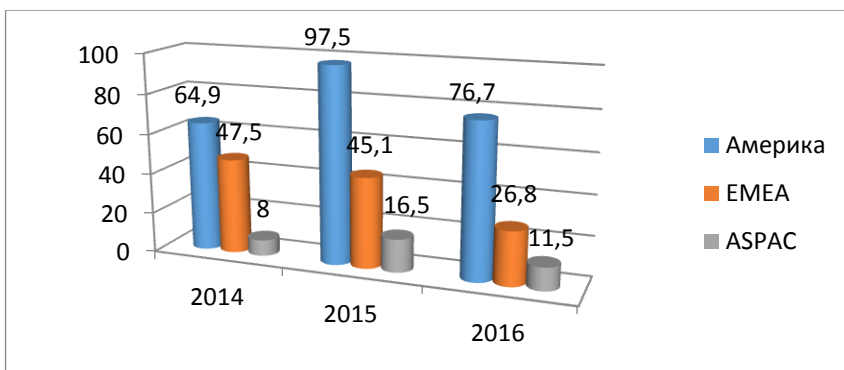


Рис. 1. Стоимость сделок на ИТ-аутсорсинг по регионам (млрд. \$ US)
Источник: составлено автором по данным IDC на январь 2017 г.

- В течение трех последних кварталов прошлого года сектор телекоммуникаций является одним из ведущих участников индустрии аутсорсинга. Это главным образом использование услуг

¹⁴ Период с момента установления первого контакта с потребителем до конца периода потребления.

¹⁵ Здесь: часть света, объединяющая два материка, Северную Америку и Южную Америку.

¹⁶ EMEA – регион, включающий Европу, Ближний Восток и Африку

¹⁷ ASPAC – регион, включающий в себя страны Азии и Океании.

ИКТ и SMAC¹⁸ у поставщиков услуг. Эксперты ожидают, что данная тенденция сохранится.

- На глобальном рынке аутсорсинга правительственные и оборонные секторы были главными потребителями услуг ИТ-ВРО, составляя 55% и 13% по стоимости заключенных в 2016 г. контрактов на аутсорсинг. Третьим крупным вкладчиком по стоимости сделок был сектор телекоммуникаций.

- Что касается региональных особенностей, то в Америке¹⁹ государственный сектор, а также сектор фармацевтики и здравоохранения продемонстрировали многократное увеличение стоимости сделок в 2016 г. по сравнению с 2015 г. Доля оборонного сектора и сектора телекоммуникаций на рынке аутсорсинга снизилась более чем на 80% по сравнению с 2015 г.

- Государственные, телекоммуникационные и банковские секторы продолжают оставаться доминирующими потребителями услуг ИТ-ВРО в регионе ЕМЕА, имея 61% от общей стоимости сделок в 2016 г. Доли автомобильного и аэрокосмического сектора, а также банковского сектора продемонстрировали значительное снижение на 86% и 36% соответственно по сравнению с 2015 г.

- Телекоммуникации были ведущим сектором аутсорсинга в регионе ASPAC в 2016 г., при этом вклад в него составил 59%. Правительственный сектор и сектор обрабатывающей промышленности были другими крупными аутсорсинговыми секторами, которые в 2016 г. составляли 12% и 10% от общей стоимости сделок. Сектор энергетики и коммунального хозяйства и сектор обороны сократились на 98% и 71% соответственно.

Поводя итоги, можно сказать, что общее падение мирового ИТ-рынка в 2016 г. не могло не сказаться на рынке ИТ-аутсорсинга, который продемонстрировал 28-процентное падение. В 2017 г. эксперты ожидают восстановления ИТ-рынка. Ключевыми потребителям услуг ИТ-аутсорсинга являются государственный и оборонный секторы, а также ИКТ. США доминируют на рынке

¹⁸ SMAC – (Social, Mobile, Analytics and Cloud services) социальные, мобильные, аналитические и облачные сервисы.

¹⁹ Здесь: часть света, объединяющая два материка, Северную Америку и Южную Америку.

предоставления услуг аутсорсинга, причем, год от года, занимая все большую долю на рынке.

Список используемых источников:

1. Шмелев П. «Будущее аутсорсинга ИТ-услуг» [Электронный ресурс] - Режим доступа: URL: <http://www.rdtex.ru/press-center/publication/article20150922/>.

2. UCMS GROUP «Что такое аутсорсинг бизнес-процессов?» [Электронный ресурс] - Режим доступа: URL: <http://www.ucmsgroup.ru/ru/resources/surveys/what-is-business-process-outsourcing-definition-advantages-and-disadvantages/>.

3. KPMG «Global IT-BPO outsourcing deals analysis» 02.2017. [Электронный ресурс] - Режим доступа: URL: <http://www.kpmg-institutes.com/content/dam/kpmg/sharedservicesoutsourcinginstitute/pdf/2017/kpmg-deal-tracker-full-year-2016.pdf>.

4. A ScottMadden Perspective, «The Rise of Global Business Services». - URL: <http://www.scottmadden.com/wp-content/uploads/userFiles/misc/a5a674dff8fbb08e182cff03d2bdab3a.pdf>.

ОРГАНИЗАЦИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В ТЕХНОПАРКОВЫХ СТРУКТУРАХ СТРАН МИРА

Лебедева А.В.

Введение. В настоящее время в мире существует огромное множество разнообразных форм технопарковых структур: инновационные и бизнес-инновационные центры, технополисы, бизнес-инкубаторы и другие. Но наибольшее распространение получили именно научные и технологические парки, исторический путь которых насчитывает десятки лет. Под технологическим парком в статье понимается особая инновационная зона, располагающая всеми необходимыми инфраструктурами, главной задачей которой является слияние научных разработок с производством и получение в конечном итоге готовой инновации, с последующим ее выпуском на рынок.

Аннотация. В статье рассмотрены примеры организации инновационной деятельности в технологических парках Дании, Финляндии, России, Индии и Сингапура. Проведен краткий сравнительный анализ ведения инновационной деятельности в выбранных странах, по средствам которого выявлен ряд проблем и особенности их научной деятельности. Рассмотрены факторы успешности и лидерства стран в инновационной сфере разных секторов экономики, в частности, их образовательная система и особая государственная политика. Результатом анализа развития инновационной деятельности в технопарковых структурах стран мира стала разработка соответствующих выводов. К примеру, в ходе исследования было замечено, что главную роль в эффективном ведении инновационной деятельности любой страны играет именно грамотно выстроенная государственная поддержка науки во всех ее проявлениях.

Ключевые слова: инновация, инновационная деятельность, технопарковая структура, технопарк, инкубатор, инновационная система, факторы развития эффективной инновационной деятельности страны.

Исследование. В статье рассмотрены примеры успешного развития и организации инновационной деятельности в таких странах, как Дания, Финляндия, России, Индия и Сингапур. И начать анализ стоит именно с Дании. В этой стране меры по развитию и стимулированию исследовательской и инновационной деятельности, находятся в полном соответствии с действующими установками Евросоюза. На сегодняшний день Дания обладает прочной исследовательской базой в государственном и частном секторах. В некоторых исследовательских областях датские достижения находятся на высочайшем международном уровне, к примеру, в информационных технологиях, нано технологиях, биотехнология и многих других отраслях. Также в Дании действует достаточно эффективная система распределения финансов в исследованиях: одновременно осуществляется тесное сотрудничество с частными компаниями в области прикладных исследований, которые сами финансируют свои разработки. Подобные действия всячески поощряются государством в виде предоставления разнообразных льгот в ведении бизнеса. Датская

научно-техническая база характеризуется высоким уровнем взаимосвязи теоретических исследований с их последующей практической реализацией. Их главным назначением является коммерциализация новых идей, открытий и результатов научных исследований. Задача состоит в том, чтобы посодействовать ученым и бизнесменам во внедрении новейших областей знаний в производство и налаживании работ на начальном этапе. [1] Таким образом, в Дании инновационные инкубаторы и технопарки занимают нишу между появлением на свет первоначальной научной идеи (новации) и ее дальнейшим «раскручиванием» с помощью частного капитала.

На начальном этапе создание инкубаторов в Дании происходило при непосредственном государственном финансировании. В последующем основными источниками капиталовложений для оказания помощи новым предприятиям стали общественные, а иногда и частные фонды. Кроме того, практически при всех инкубаторах образовались свои инвестиционные фонды. В стране официально аккредитовано и функционирует 7 технопарков: Agro Business Park Ltd., Forskerparken CAT, INCUBA Science Park, NOVI, Scion DTU Ltd., Science Park of Southern Denmark, Symbion Science Park Ltd²⁷. Они являются членами организации «Научных парков и инновационных инкубаторов в Дании» «FOIN», организованной в 2001 году. Большая часть из них образована на базе существующих институтов, университетов и бизнес-школ, которые, по сути, питают их инновационными идеями. Заслуживает внимания и организованная в Дании система «Авторизованных технологических сервисных институтов Дании» («GTS-nettet»), занимающаяся консультационной и исследовательско-внедренческой деятельностью, в том числе и на международном уровне.

Финляндия в свою очередь стала первой страной, принявшей концепцию государственной инновационной системы как главного элемента политики в сфере науки и технологии. На практике это говорило о повышении численности компаний, в базе функционирования которых лежали инновации и ноу хау, в том числе и улучшение организаций, занимающихся исследовательской деятельностью. Одним из преимуществ данной

организации является довольно простая и прозрачная схема функционирования. Для реализации проекта предпринимателю достаточно предъявить свой проект специализированному агентству, с уже прописанными научными организациями, которые будут заниматься разработкой нужного продукта. Агентство, как правило, финансирует примерно 34% денежных средств, а остальное вкладывает непосредственно сама организация. Безусловно, такое сотрудничество крайне выгодно как бизнесу, так и ученым, тем более что агентство отдает предпочтение таким проектам, в которых задействовано наибольшее количество различных НИИ, лабораторий и так далее. Таким образом, государство добивается того, чтобы разработанные технологии не замыкались в рамках одного производства, а использовались в качестве базы для дальнейшей научно-исследовательской деятельности. Примерно половина бюджета данного агентства идет на финансирование проектов по принципу наибольшей коммерческой эффективности, а другая половина — на так называемые национальные технологические программы, являющиеся приоритетными направлениями национальной экономики. [3] Также не стоит забывать и о доступности образования в стране, ведь оно играет далеко не последнюю роль в Финляндии. Во многих странах университеты рассматривают иностранных студентов, прежде всего, как источник дополнительного дохода, а финские ВУЗы финансируются государством и стремятся заработать не на обучении, а на эффективном применении выпускниками полученных знаний и на развитии международных исследовательских проектов. На сегодняшний день в систему высшего образования Финляндии входят 20 университетов и 28 так называемых политеков (высших профессиональных школ). Университеты ведут научные исследования, дают базовое и последипломное образование.

Высокий уровень науки напрямую вытекает из системы образования. Более того они представляют собой единое целое. Разумеется, все это обеспечивается исключительно за счет государственного бюджета. Еще одним звеном финской инновационной системы после образования, является технический исследовательский центр VTT, который обеспечивает связь между

наукой и реальным сектором экономики. VTT (Valtion teknillinen tutkimuskeskus) - это аналог советских отраслевых НИИ. Задача центра состоит в помощи компаниям для решения проблем, возникающих в ходе развития именно за счет новейших научных достижений, а не через обыкновенные коммерческие инструменты. Часто центр участвует в объединении университетских лабораторий и промышленных компаний - он помогает им развить лабораторную технологию до такого уровня, чтобы ее можно было применять в промышленных масштабах.

Что касается России, то в нашей стране сложилась довольно сложная и неоднозначная ситуация с ведением научной деятельности и для ее изменения следует надлежащим образом развивать малое предпринимательство, всячески его поддерживать и создавать все условия для развития науки и технологии в целом. Как показывает зарубежный опыт, именно этот сектор производителей очень быстро развивается, не требует огромных капиталовложений, берется реализовывать самые смелые и рискованные идеи, и, наконец, именно в малом бизнесе довольно часто сам создатель новации становится участником инновационного процесса, что значительно сокращает сроки ее реализации. [2]

Таким образом, в настоящее время важно сделать ставку не иначе, как на ускоренное развитие малого бизнеса, что позволит привлечь к реализации новаций промышленное производство, а также быстро сформировать спрос на знания, создаваемые в России в сфере науки. Но даже в таком сложном положении как сейчас, количество технологических парков в РФ растет с каждым днем, а средства, вложенные в их развитие, насчитывают десятки миллиардов рублей. И даже не смотря на то, что большинство бизнес-инкубаторов и научных парков признаны успешными показателями национальной ситуации в экономике страны, проблем с ними по-прежнему хватает. Они связаны и с отсутствием конкурса при попадании резидентов в технопарки, и отсутствием всевозможных стандартов ведения деятельности технопарков, и с дефицитом необходимых сервисов и инфраструктуры внутри технопарков и так далее. Осветили данные проблемы на Третьем международном саммите технопарков и бизнес-инкубаторов, организаторами которых

выступили НИУ Высшая школа экономики, Научный парк МГУ и технопарк «Сколково». На сегодняшний день в Российской Федерации функционирует свыше 300 разнообразных по своей отраслевой деятельности технологических парков и бизнес-инкубаторов, и большая часть из них создавалась на основе бюджетных средств. В последние годы наше государство и разнообразные бизнес-сообщества стали расставлять акценты на необходимости создания частных технологических инкубаторов без участия бюджетных средств из тех соображений, что деньги тратятся впустую. Но все же, это не совсем так. Государству нужно пересмотреть ведение своей политики по отношению к сфере инноваций и предоставить все условия для ведения комфортного бизнеса. Однако, по оценкам Ассоциации технопарков, интерес к созданию частных технопарков все же возрастает, и бизнесмены готовы развивать данную отрасль научной деятельности, но им пока не хватает нужного набора компетенций и опыта реализации подобных проектов. Поэтому руководство страны всячески старается привлекать сторонних собственников и управленцев технопарков к различным образовательным мероприятиям. Сегодня в Москве сформировано 10 площадок, на базе которых создается инфраструктура под бизнес-инкубаторы, технологические парки и технополисы.[4] В ближайших планах у властей РФ внести поправки, касающиеся ведения деятельности технопарков и бизнес-инкубаторов. В России уже создано около 30 частных организаций, некоторые из которых находятся в Москве.

В Индии же серьезное внимание к развитию научно-технического сектора уделяется в пятилетних планах, которые разрабатываются плановой комиссией страны начиная с 1947 г. В этих планах содержится оценка результатов предыдущей пятилетки и предлагаются инициативы развития для следующих пяти лет. В текущем пятилетнем плане (2012-2017 гг.) предлагается широкомасштабная стратегия по развитию науки и технологий. Предусматривается увеличение сектора научных работников, стимулирование развития фундаментальных наук, поощрение связей промышленности и науки, развитие образовательной системы Индии и увеличение ее открытости и доступности для всех её слоев населения. В Индии технопарки

освобождаются от налога на импорт, на пять лет - от уплаты внутренних налогов и сборов, имеют ряд других льгот (энергоснабжение и связь, включая также и спутниковую связь). Сегодня они приобретают черты комплексных научно-исследовательских центров с развитой инфраструктурой с самыми современными средствами для выполнения НИОКР в разных областях, в частности и электроники. Они созданы по принципу "замкнутого производственного цикла". Одним из самых успешных примеров индийских технопарков является технопарк Bangalor, который на данный момент является национальной Силиконовой долиной. Сегодня в парке работают более 80 тыс. первоклассных специалистов в области IT, сформирована высокоразвитая сеть исследовательских и образовательных институтов, объединяющая свыше 55 колледжей и университетов. Технопарк в Бангалоре расположен в нескольких сотнях метров от окраины обычного индийского города с его нищетой и лачугами. Однако внутри ограды технопарка совершенно другой и кардинально отличающийся от общей обстановки мир, с полями для гольфа, бассейнами, магазинами, спортзалами и превосходными помещениями для работы научных специалистов. Индийский технопарк - это некий инструмент решения проблемы развития высоких технологий в одной из самых бедных стран. Молодежи показывают пример того, как они смогут жить, если будут стремиться к высшему образованию. Кадры обучаются здесь же, в Бангалоре. Система образования резко отличается от российской. После окончания школы студент два года обучается в колледже и тут же превращается в отличного программиста. [6]

И, наконец, можно перейти Сингапуру. Сегодня его называют азиатской Кремниевой Долиной и азиатской Швейцарией. Благодаря своей дальновидности и нацеленности на инновационное развитие, некогда сельскохозяйственный остров превратился в одно из самых развитых и конкурентоспособных государств в мире. По информации Future Ready Singapore на 2016 год в Сингапуре было запущено 42 тыс. стартапов, в которых работало 306 тыс. чел. В настоящее время каждый десятый трудоспособный житель Сингапура уже имеет или пытается начать свой собственный проект. Сегодняшних лидеров – американцев, британцев, швейцарцев, немцев, – всё активнее

теснят учёные азиатских стран. И связано это, прежде всего, с тем, что страны Азии зачастую предоставляют учёным гораздо лучшие и комфортные условия для их работы, чем США и даже Европа. Наиболее показательным примером такого рода и является Сингапур. Это крохотное островное государство площадью в 680 км² с населением менее 4,5 млн чел. поставило перед собой амбициозную цель – к 2010-му году стать мировым лидером в сфере биотехнологий – и стране это прекрасно удается. В рамках этого уникального проекта в юго-западной части острова был возведён оборудованный по последнему слову техники научно-исследовательский парк, получивший название «Biopolis». Технопарк Biopolis является частью огромного научного парка One-North. По площади Biopolis занимает около 236 тыс. м² и расположен в 9-ти зданиях, 7 из которых отведены под государственные научно-исследовательские институты, лаборатории, управляющее технопарком Агентство науки и технологии A*STAR, инвестиционную компанию Bio*One Capital и всяческие другие финансово-коммерческие организации. Оставшиеся два корпуса сдаются в аренду частным компаниям для проведения лабораторных и научных исследований, а также для размещения офисов. Все корпуса связаны между собой воздушными переходами. Для всех организаций, входящих в состав One-North, создана общая инфраструктура, а также проводится общая политика поддержки. Самым известным примером реализованного проекта на территории парка Biopolis может служить крем для наружного применения Хондроксид Максимум, предназначенный для лечения остеоартроза периферических суставов и суставов позвоночника. [8]

Сейчас Сингапур является государством, максимально ориентированным на применение новых технологий абсолютно на всех уровнях экономики, а также активным инициатором их применения в государственных проектах. Частным примером открытости к новому является начало тестирования властями Сингапура беспилотных автобусов, которые должны были производиться в конце 2016 г. - начале 2017 г. Благодаря чему Сингапур станет одним из первых государств, применивших такую технологию. В стране каждый день реализуется множество

наинтереснейших инновационных проектов, ведь Сингапур — это и есть одна сплошная инновация. [5]

Заключение. Таким образом, проанализировав ситуацию организации инновационной деятельности технопарков таких стран, как Дания, Финляндия, Россия, Индия и Сингапур, представляется возможным сделать следующие выводы: в ходе анализа выбранной темы было выявлено, что не существует единой модели научно-инновационного развития, которая могла бы стать основой для становления инновационной экономики любой из стран в мире. Также стоит отметить и тот факт, что для ученых со всего мира особо привлекательным является именно азиатский регион из-за его идеально продуманной инфраструктуры, приспособленной для ведения научной деятельности. И самый главный вывод работы – лишь благодаря анализу зарубежного опыта можно судить о том, что ключевыми факторами развития инновационной деятельности являются различные инструменты именно государственного стимулирования — это особая система образования, предоставление разнообразных льгот, большая доля государственного бюджетирования в научные проекты и другие. Нашей стране точно есть чему поучиться у зарубежных коллег.

Список использованных источников:

1. Баринаева В.А. Технопарки стран мира: организация деятельности и сравнение /В.А. Баринаева [и др.] - М.: Издательский дом «Дело» РАНХиГС, 2012. - 182 с.
2. Диеперова Н.А. Состояние и развитие Инновационной экономики в России // Вестник РУДН. - 2016. - №3. - С. 7-18
3. Лазанюк И.В., Барабаш В.В. Опыт становления финской модели инновационного развития и возможности ее применения в России // Вестник РУДН. - 2011. - №2. - С. 84-92
4. Лебедева А.В. Современное состояние технологических парков: мировой опыт и российские проблемы // Молодой ученый. - 2016. №26. С. 337-341
5. Меркушева А.Е. Анализ мирового опыта поддержки инновационной деятельности // Молодой ученый. - 2017. - №5. - С. 202-204

6. Никифорова Т.В. Научно-исследовательская деятельность в Индии: особенности государственного регулирования // Вестник РУДН. - 2009. - №2. С. 58-68;

7. Учебный портал. [Электронный ресурс] - Режим доступа: www.studme.org;

8. Федеральный медиа-портал. [Электронный ресурс] - Режим доступа: www.comprice.ru

ОЦЕНКА СРЕДНЕГО ЗНАЧЕНИЯ ДЛЯ СТАТИСТИЧЕСКОГО РЯДА С ЭЛЕМЕНТАМИ, ОТЛИЧАЮЩИМИСЯ НА ОДИН ИЛИ НЕСКОЛЬКО ПОРЯДКОВ

Лабакха И.В.

Аннотация. Показано, что привычные, с точки зрения здравого смысла, процедуры усреднения могут давать ошибочные результаты, как например, в случае статистических рядов, элементы которых отличаются по порядку величины. Продемонстрированы верные оценки и расчеты в MS Excel.

Ключевые слова: оценка среднего арифметического, оценка среднего геометрического, доверительный интервал для генерального среднего геометрического.

Инновационные стратегии компаний, при всей креативности мышления руководства, будут обречены на провал, если необходимые статистические оценки будут выполнены некорректно. Чаще всего это случается из-за приверженности людей непродуктивным житейским и студенческим стереотипам [1, 2]. Например, если данные исследуемой статистической совокупности отличаются друг от друга на несколько порядков (к примеру, заработная плата или доходы населения по региону), то привычное для нас простое среднее арифметическое²⁰ даст ложную оценку.

²⁰ Заметим, что в MS EXCEL расчет выполняется с помощью функции СРЗНАЧ() из категории статистические

$$\bar{x} = \frac{1}{n} \sum_{i=1}^n x_i, \quad (1)$$

где n – объем выборки (x_1, x_2, \dots, x_n)

Для анализа ситуации возьмём модельную выборку статистического массива доходов населения по региону (табл. 1).

Таблица 1

Репрезентативная выборка доходов населения по региону

i , номер группы респондентов с доходом X_i	n_i , число респондентов в группе с доходом X_i	X_i , – доход респондентов соответствующей группы, руб.
1	30	2500000
2	100	800000
3	200	50000
4	1000	15000

По этим данным рассчитаем взвешенное среднее, используя формулу

$$\bar{x} = \frac{\sum_{i=1}^m x_i n_i}{\sum_{i=1}^m n_i}, \quad (2)$$

где m – число групп респондентов, а $n = \sum_{i=1}^m n_i$ – объем выборки.

A7 fx =СУММПРОИЗВ(C2:C5;B2:B5)/СУММ(B2:B5)				
A	B	C	D	E
i , номер группы респондентов с доходом X_i	n_i , число респондентов в группе с доходом X_i	X_i , – доход респондентов соответствующей группы, руб		
1	30	2500000		
2	100	800000		
3	200	50000		
4	1000	15000		
135338,35	=СУММПРОИЗВ(C2:C5;B2:B5)/СУММ(B2:B5)			

Рис. 1. Расчет среднего взвешенного (функция СРЗНАЧ() напрямую не работает)

На рис. 1 представлен результат расчета по формуле (2).

Полученный средний доход по региону 135 338,35 руб., как сами понимаете, является ошибкой, поскольку из 1330 чел. 1200 имеют доход не больше 50 000 руб.

В этом случае учебники статистики рекомендуют использовать формулу среднего геометрического:

$$\bar{x}_{geom} = \sqrt[m]{\prod_{i=1}^m x_i^{n_i}} \quad (3)$$

Для нахождения среднего геометрического по формуле (3) надо учесть следующие соображения. В силу того, что наши значения имеют большой порядок, Excel не сможет сразу посчитать результат, перемножая миллионы на миллионы и т.п. – произойдет переполнение ячеек.

Таблица 2

Репрезентативная выборка доходов населения по региону

i , номер группы респондентов с доходом X_i	n_i , число респондентов в группе с доходом X_i	X_i , – доход респондентов соответствующей группы, руб.	$0,0001 \times X_i$
1	30	2500000	250
2	100	800000	80
3	200	50000	50
4	1000	15000	1,5

Чтобы избежать подобных затруднений, вначале подготовим данные к работе с формулой. Например, мы введём в таблицу 1 ещё один столбец, в котором уберём “лишнее количество нулей”, т.е. уменьшим наши данные, скажем на 4 порядка (разделим на 10000, или умножим на 0,0001). Это представлено в таблице 2.

С новыми данными MS Excel сможет справиться, и мы получим результат, который надо будет уже увеличить на 4 порядка. Для удобства вычислений, чтобы избежать возведения в степень в формуле (3), введем в электронные таблицы Excel данные столбца 4 табл. 2, повторяя их соответственно 30, 100, 200 и 1000 раз. При таком целесообразном расположении данных

легко получить результат, воспользовавшись функцией СРГЕОМ() из категории статистические (см. рис. 2).

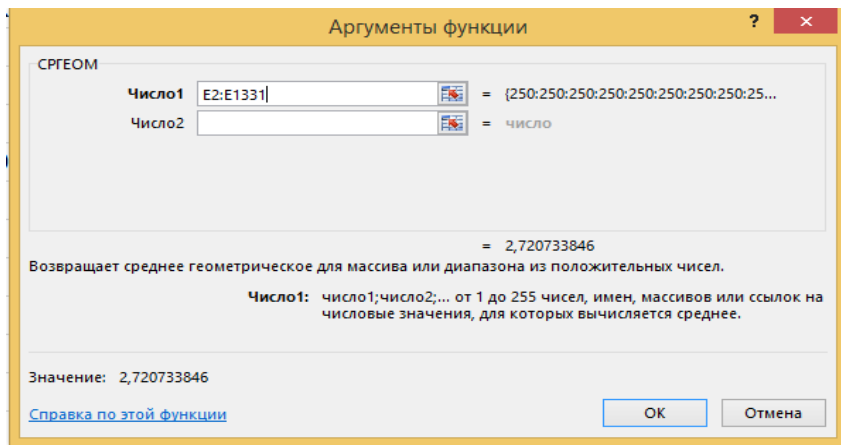


Рис. 2. Расчет среднего геометрического по четвертому столбцу табл. 2

Поясним, что вызвав функцию «СРГЕОМ», необходимо заполнить ее диалоговые окна. В строку «Число 1», чтобы не перепечатывать все 1330 значений, мы введем массив нашей выборки после изменения и нажимаем ОК.

Получаем значение 2,720734, которое нам необходимо вернуть на тот порядок, с которого мы его опустили, а именно умножить на 10 000. На выходе получаем 27 207,34 руб. Это уже более реалистичная оценка среднего дохода по выборке (выборочное среднее геометрическое).

Другой способ оценки среднего дохода по региону – перейти от доходов респондентов X_i к логарифмам этих значений $\lg(X_i)$. Иначе говоря, вместо данных $X_i = (2500000; 800000; 50000; 15000)$ работать с логарифмами этого ряда

$$\lg(X_i) = (6,397940009; 5,903089987; 4,698970004; 4,176091259).$$

Так, используя инструмент «Описательная статистика» из пакета «Анализа данных» в Excel, на выходе получим информацию, представленную на рис. 3.

<i>lgXi</i>	
Среднее	4,43
Стандартная ошибка	0,02
Медиана	4,18
Мода	4,18
Стандартное отклонение	0,56
Дисперсия выборки	0,31
Эксцесс	4,19
Асимметричность	2,31
Интервал	2,22
Минимум	4,18
Максимум	6,4
Сумма	5898
Счет	1330
Уровень надежности(95,0%)	0,03

Рис. 3. Протокол отчета по описательной статистике для логарифмов исходных данных

Обсудим результат.

По полученному среднему логарифму 4,43 найдем средний доход, для чего нам необходимо провести процедуру, обратную логарифмированию. А именно, надо возвести число 10 в степень, соответствующую Среднему, полученному в описательной статистике.

В итоге получим:

$$10^{4,43} = X_{\text{среднее}} \quad X_{\text{среднее}} = 27\,207,34 \text{ (руб.)}$$

Вот теперь мы получили правильную оценку среднего из нашей выборки. Причем с учетом уровня надежности можно оценить интервал, в котором окажется генеральное среднее.

Добавляя или вычитая из среднего наш уровень надёжности, а именно 0,03.

Получаем:

$$10^{4,43+0,03} = X_{\text{ср.верхн.}} ; \quad X_{\text{ср.верхн.}} = 29\,150,09$$

$$10^{4,43-0,03} = X_{\text{ср.нижн.}} ; \quad X_{\text{ср.нижн.}} = 25\,394,06$$

Теперь можно утверждать, что с вероятностью 0,95 генеральный средний доход по региону находится в интервале от 25 394,04 до 29 150,09 рублей.

Список использованных источников:

1. Пилипенко А.И., Дихтяр В.И. Появление новых психолого-познавательных барьеров в обучении // Вопросы экономики и права. – 2015. № 12. С. 128-132.
2. Пилипенко А.И. Преодоление психолого-познавательных барьеров в инновационной модели образования. // Вестник экономической интеграции. – М., 2012. № 10.

ИНТЕРНЕТ-ПРОЕКТЫ КАК ПЕРСПЕКТИВНОЕ НАПРАВЛЕНИЕ РАЗВИТИЯ ДЛЯ СМИ

Леонов Р.А.

Аннотация: Статья посвящена анализу эффективности информационных Интернет-ресурсов.

Ключевые слова: интернет; СМИ; информация; веб-пространство; интернет-проекты.

Наш век часто называют - век информации, а общество - информационное. Для этого имеется множество оснований. Современный мир характерен тем, что в свете возрастающих взаимозависимостей и взаимодействий его субъектов происходит внешне не очень заметная, однако крайне ожесточенная и напряженная борьба за геополитические интересы, экономические выгоды, идеологическое и политическое влияние, военное превосходство. И при достижении данных целей все более результативным средством становится преимущество в информационной сфере. И как следствие, анализ рынка средств массовой информации (далее - СМИ) в интернете, имеет весомое значение для многих сфер влияния в современном мире.

Прототипами интернет-СМИ стали авторские проекты, веб-обзоры, блоги. Современные онлайн-СМИ содержат в себе элементы перечисленных праформ, которые, впрочем, встречаются и в чистом виде. «Блог (сокр. от англ. weblog) – сетевой журнал (журнал не в значении «периодическое издание», а в значении «судовой журнал», «дневник»). По форме – это страница с короткими записями следующего формата: ссылка на

место в сети и небольшой, часто подчеркнуто субъективный комментарий».²¹

Интернет-журналистика первое время была оторвана от традиционной журналистики. Публикации веб-журналистов не считались солидными публикациями, а сами веб-журналисты не нуждались в помощи профессиональной журналистской среды, представители которой не имели понятия, зачем, о чем и как нужно писать в сети.

Таким образом, интернет-журналистика формировалась стихийно, часто людьми, не имеющими отношения к традиционным СМИ. Однако в последствии веб-пространство начали осваивать и традиционные СМИ. Так, например, в веб-пространстве обосновались ведущие государственные газеты и телеканалы. В России первыми электронными изданиями обзавелись газеты «Известия», «Коммерсантъ», «Деньги» и «Финансовые известия», в то время как на западе самыми яркими представителями интернет-СМИ являлись «BBC-News» и «CNN».

Переход традиционных СМИ в веб-пространство можно объяснить следующими причинами:

1. Выпускать интернет-газету или журнал гораздо дешевле, чем печатную версию СМИ.
2. Возможность конкурирования с электронными СМИ.
3. Высокая оперативность онлайн-СМИ.
4. Возрастание спроса на интернет-рекламу.

В ходе перехода в веб-пространство, традиционные газеты интегрировали на своих ресурсах новые технологии: подкасты, виджеты, приложения для iPad и iPhone, возможность электронной рассылки и электронной подписки, гипертекст. Издатели смогли не только интегрировать новые технологии, но и адаптировать свой бренд под веб-пространство – интернет-версия повторяет верстку традиционного издания. Изначально онлайн-издания следует рассматривать как уникальные медиапроекты с присущими только им техническими, юридическими особенностями, а также особенностями продвижения. Интернет-СМИ развивались как обособленные веб-проекты, а не онлайн-

²¹ «Интернет журналистика» [Электронный ресурс] - Режим доступа URL: <http://mggu-sh.ru>

версии традиционных изданий. Из этого можно сделать вывод, что изначально онлайн-издания следует рассматривать как уникальные медиапроекты с присущими только особенностями, а также особенностями продвижения. К примеру, в западных интернет-СМИ на данный момент наблюдается важная тенденция – предоставление пользователю не только информации, но и различного рода услуг.

«Новости меняются; то, что было продуктом – сегодняшняя газета, веб-сайт или сводка новостей – становится сервисом: как вы можете мне помочь, или даже поддержать меня?».²²

Данный шаблон активно используется как западными порталами, так и российскими интернет-СМИ. Это возможно применить не только по отношению к сервисам «купоны на скидки», «бесплатная отправка SMS», «каталог недвижимости» и др., но и применительно к журналистским публикациям.

Делаем вывод, что интернет-СМИ сегодня – совершенно уникальный продукт, отличающихся от традиционных СМИ аудиторией (аудитория онлайн-СМИ более молодая, более активная и более технически оснащённая), жанровым своеобразием и уровнем текста. Объединение в интернет-СМИ информационной составляющей и услуг для пользователей является отличительной чертой современных веб-порталов.

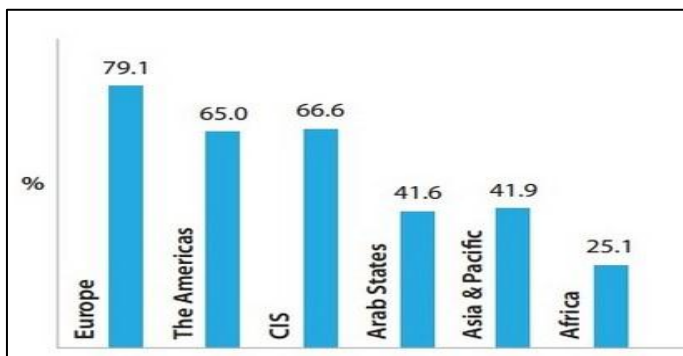


Рис. 1. Количество пользователей сети Интернет в 2016 г.

Источник: <http://www.bizhit.ru>

²² Пустовалов А.В. Новая концепция сайта Пермского филиала «АиФ» 2011 г.

Для наглядности рассмотрим рисунок 1 иллюстрирующий количество пользователей сети Интернет в 2016 году. Согласно данной таблице, составленной на основании данных Международного союза электросвязи, на момент 2016 г. количество активных пользователей Интернета составляет более 3 миллиардов человек. При этом количество пользователей в развивающихся регионах составило более двух с половиной миллиардов, в то время как в развитых странах насчитывается около миллиарда человек ведущих активную жизнь в интернет-пространстве.

Так же стоит отметить, что в наши дни интернет прочно зарекомендовал себя как одну из наиболее успешных площадок для продвижения. Интернет является общедоступным источником информации. Любой человек, имея компьютер и подключение к сети, может мгновенно получить сведения в любой области, а информация является абсолютно бесплатной и бесцензурной. Сеть предоставляет пользователю выбор, он сам решает, что смотреть. Сведения в Интернет обновляются ежесекундно, в режиме онлайн. Это объясняет, почему данное средство массовой коммуникации является приоритетным для большинства современной аудитории. Ведь именно интернет-пространство обладает такими выгодными свойствами, как интерактивность и мгновенность. Это содействует в осуществлении основной цели рекламного сообщения, а именно – побудить людей к конкретному действию, с желаемым и программируемым результатом, действовать следует как можно быстрее, как можно энергичнее. Продвижение в сети (интернет-маркетинг) неразрывно связано с понятием «электронного бизнеса». «Электронный бизнес» вынужден задействовать другие методы взаимодействия с рекламодателями и потребителями; интернет-маркетинг – другие методы продвижения продукта. Методы продвижения должны работать в комплексе, исходя из маркетинговой стратегии веб-сайта.

Результат по повышению таких важных показателей, как посещаемость и узнаваемость сайта, напрямую зависит от маркетинговой политики, проводимой СМИ в веб-пространстве.

Проведенный анализ интернет-СМИ, а также анализ общих направлений развития информационной инфраструктуры показывает, что информационная инфраструктура - это система

отношений по поводу информационных ресурсов, которые обеспечивают в процессе воспроизводства информационных данных функционирование рыночной экономики и инфраструктуры такой экономики и оптимизирующих деятельность субъектов с помощью понижения транзакционных издержек. В составе рыночной инфраструктуры информационная инфраструктура занимает особое место и является, так называемой «мета инфраструктурой», в силу предоставления функционирования всех сегментов. Словарь интернет-терминологии Яндекс определяет интернет-СМИ как регулярно обновляемый информационный сайт, пользующийся определенной популярностью и авторитетом (имеющий свою постоянную аудиторию).

Итак, мы обозначили, что интернет-СМИ следует рассматривать как отдельные медиапроекты, а не онлайн-версии традиционных СМИ. Теперь выделим основные виды этих медиапроектов: 1) Издания, существующие только в интернете; 2) Смешанные издания (выкладывающие информацию из несетевого издания, при этом имеющие отдельную веб-редакцию).

В настоящее время информация очень быстро устаревает, а Интернет дает возможность развивать предельную скорость доступа к ней. Имеется большое количество различных возможностей обширного использования on-line-потоков. Это разнообразные ленты новостей, трансляции и другие. Интернет-сайт при этом не имеет ограничений по времени и объему показа. В отличие от радиовещания или телевидения, интернет-сайт имеет возможность предоставлять новейшую информацию в любое время и в полном объеме. Интернет-пространство обладает такими выгодными свойствами, как интерактивность и мгновенность. Это содействует в осуществлении основной цели рекламного сообщения. «Цель любого рекламного сообщения – побудить людей к конкретному действию, с желаемым и программируемым результатом, причем временной интервал между посланием и ожидаемой реакцией на нее должен быть как можно меньше, т.е. действовать следует как можно быстрее, как можно энергичнее».²³

²³ «История интернет-журналистики в России». [Электронный ресурс] - Режим доступа: URL: www.znate.ru

Делаем вывод, что интернет-СМИ сегодня – совершенно уникальный продукт, отличающихся от традиционных СМИ аудиторией (аудитория онлайн-СМИ более молодая, более активная и более технически оснащённая), жанровым своеобразием и уровнем текста. Совершив настоящий прорыв в развитии информационных потоков, электронные средства массовой информации на голову опередили конкурентов в своей сфере, а также заполучили возможность влияния на все ячейки современного общества. Объединение в интернет-СМИ информационной составляющей и услуг для пользователей является отличительной чертой современных веб-порталов.

ТЕНДЕНЦИЯ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ НАУКОЕМКОГО СЕКТОРА ЭКОНОМИКИ РОССИИ

Логинова Д.С.

Аннотация. В статье определены основные причины продолжающегося отставания России от передовых зарубежных стран по уровню инновационного развития, ориентация инновационной деятельности на имитации и заимствовании. Сформулированы предложения о мерах государственной поддержки инновационных систем промышленных регионов.

Ключевые слова: инновационные технологии, инновационно-технологическое развитие, инновационная политика.

В результате политического переворота 1990-х гг. резко сократилась государственная поддержка образования науки и техники. Произошла серьезная утечка мозгов: многие российские ученые и выпускники университетов отправились в Европу, США, Канаду и др. Все изобретения, научные разработки, патенты советских ученых в большинстве своем были так же перенаправлены в эти страны. В 2000-е годы, во время нового экономического бума, ситуация улучшилась, и правительство начало кампанию, направленную на модернизацию и инновации.

Усиление технологического отставания России, как следствие глобального кризиса. Швейцария остается лидером в

области инноваций, за ней идут Великобритания, Швеции, Финляндия, Нидерланды, США, Сингапур, Дания, Люксембург и Гонконг. Наряду с этим страны с лучшими инновационными показателями также демонстрируют завидную экономическую стабильность. Россия значительно отстает от большинства европейских стран с точки зрения, как количественных, так и качественных показателей инновационной деятельности (табл. 1).

Таблица 1.

Международные сравнения инновационной деятельности 2012, %

Показатели	Россия	Германия	Канада	Швеция	Финляндия	Франция	Чешская республика
Совокупный уровень инновационной активности организаций	10,3	79,3	75,8	59,6	56,2	53,5	51,7
Доля организаций, вовлеченных в технологические инновации из общего количества организаций	9,1	64,2	58,1	48,5	46,4	34,3	35,8
Доля организаций, получивших средства из государственного бюджета	23,1	21,6	53,2		36,1	46,1	24
Доля инновационных работ и услуг, введенных на рынок	1,3	3,7		4,2	8,4	3,5	7,4

Источник: [2]

Исследуя таблицу 1, можно утверждать, что в России доля организаций, участвующих в инновационной деятельности, едва превышает 10%, в то время как в развитых странах их число примерно в 5-8 раз выше. В то же время, доля организаций, работающих на технологических инновациях, не достигли даже 10%. Уровень инновационной активности в ведущих странах существенно выше, чем уровень, достигнутый российскими предприятиями. Экспорт технологий из РФ в настоящее время в 87 раз ниже, чем из Германии, в 70, 30, 15 раз ниже, чем из Великобритании, Швеции, Финляндии соответственно [1]. Такой низкий уровень экспорта технологий является прямым следствием деградации науки и инновационного сектора страны.

Важно отметить, что США и др. страны, понимая важность инноваций как движущей силы современного социально-экономического развития, продолжают увеличивать финансирование науки, техники и инноваций, несмотря на мировой кризис.

Что касается России, страна все еще с неохотой вкладывается в науку и инновации. Сегодня внутренние расходы России на научные исследования и разработки в 3-4 раза ниже, чем в ведущих странах (Финляндия, Швеция, Япония), и находятся на том же уровне, что и страны, никогда не имевшие высокий научно-технический и инновационный потенциал (Украина, Турция) [2].

Сегодня модернизация российской производственной базы и ассортимента выпускаемой продукции в основном достигается не путем разработки и внедрения собственных инноваций, а путем приобретения импортного оборудования и технологий.

Необходимо создать условия для социальной мобильности в обществе так, чтобы образованная, активная и талантливая часть населения могла реализовать свой потенциал в бизнесе, который напрямую связан с экономикой страны.

На основании проведенного анализа, инновационная система РФ находится в крайне подавленном состоянии, что в основном связано с общими экономическими причинами. По прогнозам МВФ, в 2015 г. темпы экономического роста России снизились на 3%, в то время как в большинстве стран Западной Европы они возросли на 3-3,5% [3]. Поэтому сейчас сложно

показать реальную динамику инновационной деятельности в России.

Государственная поддержка инновационной деятельности. Правительство не готово принять решительные меры по улучшению ситуации и предпочитает полумеры, которые априори не способны сдвинуть инновационные процессы России с мертвой точки.

Так, одна из недавних инициатив правительства должна была принять государственную программу развития промышленности и повышения ее конкурентоспособности. Из общего объема затрат федерального бюджета на программы (2012-2020 гг.) инвестиции в автомобильную отрасль составляют до 75%. Второе место принадлежит оборонной промышленности (4,7%); третье занимает стоимость обеспечения выполнения программы (3,5%), в то время как транспортное машиностроение приходит лишь на четвертое место (2,1%). Доля машиностроения в программе ограничена до 1%.

В 2010 г. правительство России приняло решение о создании программ инновационного развития и технологической модернизации для государственно-частных партнерств (ГЧП) естественных монополий и крупных ГЧП компаний. В настоящее время такие планы были подготовлены для основных монополий (Газпром, Роснефть, РЖД и т. д.). Однако эти компании в основном не заинтересованы в диверсификации производства, и они не стремятся развивать что-то принципиально новое, и поэтому скорее притворяются, что делают что-то в рамках этой программы. В журнале Эксперт проведен анализ инновационных программ в области развития, разработанных государственными корпорациями; журнал признает, что, по содержанию данных программ, корпорации в отрасли естественных монополий не ставили перед собой цель решить проблему технологического отставания даже в основных для их собственного бизнеса областях, а значительной частью их деятельности, являются лишь инвестиционные проекты [4].

Что касается предприятий оборонно-промышленного комплекса, которые также включены в данную программу, следует отметить, что текущая реорганизация оборонной промышленности

на основе государственной вертикально интегрированной структуры несет риск резкого снижения возможностей использования потенциала этих предприятий для решения актуальных проблем многих отраслей промышленности, в т. ч. машиностроительных и металлургических предприятий, проблемы неоиндустриализации [5], а также развития гражданского высокотехнологического сектора.

Россия, как одна из ведущих стран в космической отрасли, провела интенсивные исследования по разработке и использованию космического пространства в течение последних десятилетий. В настоящее время Россия обладает уникальным опытом и передовыми технологиями для размещения космических аппаратов на орбиту и реализации долгосрочных пилотируемых космических кораблей.

В последнее десятилетие космическая индустрия привлекает большое внимание научных коллективов. Одним из ключевых направлений экономического развития России является активное применение результатов исследования в разработке стратегий на различных уровнях.

Утвержденный перечень государственных программ России состоит из 41 государственных программ. Он включает в себя программу, связанную с космической деятельностью: «Космическая деятельность России на 2013-2020 гг.».

Система программ и документов, регулирующих космическую деятельность в России, содержит помимо правительственных программ, инструменты, таких как федеральные целевые программы. Среди них: 1) Развитие российских космодромов на 2006-2015 гг.; 2) Поддержание, развитие и использование системы ГЛОНАСС на 2012-2020 гг.

Федеральная программа «Развитие российских космодромов на 2006-2015 гг.» направлена на развитие космической деятельности наземной инфраструктуры, в частности, модернизацию стартовых площадок и технических комплексов трех космодромов: Плесецк (Россия), Байконур (Казахстан) и Восточный космодром (Россия).

Вторая федеральная целевая программа «Поддержание, развитие и использование системы ГЛОНАСС на 2012-2020 гг.» направлена на обеспечение технического обслуживания,

разработку и создание условий для широкомасштабного использования системы ГЛОНАСС. Кроме того, существует необходимость обеспечения конкурентоспособности системы ГЛОНАСС из-за постоянных улучшений GPS, GALILEO и систем COMPAS [6]. Федеральная целевая программа предусматривает развитие всех структурных элементов системы ГЛОНАСС в долгосрочной перспективе, в т. ч. поддержание космического сегмента, создав следующие космические аппараты: 13 шт. «Глонасс-М» и 22 шт. «Глонасс-К». Кроме того, планируется завершить летные испытания нового космического аппарата «Глонасс-К» с новыми навигационными сигналами, улучшенными функциями и повышенной производительностью.

Федеральные целевые программы описывают инновационную цепочку от фундаментальных и поисковых стадий исследования до производства новых технологий, что позволяет сосредоточиться на крупных, важных инвестициях в государственные и научные проекты.

Таким образом, мировой кризис, экономические санкции, сложная геополитическая обстановка ставят перед Россией сложную задачу не только выбора и реализации оптимальной стратегии развития страны, но и обеспечение безопасности и стабильности ее социально-экономической системы. Для выработки основной концепции стратегического развития страны требуется создать необходимые условия стабилизации и дальнейшего развития экономики. Одним из таких двигателей развития страны можно считать инновационные технологии, разработанные и внедренные практически во все отрасли экономики России. Они будут способствовать возрождению страны и модернизации экономики.

Список использованных источников:

1. Городникова Н.В., Гохберг Л.М., Кузнецов И.А. Индикаторы инновационной деятельности: 2015. // Статистический сборник. / НИУ ВШЭ. – М., 2015. – С. 455, 457.
2. Городникова Н.В., Гохберг Л.М., Кузнецов И.А. Индикаторы инновационной деятельности: 2015. // Статистический сборник / НИУ ВШЭ. – М., 2015. – С. 444, 446, 448, 450, 455.

3. МВФ прогнозирует спад российской экономики в 2015 г. // Новые известия. [Электронный ресурс] Режим доступа: <http://www.newizv.ru/lenta/2015-01-20/213356-mvf-prognoziruetspad-rossijskoj-ekonomiki-v-2015-godu.html> (Дата обращения: 25.12.2016)

4. Рейтинг программ инновационного развития госкорпораций и компаний с государственным участием // Бюллетень рейтингового агентства «Эксперт РА». – М., 2012. – С. 8-10

5. Романова О. А. Стратегический вектор экономической динамики индустриального региона // Экономика региона. – М., 2014. – №1. – С. 43-56.

6. Bokov M., Edelkina A., Klubova M. Development of Navigation Services and Devices – Evidence from a case study in Russia // Science, Technology and Innovation. NRU Higher School of Economics. – М., 2013. – №22.

ПОЛОЖИТЕЛЬНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ И НЕГАТИВНЫЕ ПОСЛЕДСТВИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИХ САНКЦИЙ ДЛЯ РОССИЙСКИХ ПРЕДПРИЯТИЙ И ЭКОНОМИКИ В ЦЕЛОМ

Милютина Л.А.

Аннотация. Статья посвящена влиянию экономических санкций на российские предприятия и экономику в целом. В статье раскрыта сущность понятия «экономические санкции», отражены их последствия, прослежено прямое и косвенное влияние, представлены положительные тенденции и отражены негативные последствия экономических санкций для российских предприятий и экономики Российской Федерации.

Ключевые слова: экономические санкции; политический курс; санкционный список; финансовое состояние.

Санкции, как таковые, впервые возникли еще до нашей эры, а именно в 423 году, в Древней Греции, в виде запрета купцам из области Мегара посещать порты и рынки Афин. На данный момент времени ни в одном законе Российской Федерации, ни в конвенции ООН нет понятия, которое бы отражало сущность

экономических санкций. На наш взгляд, под экономическими санкциями следует понимать экономические меры, применяемые одной страной или группой стран, являющихся членами международной торговли, по отношению к другой стране или группе стран, также являющихся членом международной торговли, с целью заставить страну или группу стран, в отношении которой применяются санкции, изменить свой политический курс. Под политическим курсом в данном контексте следует понимать систему экономических, политических и военных отношений.

Экономические санкции – это радикальные меры, наносящие ущерб экономике страны, но при этом они не влекут за собой человеческих жертв.

В марте 2014 г. США и странами Евросоюза в отношении России были приняты экономические санкции. Санкции были введены в два этапа. Первый этап – с 17 марта по 15 июля 2014 г. – представлял ввод индивидуальных санкций, в виде запрета на въезд в США и страны Евросоюза лиц, находящихся в санкционном списке, замораживания их активов и запрет на любые виды деловых операций с ними. Второй этап – с июля 2014 года по настоящее время – ввод секториальных санкций, ограничивших возможности иностранного финансирования для ведущих банков и компаний нефтегазового сектора, с целью нанесения ущерба секторам российской экономики.

Введение экономических санкций для ведущих российских банков, а также предприятий различных секторов экономики повлекло за собой следующие негативные последствия:

1. Значительное обесценение национальной валюты – рост курса доллара с начала 2015 г. составил порядка 30 процентных пункта.

2. Обвал мировых цен на нефть – за 2015 г. цена изменилась на 34,9 процентных пунктов, а именно с 57,33 долларов за баррель нефти Brent до 37,28 долларов.

3. Снижение индекса потребительских настроений на 26 процентных пунктов в 2015 г. по сравнению с 2013 г.

4. Увеличение отчислений из федерального бюджета Российской Федерации с целью поддержания секторов экономики, попавших под санкции.

5. Существенные потери для бюджета страны в связи с расторжением договоров с иностранными компаниями, а именно демонтаж «Южного потока», отказ Bayerische Motoren Werke AG (BMW AG) от строительства завода на территории России и других [3].

Вышеизложенное показывает прямое влияние экономических санкций на российские предприятия и экономику страны в целом. Также экономические санкции оказывают и косвенное влияние на финансовую устойчивость российских предприятий, не попавших непосредственно в санкционный список. Под финансовой устойчивостью предприятия следует понимать способность предприятия рассчитываться по платежам для обеспечения процесса непрерывного производства, то есть способность предприятия расплачиваться за свои основные и оборотные производственные фонды нормальными источниками формирования[1]. Под нормальными источниками формирования подразумевается сумма собственного капитала предприятия долгосрочных обязательств и краткосрочных займов и кредитов. Косвенное влияние двусторонне. С внешней стороны оно проявляется в виде боязни иностранных инвесторов иметь дело с российскими предприятиями, использовании зарубежных технологий, а с внешней стороны происходит увеличение затрат на производство товаров и услуг, соответственно уменьшается выручка, все это приводит к ухудшению финансовой устойчивости предприятия, а в дальнейшем их финансового состояния и все это в совокупности негативно отражается на экономике страны.

Но нельзя не отметить, что есть и положительные тенденции в развитии российских предприятий и экономике страны в целом после введения экономических санкций, а именно:

1. Возможность выхода на новые рынки импорта и сбыта товаров и услуг.
2. Тенденции к развитию аграрного сектора страны [2].
3. Возможность акцентироваться на развитии высоких технологий.
4. Возможность развития секторов экономики за счет собственных технологий.
5. Расширение производственной базы в противовес сбыту полезных ископаемых [2].

Таким образом, подводя итог, можно сделать вывод о том, что введение экономических санкций привнесло не только негативные последствия, но и дало стимул к развитию, выходу на более качественный уровень производимых товаров и услуг, сделал акцент на развитии розничных технологий и технологий производств, открытии новых направлений в бизнесе.

Список использованных источников:

1. Жилкина А.Н. Финансовый анализ предприятия: Учебник и практикум для прикладного бакалавриата. – М.: Юрайт, 2016.
2. Кокоева З.В. Влияние санкций на экономику Российской Федерации // Молодой ученый. – 2015. - №23. – С. 568-570.
3. Конакова А.В. Влияние санкций на экономику России // Экономические науки. – 2016. - №46.

АНАЛИЗ ВЛИЯНИЯ МИРОВЫХ ЦЕН НА НЕФТЬ НА ДИНАМИКУ КУРСА РУБЛЯ ЗА ПЕРИОД 2010-2017 гг.

Никишев И.Э.

Аннотация. Статья посвящена корреляционно-регрессионному анализу влияния мировых цен на нефть на динамику курса рубля. Доказана зависимость экономики России от мировых цен на энергоресурсы, построена модель зависимости курса рубля от цены нефти марки «Brent», а также сделан прогноз курса рубля на 2017 – 2019 года.

Ключевые слова. Валютный курс, энергоресурсы, сырьевая зависимость, показательная модель, прогнозирование.

Валютный курс рубля оказывает большое влияние на экономическую ситуацию в России. Так как платёжные операции по внешнеторговым сделкам осуществляются с использованием иностранной валюты, то именно курс рубля определяет уровень импортных и экспортных цен потребительских товаров, оборудования, ресурсов, услуг и прочих товаров, что в свою очередь отражается на благосостоянии потребителей, производителей и всех граждан страны. Динамика валютного курса также оказывает существенное влияние на: показатели

эффективности иностранных инвестиций, объёмы международного кредита, предоставляемые фирмам и финансовым институтам, перераспределение богатства между кредиторами и заёмщиками, использующие разные валюты и т.д. От валютного курса зависит и дефицит бюджета, а также стоимость обслуживания государственного долга. Именно валютный курс определяет объёмы накопления золотовалютных резервов государства, которые необходимы для долгосрочного устойчивого развития экономики. Таким образом, изучение динамики валютного курса, и факторов, влияющих на его колебания, является актуальной проблемой в современной экономике.

В теории курсообразования выделяют такой фактор, влияющий на курс национальной валюты, как зарубежный спрос на товары данной страны [1]. Так как Россия, в основном, экспортирует сырьё, то можно предположить, что изменение спроса на отечественную продукцию за рубежом может сильно повлиять на курс рубля. В подтверждение этому можно привести стремительное падение рубля (в 2 раза) осенью/зимой 2014 г., когда предложение нефти на мировых рынках превысило спрос, что привело к сокращению её экспорта. В тот период на понижение курса рубля оказало влияние совокупность различных факторов, однако преобладающим был именно фактор понижения цены на нефть. Рассмотрим данный факт подробнее.

Российская экономика на современном этапе, в большинстве своем, строится на стратегии экспортно-сырьевой ориентации, которая характеризуется массовым вывозом сырьевого капитала без его преобразования в промышленный капитал [2]. Исследуем факт зависимости экономики России от экспорта сырьевых ресурсов на примере её товарной структуры экспорта [3]. В сборнике «Торговля России 2015» указано, что 71% всего экспорта в 2014 г. приходится на минеральные продукты (нефть, газ и другие сырьевые ресурсы). Если обратиться к динамике данной структуры [3], то можно заметить, что такая тенденция не только сохраняется, но и усиливается уже на протяжении более чем 14 лет. В 2000 г. экспорт минеральных ресурсов составил 53,8%; в 2010 г. – 68,5%; в 2013г. -71,5%. Чтобы ещё лучше понимать ситуацию зависимости российской экономики от нефти, изучим структуру доходов федерального бюджета в разрезе основных

видов доходов в 2014 и 2015 гг. [4]. По данным Федерального казначейства РФ в 2014 г. нефтегазовые доходы составили 51,28% от всех доходов федерального бюджета. В 2015 г. этот показатель уменьшился до 42,9%. Однако доля нефтегазовых доходов по-прежнему крайне высока, что свидетельствует о высокой зависимости всей экономики, в том числе и курса рубля, от экспорта нефти и газа.

Изучим зависимость курса рубля от мировых цен на нефть марки «Brent» за период январь 2010 г. – март 2017 г. Для этого построим показательную модель зависимости. Данные курса рубля к доллару взяты с сайта Банка России[5], а динамика мировой цены на нефть марки «Brent» с информационного портала «Банки.ру» [6]. В данном исследовании за Y взят среднемесячный курс рубля, установленный Банком России, а за X – среднемесячная цена барреля нефти в долларах США. С помощью функции «КОРРЕЛ» находим коэфф. корреляции, равный -0.91, что указывает на сильную обратную зависимость фактора от результата. Общий вид показательной модели выглядит так: $y = a * b^x$ [7]. Приводим уравнение к линейной форме, логарифмируя данное уравнение, и вычисляем логарифмы параметров уравнения с помощью функции Excel «ЛИНЕЙН» (табл. 1).

Таблица 1

Отчёт функции «ЛИНЕЙН» для показательной модели

Ln(b)	-0,0110	4,6238	Ln(a)
SE(b) - Стандартная ошибка параметра b	0,0008	0,0716	SE(a) -Стандартная ошибка параметра a
Коэффициент детерминации R^2	0,8194	0,1455	SE - Стандартная ошибка уравнения
	190,5	42	
	4,0339	0,8893	

Источник: составлено автором.

Из Ln(a) и Ln(b) находим параметры a и b, которые равны 101,88 и 0,99 соответственно. Для проверки параметров a и b на значимость применяется следующая формула: $\frac{SE(x)}{|Ln(x)|}$ [8]. В данной модели оба параметра значимы. Коэффициент эластичности в

показательной модели рассчитывается по формуле: $E = Ln(b) * \bar{x}$ [7]. В данной модели его значение равняется -0,94, что говорит о высоком уровне эластичности: изменение цены барреля нефти на 1% вызывает изменение курса рубля на 0,94% в обратном направлении. Относительная погрешность модели, вычисляемая по формуле $\frac{SE}{\bar{Y}}$ [7], крайне мала (всего 0,37%). Тест показательной модели на наличие автокорреляции с помощью критерия Дарбина-Уотсона [9] показал допустимый уровень искусственного увеличения качества модели ($DW=0,28$). Показательная модель имеет довольно неплохие качественные оценки, поэтому можно вычислить расчётные значения Y^* . Прогнозное уравнение имеет следующий вид: $Y^* = 102,88 * 0,99^x$. На рис. 1 показаны фактические и расчётные значения курса рубля. Наблюдается сильные отклонения в начале периода, затем линия расчётных значений максимально приближена к линии фактических значений, что говорит о точности прогнозного уравнения.

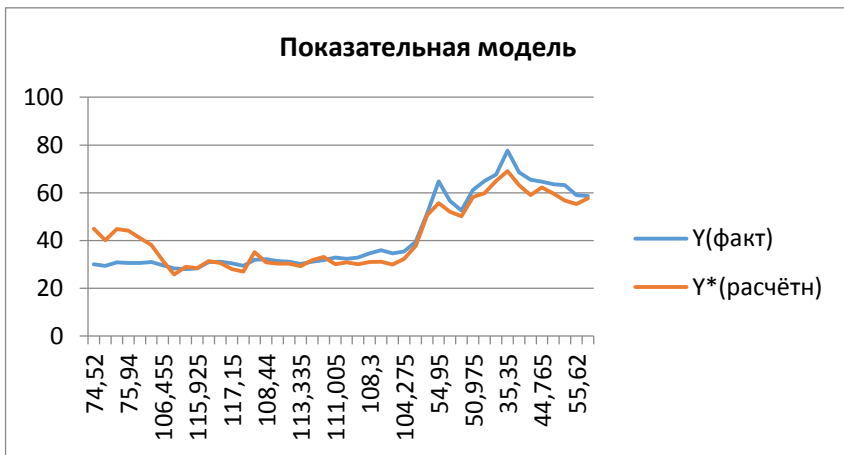


Рис. 1. Фактические и расчётные значения курса рубля для показательной модели

Источник: составлено автором [5]

Рассмотрим практическое применение модели. Для прогнозирования курса рубля воспользуемся прогнозами на нефть Банка России в различных сценариях развития событий на мировом рынке нефти [10]. Центральный Банк выделяет наиболее

вероятный (базовый) сценарий и альтернативные сценарии цены на нефть. В базовом сценарии предполагается, что никаких заметных изменений на мировом рынке нефти происходить не будет, и цена на нефть останется на уровне 40\$. В сценарии №2 заложено снижение цены на нефть до 25\$ в начале 2017 г. и её сохранение до конца 2019 г. (табл. 2). Это может быть обусловлено снижением мирового спроса на нефть, с одной стороны, и факторами увеличения предложения с другой стороны. Однако данный прогноз, по мнению экспертов ЦБ, является наименее вероятным. Ситуация на рынке нефти в начале 2017 г. показывает, что данный прогноз не оправдался. В сценарии №3 предполагается постепенный рост цен на нефть до 55\$ в 2019 году. Это может быть обусловлено соблюдением странами ОПЕК договорённости об ограничениях добычи нефти на уровне 32,5 млн. баррелей в сутки [11].

Таблица 2

Прогнозные значения курса рубля в различных сценариях мировых цен на нефть

	2017 г.			2018 г.			2019 г.		
	Сценарий 1 (базовый)	Сценарий 2	Сценарий 3	Сценарий 1 (базовый)	Сценарий 2	Сценарий 3	Сценарий 1 (базовый)	Сценарий 2	Сценарий 3
Средне- довая цена на нефть в \$ США / баррель	40	25	46	40	25	50	40	25	55
Курс доллара (показатель- ная модель)	65,61	77,38	61,42	65,61	77,38	58,78	65,61	77,38	55,63

Источник: составлено автором [10].

Подставим в модель соответствующие значения X для каждого сценария (табл. 2). В показательной модели наблюдаются небольшие различия между прогнозными и фактическими значениями. Это объясняется тем, что в модель не включены, например, различные политические и экономические факторы, которые сложно выразить математически, но которые оказывают существенное влияние на курс рубля.

Таким образом, в данной статье было установлено, что одним из основных факторов, влияющим на курс рубля, является мировая цена на нефть. Этот вывод был сделан на основе изучения товарной структуры экспорта РФ за последние 14 лет [3] и структуры доходов бюджета РФ [4], что позволило подтвердить сильную зависимость экономики России, в том числе и курса рубля, от объёмов экспорта и мировых цен на энергоресурсы. В ходе корреляционно-регрессионного анализа влияния цены нефти на курс рубля была установлена сильная зависимость. С помощью построенной модели был спрогнозирован курс рубля в зависимости от возможных мировых цен на нефть в ближайшем будущем [10]. Для снижения колебаний курса рубля и достижения его стабильности в долгосрочной перспективе необходимо осуществить структурные изменения в российской экономике, способствующие снижению её зависимости от мировых цен на энергоресурсы.

Список использованных источников:

1. Агапова Т.А., Серегина С.Ф. Макроэкономика: Учебник / Под общей ред. д.э.н, проф. А.В. Сидоровича. – М.: «Дело и Сервис», 2004. - 448с.
2. Гарьева А.А. Сырьевая зависимость экономики России: // Nauka-rastudent.ru. – 2016. – №3(027) [Электронный ресурс] – URL :<http://nauka-rastudent.ru/27/3302/> (дата обращения 20.03.2017)
3. Статистический сборник Федеральной службы государственной статистики "Торговля России 2015". [Электронный ресурс] - URL: http://www.gks.ru/bgd/regl/b15_58/Main.htm (дата обращения 20.03.2017)
4. Сайт федерального казначейства РФ, раздел доходы/нефтегазовые и нефтегазовые доходы. [Электронный ресурс] -

URL: <http://datamarts.roskazna.ru/razdely/dohody/neftegazovye-i-neneftegazovye-dohody/?paramPeriod=2015> (дата обращения 20.03.2017);

5. Статистические данные ЦБ РФ [Электронный ресурс] - URL:http://www.cbr.ru/currency_base/dynamics.aspx?VAL_NM_RQ=R012%E2%80%A6 (дата обращения 18.03.2017);

6. Информационный портал о банках и банковских услугах «Банки.ру». [Электронный ресурс] - URL:<http://www.banki.ru/quotes/brent/> (дата обращения 18.03.2017)

7. Багриновский К.А., Матюшок В.М. Экономико-математические методы и модели: Микроэкономика: Учеб. пособие / Под ред. В.М. Матюшка. – М.: РУДН, 2009. – 283 с. ил.

8. Доугерти, К. Введение в эконометрику: учеб. для экон. специальностей вузов / К. Доугерти; пер. с англ. Е.Н. Лукаш [и др.]. – М.: ИНФРА-М, 1997. – 402 с.

9. Матюшок. В.М. Основы эконометрического моделирования с использованием Eviews: Учебное пособие / В.М. Матюшок, С. А. Балашова, И. В. Лазанюк. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: РУДН, 2011. - 206 с.

10. Публикация Банка России «Основные направления единой государственной денежно-кредитной политики на 2017 г. и период 2018-2019 гг.», редакция от 11.11.2016. [Электронный ресурс] - URL: [http://www.cbr.ru/publ/ondkp/on_2017\(2018-2019\).pdf](http://www.cbr.ru/publ/ondkp/on_2017(2018-2019).pdf) (дата обращения: 12.03.2017)

11. Газета Правительства РФ «Российская газета». [Электронный ресурс] - URL: <https://rg.ru/2016/09/28/opek-dostigla-soglasia-po-zamorozke-dobychi-nefti.html> (дата обращения 19.03.2017).

ПОДБОР КАДРОВ В УСЛОВИИ АСИММЕТРИИ ИНФОРМАЦИИ

Нургалиев Н.

Аннотация. Целью работы является рассмотрение особенностей подбора кадров в условиях асимметрии информации. Дан анализ основных этапов найма персонала

Ключевые слова: рынок труда, асимметрия информации.

Актуальность темы. Задачи повышения уровня диверсификации и интеллектуализации экономики Российской Федерации и Республики Казахстан требуют ответа на ряд концептуальных вопросов в сфере кадровой политики предприятий. Должны ли руководители предприятий стремиться к установлению доброжелательных, основанных на взаимных компромиссах, отношений с каждым работником, обеспечивать лояльность, личную преданность работника данной организации или следует ориентироваться (тем более в условиях вызванной мировым кризисом безработицы) на возможно быструю и легкую замену работника, не проявляющего достаточного усердия, одним из массы желающих найти работу? В зависимости от ответов на эти вопросы должен формироваться желательный тип трудового коллектива, от чего, в стратегической перспективе, зависят организационно-экономический тип и уровень предприятия.

Устойчивое состояние асимметрии информации на рынке труда побуждает его участников к безудержной гонке за знаниями²⁴ и информированностью, преодолению риска и неопределенности инвестиционных трансакций²⁵. Как в сказочном Зазеркалье, здесь нужно бежать, чтобы хотя бы оставаться на месте. То есть, говоря образно, асимметрия информации держит финансовый рынок в тонусе. Чем сильнее это состояние, тем меньше уверенность участников рынка в том, что информационная составляющая их мотиваций достаточна для принятия решений. Отсюда большее стремление подобрать необходимые средства, способные нивелировать информационную асимметрию и обеспечить снижение риска.

В каждой организации существует упорядоченная система взаимодействия с персоналом, включающая в себя кадровую политику и кадровую стратегию. Благодаря этому фирма реализует свою стратегию. В кадровой политике должны

²⁴ Пилипенко А.И. Формирование творческого потенциала будущих экономистов, инженеров – проблема реальных когнитивных репрезентаций // Экономические науки. – 2016. № 12. С. 103-107

²⁵ Пилипенко А.И. Исследование реальных когнитивных репрезентаций студентов сетевого университета РУДН // Вопросы экономики и права. – 2016. № 10. С. 64-66.

учитываться любые последствия решений руководителей предприятия, то же время она должна быть комплексной и системной, что обеспечит продуктивное управление персоналом. Что касается методов работы с персоналом, то они не должны конфликтовать между собой, а потенциал каждого работника необходимо реализовать как можно более эффективно и законно.

Всегда нужно помнить о том, что ключом к успешной деятельности любого предприятия является приспособляемость к изменяющимся окружающим условиям. К таковым условиям относится: стабильность среде государственного регулирования экономики, стабильность спроса на товары и услуги, конкурентоспособность, уровень оплаты труда, спрос и предложения по вакансиям, изменения в трудовом законодательстве, отношение кадров предприятия к выполняемой ими работе. Обязательным является создание аттестованных рабочих мест, охрана труда, производственный контроль со стороны предприятия.

Целью работы является рассмотрение особенностей подбора кадров в условиях асимметрии информации.

Способы привлечения претендентов зависят от критериев отбора: реклама в СМИ и на интернет-ресурсах; обращение в госслужбу занятости, кадровые агентства; стажировка студентов. Мероприятия по отбору кандидатов (обработка резюме, собеседование, проверка навыков) призваны помочь нанять подходящих кандидатов, удовлетворяющих критериям отбора и могущих исполнять должностные обязанности.

Основные этапы управления персоналом включают его адаптацию – введение новых сотрудников в курс дел. Оценка персонала является обязательным этапом управления. Даже сознательные сотрудники без надлежащего контроля ленятся. И наоборот, не только материальное поощрение и дисциплинарное взыскание, но и «обратная связь» в рабочем режиме подхлестывает к плодотворному труду.

Прямым недосмотром управленца является ситуация, когда работник четко не представляет: что от него требуется; удовлетворено ли его деятельностью руководство. Кадровое делопроизводство – это контролируемая государством сфера, где волюнтаризм немислим, а бюрократизм приветствуется.

Оформление бумаг лучше производить с помощью комиссии (кадровик, менеджер, юрист, а если требует специфика деятельности – уполномоченный по охране труда), потому как руководитель не всегда в состоянии вникнуть в суть предоставленного ему на подпись конечного документа.

Основные этапы найма персонала²⁶:

Чтобы вакантную должность занял по-настоящему грамотный специалист, отделом по управлению персоналом должна быть проделана серьезная работа. Вот основные этапы, которые проходятся при найме персонала.

Итак, в компании появилась потребность в новых сотрудниках. Первое, что необходимо сделать отделу кадров – это изучить рынок труда. Полученная при этом информация поможет выявить основные проблемы найма на рынке труда, сложившиеся на тот момент, обеспечит данными о его динамике. Изучение кадрового рынка включает в себя: выявление соотношения предложений и спроса на вакансии по определенным видам профессий; получение достоверной информации об условиях труда и средней заработной плате на конкурирующих предприятиях; получение данных о биржах труда и кадровых агентствах.

При этом необходимо понимать, что сейчас активно развивается не только рынок товаров, но и рынок труда. Именно поэтому руководитель должен ориентироваться на формирование привлекательных условий на своем предприятии для перспективных соискателей.

В современных условиях можно найти квалифицированных претендентов буквально на любую должность. Но как найти хороших работников? Опытный специалист по подбору кадров, исходя из направления деятельности компании, ее специфики и требований руководства, должным образом выберет возможные пути поиска. Формирование базы резюме. Ни один набор, отбор и найм персонала не обходится без формирования базы подходящих на вакантное место резюме. Тут в основном играют роль следующие указанные соискателем данные: уровень образования, прежний опыт работы, владение иностранными языками (если

²⁶ Молл Е.Г. Управление карьерой, Спб.: Питер, 2012. – 390 с

этого требует специфика работы), семейное положение, владение компьютером и специфическим программным обеспечением. Уже опытные работники кадровой службы могут при одном только взгляде на то, каким образом составлена анкета соискателя, сделать о его способностях определенные выводы²⁷.

Нередко обращается пристальное внимание на грамотность заполнения резюме, на его форматирование, на общий уровень грамотности. Все это позволяет оценить знания русского языка и степень владения, например, текстовым редактором. Никакой отбор и найм персонала не были бы столь эффективными, если с теми кандидатами, резюме которых произвели хорошее впечатление на кадровую службу, не проводилась бы предварительная беседа по телефону. Задача телефонных переговоров – уменьшить общее число человек, которые будут в дальнейшем приглашены на собеседование.

Так что же можно выяснить у соискателя при этом? Оценить реальную готовность кандидата сменить место работы (если при этом он пока где-то работает). Нередки случаи, когда человек подает резюме в другую компанию сгоряча. А в ходе беседы как раз и выясняется, что в новой работе он не нуждается. Рассказать соискателю о нюансах должности, на которую подавалось резюме. Уточнить у кандидата какие-либо данные, плохо описанные в анкете: опыт и квалификация, пробелы в трудовом стаже.

Поэтому на данном этапе службе персонала важно основательно проанализировать каждый пункт резюме и составить список вопросов, требующих разъяснения у соискателя; получить общее представление о человеке, особенно – о манере его общения. Тут также выясняется, насколько человеку вообще нужна предлагаемая вакансия. Естественно, чаще отдается предпочтение тому кандидату, который при телефонном разговоре свел к минимуму отвлекающие факторы и с энтузиазмом вступил в общение, на вопросы отвечает предельно четко и размеренно. И уже по итогам предварительной беседы по телефону, специалист кадровой службы принимает то или иное решение – пригласить ли человека на очное собеседование или отклонить его кандидатуру.

²⁷ Семенихин В.В. Управление персоналом. 3-е изд., М.: Эксмо, 2013. – 208 с.

Впрочем, отклонение может быть временным. Вполне возможно, что соискатель подойдет на другую открытую в будущем вакансию²⁸.

Проведение собеседования, как правило, проводится самыми разными методами. Все зависит от самой компании и службы персонала. Часто собеседование включает в себя: заполнение опросных листов, заполнение анкет, прохождение психологических тестов. Найм персонала – это, прежде всего, ответственный подход к делу. Для эффективного проведения собеседования специалист по кадрам основательно к нему готовится: насколько грамотно будут составлены вопросы, настолько четкими будут ответы кандидата. И только верно проанализировав эти ответы, можно составить о человеке точное представление. Подготовка службы персонала, как правило, включает в себя: основные этапы предстоящего интервью; формулировка вопросов, ответы на которые важны для фирмы.

Специалиста отдела кадров здесь интересует все то, что поможет в дальнейшем с обоснованными аргументами представить кандидата своему руководителю. Намечаются определенные вопросы для оценки квалификации соискателя. Подобные вопросы стандартны для кандидатов по заявке на ту или иную свободную вакансию. Опытный специалист никогда не станет проводить шаблонное интервьюирование кандидата.

Всесторонне изучить основные качества соискателя и как потенциального сотрудника, и как личности поможет только нестандартный подход. После анализа всех ответов и поведения соискателя на собеседовании делаются определенные выводы о том, как человек может общаться и вольется ли он в коллектив компании [2].

Список использованных источников:

1. Базаров Т.Ю., Еремин Б.Л. Управление персоналом. – М.: Премиум, 2010. – 423 с.

2. Беляцкий Н.П. Управление персоналом. 2-е изд. – М.: Современная школа, 2010. – 448 с.

²⁸ Базаров Т.Ю., Еремин Б.Л. Управление персоналом. - М.: Премиум, 2010.-423 с

3. Брасс А.А. Кадровый менеджмент. – М.: Юрайт, 2010. – 159 с.
4. Молл Е.Г. Управление карьерой, Спб.: Питер, 2012. – 390 с.
5. Пилипенко А.И. Формирование творческого потенциала будущих экономистов, инженеров – проблема реальных когнитивных репрезентаций // Экономические науки. – 2016. № 12. С. 103-107
6. Пилипенко А.И. Исследование реальных когнитивных репрезентаций студентов сетевого университета РУДН // Вопросы экономики и права. – 2016. № 10. С. 64-66.
7. Семенихин В.В. Управление персоналом. 3-е изд. – М.: Эксмо, 2013. – 208 с.

ВЛИЯНИЕ ОШИБОК ВЫСОКОЧАСТОТНОЙ ТОРГОВЛИ НА ФОНДОВЫЙ РЫНОК

Овчинникова А.М.

Аннотация: Статья посвящена изучению влияния высокочастотного трейдинга на фондовый рынок, так как в настоящее время нет единого мнения о его положительном или негативном влиянии. В данной статье акцент был сделан на рассмотрение влияния программных ошибок высокочастотной торговли.

Ключевые слова: фондовый рынок, HFT, высокочастотная торговля, торговые роботы.

Высокочастотный трейдинг (англ. High Frequency Trading) сложно назвать новым явлением, основное внедрение HFT произошло в 1960-е гг. с основанием Nasdaq, первой существенно автоматизированной системы биржевой торговли. Значимый негативный эффект HFT был замечен в октябре 1987 г., когда произошел первый мгновенный обвал фондового рынка — «Черный Понедельник», который был вызван чрезмерным распространением программного трейдинга, то есть торговли ценными бумагами, основанной на показаниях компьютерных программ.

Сегодня, говоря о HFT, все представляют высокопроизводительные компьютеры и автоматические

программы с элементами искусственного интеллекта, однако всё намного проще. HFT представляет собой модель, в которой с помощью различных технических решений биржевые игроки оперативно собирают информацию и на ее основе могут действовать раньше остального рынка, при этом использование сложных программ и компьютерных схем необязательно.

В настоящее время HFT составляет почти три четверти всего объема биржевых операций. Кроме того, возросла роль скрытых пулов и внебиржевых операций - в 2014 г. на них приходится до 40% всего объема торговли. [1]

Трейдеры используют сверхскоростные соединения с торговыми площадками и торговые алгоритмы, чтобы сыграть на несовершенствах, создаваемых новой рыночной структурой, и выявить модели торгового поведения третьих лиц, которые можно использовать на пользу себе [1]. HFT в основном используют институциональные инвесторы для внутрисуточного трейдинга, используя при этом частные средства, стратегии и технологии. Выделяют три типа организаций, занимающиеся HFT – независимые проп-трейдинговые фирмы, которые совершают операции исключительно за счет собственных средств, а не за счет средств клиентов по принципу доверительного управления; дочерние HFT-подразделения, которые существуют при брокерских и дилерских компаниях, а также хедж-фонды, извлекающие прибыль с помощью арбитражных стратегий из-за несоответствия цен финансовых инструментов на различных торговых площадках.

Финансовые инструменты, торгуемые на разных площадках, имеют взаимосвязь: изменение цены на одной бирже влечет к изменению на других. Причем происходит это не моментально, но довольно-таки быстро, например, между Нью-Йоркской и Чикагской биржей нужно около 5 миллисекунд.

Основное преимущество HFT заключается в обеспечении ликвидности акций менее известных компаний, таким образом, трейдеры имеют возможность совершать сделки по более выгодной цене и в большем объеме, а также снижается психологическая нагрузка инвестора.

Недостаток HFT заключается в том, что может быть создана иллюзия давления на рынок, «quote stuffing» - это возможность

разместить большое количество ордеров на продажу, которые в дальнейшем не планируется осуществлять, таким образом, цены снижаются, и появляется возможность покупки по более низкой цене, а после стабилизации цен, купленные активы можно продать. Кроме того, при увеличении ликвидности и эффективности рынка растёт количество HFT-трейдеров, а доходность их операций начинает падать [2]. Но основная проблема HFT-торговли это возникающие программные ошибки.



Рис.1 Волатильность пары \$US/ российский рубль 27.02.2015

Источник: [Электронный ресурс] - Режим доступа: <https://www.alfacapital.ru/>

Например, 27.02.2015 произошёл сбой на Московской бирже. В течении 5 мин. волатильность пары \$US/российский рубль составила рекордные 10 руб., колебания курса находились в диапазоне 56,1-66,25 руб., а затем доллар вернулся снова к 61 руб. (рис.1). Заявки с огромным объёмом отражались в биржевом "стакане" всего 6 раз, но во время этих «проливов» цена

существенно отклонялась, и общий торговый оборот превысил \$250 млн. Существует два мнения по данной ситуации. Первое гласит, что произошёл сбой торгового робота у крупного биржевого игрока. А также существует официальный комментарий "пострадавшей" стороны АКБ "Энергобанк", который заявил о хакерской атаке и проведении несанкционированных сделок, при этом подав заявление в суд с требованием к "БКС", "Финам" и "Открытие" о возврате заработанных клиентами денежных средств в результате данных колебаний валютного курса. В итоге свои деньги банк не вернул, а в системе Энергобанка был обнаружен вирус, который позволил осуществить удаленный интернет-трейдинг банка. [3]

После референдума по выходу Великобритании из ЕС 23.06.2016 международное инвестсообщество винит трейдеров, использующих алгоритмическую торговлю, в просадке фунта на 6% и повышенной волатильности на рынке.

Так как сбои торговых роботов и их быстрая реакция на колебания рынка несут негативные последствия, то международные регуляторы решили ввести ряд ограничений. Так, в 2013 г. в Германии ввели лицензирование HFT-алгоритмов, каждая заявка должна содержать идентификатор алгоритма с которым она была выставлена. В 2014 г. на биржах CME (Чикагская товарная биржа), CBOT (Чикагская биржа фьючерсов и опционов), NYMEX (Нью-Йоркская товарная биржа) и COMEX (Нью-Йоркская биржа фьючерсов и опционов) был принят документ, который называется Rule 575, описывающий торговые практики нарушающие справедливый ход торгов. На российском рынке HFT-торговля регулируется №39-ФЗ [5], а на Московской бирже может быть приостановлена подача заявок от участников со слишком высокой активностью.

Таким образом, HTF является популярным, доходным и рискованым видом торговли на фондовом рынке, и конкурировать с HFT-рейдерами обычному частному инвестору трудно. HTF может оказывать негативное влияние на крупнейшие фондовые биржи, поэтому вводится ряд ограничений, касающийся протокола исполнения ордеров, хотя на данный момент они не считаются эффективными, так как, данные ограничения защищают не индивидуальных инвесторов, а менее быструю категорию HTF-

трейдеров. Развитие технологий, ускорение каналов связи приводят к завершению эпохи ручного трейдинга, HFT будет развиваться до тех пор, пока есть экономический смысл в соревновании HFT-алгоритмов.

Список использованных источников:

1. Высокочастотный трейдинг и все, что вам следует о нем знать. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://habrahabr.ru/company/zerich/blog/224279/>
2. Подробный обзор HFT-трейдинга: Кто им занимается, стратегии торговли и влияние на финансовую систему. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://geektimes.ru/company/itinvest/blog/263872/>
3. Analysis of the "Flash Crash". [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.finversia.ru/publication/markets/sboi-v-matritse-2323>
4. Philips M. Knight Shows How to Lose \$440 Million in 30 Minutes. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.bloomberg.com/news/articles/2012-08-02/knight-shows-how-to-lose-440-million-in-30-minutes>
5. Законы РФ. О рынке ценных бумаг. [Электронный ресурс]. - URL: ФЗ №39 от 22.04.96 // СПС «КонсультантПлюс»

ИННОВАЦИОННЫЕ МАРКЕТИНГОВЫЕ СТРАТЕГИИ АДАПТАЦИИ НА МЕСТНЫХ РЫНКАХ НА ПРИМЕРЕ СЕТИ РЕСТОРАНОВ БЫСТРОГО ОБСЛУЖИВАНИЯ МАКДОНАЛЬДС

Паксютова О.В.

Аннотация. Статья посвящена маркетингу сети ресторанов быстрого обслуживания Макдональдс. В статье рассматривается маркетинговый комплекс предприятия, адаптирующегося к требованиям местного рынка.

Ключевые слова: Инновации, инновационный маркетинг, управление маркетингом, глобализация, интернационализация, индустрия ресторанов быстрого обслуживания.

По результатам 2016 года Макдональдс занимает 9 место в мире по стоимостной оценке бренда по методике Forbes²⁹ и 12 место по методике британской консалтинговой компании Interbrand³⁰, являясь, таким образом, лидером на мировом рынке общественного питания. В настоящее время под брендом Макдональдс открыто около 36 тыс. точек в более 100 странах мира, их которых 80% работают по системе франчайзинга³¹. Одна из основных отличительных черт инновационного маркетинга – это способность адаптироваться к поведению потребителей. За свою многолетнюю историю Макдональдс внедрил ряд инновационных приемов, таких как МакАвто или терминалы самообслуживания. Особенностью глобальной сети ресторанов является взгляд на весь мир как на единый рынок, что в свою очередь, должно выражаться в предложении унифицированных продуктов по всему миру. Использование инновационного маркетинга позволяет адаптировать маркетинговую стратегию к конкретному региону с его культурными и национальными особенностями. Рассмотрим, как реализуется стратегия «мысли глобально, действуй локально» на примере рынков Индии и Китая.

С середины 1980-х годов в Индии произошел значительный сдвиг в общественных ценностях. Это связано с появлением среднего класса, заинтересованного в приобретении товаров высокого качества. Широкое распространение иностранных средств массовой информации и Интернет-революция привели к появлению новой общественной позиции, принимающей западные ценности и культуру. Современное индийское общество разделено на две группы в пропорции 70 к 30. В то время как 70% придерживается традиционных ценностей, имеет низкий доход и проживает в сельских районах, 30% (т.е. более 300 млн. чел.) это состоятельные и современные городские

²⁹ Рейтинг The World's Most Valuable Brands. URL: <https://www.forbes.com/powerful-brands/>. (29.04.2017)

³⁰ Рейтинг Best Global Brands 2016. URL: <http://interbrand.com/best-brands/best-global-brands/2016/ranking/#?listFormat=ls>. (29.04.2017)

³¹ Корпоративный сайт Макдональдс. [Электронный ресурс] - Режим доступа: http://corporate.mcdonalds.com/mcd/our_company.html. Дата обращения 29.04.2017.

жители, владеющие английским языком. В крупнейших городах Индии молодые люди с энтузиазмом воспринимают американскую культуру, Америка ассоциируется с успехом, высокой продуктивностью и уровнем жизни. Имидж Макдональдс как главной американской сети ресторанов быстрого питания, прекрасно вписывается в изменяющийся социо-культурный ландшафт Индии.

В Индии Макдональдс позиционирует себя как семейный ресторан с чистой и комфортной обстановкой, особенно подходящей для семей с детьми. Как и в остальных странах мира, в Индии Макдональдс нацелен на привлечение детей как основных потребителей. Несмотря на то, что индийские дети не обладают такой же покупательной способностью, как их западные сверстники, дети в Индии являются центром семьи и влияют на принимаемые решения. Кроме того, они являются будущими потребителями. Макдональдс использует все возможные способы для привлечения детей – создание игровых зон, раздача бесплатных сувениров, праздничные и спортивные мероприятия для детей.

Схожую ситуацию можно было наблюдать и в Китае. Сочетание таких факторов, как экономический рост и резкое снижение рождаемости, породило феномен «маленького императора», в основе этой концепции лежит «синдром 4-2-1»: каждый ребенок извлекает выгоду из экономических ресурсов четырех дедушек и бабушек и двух родителей³². Макдональдс признали невероятную покупательную способность этих детей, и сосредоточили на них свою рекламную компанию. Телевизионная реклама демонстрировала всех членов семьи 4-2-1, которые собирались вместе в Макдональдс.

В 1996 г. корпорация Макдональдс пришла на индийский рынок. В связи с тем, что 80% населения Индии исповедуют индуизм и считают коров священными животными, и 150 млн мусульман, проживающих в Индии, не употребляют в пищу

³² Healy R., Green W. How McDonald's Started in China. URL: <http://luckypeach.com/how-mcdonalds-started-in-china/>. Дата обращения 29.04.2017.

свинину, говядина и свинина были исключены из меню ресторанов с самого начала.

Флагманский продукт ресторан Биг Мак был заменен на Махараджа Мак на основе курицы. В целом около 75% меню индийских ресторанов Макдональдс адаптировано для местных потребителей. Во время праздничного сезона с сентября по ноябрь в меню включаются дополнительные вегетарианские опции. Около 20% населения Индии являются строгими вегетарианцами, поэтому Индия – это единственная страна в мире, где посетителям предлагается вегетарианское меню. Причем для приготовления вегетарианского меню в ресторанах используются отдельные оборудование и посуда. Также уникальным маркетинговым предложением для Индии стало открытие киосков с холодными десертами внутри или рядом с несколькими ресторанами в Мумбаи и Дели.

Значительная часть успеха Макдональдс в Индии основывается на его ценовой политике. В связи с тем, что среднее домохозяйство тратит около 50% процентов своего дохода на продовольственные товары, вопрос цены является острым вопросом даже для представителей среднего класса. Несмотря на то, что Макдональдс завоевал популярности у состоятельно слоя и верхушки среднего класса, он пользовался значительно меньшим успехом у среднего и низшего слоя среднего класса. Данный сегмент воспринимал рестораны как слишком дорогие. С целью привлечение клиентов из этих слоев населения рестораны снизили цены на ряд позиций в меню. Также в меню появились эконом-предложения по фиксированным ценам. Ценовая политика в сочетании с быстротой обслуживания и удобством позволила привлечь учащихся школ и колледжей и молодые семьи.

Важнейшим элементом имиджа компании является участие в социальных проектах. В Индии Макдональдс участвует в нескольких проектах, направленных на местную общественность, причем большинство данных мероприятий подразумевает участие детей. В первую очередь, это конкурс художественных талантов среди учеников школ, проходящий в Мумбаи. Каждый год в ресторанах Макдональдс в Индии проходит Всемирная неделя детей с 14 по 20 ноября, когда рестораны осуществляют сбор

денежных средств в поддержку детского образования, в том числе специальной программы для девочек.

Другой успешной программой, спонсируемой Макдональдс, является создание передвижных пунктов, предлагающих бесплатные прививки от полиомиелита детям в возрасте до 5 лет³³.

Макдональдс не создал новый рынок, а отреагировал на социо-культурные изменения. Стратегия ориентирования на семейные ценности с учетом местных предпочтений прекрасно себя зарекомендовала.

Обобщая вышесказанное, очевидно, что Макдональдс – это компания, сочетающая в себе как элементы глобализации, так и элементы интернационализации.

ФИНАНСОВАЯ ИНТЕГРАЦИЯ: ОПЫТ СТРАН С РАЗВИВАЮЩИМИСЯ РЫНКАМИ НА ПРИМЕРЕ ЕВРАЗИЙСКОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО СОЮЗА

Петренко И.А.

Аннотация: В статье рассмотрен опыт финансовой интеграции в развивающихся странах на примере Евразийского экономического союза (ЕАЭС). В странах – членах ЕАЭС решается сложная задача по гармонизации регулирования банковского, страхового и фондового рынка к 2025 году. Это станет отправной точкой к формированию единого финансового рынка, снизит транзакционные издержки, позволит безболезненно справляться с внешними шоками и повысит доступность финансовых услуг. В работе также предложены инструменты экстенсивного развития рассматриваемой интеграции.

Ключевые слова: страны с развивающимися рынками, финансовая интеграция, зона свободной торговли, Евразийский экономический союз.

³³ Kishore D. McDonald's in India. URL: <http://www.csumba.org/mba602/McDonald's%20in%20India.pdf> (дата обращения 29.04.2017)

Страны с развивающимися рынками с каждым днем играют все более заметную роль в мировой экономике не только по численности населения, но и по размерам своей экономики. Однако по мере сглаживания и ликвидации барьеров между внутренними и внешними финансовыми рынками развивающихся стран и создания тесных связей между ними, они сталкиваются с растущими геополитическими вызовами. В условиях торговой и финансовой интеграции денежная политика данных стран является первой линией защиты против многочисленных внутренних и внешних шоков. Финансовая интеграция выражается в свободном перемещении капитала между странами и финансовыми центрами, создании международных финансово-кредитных институтов. Результатом данного процесса является появление многочисленных филиалов финансово-кредитных институтов за рубежом, в т.ч. в ведущих финансовых центрах в целях проведения кредитных, инвестиционных и других финансовых операций. Процессы финансовой интеграции происходят как в рамках мирового сообщества в целом, так и в отдельных регионах мира.

Объединение стран на экономическом уровне путем создания и развития международных взаимосвязей и разделения труда хозяйств отдельных стран начинается с сотрудничества предприятий близлежащих стран. На макроуровне интеграция проходит в форме создания экономических объединений разных государств путем согласования национальных политик. [1]

Результатом финансовой и экономической интеграции являются целостные хозяйственные комплексы с единой инфраструктурой, валютной системой, общими финансовыми фондами и органами межгосударственного управления. Финансовая интеграция развивается под воздействием сочетания многих факторов. Среди них наиболее существенными являются: глобализация хозяйств, развитие научно-технического прогресса, разделение труда на международном уровне, открытость национальных экономик. Самыми быстрыми темпами экономическая интеграция проходит на региональном уровне. Поэтому сегодня главной тенденцией глобализации хозяйств является процесс образования вокруг определенных стран интеграционных зон и мегаблоков. На сегодняшний день мировая

финансовая система функционирует и развивается в условиях глобализации финансовых рынков.

Увеличение потоков мирового капитала усиливает конкуренцию между государствами, что влияет на уменьшение вмешательства стран в функционирование рынков и приводит к либерализации международного движения капитала. Объемы трансграничного перемещения капитала значительно увеличились за последнее двадцатилетие. Причем значительная часть данных потоков приходится на страны с развивающимися рынками. Мировой финансовый кризис 2007 – 2008 гг. существенно изменил картину позиционирования основных субъектов глобального инвестиционного процесса в мировой экономике. Развивающиеся страны перехватили роль локомотива динамики мировой экономики у развитых стран. В связи с этим, особо актуальными становятся вопросы изучения финансовой интеграции в развивающихся странах. В условиях современного экономического кризиса опыт стран с развивающимися рынками интересен для рассмотрения.

Одним из примеров финансовой интеграции развивающихся стран на постсоветском пространстве можно считать финансовую интеграцию в рамках Евразийского экономического союза (ЕАЭС). Интеграция финансовых рынков членов союза сегодня находится в русле глобальной тенденции усиления экономической регионализации в условиях мировой финансовой нестабильности. По мнению президента Российской Федерации В.В. Путина интеграционные процессы получили дополнительный импульс в период мирового финансового кризиса, который заставил государства искать новые ресурсы для экономического роста. [2]

В 2016 г. сделан важный шаг в рамках рассматриваемого интеграционного объединения за счет расширения сферы деятельности и структуризации полномочий наднационального органа Евразийского экономического союза – Евразийской экономической комиссии (ЕЭК). Обсуждаются всевозможные варианты расширения ЕАЭС; создается зона свободной торговли между ЕАЭС и Вьетнамом; ведутся переговоры с Ираном, Египтом и другими странами. На первый взгляд, с одной стороны, это дает весомый аргумент в пользу того, что данное сотрудничество является ярким подтверждением создания

политического проекта, призванного укрепить влияние России на постсоветском, или евразийском, пространстве. Однако на самом деле политическая картина является куда более сложной и многогранной. Геополитическая повестка оказывает прямое воздействие на поведение стран – участниц внутри союза и их легитимных представителей в исполнительных органах интеграционного объединения. Однако, исходя из уроков истории, исключительное доминирование политической подоплеку при создании экономических союзов является скорее препятствием, чем содействием экономической интеграции. И наоборот, экономическая выгода как основа интеграции является стимулом к укреплению институтов, обеспечивающих такую интеграцию.

Датой рождения ЕАЭС принято считать 2015 г., в состав которого сегодня включены пять постсоветских стран: Белоруссия, Казахстан, Россия, Армения и Киргизия. Еще одним аргументом в пользу того, что данный союз является скорее политическим, нежели экономическим является незначительная доля стран союза во внешнеторговом обороте России (в 2015 г. 7,8% от общего объема). [3] Политический фактор сыграл важную роль в создании ЕАЭС, в частности на этапе его запуска в 2012–2013 гг. В качестве одной из ключевых задач для российского руководства было расширение числа участников данного интеграционного объединения, причем приоритетной целью была Украина. Однако украинская элита в присоединении к Таможенному союзу, а далее к Евразийскому союзу, увидела риски утраты политического суверенитета и независимости. После того, как невозможность членства Украины в ЕАЭС стала очевидной, политический фактор постепенно начал терять свои прежние сильные позиции, а процессы обсуждения и подписания договора о ЕАЭС ускорились.

В проекте рассматриваемого интеграционного объединения был заимствован опыт Евросоюза (ЕС), интеграция которого началась с создания общего рынка. Смысл такого экономического блока – выстраивание отношений с другими центрами мировой экономики (ЕС, страны Юго-Восточной Азии, Китай и т.д.). Долгосрочной целью интеграции ЕАЭС является создание полноценного экономического союза, основой которого станет свобода обращения четырех факторов: товаров, услуг, капитала и рабочей силы.

Институциональная база интеграционного союза предусматривает три этапа: постепенное снятие торговых барьеров, создание общих отраслевых рынков, передача регулирующих функций на наднациональный уровень. В 2025 г. запланировано создание наднационального органа по регулированию финансового рынка, однако прежде чем это произойдет, необходимо провести гармонизацию законодательства в данной сфере. Планируемый наднациональный орган выступит не в роли национального центрального банка в полном смысле этого значения, а станет регулятором, который будет выпускать правила для гармонизированной работы финансовых секторов стран-участниц Евразийского экономического союза.

К 2025 году ЕАЭС будет функционировать в полноценном режиме: планируется завершение создания общих рынков, адаптации национального законодательства, запуск всех наднациональных органов и т. д. Первые шаги по достижению поставленных целей уже сделаны. Например, принято и вступило в силу 21.10.2016 Соглашение об обмене информацией, в том числе конфиденциальной, в финансовой сфере в целях создания условий на финансовых рынках для обеспечения свободного движения капитала. Соглашением определён порядок обмена информацией и ее использования в целях углубления интеграционных процессов в сфере финансовых рынков.

Соглашение о гармонизации законодательства государств ЕАЭС в сфере финансового рынка определит направления и порядок гармонизации и станет фактически «дорожной картой» по сближению норм и требований, предусмотренных национальными законодательствами государств-членов в финансовой сфере. Одобрено на заседании Совета ЕЭК 09.08.2016. Соглашение, призвано устранить ограничения в отношении валютных операций, осуществляемых резидентами государств ЕАЭС; создать благоприятные условия для осуществления деятельности на финансовых рынках стран-членов интеграционного союза, а также в области защиты прав потребителей финансовых услуг; способствовать росту инвестиционной привлекательности стран-участниц с последующим повышением доходов бизнеса; свободному движению капитала внутри ЕАЭС.

Среди прочего, речь идет о возможности открывать без ограничений счета (вклады) в иностранных и национальных валютах в уполномоченных организациях другого государства Союза. Предлагается гармонизация нормативной базы государств Союза и в части ответственности за нарушение валютного законодательства.

В целях формирования единого биржевого пространства ведется работа над проектом Соглашения о допуске брокеров и дилеров одного государства-члена на биржи (организаторов торговли) других государств. Соглашением предусматривается допуск брокеров и дилеров на национальные фондовые биржи государств Союза без дополнительной регистрации (лицензирования). Такой порядок предоставит право национальным биржам признавать лицензии брокеров и дилеров, выданные уполномоченным органом страны-участницы. При этом в рамках этого Соглашения и до достижения необходимого уровня гармонизации брокеры смогут оказывать услуги по торговле ценными бумагами на биржах только своим национальным клиентам. Проект находится в государствах Союза на внутригосударственном согласовании.

В целях обеспечения доступа резидентов государств-членов к кредитным продуктам в банках на всей территории ЕАЭС и снижения кредитного риска для банков государств Союза, ведётся работа над проектом Соглашения о взаимодействии стран ЕАЭС по обмену сведениями, входящими в состав кредитных историй.

В зону компетенции Евразийской экономической комиссии уже полностью переданы следующие сферы деятельности: внешняя торговля, таможенно-тарифное регулирование, нетарифное регулирование, а также техническое и СФС-регулирование. Полномочия наднациональных органов ЕАЭС расширяются и в отдельных сферах регулирования: антимонопольное регулирование, косвенное налогообложение, защита прав потребителей, интеллектуальной собственности и т.д.

В сфере мировой торговли ЕАЭС начал активные переговоры по созданию зон свободной торговли с рядом третьих стран и интеграционных объединений. Деятельность в данной области направлена на интеграцию союза в систему мировой торговли, целью которого является позиционирование союза как

самостоятельного субъекта международного права. Вьетнам стал первым партнером ЕАЭС в данной сфере деятельности. Подписанное в мае 2015 года соглашение предполагает снижение импортных тарифов и отмену таможенных пошлин в отношении 90% групп товаров в течение 10 лет, а также преференции при реализации российских инвестиционных проектов во Вьетнаме. Среди других стран потенциальных участников зоны свободной торговли отношения продвинулись с Египтом, Израилем и Индией. Рассматриваются проекты еще с 40 странами. Однако перспективы интеграции ЕАЭС в мировую торговлю во многом зависят от уровня развития экономик стран объединения и прямой заинтересованности третьих стран в выходе на этот рынок.

Несмотря на то, что контуры финансовой интеграции очерчены и даже сделаны некоторые важные шаги, сегодня процессы интеграции сдерживают скорее экономические факторы.

Во-первых, страны – участницы ЕАЭС отличаются по уровню экономического развития, в силу того, что их развитие происходило неравномерно и сегодня существуют различия, как в масштабе этих рынков, так и в регулировании и надзоре. [4]

Во-вторых, финансовые неурядицы, начавшиеся в России в 2014 г., оказали негативное воздействие на состояние экономики некоторых стран, имеющих тесные экономические связи с Россией (Казахстан). Поэтому вопросы относительно выгоды от членства в ЕАЭС для действующих стран-участниц и для потенциальных кандидатов остаются открытыми. Сложная геополитическая ситуация вокруг России, частью которой являются введенные западные санкции могут ослабить интерес к ЕАЭС. Некоторые страны-участницы ЕАЭС не стали поддерживать открыто контрсанкции, введенные российской стороной, что вновь показало желание истеблишмента избегать шагов, позволяющих трактовать и использовать союз как политический инструмент. Однако санкционная политика западных стран может отрицательно сказаться на российской экономике и экономиках других стран – членов ЕАЭС, а также эффективности внутренних процедур согласования. Негативный санкционный эффект отразился на внешней торговле в рамках ЕАЭС. Также видно, что члены ЕАЭС не выступают на стороне России по важным политическим вопросам, напрямую не связанным с евразийской

интеграцией: о вхождении Крыма в состав России, признании Южной Осетии и Абхазии и пр.

В классическом варианте усиление интеграционных структур происходило за счет сочетания количественного расширения и углубления (пример ЕС), что касается ЕАЭС, то здесь мы видим, что активное вмешательство может обострить политически конфликтные темы (возможно ли присоединение Азербайджана в свете Нагорно-Карабахского конфликта или Узбекистана и Таджикистана в ситуации приграничных конфликтов и др.) и отрицательно сказаться на эффективности союза. Интеграционные процессы в ЕАЭС развиваются в условиях обострения глобальных проблем в политике и экономике, а политика все сильнее влияет на экономику [5]. Перед странами-членами союза на пути полноценной финансовой интеграции стоит сложная задача, ведь в процессе интеграции нужно видеть не только мгновенные выгоды, но и перспективы.

Вероятно, толчком к более экстенсивному развитию ЕАЭС могут стать меры по углублению интеграции внутри союза: расширение полномочий наднациональных органов союза, дальнейшей оптимизации его исполнительной структуры, возможного упрощения процедур согласования и пр.

Еще одним потенциальным инструментом достижения поставленной цели может стать активизация переговоров по созданию зон свободной торговли с развивающимися странами, а также поиск разных форматов сотрудничества с другими существующими союзами и объединениями. Структура органов ЕАЭС и объем полномочий говорят о тенденциях формирования новых наднациональных центров/субъектов «экономической власти» на постсоветском пространстве, реализуемой через наднациональные полномочия и наднациональное регулирование экономики и отдельных отраслей. Финансовая интеграция позволит осуществить трансформацию сбережений в инвестиции, расширить спектр финансовых инструментов, снизить транзакционные издержки.

Таким образом, общий финансовый рынок ЕАЭС за счёт большей глубины и ликвидности будет более устойчивым к финансовым рискам.

Список использованных источников:

1. Гладышев Д.А. Основные направления интеграции российского финансового рынка в мировой // Путеводитель предпринимателя. 2013. № 20. С. 64-69
2. Путин В.В. Новый интеграционный проект для Евразии - будущее, которое рождается сегодня // Известия. 2011.
3. Статистика внешней торговли РФ за 2015 год. [Электронный ресурс] Режим доступа: URL: <http://customsonline.ru/3796-statistika-vneshney-torgovli-rossiyskoj-federacii-za-2015-god.html>
4. Михайлов М.В. Формирование общего финансового рынка ЕАЭС // Экономические науки. 2016. № 03. С. 92-95.
5. Суворов И.Г. О валютно-финансовой интеграции в рамках Евразийского экономического Союза // Финансы и кредит. 2015. № 16. С.3-5.

ВЛИЯНИЕ УРОВНЯ ЦЕН И ТЕМПОВ ИНФЛЯЦИИ НА ПОТРЕБИТЕЛЬСКИЕ РАСХОДЫ В РОССИИ

Плотникова В.И.

Аннотация. В статье рассматривается влияние инфляции на потребительские расходы в Российской Федерации, анализируется динамика инфляции и потребительских расходов, а также составляется эконометрическая модель данной зависимости.

Ключевые слова: инфляция; уровень цен; потребительские расходы; реальные доходы; эконометрическая модель.

Инфляция – один из наиболее опасных процессов в экономике страны. Под инфляцией понимают процесс, при котором деньги обесцениваются, а цены на товары возрастают. Вследствие множества факторов, таких как изменения в процессах ценообразования, сложности в структурах производства, уменьшение ценовой конкуренции, инфляция является частью рыночной экономики. Выделяют три основных вида инфляции, в зависимости от скорости роста цен:

- умеренная или ползучая (рост до 10% в год);
- галопирующая (от 20% и до 200% в год);
- гиперинфляция (свыше 200% в год).

Существуют следующие причины инфляции:

1. Ошибочная политика Центрального Банка. В обороте появляются большие объемы валюты, не обеспеченные товарами. Основная цель ЦБ и государства – подстегнуть производство, «запустить» процессы в экономике. В краткосрочной перспективе такие действия работают. Недостаток – длительное нарушение баланса на денежном рынке ведет к инфляции.

2. Дефицит бюджетных средств в государственной казне. Следствие – инфляция, темпы которой будут зависеть от дальнейших действий ЦБ и своевременности покрытия бюджета.

3. Перевод экономики на «военные рельсы», милитаризация. Следствие – повышение расходов страны, резкий дефицит и инфляция³⁴.

4. Монополизация рынка. Крупные фирмы оказывают влияние на формирование цен. Результат - уменьшение эластичности ценообразования, исчезновение конкуренции.

5. Снижение объемов производства внутри страны. Приводит к обесцениванию национальной валюты из-за нарушения денежного баланса. Объемы денег не соответствуют существующим объемам товаров.

6. Ошибки во внешней политике. Большой объем импорта при неизменном объеме национальной валюты приводит к снижению курса.

Потребительский рынок является одним из наиболее динамично развивающихся секторов экономики России. Потребление представляет собой основу существования общества. Как свидетельствует статистика, потребление составляет большую часть совокупного дохода общества. Потребление зависит от двух факторов: субъективного и объективного. К субъективному фактору относится «психологическая» склонность людей к потреблению, а к объективным факторам – уровень дохода и его распределение, запасы богатства, наличные средства (ликвидные активы), цены, норма процента и др.

³⁴ Сухарев О.С. Инфляция, девальвация и бюджетная политика // Финансовый бизнес. - 2015. - N 4. - С.33-41

Чтобы составить модель зависимости потребительских расходов, необходимо включить в нее не только инфляцию, но и реальные доходы населения.

Таблица 1.

Корреляционная зависимость			
Covariance Analysis: Ordinary			
Date: 12/23/16 Time: 14:56			
Sample: 1995 2015			
Included observations: 21			
Correlation			
t-Statistic			
Probability	CONSUMER_SP	ENDING REAL_INCOMES	INFLATION
CONSUMER_SPENDING	1.000000		

REAL_INCOMES	0.108127	1.000000	
	0.474092	----	
	0.6408	----	
INFLATION	-0.425388	-0.617890	1.000000
	-2.048838	-3.425467	----
	0.0545	0.0028	----

Источник: составлено автором в программе Eviews по данным таблицы сайта конференции ООН по торговле и развитию (ЮНКТАД) и Федеральной службы государственной статистике (Росстат).

Как видно из таблицы 1, наиболее высокое значение $r = -0,42$ имеет коэффициент парной линейной корреляции между зависимой переменной и инфляцией, отрицательное значение коэффициента говорит об обратной зависимости. Следующим по тесноте связи с зависимой переменной является фактор реальных доходов населения ($r=0,1$). Необходимо оценить уравнение парной линейной регрессии между потребительскими расходами и наиболее значимым фактором, т.е. инфляцией.

$$\text{CONSUMER_SPENDING} = 78405,09 - 57591,23 * \text{INFLATION}$$

Константа ($C=78405,09$) показывает, чему равны потребительские расходы населения при нулевой производительности труда. Коэффициент инфляции показывает предельный вклад роста цен в потребительские расходы населения. R^2 показывает, что почти на 20% изменения в

потребительских расходах населения определяются изменениями в уровне цен, и на 80% - другими факторами.

$$\text{CONSUMER_SPENDING} = -78526.7 * \text{INFLATION} - 154511.9 * \text{REAL_INCOMES} + 244042.2$$

Константа (C=244042,2) показывает, чему равны потребительские расходы населения при остальных факторах, равных нулю. Коэффициент при инфляции (-78526,7) показывает предельный вклад роста цен в потребительские расходы населения. Коэффициент при реальных доходах населения (-154512) показывает предельный вклад роста реальных доходов в потребительские расходы населения. R² показывает, что почти на 22% изменения в потребительских расходах определяются изменениями в уровне цен и реальными доходами населения, и на 78% - другими факторами.

В результате теста Уальда на целесообразность включения реальных доходов населения в уравнение было выяснено, что F_{stat}=0.9, Probability=0.35, т.е. включать реальные доходы населения в данную модель нецелесообразно.

Теперь нужно оценить уравнение множественной нелинейной регрессии с полным набором значимых факторов.

$$\text{LOG}(\text{CONSUMER_SPENDING}) = -1.4 * \text{LOG}(\text{INFLATION}) - 1.9 * \text{LOG}(\text{REAL_INCOMES}) + 7.9$$

Включать реальные доходы населения в данную модель нецелесообразно, т.к. F_{stat}=0.83, Probability=0.37.

По показателю инфляции модель не показывает зависимости остатков от изменения показателей (при малых есть и большие и малые остатки, явной зависимости величины остатка и величины показателей не наблюдается). Резкий рост остатков у показателя реальных доходов населения, следовательно, нужно проверять на гетероскедастичность.

Величина тестовой статистики Уайта = 60,1, соответствующее Р-значение меньше 0.05, т.е. нулевая гипотеза о гомоскедастичности отвергается даже на 5%-ном уровне. Таким образом, в модели присутствует гетероскедастичность, остатки не обладают постоянной дисперсией. При наличии гетероскедастичности МНК-оценки коэффициентов остаются

несмещенными, однако перестают быть эффективными. Кроме того, оценка стандартных ошибок коэффициентов неверна и имеет смещение.

Таким образом, у нелинейной модели зависимости потребительских расходов от уровня цен и реальных доходов населения выше коэффициент детерминации, но по этому показателю нельзя сравнивать модели разной формы. В линейной модели регрессии t-статистика несколько выше, что делает его более точным. Нелинейная регрессия эффективнее, т.к. средняя ошибка всех коэффициентов уравнения ниже.

В заключение можно сказать, что инфляция существенно влияет на потребительские расходы в России. Инфляция – один из самых болезненных и опасных процессов, негативно воздействующих на финансы, денежную и экономическую систему в целом, а также подрывающих возможности хозяйственного регулирования.

Список использованных источников:

1. Андрианов В. Функциональная экономическая система, регулирующая уровень инфляции // Маркетинг. - 2014. - N2. - С. 3-18, №4
2. Балашова С.А. Эконометрический анализ динамики макроиндикаторов экономики России в период с 2003 по 2016 гг. // Вестник РУДН Серия экономика - 2016 N4 С.120-132
3. Васильев В.П. Макроэкономика. Учебное пособие. – М.: Дело и Сервис, 2015.
4. Войтов А.Г. Экономика. Общий курс (фундаментальная теория экономики).– М.: «Дашков и К», 2016.
5. Деньги, кредит, банки : учебник и практикум для бакалавров / Е.А. Звонова, В.Д. Топчий ; под общ. ред. Е.А. Звоновой. - М.: Издательство Юрайт, 2016.
6. Деньги. Кредит. Банки: Учебник / Н.П. Белотелова, Ж.С. Белотелова. - 4-е изд. - М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К», 2015.
7. Дмитриева О. Инфляция спроса и инфляция издержек: причины формирования и формы распространения / О. Дмитриева, Д. Ушаков // Вопросы экономики. - 2015. - N 3. - С.40-52.

8. Сухарев О.С. Инфляция, девальвация и бюджетная политика // Финансовый бизнес. - 2015. - N 4. - С.33-41.

9. Макроэкономика [Текст]: Учебник / Т.А. Агапова, С.Ф.; Под общ. ред. А.В. Сидорова. - 6-е изд., стереотип. - М.: Дело и Сервис, 2004. - 448 с.: ил.

10.Макроэкономика [Текст/электронный ресурс]: Курс лекций / О.М. Степанова. - 2-е изд., испр. и доп. Электронные текстовые данные. - М.: РУДН, 2013. - 174 с.

11.United Nations Conference on trade and development. - URL: <http://unctadstat.unctad.org/wds/ReportFolders/reportFolders.aspx>

12.Федеральная служба Госкомстат [Электронный ресурс] - Режим доступа: URL: <http://www.gks.ru>

ОЦЕНКА РЕНТАБЕЛЬНОСТИ ОТКРЫТИЯ ФРАНШИЗЫ В РОССИИ НА ПРИМЕРЕ ООО НПФ «ХЕЛИКС», 2016

Понкратьева М.Н.

Аннотация. Статья посвящена анализу рентабельности открытия франшизы в России на примере ООО НПФ «Хеликс». Анализ проводится по главным инвестиционным и финансовым показателям с целью поиска ответа на вопрос: «А выгодно ли вкладывать средства в отечественный франчайзинг?»

Ключевые слова: франчайзинг, франшиза, франчайзи, постоянные и переменные затраты, уровень рентабельности капитала, индекс рентабельности инвестиций, запас финансовой прочности, чистый приведённый доход, внутренняя норма рентабельности.

На сегодняшний день широкое распространение в мире получила такая форма делового сотрудничества, как франчайзинг. Именно благодаря франчайзингу мелкие предприятия могут использовать торговые марки крупных компаний на определенном рынке, минуя затраты времени на поиск инвестиций для создания собственного бизнеса. Иными словами, франчайзинг является наиболее эффективным способом объединения достоинств малого и крупного бизнеса.

Таблица 1.

Расчет затрат предприятия (руб.)

<i>Вид затрат</i>	<i>Сумма за год, руб.</i>
Постоянные затраты:	
Аренда помещения (А)	1 856 000
Роялти (2% от выручки)	$(600\,000 \text{ (мес.)} * 12) * *0,02 = 144\,000$
ЗП сотрудников (ЗП)	$65 * 30\,000 = 1\,950\,000$
Выплата налогов по ЗП (ЕЧН) – 26% (Н)	$1\,950\,000 * 0,26 = 507\,000$
Оплата услуг связи (СВ)	68 000
Переменные затраты:	
Первонач. затраты на оснащение франшизы (ПЗ)	1 500 000
Коммунальные платежи (К)	80 500
Паушальный взнос (ПАУШ)	50 000
Канцелярские принадлежности (КАНЦ)	15 500
Непредвиденные расходы (НЕПР)	15 500
ИТОГО:	6 186 500 руб.

Источник: составлено автором [2].

Согласно рейтингу «Forbes: 25 самых выгодных франшиз в России» в 2016 г. – ООО НПФ «Хеликс» занимает первое место. Оно представляет собой крупнейшую в России франчайзинговую сеть лабораторной диагностики. [1]

Представив себя потенциальным франчайзи, было принято решение открыть франшизу в виде диагностического центра, который предоставляет услуги по лабораторной диагностике.

Предполагается, что площадь центра составит 60 м², а сумма первоначальных вложений – 750 000 руб. Финансовый и инвестиционный планы составляются на первый год функционирования франшизы.

Первым делом была определена сумма постоянных и переменных затрат. Изучая таблицу 1, видно, что искомый показатель составляет 6 186 500 руб.

В таблице 2 представлены расчеты потенциальной чистой прибыли франшизы «Хеликс», равной 966 000 руб.

Таблица 2.

Расчет чистой прибыли предприятия (руб.)

1	Выручка от предоставления услуг	600 000 мес. * 12 = =7200 000
2	Себестоимость: А– 1 856 000 ПЗ – 1 500 00 КАНЦ – 15 500 НЕПР – 15 500	3 387 000
3	Валовая прибыль (1-2)	3 813 000
4	Коммерческие и управленческие расходы: ЗП – 1 950 000 Н - 507 000 СВ – 68 000 К – 80 500	2 605 500
5	Прибыль от продаж (3-4)	1 207 500
6	Налог на прибыль (20%)	241 500
7	Чистая прибыль (5-6)	966 000 руб.

Источник: рассчитано автором [4]

Инвестиционный план. Сначала был рассчитан уровень рентабельности капитала (УРК) [3], который отражает размер прибыли, приходящийся на 1 рубль первоначального вклада в ООО НПФ «Хеликс».

$$\text{УРК} = \frac{\text{Чистая прибыль}}{\text{Сумма первонач. вложений}} \times 100\%$$

$$\text{УРК} = \frac{966\,000 \text{ руб.}}{750\,000 \text{ руб.}} \times 100\% = 128,8\% \text{ годовых}$$

Далее был определен индекс рентабельности инвестиций (ИРИ):

$$\text{ИРИ} = \frac{\text{Чистая прибыль}}{\text{Сумма первонач. вложений}}$$

$$\text{ИРИ} = \frac{966\,000 \text{ руб.}}{750\,000 \text{ руб.}} = 1,288$$

Если данный показатель больше единицы, то инвестиции во франшизу являются рентабельными. [4]

Далее была рассчитана точка безубыточности (ТБ), которая определяет, каким должен быть объем продаж для того, чтобы франшиза могла покрыть все свои расходы, не получая прибыли.

$$ТБ = \frac{\text{Пост. издержки}}{(\text{Выручка} \div \text{Перемен. издержки})}$$
$$ТБ = \frac{4\,525\,000 \text{ руб.}}{(7\,200\,000 \text{ руб.} \div 1\,661\,500 \text{ руб.})} = 1\,044\,206,597 \text{ руб.}$$

У диагностического центра также есть запас финансовой прочности (ЗФП), который показывает, на какую сумму он может снизить выручку и не уйти в зону убытков.

$$\text{ЗФП} = \frac{(\text{Выручка} - \text{ТБ})}{\text{Выручка}} \times 100\%$$
$$\text{ЗФП} = \frac{(7\,200\,000 \text{ руб.} - 1\,044\,215 \text{ руб.})}{7\,200\,000 \text{ руб.}} \times 100\% = 85,5\%$$

Следующий показатель – чистый приведенный доход (NPV), который определяется как разность дисконтированных денежных потоков, производимых в процессе реализации инвестиций за период времени t .

$$NPV = -I + \sum_{t=2}^I [Ct \div (1+i)^{-t}]$$
$$NPV = -750\,000 \text{ руб.} + \frac{966\,000 \text{ руб.}}{(1+0,1)^1} = 116\,528,93 \text{ руб.}$$

Получается, что через год функционирования франшизы рыночная стоимость диагностического центра увеличится на 116 528, 93 руб. В случае, если бы NPV получился нулевым или отрицательным, то данный инвестиционный проект следовало бы отвергнуть.

Далее была рассмотрена внутренняя норма рентабельности (IRR), за которую принимают такое значение ставки дисконтирования, при которой $NPV=0$.

$$\sum_{t=0}^n \frac{Ct}{(1+IRR)^t} = 0$$

$$-750\,000 \text{ руб.} + \frac{966\,000 \text{ руб.}}{(1 + IRR)^1} = 0$$

$$IRR = 29\%$$

В завершение финансового и инвестиционного планов был определен срок окупаемости (СО) франшизы:

$$CO = \frac{\text{Сумма первонач. вложений}}{\text{Чистая прибыль}}$$

$$CO = \frac{750\,000 \text{ руб.}}{966\,000 \text{ руб.}} = 0,78; =$$

$$> 0,78 * 12 \text{ месяцев} = 10 \text{ мес.}$$

То есть меньше, чем за год, потенциальный вклад во франчайзинговую систему «Хеликс» окупится, что подтверждает заявленный в финансовых условиях срок окупаемости проекта.

Таким образом, исходя из всех выше представленных расчетов, перспективы открытия франчайзинговой точки под руководством ООО «НПФ «Хеликс»» в России положительны, а проект в большей степени является рентабельным: уровень рентабельности капитала равен 128,8% - т.е. на 1 руб. первоначального вклада во франшизу приходится 128,8% чистой прибыли; индекс рентабельности инвестиций – 1,288 – больше единицы; рассчитав точку безубыточности, было определено, что диагностическому центру необходимо оказать услуги на 1 044 206,597 руб., чтобы получить нулевую прибыль; запас финансовой прочности равен 85,5%, а значит, франшиза «Хеликс» будет продолжать работать без убытков, пока продажи не снизятся более чем на 85,5%; чистый приведенный доход за первый год функционирования франшизы равен 116 528, 93 руб., а внутренняя норма рентабельности – 29%, что говорит о значительной прочности сделанных вложений.

Список используемых источников:

1. Forbes [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.forbes.ru/rating-photogallery/323353-printsip-vzaimnosti-25-samykh-vygodnykh-franshiz-v-rossii-2016/photo/1> (дата обращения 25.03.2017).

2. Официальный сайт ООО «НПФ «Хеликс»» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.helix.ru/site/page/34> (дата обращения 25.03.2017).

3. Кац Р. Б. Франчайзинг: построение предприятия, бухгалтерский учет, правовые аспекты: Учеб. пособие. – 2014 г. – 180 с.

4. Горфинкель В.Я, Швандар В.А. Экономика предприятия: Учеб. пособие. – 4-е изд., перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2007. – 670 с.; 100 с.

ЭНЕРГОБЕЗОПАСНОСТЬ И ОЦЕНКА ЭКСПОРТНОГО ПОТЕНЦИАЛА СТРАНЫ ПО ЭНЕРГОРЕСУРСУ

Пономарев Д.А.

Аннотация. Статья посвящена исследованию вопросов энергобезопасности стран и оценки их экспортных возможностей по ископаемому энергоресурсу. В работе представлена методика, при помощи которой были оценены экспортные возможности государств, обладающих наибольшими запасами природного газа.

Ключевые слова: энергетическая безопасность, экспортный потенциал, природный газ, возобновляемые источники энергии

В настоящее время вопросы энергетической безопасности стали играть роль, сравнимую с государственной безопасностью. Стремительное развитие производственного сектора, определяющее значительное повышение уровня жизни населения придают особое значение стабильным поставкам энергоресурсов. На современном этапе перебои в энергоснабжении способны вызвать не только социальную напряженность, но и подорвать экономическую стабильность государства изнутри. Обеспечение энергетической безопасности имеет возрастающее значение особенно в энергозависимых странах, которые не обладают достаточными запасами углеводородными ископаемыми, доля

применения которых доминирует в энергетике большинства государств.

Решая вопрос энергобезопасности, энергозависимые страны осуществляют поиск и внедрение доступных альтернативных источников энергии. Например, в качестве альтернативы рассматриваются возобновляемые источники энергии (ВИЭ), применение которых имеет ряд известных преимуществ по сравнению с углеводородными энергоисточниками. С другой стороны стоимость использования ВИЭ, малая плотность потока (удельная мощность), а также изменчивость производства энергии во времени не позволяют полностью удовлетворить энергетические потребности этих стран. Особую надежду в поисках альтернативного производства энергии связывают водородными источниками, которые, как ожидается, будут основными во время 6 технологического уклада.

При существующих реалиях в энергетике, одними из основных путей повышения уровня энергетической безопасности являются внедрение энергосберегающих технологий, расширение по возможности использования ВИЭ, снижение доли энергозатратных производств и, что особенно важно, обеспечение доступности и стабильности поставок энергии потребителям.

В обеспечение энергобезопасности немаловажную роль играют взаимоотношения поставщиков энергоресурсов и потребителей. Как поставщик, так и потребитель заинтересованы в стабильности поставок энергоресурса. Вместе с тем, эта стабильность обеспечивается путем диверсификации потребителей со стороны поставщика, и поставщика со стороны потребителя. Кроме этого обе стороны особое внимание обращают на безопасность путей поставки, которая может нарушаться, например, странами транзитерами, а также региональными конфликтами. Кроме того как потребитель, так и поставщик оценивают долговременность, стабильность политической и социальной стабильности страны партнера, которые определяют надежность и длительность сотрудничества. Особенно важно и то, что потребитель принимает во внимание способность продавца в обеспечении стабильности поставок энергоресурса, которая определяется не только договорными обязательствами, но и соответствующими экспортными возможностями поставщика.

Последнее является одним из определяющих условий при заключении долгосрочных контрактов, которые в настоящее время доминируют на большинстве региональных рынках энергоресурсов.

Рассмотрим вопрос оценки экспортных возможностей страны на примере природного газа (ПГ), далее просто экспортный потенциал (рис.1). Понятие страны включает всех ее поставщиков энергоресурса.

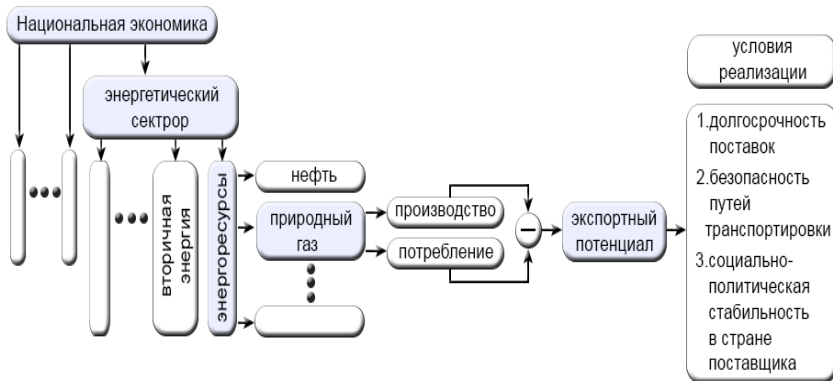


Рис.1 Экспортный потенциал по природному газу и его место в национальной экономике.

Источник: построено автором.

Необходимыми и достаточными условиями для обладания экспортным потенциалом являются наличие месторождений и производство (добыча) энергоресурса. Вопрос реэкспорта не рассматривается.

Запасы ископаемых энергоресурсов подразделяются на абсолютные и относительные резервы. Абсолютные запасы оцениваются, исходя из существующих технологий добычи и актуального уровня потребления соответствующих энергоресурсов, относительные - из возможного их использования по мере развития технологий их производства. Далее, если не будут особо оговорено, под терминами «запасы» и «резервы» будут иметься в виду абсолютные запасы.

Допустим, что страна эксплуатирует несколько месторождений энергоресурса. Пусть

N - количество месторождений;

R_i - подтвержденный не пополняемый запас энергоресурса « i »-го месторождения;

T_i - расчетный период выработки энергоресурса из « i »-го месторождения объемом R_i , и который зависит от условий инвестирования проекта и др., то есть $T_i > 0$;

C_a - годовой уровень внутреннего потребления, неизменный на весь срок потребления запасов R_i ;

S_a - возможный годовой экспортный объем энергоресурса, тогда, при вышеуказанных допущениях,

а) расчетный период T_i выработки энергоресурса (англ. *Reserves-to-Production ratio*) определяет минимальную годовую производительность его добычи из « i »-го месторождения объемом R_i для $i=1 \dots N$, исходя из инвестиционного соглашения.

$$P_{a \min}^i = \frac{R_i}{T_i}$$

Поэтому для годовой производительности на « i »-ом месторождении P_a^i должно выполняться условие

$$P_a^i \geq P_{\min}^i \quad (1)$$

б) тогда, с учетом (1), возможный годовой объем энергоресурса для экспорта, можно оценить как

$$S_a = \sum_{i=1}^N P_a^i - C_a \quad (2)$$

при этом, если $S_a > 0$, то страна обладает экспортным потенциалом;

$S_a = 0$ - страна является самодостаточной по энергоресурсу;

$S_a < 0$ - страна не обладает экспортным потенциалом, и является импортером энергоресурса.

Введем следующие обозначения: $\bar{P}_a = \sum_{i=1}^N P_a^i$, где \bar{P}_a - суммарный годовой объем добычи энергоресурса на всех разрабатываемых месторождениях страны, тогда годовой экспортный потенциал можно представить как

$$S_a = \bar{P}_a - C_a, \quad \text{где } C_a \geq 0 \text{ и } \bar{P}_a \geq P_{a \min}$$

Таким образом, для обладания экспортным потенциалом должны быть выполнены следующие два условия

1) необходимое $R = \sum_{i=1}^N R_i > 0$

2) достаточное $P_a > C_a$, где $C_a \geq 0$

Годовой уровень потребления C_a можно уменьшить за счёт снижения энергоёмкости национальной экономики, что позволит не только получить или укрепить имеющийся экспортный потенциал S_a , но и повысить конкурентоспособность продукции.

Изменение ежегодного общего экспортного потенциала страны S^n , исходя из годовых показателей производства P_a^n и потребления C_a^n энергоресурса и его текущих запасов, оценим следующим образом (здесь и далее индекс «n» соответствует расчетному году).

Пусть C_a^n и P_a^n выражают, соответственно, среднегодовое значение потребления и производства энергоресурса, который полностью потребляется в стране, а в случае возникновения его излишков экспортируется. Тогда, запас энергоресурса на конец расчетного года можно представить, как

$$R^n = no_expl_R^n + \sum_{i=1}^N (R_i^n - P_i^n) + \Delta R^n, \quad (3)$$

где

$no_expl_R^{n-1}$ – общий объем не разрабатываемых ранее открытых запасов энергоресурса;

ΔR^n – общее пополнение запаса в течение года за счет возможного открытия новых месторождений энергоресурса и/или за счет повышения эффективности его производства.

Тогда экспортный потенциал на конец расчетного года можно оценить, как

$$S^n = \frac{R^n}{P_a^n} * (P_a^n - C_a^n) = R^n * \left(1 - \frac{C_a^n}{P_a^n}\right), \quad \text{или}$$

$$S^n = \left(no_expl_R^n + \sum_{i=1}^N (R_i^n - P_i^n) + \Delta R^n \right) * \left(1 - \frac{C_a^n}{P_a^n}\right), \quad (4)$$

где $P_a^n > C_a^n > 0$

Составляющая ΔR_i^n в (3) представляет собой возможные пополнения запасов в течение года за счет:

1) введения в эксплуатацию k^n новых ранее открытых месторождений энергоресурса объемом $another_R_j^n$, на которых ведутся работы с производительностью $another_P_j^n$.

2) новых открытых месторождений общим объемом new_R^n .

3) повышения эффективности его добычи на старых $\Delta perf_R_i^n$, и на новых разработках $\Delta perf_another_R_j^n$.

4) понижения энергоемкости ВВП страны $\Delta energy_eff_GDP^n$.

5) Тогда

$$\Delta R_i^n = \sum_{j=1}^{k^n} another_R_j^n - another_P_j^n + \Delta perf_another_R_j^n + new_R^n + \Delta perf_R_i^n + \Delta energy_eff_GDP^n \quad (5)$$

Отметим, что N в (2) следующего года будет иметь вид

$$N^n = N^{n-1} + k^{n-1} \quad (6)$$

Тогда (4) с учетом (5) и (6) примет вид

$$S^n = \left(no_expl_R^n + \sum_{i=1}^{N^n} R_i^n - P_i^n + \Delta R_per_i^n + \sum_{j=1}^{k^n} new_R_j^n - new_P_j^n + \Delta perf_another_R_j^n + \Delta new_R^n + \Delta energy_eff_GDP^n \right) * \left(1 - \frac{C_a^n}{P_a^n} \right) \quad (7)$$

Следует отметить, что выражение (4) отражает только «техническую» сторону оценки экспортного потенциала, и не учитывает ценовые параметры.

Используя (7) произведем оценку экспортного потенциала стран, обладающих наибольшими запасами ПГ. (табл. 1). Сравнивая данные табл. 1 по состоянию на конец 2015 г. необходимо отметить, что рейтинги стран по обладанию запасами энергоресурса и экспортного потенциала имеют отличия.

Лидером по экспортному потенциалу является Катар, не смотря на то, что по своим запасам ПГ он занимает 3 место в мире. В настоящее время Катар имеет большие избыточные мощности по производству СПГ, поэтому он имеет возможность быстро нарастить свои экспортные возможности.

Таблица 1.

Оценка экспортного потенциала стран, обладающих наибольшими запасами ПГ (трлн. м³)

		1990	1995	2000	2005	2010	2015
1	Катар	0,0	0,0	4,8	15,3	19,3	18,3
2	Россия	14,7	14,8	15,1	15,3	14,2	15,2
3	Туркменистан	2,6	2,1	2,0	1,4	3,5	3,9
4	Нигерия	0,0	0,0	1,2	2,8	3,7	3,8
5	Венесуэла	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,3
6	Иран	1,1	0,0	0,0	0,0	0,0	0,2
7	США	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
8	Саудовская Аравия	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
9	ОАЭ	0,9	1,2	1,1	0,7	0,0	0,0
10	Китай	0,0	0,0	0,1	0,1	0,0	0,0

Источник: рассчитано автором по [1],[2]

Далее идет Россия, которая является одним из лидеров по производству ПГ, занимая в 2015 г. второе место (573,3 млрд м³/год) после США (767,3 млрд. м³/год) [2].

Туркменистан в 2015 г. произвел 72,4 млрд. м³ ПГ, что более чем в два раза превысило объем его потребления в стране 34,3 млрд. м³. В Нигерии в 2015 г. было добыто 50,1 млрд. м³ ПГ, при объеме его потребления в стране 13,1 млрд. м³ [2].

ОАЭ и Венесуэла практически являются самодостаточными странами по ПГ, которые не регулярно закупают и продают его незначительные объемы.

После снятия многолетних жестких санкций, Иран нуждается в многомиллиардных инвестициях для развития производства и средств транспортировки ПГ.

США, как крупнейший производитель и потребитель ПГ, при этом являясь и импортером и экспортером, занимает особое место в этом списке. Особенность заключается в том, что эта страна практически монополично владеет и использует передовые технологии для производства нетрадиционных видов ПГ, таких как сланцевого газа (СГ) и метан угольных пластов.

Саудовская Аравия является самодостаточной по ПГ страной, то есть объемы потребления ПГ равны объемам его производства. При этом рост потребления ПГ и его производства, в последние пять лет составлял более 20% в год.

В настоящее время Китай является импортером ПГ. В 2015 году он произвел 138,0 млрд. м³, в то же время было использовано 197,3 млрд. м³ [2] и этот дисбаланс имеет тенденцию к увеличению. Выходом из этой ситуации, как видится в Китае, может быть организация производства СГ, запасы которого в изобилии имеются в стране. Вместе с тем, эта работа будет сопровождаться трудностями, связанными с приобретением технологий производства СГ, разработкой собственных методов добычи, а также нехваткой воды в районах расположения предполагаемых к разработке месторождений и возможными вредными воздействиями на окружающую среду, связанными непосредственно с добычей.

Произведенная оценка подтверждает, что запасы ПГ необходимы для обладания экспортным потенциалом (Венесуэла, Иран, США, Саудовская Аравия, ОАЭ и Китай). В то же время достаточным условием является положительная разница между его производством и потреблением. Поэтому, например, если Иран увеличит свое производство ПГ, не смотря существующие трудности, он сможет реализовать свои экспортные возможности. Другой пример, США, которые до настоящего времени не обладают экспортными возможностями по ПГ, а по запасам традиционного ПГ занимают 4 место. Вместе с тем, обладая большими запасами СГ и совершенными технологиями его добычи, страна может наращивать его производство.

Список использованных источников:

1. International Energy Outlook 2016 with Projections to 2040, U.S. Energy Information Administration, May 2016.
2. BP statistical review 2015 BP Energy Outlook 2035: February 2016.

ОСОБЕННОСТИ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИНВЕСТИЦИЙ В СТАРТАПЫ

Разгуляева Е.А.

Аннотация. В статье приводятся особенности оценки эффективности инвестиций в стартапы. Рассматриваются методы оценки эффективности инвестиций, которые подчеркивают отличительные черты и особенности стартапов, такие как: ROV-метод; метод венчурного капитала или метод «хоккейной клюшки»; сценарный метод и метод скоринга. Выявлены достоинства и недостатки применения каждого метода оценки эффективности инвестиций в стартапы. Сделаны выводы.

Ключевые слова: оценка эффективности, инновации, стартап, венчурные инвестиции, стоимость компании.

В настоящее время в эпоху глобализации самым главным фактором конкурентоспособности стран во всем мире является инновационность экономики. Роль инноваций как главного двигателя экономического роста была определена еще в начале прошлого века в работах Йозефа Шумпетера и Фридриха фон Хайека, но только последние несколько лет стала наиболее значима.

Ключевым элементом инновационного процесса выступает развитие венчурного бизнеса, и как следствие, венчурного финансирования. Эти понятия мало изучены, что влечет за собой многочисленные проблемы, и как результат, отсутствие стимула к подобного рода инвестированию.

Основными субъектами венчурного финансирования выступают венчурные инвесторы (бизнес-ангелы), которые, как и любой другой тип инвесторов, преследуют цель – извлечение прибыли. В этом случае прибыль инвестора напрямую зависит от того, как увеличится стоимость компании за определенный период времени [3].

Для того чтобы огромное количество информации по проекту можно было разумно структурировать с целью получения ответа на вопрос - выгодно или нет, применяют разные методы оценки эффективности проектов, в том числе и стартапов. С их

помощью инвесторы с той или иной долей точности определяют уровень прибыли на единицу инвестируемого капитала.

Суть всех методов оценки базируется на следующей простой схеме: Исходные инвестиции при реализации какого-либо проекта генерируют денежный поток CF_1, CF_2, \dots, CF_n . На рис. 1 представлены составляющие проекта, подлежащие анализу для оценки его эффективности [5].



Рис. 1 Составляющие проекта, подлежащие анализу для оценки его эффективности

Источник: Интернет журнал «Наука и жизнь», 2014

Стоит отметить, что для оценки эффективности стартапа, эти составляющие будут трансформированы:

- Оценка уровня НИОКР является самым главным фактором, так как стартап невозможен без инноваций;
- Анализ отраслевой принадлежности – следует понимать в какой именно отрасли будет реализован стартап, чтобы учитывать ее особенности, характерные черты, правильно определить целевую аудиторию и др.

- Анализ прибыльности проекта на уровне стартапа должен учитывать тот факт, что у такого рода проектов нет аналогов в прошлом, и очень высоки риски, соответственно методы оценки будут отличаться от методов оценки обычных проектов.

- Анализ макроэкономической среды и политической ситуации; анализ рынка; анализ финансово-экономического состояния фирмы; оценка производственных возможностей фирмы - нецелесообразно рассматривать эти факторы на уровне стартапа, в силу следующих отличительных особенностей стартапа: инновационная направленность; отсутствие активов и финансовой истории (наличие только новаторской идеи); большая степень неопределенности таких важных характеристик как срока достижения намеченных целей, объема предстоящих затрат, величины будущих доходов; отсутствие сформированного рынка сбыта и залогового обеспечения.

На сегодняшний день существует большое количество классических и современных методов оценки эффективности проектов, которые составляют несколько основных групп.

Затратный или восстановительный метод. Здесь, в первую очередь учитывают затраты, необходимые для реализации рассматриваемого проекта. Достоинство его в том, что инвестор получает возможность оценить стоимость проекта для определения выгодных условий договора. Однако, здесь практически не учитывается нематериальная составляющая, как, например, интеллектуальная собственность и способности руководителя стартапа.

Доходный или эффектный метод. Здесь внимание сосредоточено на прибыли, показателе будущей стоимости, чистом дисконтированном доходе, годовой экономической эффективности и других подобных показателях финансовой эффективности. Однако, инвестор может принять неправильное решение, ввиду того, что во внимание принимается только срок окупаемости проекта, а временная структура получения доходов не учитывается.

Статические методы рассматривают рассчитанные показатели рентабельности, затрат, окупаемости и прибыли в сравнении. Это дает возможность инвестору определить срок возврата своего капитала в успешно реализованном проекте,

годовой экономической результат и другие подобные показатели. Минус в том, что такой метод не предусматривает расчет, включающий реинвестирование доходов, возникающих в процессе реализации проекта.

Динамические методы. Здесь важно определить такие коэффициенты, как дисконтирование и аннуитет. Удобен тем, что здесь принимается во внимание срок реализации рассматриваемого проекта с распределенными во времени денежными потоками. Недостаток в том, что для оценки необходимо долгосрочное прогнозирование большого количества деталей [5].

В случае со стартапом невозможно применять те алгоритмы, которые работают для предприятий, функционирующих в течение нескольких лет. Здесь невозможно получить данные о тенденциях предыдущих периодов и можно рассчитывать только на прогнозируемые показатели.

Учитывая сложность и большое количество неопределенностей стартапов, для расчета их эффективности, целесообразно применение особых методов.

1) ROV-метод

Метод реальных опционов (Real Options Valuation) – метод оценки, нацеленный на управление стоимостью предприятия в перспективе, который учитывает управленческую гибкость.

Метод реальных опционов объясняет распространенный на практике случай, когда инвесторы не отказываются от проектов, имеющих $NPV < 0$, т.к. ситуация может измениться к лучшему, и можно будет воспользоваться заложенным в проекте реальным опционом, получив при этом положительный чистый дисконтированный поток [2].

Реальный опцион – это право, но не обязательство на совершение определенного действия в будущем. Реальные опционы – право на изменение хода реализации проекта [8].

Метод реальных опционов позволяет дать количественную оценку имеющимся возможностям, включая их в стоимость стартапа. Таким образом,

$$NPV_s = NPV_p + ROV,$$

где NPV_s – стратегический показатель NPV ;

NPV_p – NPV , рассчитанное традиционным методом DCF (дисконтированных денежных потоков);

ROV – стоимость опционов активных действий менеджмента оцениваемой компании [8].

Если после расчетов чистая приведенная стоимость стартапа с учетом реального опциона положительна, то этот стартап может быть рекомендован к исполнению.

В обсуждаемом методе присутствует ряд проблем: расчета вероятности наступления возможных сценариев развития проекта и корректировки ставки дисконтирования.

Оценку инновационных проектов методом реальных опционов целесообразно применять, когда:

- Результат проекта подвержен высокой степени неопределенности.
- Менеджер способен принимать гибкие управленческие решения при появлении новых данных по проекту.
- При оценке проекта методом DCF (метод дисконтированных денежных потоков) чистый дисконтированный доход отрицательный или чуть больше нуля.

Метод реальных опционов позволяет оценить рыночный риск стартапа, т.е. спрогнозировать состояние рынка (если он существует), на который будет выходить новый продукт, и доход, который он принесет.

2) Метод венчурного капитала или метод «хоккейной клюшки»

Суть метода состоит в определении конечной стоимости компании на момент «выхода» инвестора.

Особенности метода:

- Возможность обойти рассмотрение отрицательных денежных потоков на начальном этапе развития стартапа;
- Возможность оценки стартапа с учетом прогнозируемого размывания доли инвестора в капитале, в случае 2-х или более раундов финансирования.

Алгоритм оценки методом венчурного капитала:

1. Расчет будущей стоимости запрашиваемых инвестиций:

$$FV = PV * (1 + r)^N, \text{ где:}$$

r - целевая норма доходности венчурного инвестора (IRR);

N - время до выхода из инвестиции и реализации прибыли;

PV – сумма запрашиваемых инвестиций.

Стоит отметить, что целевая норма внутренней доходности в данном методе определяется исходя из стадий развития компании (табл. 1) [3].

Таблица 1.

Оценка стоимости компании в зависимости от стадии ее развития

Этап финансирования	Стадия развития компании	Имеющиеся данные для оценки стоимости	Целевая внутренняя норма доходности, IRR (годовая)	Оценка стоимости компании
«Посев» (Seed)	Инкорпорация, начальные разработки	Концепция, бизнес-модель	> 80%	Начиная от \$1 млн
Стартап, серия «А»	Разработка продукции	Подтверждение модели, время до выхода на рынок	50–70%	Начиная от \$3 млн
Серия «В»	Начало поставок	Предварительная выручка	40–60%	Начиная от \$7,5 млн
Серия «С»	Поставки	Прогнозируемая выручка	30–50%	Начиная от \$10 млн
Поздняя стадия («Мезанин»)	Поставки, достижение прибыльности	ЕВГТДА, чистый доход	20–35%	Начиная от \$20–25 млн

Источник: Эрик Рис. Бизнес с нуля. Метод Lean Startup для быстрого тестирования идей и выбора бизнес-модели, 2014

«Посев» - первый этап венчурного финансирования. На этом уровне, как правило, реализуются сравнительно скромные объекты капитала, предоставленные изобретателям или предпринимателям для финансирования раннего развития нового продукта или услуги.

Серия «А» традиционно важный этап финансирования стартапов. Типичный раунд этой серии привлекает средства в размере от \$2 млн US до \$10 млн US за 10-30 процентную часть акций компании. Привлеченный в это время капитал предназначается для капитализации компании на срок от 6 месяцев до 2 лет, пока компания развивает свой продукт, осуществляет первичный маркетинг и бренд, нанимает своих первых сотрудников, а также завершает незаконченные на ранних этапах бизнес-операции [1].

Серия «В» предполагает инвестиции, расходуемые на развитие и рост бизнеса. Чаще всего под эти понимается перенос бизнес-модели компании на новые рынки [2].

Вообще все литературные раунды инвестиций полностью отличаются лишь типом предлагаемых ценных бумаг, по функциям и структуре расходов раунды могут обладать схожими признаками. Большинство стартапов не выходят за рамки инвестиционных серий «С» или «D».

Когда достичь целей инвестиционного раунда не удастся, компания переходит к следующему, но инвесторам следует учитывать, что поздние раунды обладают меньшей прибыльностью. Также поздние серии могут свидетельствовать о том, что компания развивается не так, как ожидалось. В этом случае инвесторы могут беспокоиться о том, что компания провела слишком много раундов привлечения средств, посчитав это признаком стагнации.

2. *Расчет конечной стоимости компании при выходе из инвестиции:*

$$V_{exit} = ЧД * P/ЧД_{ср},$$

где:

ЧД - прогнозируемый чистый доход к окончанию горизонта планирования;

P/ЧД_{ср} - мультипликатор цена/чистый доход, рассчитанный по сопоставимым компаниям-аналогам.

Венчурные инвесторы отбирают компании-аналоги по принципу сходства характеристик с профилем компании, в которую нацелен превратиться стартап.

Основное преимущество данного метода заключается в возможности определения доли, на которую может претендовать инвестор в компании. Но при расчетах стоит учитывать такую высокую норму доходности, которая позволит инвестору подстраховаться и в случае неблагоприятного исхода рассчитывать хотя бы на незначительный доход.

3) Сценарный метод

Сценарный метод базируется на расчете стоимости компании и доли в ней венчурного инвестора, основываясь на сценарном анализе, при котором рассматриваются различные возможные объемы доходов и вероятности их получения. Таким образом, создаются три сценария развития стартапа:

- Оптимистичный, в ходе, которого прогнозируется наибольший рост доходов при наилучшей конъюнктуре рынка;

- Реалистический, когда прогнозные значения схожи с отраслевыми нормами;
- Пессимистичный, при котором рассматривается наихудшая рыночная конъюнктура, и предполагается низкий рост или его отсутствие.

Учет всех сценариев необходим для точного определения полного влияния изменения дохода.

Данный метод позволяет учесть вероятность различных исходов, что особенно актуально для случая оценки стартапов, характеризующихся особой неопределенностью.

Однако сценарный подход не решает основной проблемы – статичности, так как в итоге принимается усредненный вариант, который показывает, как будет разрешаться неопределенность в соответствии с заложенными предпосылками.

4) Метод скоринга

Все рассмотренные ранее методы заключаются в количественной оценке стоимости стартап-компании. Но, в случае со стартап-бизнесом, преобладающую роль также играет команда проекта, которая является одной из составляющих успеха в венчурном бизнесе. Ведь даже если идея проекта успешная, но менеджмент компании слабый, то есть в шансы, что в конечном итоге проект «провалится». И наоборот, если задумка проекта не предвещает особого успеха, но при этом команда проекта сильная, целеустремленная и компетентная, то велика вероятность, что проект окажется успешным и компания «вырастет». Хорошая команда способна еще на ранней стадии обнаружить и исправить недостатки, а возможности увеличения продаж и размеров бизнеса являются ключевыми факторами для будущих доходов инвестора.

Существует способ оценки таких неколичественных характеристик проекта, но, тем не менее, очень существенных и влияющих на развитие проекта, разработанный американским бизнес-ангелом Биллом Пейном: метод скоринга (Scorecard Method) [7]. Суть подхода заключается в сравнении оцениваемого проекта со среднестатистическими профинансированными стартап-проектами в регионе. Оценка анализируемого проекта находится путем корректировок средней оценки недавно профинансированных стартапов в регионе. Корректировка, в

соответствии с данным методом, осуществляется по следующим направлениям:

–Наличие сильной управляющей команды	30 %
–Размер рынка	25 %
–Новизна продукта и технологии	15 %
–Конкурентное окружение	10 %
–Маркетинг, каналы продаж, партнерство	10 %
–Потребность в дополнительных инвестициях	5 %
–Другие факторы	5 %

Рассмотрев широкий спектр методов оценки стартап-проектов, можно прийти к выводу, что любой метод оценки обладает недостатками. Поэтому, для получения наиболее справедливого значения, на практике необходимо применять несколько методов параллельно, а затем находить оптимум.

Список использованных источников:

1. Алфавит венчурного инвестирования. [Электронный ресурс]. – URL: <https://habrahabr.ru/post/290634/> (дата обращения: апрель 2017).

2. Баранов А.О., Музыка Е.И. Реальные опционы в венчурном инвестировании: оценка с позиции венчурного фонда // Вестник ИГУ. 2011. Т.11. № 2. С. 62-70.

3. Бланк С7, Дорф Б. Стартап. Настольная книга основателя. М.: Альпина Паблишер, 2014. – 616 с.

4. Венчурный капитал и прямые инвестиции в инновационной экономике [Электронный ресурс]. URL: <http://rvca.ru/upload/files/lib/RVCA-Course-2015-Part-1.pdf> (Дата обращения: апрель 2017).

5. Оценка эффективности инвестиционного проекта в условиях неопределенности. [Электронный ресурс]. – URL: <https://nauchforum.ru/studconf/social/xii/3548> (дата обращения: апрель 2017).

6. Рис Э. Бизнес с нуля. Метод Lean Startup для быстрого тестирования идей и выбора бизнес-модели. - М: Альпина Паблишер, 2014.- 256 с.

7. Scorecard valuation methodology by Bill Payne [Electronic source]. URL: www.billpayne.com/wp-

content/uploads/2011/01/Scorecard-Valuation-Methodology-Jan111.pdf (Дата обращения: апрель 2017).

8. Smit Han T.J., Trigeorgis L. Real Options: examples and principles of valuation and strategy [Электронный ресурс] / Smit Han T.J., Trigeorgis L. - URL: <http://people.few.eur.nl/jsmit/trigeorgis-smit-principles.pdf> (Дата обращения: апрель 2017).

ЭКВАДОР НА ПУТИ К ИННОВАЦИЯМ

Регаладо Дениссе

Аннотация: Статья посвящена исследованию антикризисных государственных мер, направленных на развитие инновационной экономики в Республике Эквадор с целью преодоления исторических проблем и последствий мирового кризиса. Изучены аспекты развития социальной области страны, главной целью которой является достижение высокого уровня жизни населения. Результаты исследования подтверждают усилие правительства Эквадора: стабилизация всех секторов экономики.

Ключевые слова: экономика Эквадора, регулирующие меры, экономическое развитие Эквадора, социальная область.

Экономические кризисы способствуют замедлению темпов экономического развития стран и приводят к отрицательным социальным последствиям. Последствия кризиса в странах с переходной экономикой, зависимых от производства и экспорта сырья, таких как Россия и Эквадор, отражаются в динамике состояния их экономик. В связи с этим тема исследования актуальна: поиск инновационных и регулирующих мер для поддержания экономики страны, разработка рекомендаций по повышению устойчивости к кризисам и снижению их социально-экономических последствий.

Глобальный экономический кризис 2008 г. привел к спаду экономического развития практически во всех развитых странах, США, странах Евросоюза, а также в странах, Азии и Латинской Америки. До настоящего времени ни одной из стран не удалось вернуть прежний уровень благосостояния. Что касается стран Латинской Америки и Карибского бассейна (ЛКА), экономики

которых строятся на экспорте сырья, кризис в этих странах проявился не сразу, а только в 2015 г., когда страны вошли в полосу рецессии в связи с падением спроса на сырьевую продукцию [3]. В 2016 г. в странах ЛКА ситуация оставалась напряженной, а темпы экономики не достигли даже нулевой отметки. Правительства стран ЛКА прилагают усилия для поддержания роста экономики.

За последние 19 лет (1999-2017 гг.) Эквадор пережил 4 кризисные ситуации: финансовый кризис, политический кризис, мировой кризис и рецессию экономики, связанную с экзогенными и эндогенными факторами.

Мировой финансовый кризис оказал свое отрицательное влияние особенно на Латинскую Америку, и в частности, на Эквадор. Основой экономики Эквадора является добыча и экспорт нефти (более половины всех доходов Эквадора). В 2009 г. наблюдается снижение ВВП страны на 5,5% (с 6,5% в 2008 г. до 1% - в 2009 г.).

Экономика Эквадора является крайне неустойчивой экзогенным и эндогенным факторам [2]. Динамика экономики страны показывает в целом тенденцию к снижению, кроме тех лет, когда ВВП страны принимал максимальные значения, увеличиваясь на 8%, благодаря началу роста цен на нефть с 2004 г., и на 8,3% - в 2011 г. за счет высоких государственных инвестиций, повышения национального производства, потребления и экспорта. С 2015 г. показатели ВВП сильно снизились в связи с резким падением цен на нефть и сырьевой продукции, колебанием курса доллара, уменьшением доли нефтяного экспорта. С 2016 г. Эквадор переживает рецессию экономики, связанную со стихийными бедствиями (в результате чего ВВП страны снизился на 1,6%) - эндогенные факторы.

В Эквадоре уровень социального неравенства высок также как и во многих развивающихся странах. Начиная с 2003 г. по настоящее время наметилась тенденция незначительного снижения уровня безработицы, которая в среднем составляет 5,5%. Это объясняется принятым мерам в области политики труда и увеличением доли государственных инвестиций, благодаря которым создаются рабочие места.

Высокий уровень показателя инфляции является следствием

финансового кризиса в Эквадоре (91% к концу 2000 г.). С 2001 г. инфляция постепенно начинает снижаться, благодаря процессу долларизации валюты Эквадора, за исключением периода мирового кризиса, когда инфляция достигла максимального значения за последние 16 лет - 8%, но уже к концу 2016 г. уровень инфляции составил 1,12%.

Уровень экспорта в большой степени находится под влиянием обесценивания валют ближних стран – явление, которое приводит к оттоку капитала из Эквадора через импорт.

Таким образом, проведенный анализ влияния кризиса на экономику Эквадора позволил выявить ряд проблем: последствия кризиса проявлялись в виде снижения торгового баланса на 22%, инфляция достигла 8,8%, рост безработицы увеличился в среднем на 7%, что привело к снижению уровня ВВП на 5,5%. Эти последствия способствовали принятию правительством новой стратегии развития страны.

Основные направления и результаты правительственных мер для развития экономики страны.

В результате сложившейся ситуации, новым правительством Эквадора был принят комплекс мер в разных областях экономики: разработана новая стратегия развития страны, так называемый «План Хорошей Жизни» (ПХЖ) на период 2009-2017 гг. Основная цель ПХЖ - улучшение качества жизни населения Республики Эквадор. Кроме того было введено новое институциональное регулирование государственного значения [1], разработан комплекс мер, направленных на невмешательство мирового капитала в национальное управление в стратегических отраслях экономики, на укрепление централизованного характера налоговой политики [5].

Особое внимание в планировании было уделено управлению государственными инвестициями, направленными на национальные, отраслевые и территориальные уровни.

ПХЖ включает несколько уровней: 1) в области финансового регулирования; 2) в области торговой политики; 3) в области политики труда; 4) в социальной области.

Проанализируем область финансового регулирования, также влияющую и на социальную область. В рамках программы

экономического развития страны был принят кодекс планирования государственных финансов [4], который расширяет бюджетные инструменты общественной деятельности. Это сыграло большую роль, т.к. позволило увеличить государственные инвестиции в различные сектора экономики страны (рис. 1).

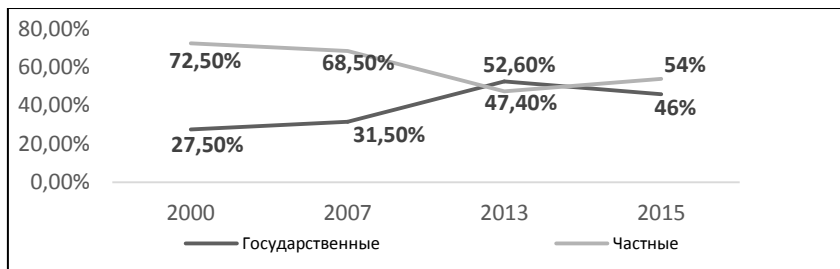


Рис. 1. Доля частных и государственных инвестиций в различные сектора экономики Эквадора

Примечание: Составлено автором по материалам: [6]

Доля государственных инвестиций в различные сектора экономики страны увеличились, тем самым стало возможным реализовать проекты улучшения инфраструктуры: с 2007 г. по настоящее время было инвестировано в строительство дорог, гидроэнергетических проектов, школ, больниц и др. Как показано на рисунке 1 доля государственных инвестиций увеличилась с 27,5% в 2007 г. до 46% - в 2015 г.

В социальной области были достигнуты следующие достижения: всеобщий доступ к образованию и здравоохранению. Был отменен сбор в размере \$25 US при зачислении в школы и колледжи, введено бесплатное обеспечение учебниками и школьными формами. В результате принятых мер число поступивших в начальную школу выросло с 92% до 96% в течение восьми лет, и общее число учащихся в государственной системе увеличилось на 1,33%. В период с 2007 по 2015 гг., количество поступивших из числа беднейшего населения увеличилось с 89% до 95,4% [7]. В сфере образования уровень инвестиций повысился в 3 раза за 9 лет, достигнув в 2016 г. 3,2% от ВВП. Также увеличилось количество инвестиций в образование в виде выданных стипендий, число которых выросло с 237 в 1995 г. до 14276 - в 2006 г.

В сфере здравоохранения введены бесплатные консультации, расширен бесплатный доступ к основным лекарствам и нормализовано медицинское обслуживание в течение 8-часового рабочего дня. Показатель доля смертности на 1000 чел. уменьшился на 2%, увеличилось число государственных медицинских учреждений на 3%. В сферах образования и здравоохранения был увеличен штат (число преподавателей и врачей), возросли инвестиции в основную инфраструктуру, которые составили 3,86% государственного бюджета (данные 2016 года) [8]. С введением новых стандартов, можно отметить радикальные изменения социального инвестирования в стране, где правительство явилось и основным заказчиком, и инвестором.

Заключение. Глобальный экономический кризис 2008 г. привел к спаду экономического развития практически во всех странах мира. Чтобы справиться с кризисом, мировым и возникшим в Эквадоре из-за стихийных бедствий в 2016 г., правительство страны с 2009 г. приняло комплекс мер в разных областях экономики. В области финансового регулирования – это принятие кодекса планирования государственных финансов, который позволил увеличить государственные инвестиции. Данная мера повлекла за собой значительные государственные расходы, включая сбережения страны, и иностранные кредиты, в основном из Китая.

Были даны рекомендации правительству: установить политику управления рисками для преодоления последствий от экзогенных и эндогенных факторов.

В социальной области была разработана стратегия всеобщего доступа к образованию и здравоохранению, через повышение доли государственных инвестиций в эти сектора с целью достижения более устойчивого развития и повышения человеческого капитала.

Результаты регулирующих мер правительства Эквадора должны вывести страну из кризиса и постепенно привести к экономическому росту.

Список используемых источников:

1. Лазанюк И.В. Особенности государственного регулирования инновационной деятельности в Индии. СПб: Сборка. 2010. 128 –

131. Материалы IV Международного Форума от науки к бизнесу "Формирование и деятельность инновационных поясов вокруг учреждений высшей школы".

2. Матюшок В.М., Балашова С.А. Эндогенный экономический рост как условие модернизации экономики России. Вестник РУДН. Серия: Экономика. 2010. № 2 - С.5-14.

3. Симонова Л.Н. Латинская Америка: новые глобальные вызовы. Трансформация включения стран ЛКА в глобальную экономику. 5 с.

4. Кодекс планирования и государственных финансов от 20 октября 2010 года. № Т.5458-SNJ-10-1558.

5. Национальный совет планирования и развития. Национальный план для Хорошей жизни на 2013-2017 гг. Кито, Эквадор: Краткая версия в пер. на рус. яз. 2013. С. 29-33

6. Banco Central del Ecuador. Indicadores macroeconómicos. URL: <http://sintesis.bce.ec:8080/BOE/BI/logon/start.do?ivsLogonToken=bceqsappbo01:6400@1154067JD1ZTJ1arw97TpeH4IL6XCq1154065JJO0WqIRV5NkZN2jQIB7QjS>

7. Instituto Nacional de estadísticas y censo. Canasta básica familiar. Porcentaje de la seguridad social de la población. Entradas y salidas internacionales. - URL: http://www.ecuadorencifras.gob.ec/documentos/web-inec/Inflacion/2016/InflacionJulio2016/Presentacion_IPC_julio16.pdf

8. Presupuesto del Estado para 2016. - URL: <http://rusecuador.ru/ecuador-novedades/economia/15336-ekvador-planiruet-gosudarstvennyj-byudzheta-na-2016-god.html>

АНАЛИЗ И ПРОГНОЗИРОВАНИЕ РЫНКА ПОТРЕБЛЕНИЯ ЭЛЕКТРОЭНЕРГИИ В РОССИИ НА ПЕРИОД 2002-2019 гг.

Рябова К.С.

Аннотация. В статье проведен корреляционно-регрессионный анализ объема потребления электроэнергии в России. Построена модель зависимости количества потребляемой

электроэнергии от экономического развития страны, сделан прогноз потребления электроэнергии на 2016-2019 гг.

Ключевые слова: энергоресурсы, потребление электроэнергии, экономический рост, линейная модель.

Потребление энергии является обязательным условием существования человечества. Наличие доступной для потребления энергии необходимо не только для удовлетворения потребностей человека, но и для увеличения продолжительности и улучшения качества его жизни.

В условиях современной экономики не представляется возможным ее развитие без обеспечения энергией. На сегодняшний момент, энергетика является основой развития базовых отраслей промышленности, определяющих прогресс общественного производства. Этим и определяется актуальность выбранной темы исследования.

Государственное воздействие на сферу энергетики на сегодняшний день в России переосмысливается, однако снижение или увеличение роли государства должно быть продуманно: непрофессиональный подход может привести к тяжелым последствиям, таким как разрушение внутренней энергетической системы, что повлечет за собой негативное влияние на безопасность государства.

Эффективное использование регионального энергетического потенциала для подкрепления его стратегического баланса является необходимой основой для обеспечения автономного и устойчивого функционирования региональной экономики, а также подъема экономически отстающих регионов, решения ряда социальных задач в рамках повышения уровня и качества жизни населения региона до существующих в стране нормативов, ускорения интеграции экономики региона в рыночное поле России и мировых сообществ, укрепления позиций региона на межрегиональных и международных рынках разделения труда.

Обладая огромными запасами топливно-энергетических ресурсов и разветвленной энергетической инфраструктурой, Россия, объективно говоря, имеет все возможности, чтобы обеспечить в полной мере потребности стратегических балансов энергообеспечения для развития своих регионов на далекую

перспективу, в том числе через согласование с регионами их долгосрочных стратегий социально-экономического развития, хотя, возможно, это нанесет незначительный ущерб интересам монополистов.

Резюмируя вышесказанное, следует упомянуть, что в настоящее время основным фактором экономического развития России выступает достаточность и доступность собственных топливно-энергетических ресурсов, а также состояние производственных мощностей ТЭК. Добытая нелегким трудом работников отечественного ТЭК энергетическая защищенность и независимость РФ служит залогом обеспечения экономического роста России.

Поскольку энергетический комплекс важен для РФ, целесообразно проанализировать на основе данных за 2002-2015 гг., представленных Федеральной службой государственной статистики [2, 5], как зависит потребление электроэнергии от экономического роста страны, с помощью корреляционно-регрессионного анализа.

За показатель Y возьмем потребление электроэнергии в год в трлн кВт час [2], а за X – данные по ВВП России в трлн руб. [5] Если построить график (рис. 1) зависимости функции Y от X , то можно заметить, что линия фактора Y (сплошная линия) близка к линии тренда линейного типа (пунктирная линия).



Рис 1. График зависимости параметра Y от X

Источник: построено автором

Рассмотрим зависимость Y от X с помощью парной линейной регрессии.

Коэффициент корреляции $r(xy) = 0,94$, т.е. линейная связь между признаками весьма тесная.

Для нахождения параметров линейной регрессии используем функцию «ЛИНЕЙН» (табл. 1).

Таблица 1.

Отчёт функции «ЛИНЕЙН»

b	0,00243	0,89018	a
SE(b) - Стандартная ошибка параметра b	0,00025	0,01253	SE(a) - Стандартная ошибка параметра a
Коэффициент детерминации R^2	0,88353	0,02238	SE - Стандартная ошибка уравнения
	91,031	12	
	0,04559	0,00601	

Источник: составлено автором

Параметры регрессии позволяют сделать вывод, что с увеличением ВВП России на 1 трлн руб., ежегодное потребление энергии увеличивается на 0,002429 трлн кВт час (или 2,429 млн кВт час). Коэффициент детерминации $R^2 = 0,88353$ означает, что 88,35% вариации энергопотребления в России (Y) объясняется вариацией фактора x – объема ВВП России.

Качество модели определяется с помощью средней ошибки аппроксимации A_{avg} , которая рассчитывается по формуле:

$$A_{avg} = \frac{1}{n} \left| \sum \frac{(y - \hat{y}_x)}{y} \right| * 100\%$$

В рассматриваемой модели $A_{avg} \approx 0,05\% < 10\%$, следовательно, качество построенной модели определяется как хорошее, более того, полученное значение средней ошибки аппроксимации не достигает даже 1/10%.

С целью проверки модели на наличие автокорреляции, находится критерий Дарбина-Уотсона. При отсутствии автокорреляции $dw=2$, при положительной автокорреляции $0 \leq dw \leq 2$, при отрицательной $2 \leq dw \leq 4$. В данном случае $dw \approx 1,5$, следовательно $dw \approx 1,5 \rightarrow 2$, что говорит о том, что автокорреляция отсутствует и качество модели искусственно не улучшено.

Оценка статистической значимости уравнения регрессии в целом проводится с помощью F-критерия Фишера. Фактическое значение F-критерия данной модели составило 91,031. Табличное значение критерия при 5% уровне значимости и степенях свободы $k_1=1$ и $k_2=14-2=12$ составляет $F_{табл}=4,75$. Так как $F_{факт} (=91,031) > F_{табл} (=4,75)$, то уравнение регрессии признается статистически значимым.

Оценка статистической значимости параметров регрессии и корреляции проводится с помощью t-статистики Стьюдента и путем расчета доверительного интервала каждого из параметров. Табличное значение t-критерия для числа степеней свободы $df=12$ и уровня значимости $\alpha=0,05$ составит $t_{табл}=2,1788$.

Для оценки значимости параметров уравнения a и b , а также уравнения в целом, при помощи стандартных ошибок $SE(a)=$, $SE(b)=$, $SE(xy)=$ находятся фактические значения t-статистики, которые в итоге превосходят табличные значения:

$$t_a=71,028 > t_{табл}=2,1788;$$

$$t_b= 9,541014638 > t_{табл}=2,1788;$$

$$t_r(xy)= 9,54016758 > t_{табл}=2,1788;$$

поэтому параметры a , b и $r(xy)$ не случайно отличаются от нуля, а статистически значимы.

Для расчета доверительных интервалов для параметров регрессии a и b определяется предельная ошибка для каждого показателя: $\Delta a= 0,0273066$, $\Delta b=0,0005547$

Таким образом, получаются следующие доверительные интервалы:

$$0,8629 \leq a \leq 0,9175$$

$$0,001874 \leq b \leq 0,002984$$

Анализ верхней и нижней границ доверительных интервалов приводит к выводу о том, что с вероятностью $p=1-\alpha=0,95$ параметры a и b , находясь в указанных границах, не принимают нулевых значений, т.е. статистически значимы и отличны от нуля. Полученные оценки уравнения регрессии позволяют использовать его для прогноза.

Для расчета прогнозных показателей возьмем за основу прогноз Министерства экономического развития РФ [6]. Прогноз сценарных условий и основных макроэкономических параметров социально-экономического развития России на 2017–2019 гг.

разработан в составе трех основных вариантов – базового, консервативного и целевого. Прогноз рассматривает развитие российской экономики в условиях сохраняющейся геополитической нестабильности, применения к России на протяжении всего прогнозного периода санкционного режима со стороны ЕС и США, поддерживающего жесткие ограничения доступа российских компаний к мировому рынку капитала, и ответных экономических мер. Разработанные варианты прогноза базируются на единой гипотезе ускорения развития мировой экономики до 3,2% в 2016 году и восстановлением умеренной динамики в 2017 – 2019 гг. со среднегодовым темпом роста 3,4%.

Базовый вариант характеризует развитие российской экономики в условиях сохранения консервативных тенденций изменения внешних факторов при сохранении консервативной бюджетной политики, в т.ч. в части социальных обязательств государства. Согласно базовому варианту, в 2016 г. падение ВВП замедлится до 0,2%, при этом уже в конце года предполагается возобновление экономического роста. В 2017 году рост ВВП прогнозируется темпом 0,8%, в 2018 г. – 1,8% и в 2019 г. – 2,2%.

На основе прогнозных данных ВВП рассчитаем объем электропотребления на каждый год (табл. 2).

Таблица 2.

Расчетные значения базового прогноза

Год	X_0 - прогнозное значение ВВП России, трлн руб.	Y_0 – прогножное значение объемов потребления электроэнергии, трлн кВт час	Доверительный интервал Y_0 , трлн кВт час
2016	80,6427	1,08607	$1,0314762 \leq y_{y^{\wedge}(2016)} \leq 1,14067085$
2017	81,2878	1,0876	$1,0331 \leq y_{y^{\wedge}(2017)} \leq 1,1422$
2018	82,247	1,09	$1,03527 \leq y_{y^{\wedge}(2018)} \leq 1,1447$
2019	84,0565	1,09437	$1,03946 \leq y_{y^{\wedge}(2019)} \leq 1,14927$

Источник: рассчитано и построено автором по сценарию Минэкономразвития России [6].

Консервативный вариант прогнозирует снижение ВВП на 2,1%, в 2017 г. - снижение на 0,4%, в 2018 – 2019 гг. намечается

тенденция устойчивого роста темпами 0,7–1,6% (поскольку не дано конкретное прогнозное значение, можно взять среднее арифметическое в размере 1,15% (табл. 3).

Таблица 3.

Расчетные значения консервативного прогноза

Год	X ₀ - прогнозное значение ВВП России, трлн руб.	Y ₀ – прогнозное значение объемов потребления электроэнергии, трлн кВт час	Доверительный интервал Y ₀ , трлн кВт час
2016	79,1074	1,08235	$1,0281 \leq y_{y^{\wedge}(2016)} \leq 1,1366$
2017	78,791	1,0816	$1,0274 \leq y_{y^{\wedge}(2017)} \leq 1,1358$
2018	79,6971	1,0838	$1,029411 \leq y_{y^{\wedge}(2018)} \leq 1,13814$
2019	80,6136	1,086	$1,031446 \leq y_{y^{\wedge}(2019)} \leq 1,13406$

Источник: рассчитано и построено автором по сценарию Минэкономразвития России [6].

Целевой вариант ориентирует на достижение целевых показателей социально-экономического развития и решение задач стратегического планирования. К сожалению, Министерство экономического развития РФ не представила конкретных ожидаемых показателей по данному варианту. Таким образом рассчитать прогнозное значение потребления электроэнергии РФ в 2016-2019 гг. не представляется возможным.

Таким образом, подводя итог, хотелось бы отметить, что исследование зависимости объема электроэнергии в России от экономического роста показало, что между ними существует тесная линейная связь. Более того, 88,35% вариации энергопотребления в России объясняется экономическим ростом страны. Параметры регрессии позволили сделать вывод, что с увеличением ВВП России на 1 трлн руб., ежегодное потребление энергии увеличивается на 0,002429 трлн кВт час (=2,429 млн кВт час).

В рамках моделирования развития были произведены расчеты по данным, представленным Министерством экономического развития РФ, что позволило спрогнозировать показатели потребления электроэнергии на 2016-2019 гг.

Список использованных источников:

1. Основные характеристики Российской электроэнергетики. [Электронный ресурс] Министерства энергетики РФ. - URL: <http://minenergo.gov.ru/node/532> (Дата обращения: 04.05.2017)
2. Потребление электроэнергии в РФ. [Электронный ресурс] Федеральной службы Госкомстат – URL: http://www.gks.ru/free_doc/new_site/business/prom/el-potr.xls (Дата обращения: 04.05.2017)
3. Производство электроэнергии. [Электронный ресурс] Мировая энергетическая статистика. - Режим доступа: <https://yearbook.enerdata.ru/world-electricity-production-map-graph-and-data.html> (Дата обращения: 04.05.2017)
4. «Основные результаты функционирования объектов электроэнергетики в 2015 г». [Электронный ресурс] Министерства энергетики РФ. - URL: <http://minenergo.gov.ru/system/download-pdf/1161/61502> (Дата обращения: 04.05.2017)
5. «Валовой внутренний продукт», Федеральная служба Госкомстат. [Электронный ресурс] Режим доступа: http://www.gks.ru/free_doc/new_site/vvp/vvp-god/tab10.htm (Дата обращения: 04.05.2017)
6. Сценарные условия, основные параметры прогноза социально-экономического развития РФ и предельные уровни цен (тарифов) на услуги компаний инфраструктурного сектора на 2017 год и на плановый период 2018 и 2019 гг. Режим доступа: http://economy.gov.ru/wps/wcm/connect/d8297656-48da-4d60-aec3-1d3d27ee908e/Сценарные+условия2017_2019.pdf?MOD=AJPERES&CACHEID=d8297656-48da-4d60-aec3-1d3d27ee908e (Дата обращения 04.05.2017)
7. Дораев М. Г. Государственное регулирование сырьевого бизнеса в атомной энергетике (правовые проблемы и тенденции) // Предпринимательское право. - 2014. - N 3. - С. 38-47
8. Зильберштейн О.Б. Оценка роли ТЭК в структуре российской экономики и формировании показателей национальной энергобезопасности // Международная научно-практическая конференция Экономика и современный менеджмент: теория и практика, Новосибирск. – 2014.

ПОДХОДЫ К ОЦЕНКЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИНФРАСТРУКТУРНОГО ПРОЕКТА НА ПРИМЕРЕ СТРОИТЕЛЬСТВА ЖДМ «КИТАЙ-КЫРГЫЗСТАН- УЗБЕКИСТАН» В КЫРГЫЗСКОЙ РЕСПУБЛИКЕ

Садыкова К.

Аннотация. Статья посвящена анализу инфраструктурного проекта строительства железно-дорожной магистрали в Кыргызской Республике, которая станет связующим звеном экономик трех государств, также окажет стимулирующие действие для торговли и социально-культурных отношений.

Ключевые слова: инфраструктура, ГЧП, торговля, метод реальных опционов, экономика.

В настоящее время нет единого критерия по вопросам оценки эффективности капиталовложений. Подход на основе сравнения затрат и доходов в действительности очень сложен, так как инвестиционные расходы заранее известны, а доходы будут получены в будущем и по этому заранее не определены. Это является следствием наличия нескольких методологий при обосновании управленческого инвестиционного решения, включающих экономическую прибыль, деревья решений, дисконтированный денежный поток и реальные опционы.

В статье анализ экономической выгоды проекта будет рассчитываться на модели финансовых затрат с s_j встроенным механизмом аллокации рисков, которая является одним из критериев многокритериального анализа. Результаты расчета использованной модели влияет на принятие решения государством о реализации проекта строительства железно-дорожного полотна «Китай-Кыргызстан-Узбекистан», направленный на формирование эффективной системы проектного финансирования с привлечением средств частных инвестиций с позиции принципа «цена-качество». По этапам и источникам финансирования на строительство проекта предполагается потратить \$1,34 млрд US. Предположительная протяженность участка дороги в КР составляет почти 270 км. Поскольку у Кыргызской Республики из за наличие дефицитного бюджета, нет собственных источников финансирования данной магистрали, предполагается, что

строительство будет вестись на деньги КНР. Компания подрядчик, которая будет осуществлять строительства ЖДМ³⁵ - китайская компания «ChinaNationalMachineryImp. & Exp. Corporation»³⁶.

Стоимость строительства одного километра железнодорожной магистрали «Китай-Кыргызстан-Узбекистан», на территории Кыргызской Республики, составляет \$4,97 млн. US/км, что говорит о явном занижении затрат на строительство ЖДМ в сравнении с примерами реализации проектов ЖДМ в мире.

В расчетной модели мы исходим из того, что проект полностью будет профинансирован из частных средств КНР в размере \$5 млрд US (\$1,34 млрд. US строительство ЖДМ по территории Кыргызстана, \$3,66 млрд. US в качестве финансовой подушки безопасности) по схеме DBFO (проектирование-строительство-финансирование-эксплуатация).

Обычно в проектах на основе ГЧП используются модели дисконтированного денежного потока и экономическая прибыль. Однако из-за большого срока реализации проекта, данные методы будут не совсем корректно отражать реальные выгоды проекта. По планам министерства транспорта и коммуникаций КР срок окупаемости проекта составит 10 лет. Методология DFC предусматривает прогнозирование денежных потоков, их дисконтирование по скорректированной на риск ставке процента (WACC) и вычитание текущих инвестиционных затрат для определения чистой приведенной стоимости проекта. Проекты с положительной приведенной стоимостью принимаются, а с отрицательной – отбрасываются. [1]

Приверженцы данной методологии ставят акцент на том, что при ее использовании выполняются особо важные критерии: нацеленность на потоки денежных средств, учитывая факторы риска и большой период. Но, как и у всех подходов, здесь имеет место значимый изъян - он не принимает во внимание возможности, которые возникают в процессе реализации проекта.

³⁵ ЖДМ – железно-дорожная магистраль

³⁶ Источник: новостной портал Кыргызской республики. [Электронный ресурс] – URL: <http://www.ca-portal.ru/article:26884>

Например, критерий NPV³⁷ не принимает к сведению возможности (опциона) отсрочки, расширения или аннулирования проекта, или, другими словами, гибкости управления. В каких то случаях цена таких опционов может быть высока, а если не обращать внимание то приводит к принятию не корректных инвестиционных решений. В таких случаях будет целесообразным обратиться к методу реальных опционов, который дает возможность более корректно определить эффективность инвестиционных проектов (табл. 1) [1].

Таблица 1.

Сравнение методологий оценки эффективности инвестиционных проектов

Методология	Критерий сравнения			
	Ориентированность на денежные потоки	Учет риска	Многоперiodность	Гибкость принятия решения
Реальные опционы	+	+	+	+
NPV/DCF	+	+	+	-
Дерева решений	+	-	+	+
Экономическая прибыль (EVA)	+	+	-	-

Источник: [2]

Подход на базе реальных опционов выражает собой модификацию дерева решений, позволяющую учесть риски денежных потоков.

Опцион колл (возможность расширения бизнеса), к примеру, увеличивает разброс вероятных результатов, а, следовательно, и риск инвестирования. В результате ставка дисконтирования должна быть выше, чем средневзвешенная цена капитала. Более того, она изменяется в зависимости от того, опцион «в деньгах» (стоимость проекта выше цены исполнения опциона) или «вне денег» (стоимость проекта ниже цены исполнения опциона).

³⁷ NPV – Net Value Profit – дисконтированный денежный поток, приведенный как правило, к одному промежутку времени

Методология дерева решений не представляет руководства по выбору ставки дисконтирования или ее поправки на риск. В итоге, традиционный анализ выбора средневзвешенной цены капитала может привести к неправильным результатам.

Исходные данные анализа

Расходы на строительство ЖДМ:
ЖД пути по КР – 270 км
Первоначальные инвестиций на ТЭО – 2,4 млн USD
Расходы на строительство ЖДМ – 1,34 млрд USD
Стоимость строительства 1 км дороги – 4,97 млн USD
Срок реализации по планам министерства транспорта и коммуникаций КР – 10 лет
Предположительный срок окончания проекта – 15 лет
Совокупные первоначальные инвестиции составляют \$1,58 млрд US
Проект рассматривается как высоко рискованный
Доля заемного капитала – 100%
Ставка налога на прибыль – 10%
Стоимость его привлечения – 20% годовых

Источник: новостной портал Кыргызской республики. [Электронный ресурс] - URL: <http://www.ca-portal.ru/article:26884>

Было бы логичным рассчитать средневзвешенную стоимость компании (WACC), но так как проект реализуется на условиях 100% частных инвестиций КНР, то данный показатель, будет не совсем корректно отражать инвестиционный потенциал инфраструктурного проекта строительства ЖДМ.

В основе модели дерева решений стоит упрощенное объяснения принятие того или иного процесса выбора цены опциона, зачастую модель применяется только для коротких периодов времени или для краткосрочных проектов. Согласно

модели все изменения цены опциона за этот короткий промежуток времени характеризуются либо подъемом, либо спадом.

Так как в наших официальных источниках отсутствует, какая либо точная информация об первоначальных инвестициях (цена исполнения опциона) по безрисковой ставке. Сделаем предположение что объем денежных потоков на весь период реализации проекта будет неизменным, что составляет 1,34 млрд USD / на 10 лет = 134 млн. USD ежегодно. Для составления дерева решений нам необходимо знать стандартное отклонение доходов по отраслям деятельности, в нашем случае в проекте ЖДМ – 31,01.³⁸

Сделаем предположительный анализ проекта на основе модели Блэка-Шоулза с использованием безрисковой процентной ставки, которая представляет собой уровень доходности гос. облигаций, увеличенной на размер премии соответствующей стране (Кыргызстан) – 17%, согласно бюллетени НБКР³⁹ за 2016 г. За 10 лет строительства и реализации проекта чистая приведенная стоимость получилась отрицательной - \$695,79 млн US, а именно за счет того что впервые 10 лет существования проекта, инвесторы только несут затраты на его строительство и эксплуатацию, то за последующие 5 лет работы проекта мы и рассчитаем чистую приведенную стоимость инвестиций (NPV), которая составит: [1]

$$NPV = 0,29 \text{ USD}$$

Далее мы рассчитаем стоимость опциона-колл на осуществление выбранного проекта:

$$D_1 = \frac{\ln\left(\frac{0,29}{1,58}\right) + \left(17\% + \frac{31,01\%^2}{2}\right) * 1}{31,01\% + \sqrt{1}} = 1,914$$

$$D_2 = 1,914 - 31,01\% * \sqrt{1} = 1,320$$

Затем определим нормальное распределение $N(d_1)$ и $N(d_2)$, найдя нужные значения в таблице нормальных распределений. Согласно табличным данным, расчет реального опциона будет равен:

$$C_{\text{call}} = 1,914 * 0,972189922 - 1,58 * 0,906582491 * e^{-31,01\% * 1} = 0,4283$$

³⁸ Источник: «Метод реальных опционов в управлении инвестициями»
А.А. Курковский

³⁹ НБКР – Национальный Банк Кыргызской Республики

В итоге получили, что чистая приведенная стоимость проекта составляет 290 млн USD, а стоимость реального опциона на него 428,3 млн USD. И если инвестор проекта решит за год до старта проекта (11 год) реализовать свое участие в нем другому инвестору, то сможет продать опцион за 428,3 млн USD.

Модель Блэка-Шоулза - непрерывное распределение. При увеличении количества периодов (деление года на месяцы или недели) стоимость опциона, полученная с помощью биномиального метода, будет стремиться к стоимости, полученной с помощью модели Блэка-Шоулза. Модель Блэка-Шоулза таким образом дает более правильное значение стоимости опциона. Но при этом имеет допущение, что возможные доходности проекта распределены логнормально и дисперсия постоянна во времени. Если оно не выполняется (что имеет место для инвестиционных проектов, когда начальный этап обычно более рискован, чем последующие), то следует использовать биномиальную модель.

Список использованных источников:

1. Матюшок В.М., Керимов А.К., Балашова С.А. Оценка эффективности и сопровождение венчурных проектов на основе реальных опционов // Вестник РУДН. Серия Экономика, №3, 2011. С. 55-63.
2. Будылин М.А., Соколов С.В. Применение реальных опционов для оценки инвестиционных проектов Вестник Сибирского государственного аэрокосмического университета им. академика М.Ф. Решетнева. 2007. № 4 (17). С. 157-160.
3. Брэйли, Р. Принципы корпоративных финансов / Р. Брэйли, С. Майерс. М.: Олимп-Бизнес, 2010. 57 с.
4. Брусланова Н. Оценка инвестиционных проектов методом реальных опционов / Н. Брусланова // Финансовый директор. 2014. № 7-8. С. 20-23.
5. Булгаков Ю.В. Экспресс-диагностика риска / Ю. В. Булгаков // Финансовый менеджмент. 2012. № 2. С. 41-48.
6. Copeland, T.E. How much is the flexibility worth / T.E. Copeland, P.T. Keenan // The McKinsey Quarterly. 1998. №2. P. 38-49
7. Damodaran, A. The Promise and Peril of Real Options / A. Damodaran // Stern School of Business. URL: <http://www.hss.caltech.edu>. Загл. с экрана.

8. Harvey, C. R. Identifying Real Options / C.R. Harvey // National Bureau of Economic Research, Cambridge, MA. URL: <http://faculty.fuqua.duke.edu>.

9. Долгов А. Нормативно-правовая база ГЧП в РФ. М.: Фин. ун-т, 2011. [Электронный ресурс] - URL: http://www.pppinrussia.ru/userfiles/upload/files/events/kafedra_2011/3.pdf.

ЭКСПОРТ РОССИЙСКИХ СТРОИТЕЛЬНЫХ УСЛУГ: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ

Семенко В.Ю.

Аннотация: Статья посвящена вопросу о выявлении тенденций развития строительных услуг России на мировом рынке. Рассматриваются основные причины падения экспорта строительных услуг, предоставляемые российскими строительно-подрядными организациями.

Ключевые слова: мировой рынок строительных услуг, строительно-подрядные компании, экспорт, финансирование, экономический кризис.

Актуальность выбранной темы исследования продиктована активным развитием в последние годы международной торговли строительным комплектным оборудованием, а также инженерно-консультационными услугами. По-прежнему сохраняется огромная роль капитального строительства в рамках современных инвестиционных процессов и воспроизводства мировой экономики. Более того, активное участие России в проведении операций на международном рынке строительных услуг, как в качестве импортера, так и экспортера лишний раз свидетельствует о важности строительной отрасли в рамках развития экономики России в контексте глобальной экономики.

Строительство – одна из ключевых фондообразующих отраслей, от которой во многом зависит формирование национальной экономики. Если взять статистику по объему выполненных работ в сфере строительства за последние 15 лет, то мы увидим вполне положительную динамику (см. табл. 1).

Таблица 1

Объем работ, выполненных по виду экономической деятельности «Строительство»⁴⁰

Годы	Млн. руб.	В процентах к предыдущему году (в постоянных ценах)
2000	503837	113,5
2001	703831	110,4
2002	830996	102,9
2003	1042721	112,8
2004	1313651	110,1
2005	1754406	113,2
2006	2350840	118,1
2007	3293323	118,2
2008	4528145	112,8
2009	3998342	86,8
2010	4454156	105,0
2011	5140310	105,1
2012	5714109	102,5
2013	6019465	100,1
2014	6125191	97,7 ⁴¹
2015	6148371 ⁴²	95,2

Знание функционирования современной глобальной экономики, а также мирового рынка строительных услуг представляет большой практический интерес для России как для страны, глубоко внедрившееся в мировое хозяйство и строительный комплекс. Интеграция в мировую строительную отрасль должна подразумевать понимание российскими строительно-подрядными компаниями устоявшиеся правила игры и овладение комплексного механизма работы на мировом рынке.

⁴⁰ Строительство в России. 2016: Стат. сб. / Росстат. - М., 2016. С. 18.

⁴¹ В целях обеспечения сопоставимости данных относительные показатели по РФ рассчитаны без учета сведений по Республике Крым и г. Севастополю.

⁴² С учетом работ, выполненных хозяйственным способом.

Выявление перспектив России на мировом рынке строительных услуг требует четкого понимания того факта, что объем производства российских строительно-подрядных организаций стал сокращаться исключительно вследствие распада СССР, начала глубокого кризиса в экономике России, крушением мировой социалистической системы. Большой отпечаток на строительной отрасли России также наложили практически полное прекращение как экономической, так и технической помощи развивающимися странами, падение объема зарубежного строительства с участием отечественных строительных компаний.

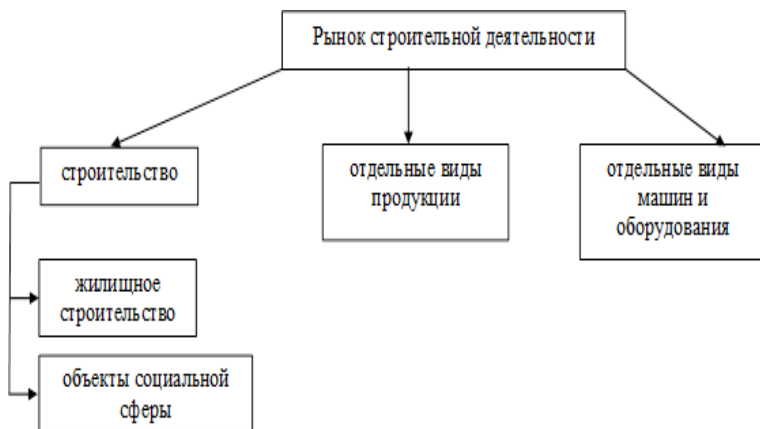


Рис. 2. Сегментация рынка строительной деятельности России.

Именно поэтому, говоря о перспективах развития строительных услуг России на мировом рынке, нужно понимать, что ей еще предстоит преодолеть последствия глобального финансово-экономического кризиса, сформировать полноценную промышленную и социальную инфраструктуру, обновить производственный потенциал. Более того, решение таких вопросов как обеспечение населения страны доступным жильем, создание современного агропромышленного комплекса невозможно без использования опыта деятельности крупных мировых строительно-подрядных компания. Процесс адаптации зарубежного опыта в вопросах преобразования инвестиционно-строительной деятельности России на мировой рынке строительных услуг должен сопровождаться качественным

изменением отраслевых, продуктовых, технологических пропорций и соотношений, а также структуры и качества кадров, науки в сфере строительства.

Так, применявшиеся ранее формы экспорта строительных услуг в процессе реализации межправительственных соглашений оказались совершенно неработоспособными в условиях новой политической и экономической ситуации. В результате завершения и заморозка в середине 90-х годов XX в. строительства объектов, контракты, в отношении которых были заключены еще в советские годы, стали основной причиной ухода российских компаний с международного рынка строительных услуг.

Таблица 2.

Экспорт и импорт услуг строительства Российской Федерации по странам дальнего зарубежья (млн, \$US)⁴³

	2000	2005	2008	2009	2010	2013	2014	2015
Экспорт услуг строительства – всего	170	3313	6316	4123	3487	5906	4730	3664
в том числе в страны дальнего зарубежья	160	3227	5810	3820	3240	5269	4097	3253
Импорт услуг строительства – всего	406	4313	9054	4638	4602	9362	7520	4831
в том числе из стран дальнего зарубежья	367	4206	8602	4469	3898	8522	6642	4407

Тем не менее, к середине 2000-х годов Россия крепко закрепилась на мировом рынке строительных услуг. Несмотря на

⁴³ Строительство в России. 2016: Стат. сб. / Росстат. - М., 2016. С. 106.

падение в 2009 г. объема экспорта строительных услуг, Россия опередила таких традиционных экспортеров строительной отрасли, как Испания, Австрия, Бельгия, Швеция и Финляндия (см. табл. 2).

Рост объема российского рынка строительных услуг в мире в значительной степени связан с заказами на достройку, реконструкцию тех объектов, которые были сооружены еще в рамках технического и экономического содействия бывшего СССР зарубежным странам. При этом говорить о том, что Россия превратилась в ключевого мирового экспортера строительных услуг пока еще преждевременно. Как верно заметила Е.В. Субцельная, «за время глобального экономического спада объемы строительства сильно уменьшились, что в свою очередь привело к смене модели строительного рынка. Вместо локальных региональных компаний начали функционировать федеральные, которые предполагают собой другие объемы и масштабы финансирования. Также в преддверии Олимпийских игр 2014 г. и чемпионата мира по футболу 2018 г. в России осуществляются глобальные инфраструктурные стройки».⁴⁴

Особое внимание стоит уделить строительству в сфере жилья. В строительной отрасли наблюдается резкое падение спроса на жилье, на строительные и ремонтные работы, и, как следствие, на строительные материалы и оборудование. Падение спроса обусловлено падением платежеспособности конечного потребителя, возникновением сложностей с предоставлением кредитов на недвижимость.

Тем не менее, в перспективе должны произойти также качественные изменения строящегося и реконструируемого жилья. Прежде всего будет осуществлен переход к проектированию и строительству энергоэффективных домов из экологически чистых материалов и конструкций.

Строительство капиталоемких, крупных объектов и сооружений за пределами России требует грамотного

⁴⁴ Субцельная Е.В. Тенденции развития мирового рынка строительных услуг. [Электронный ресурс] - URL: http://elib.bsu.by/bitstream/123456789/92415/1/subtselnaya_2013_10_IER_issues.pdf (дата обращения 18.04.2017 г.)

использования сложных инструментов финансирования, которые еще не вполне освоены отечественными строительно-подрядными компаниями. Кроме того, нечеткость бюджетного законодательства всячески тормозит государственную поддержку отечественного экспортера строительных услуг. Речь идет о долгосрочном кредитовании посредством предоставления государственных кредитов правительствам других стран в рамках реализации межправительственных соглашений, а также юридическим лицам в форме гарантий правительств иностранных государств.

Вышесказанное и является основной проблемой России на мировом рынке строительных услуг. Расширение российского экспорта строительных услуг в 2000-х годах еще не свидетельствует об абсолютных масштабах. Именно поэтому, сегодня перед российскими строительно-подрядными компаниями стоит основная задача – утвердиться на мировом рынке строительных услуг с учетом ключевых изменений политических и экономических реалий как внутри страны, так и в международной сфере.

Список использованных источников:

1. Викулин М.Ю. Особенности развития мирового рынка строительных услуг // Статистика и экономика, № 5, 2012.
2. Строительство в России. 2016: Стат. сб. / Росстат. - М., 2016.
3. Субцельная Е.В. Тенденции развития мирового рынка строительных услуг. [Электронный ресурс] - URL: http://elib.bsu.by/bitstream/123456789/92415/1/subtsel'naya_2013_10_IER_issues.pdf (дата обращения 18.04.2017 г.)
4. Стратегия развития промышленности строительных материалов и индустриального домостроения на период до 2020 года, утвержденная приказом Министерства регионального развития Российской Федерации от 30 мая 2011 года № 262.
5. Стратегия развития ипотечного жилищного кредитования в РФ до 2030 г., утвержденная распоряжением Правительства Российской Федерации от 19 июля 2010 года № 1201-р.
6. Стратегия инновационного развития РФ на период до 2020 года, утвержденная распоряжением Правительства от 08.12.2011 №2227-р

АВТОМОБИЛЬНЫЙ ТУРИЗМ В РОССИИ: ЗА ИЛИ ПРОТИВ

Сиделёва С.Н.

Аннотация. В статье рассматривается перспектива развития автомобильного туризма в России по регионам страны. На основе общих и специфических критериев, предложенных автором, проведена оценка туристической привлекательности регионов страны. Определены наиболее привлекательные направления России для привлечения автотуристов посредством сравнительного анализа регионов.

Ключевые слова: развитие автотуризма, внутренний туризм, оценка регионов России, сфера услуг, автомобильная инфраструктура

Туризм любой страны относится к несырьевой сфере – сфере услуг, а именно доля этого сегмента отражает уровень развития экономики страны в целом.[8] Касаемо России, статистика говорит о повышении доли сферы услуг с 55% до 60% на 2016 г. [6], при этом показатели отрасли туризма являются одним из слагаемых успешного роста страны. По последним данным, после совершенствования методик расчёта, доля туризма в ВВП страны выросла с 1-1,5% до 3,4%. [2] На современном этапе основной целью правительства становится увеличение данного показателя до 10%, именно такую долю имеют ведущие туристические европейские страны. В условиях сложившейся экономической обстановки в России все большую популярность приобретает автомобильный туризм, что продиктовано улучшением благосостояния россиян и увеличением обеспеченности личным автомобилем на душу населения. Согласно данным министерства транспорта Российской Федерации, в структуре внутреннего потока данный вид туризма имеет долю в 1% [11]. По оценкам Ростуризма, внутренний туристический поток страны на 2015 г. составил 50 млн чел., следовательно около 500000 путешествующих предпочли отдых с использованием личного авто. В Европе, к примеру, по официальным данным около 17% [4] всех путешествий приходится на автомобильный туризм. Можно

сделать вывод, что у Российского автомобильного туризма большие перспективы для развития.

Российская туристическая индустрия занимает все более активную позицию на мировом рынке туризма. Её развитие стимулирует создание рабочих мест, развитие малого и среднего бизнеса, сглаживание диспропорции территориального развития, повышение уровня жизни населения, увеличение объемов экспорта, увеличение налоговых поступлений в бюджеты всех уровней. Прежде чем принимать какие-либо меры, направленные на увеличение числа путешествующих на личном транспорте, необходимо провести анализ существующих тенденций с целью определения точек роста активно развивающегося вида туризма.

Состояние положения автомобильного туризма в России будем оценивать по следующим критериям:

- объем туристического потока и оборот туристической отрасли по регионам России;
- основные мотивы автопутешествий россиян;
- инвестиции в развитие туризма регионов России;
- состояние автомобильной туристской инфраструктуры регионов;

Объем туристического потока - один из самых важных показателей оценки общего состояния туристической отрасли региона. Именно число зарегистрированных туристов является основным индикатором эффективности политики государства и успешной деятельности субъектов туристической отрасли региона.

Согласно исследованиям, которые провел кандидат географических наук Дорофеев А.А, большая доля туристического потока приходится на Причерноморский район России это сравнительно небольшая часть Краснодарского края. Около 12 млн. граждан РФ данный регион привлекает в основном летом своим субтропическим климатом, теплым морем, пляжами, необычной природой и красочными пейзажами. 2-ое и 3-е место прочно занимают Центральный и Северо-западный туристические районы, куда за год приезжают более 9 и 6 млн. туристов соответственно. При этом самая большая доля туристов посещает Москву и Санкт-Петербург. Четвертое место по числу приезжих отдыхающих занимает Крым, который за 2015 г. посетили около 5

млн. чел. На пятой позиции находится Кавказский туристский район, который несмотря на трудную обстановку в регионе ежегодно принимает 4 млн 200 тыс. чел. Шестое место за Обско-Алтайским районом, огромную территорию которого посещают 3 млн 734 тыс. туристов. Достойные позиции имеет небольшой Верхневолжский туристско-рекреационный района, Среднего Поволжья и Нижнего Поволжья. [3] Объем туристических услуг, оказанных населению страны на 2015 г. по данным Росстата, составил 158 млрд. руб., что в свою очередь на 7% больше относительно предыдущего года и более чем в 2 раза выше показателей 2009 г. Лидерами дохода от туризма в 2015 г. стали: Москва и Московская область, Ленинградская, Ростовская, Волгоградская, Нижегородская, Самарская, Тюменская, Свердловская, кемеровская, Новосибирская области, Краснодарский и Пермский края, а также республика Башкортостан.

Следующий критерий – мотивы автомобильных путешествий жителей России. Европа в своем понимании является примером по созданию инфраструктуры для авто туристов (качество дорог, придорожная инфраструктура, кемпинг стоянки и службы аренды транспорта). Поэтому автотуризм в Европейских странах уже долгое время удерживает лидирующие позиции в предпочтении путешествующих. Россияне же по большей степени выбирают простые поездки на автомобиле: на дачу, в ближайший город к друзьям или родственникам или же с коммерческой целью. Чаще всего мотивом таких поездок не является именно путешествие, а целевое назначение. Согласно статистике, 20% россиян совершают автомобильные поездки с целью шоппинга, 50% - с целью рабочих командировок, 25% - отдых и приключения, оставшиеся 5%- прочие мотивы. [9] При этом, почти 90% российских граждан используют личные автомобили с целью поездок, когда в США этот показатель составляет меньше 25%, т.к. основная масса пользуется арендованным транспортом. Согласно опросам россиян, путешествия на автомобиле чаще всего совершают семьи, в основном в количестве 3-4 чел. Среднее расстояние, которое проезжают автопутешественники в России – 2,5 тыс. км, а среднее время поездки- 15 дней.

Автомобильный туризм тесно связан с инфраструктурой территорий, в том числе мотелей, придорожных кафе, мест парковок, сетью автосервисов. Все это требует значительных инвестиций как со стороны государства, так и со стороны частного бизнеса. «Эксперт-Ра» провел оценку инвестиционного потенциала регионов России, и выяснил, что первую десятку на 2010 г. представляют следующие регионы: г. Москва, г. Санкт-Петербург, Московская область, Свердловская область, Краснодарский край, Ханты-Мансийский округ, Татарстан, Красноярский, Пермский край [5]. В 2014 г. в Российской Федерации была принята стратегия и разработан план мероприятий по развитию внутреннего туризма на период до 2020 года [10]. Согласно документам, общий объем частных и государственных инвестиций отрасли составит 400 млрд. Основное внимание будет уделено восьми основным туристическим регионам: Алтайский край, Калининградская область, Иркутская область, Бурятия, Приморье, Кавказ, Ярославль, Золотое кольцо России. При этом 97% государственных средств планируется направить на развитие инфраструктуры. Согласно данным Ростуризма, наибольшее число инвестиционных проектов по созданию туристско-рекреационных и автотуристских кластеров находится в центральной части России, а также в Южном Федеральном округе.

Еще одним критерием развития автомобильного туризма в России является качество дорог и придорожного сервиса. По качеству дорожного покрытия Россия занимает лишь 136 позицию из 144 среди стран мира [7]. На 2015 г. только 38% дорог регионального значения отвечали нормативным требованиям. На современном этапе относительно лучшими могут быть названы дороги в: Белгородской, Воронежской, Ленинградской, Пензенской, Тюменской, Амурской и Магаданской области, а также в Краснодарском крае, Кабардино-Балкарской республике и Ставропольском крае. Относительно придорожного сервиса, то по данным Росстата в Центральном округе России расположено около 50% сервисов для автомобилистов, в Южном округе примерно 24%, и по 12% в Сибирском и Северо-Западном округе. И только 4 единицы из 2000 отвечают всем требованиям и стандартам. Стоит отметить, что это очень проблемная зона,

которая значительно сдерживает развитие автомобильного туризма, однако, за последние годы в России уже были приняты ряд мер, благотворно сказавшиеся на улучшении инфраструктуры.

Оценив состояние сегодня и перспективы развития туристической отрасли в будущем, можно сделать некоторые выводы относительно того где и как лучше развивать автомобильный туризм. Как показал анализ по нескольким критериям, наиболее привлекательными для автотуристов могут стать: Ленинградская область, города Подмосковья, Золотое кольцо России, Республика Карелия, Краснодарский Край, Крым, Урал, Красноярский край, Республика Алтай, Дальний Восток, Кавказ, Иркутская область. Основными целями для путешествий в данных регионах являются экскурсионные и исторические однодневные туры, туры выходного дня, которые совмещают в себе познавательный и развлекательный мотив, сафари и джип туры, отдых на природе в дали от цивилизации, а также замена дорогостоящего авиа- и железнодорожного трансфера во время поездок. Каждый из представленных регионов имеет свою особенность, благодаря чему можно гарантировать развитие автотуризма. Например, в Подмосковье – это уникальная природа, развитость сети дорожного сообщения и автосервиса, богатое историко-культурное наследие и памятники истории. Для Крыма – это в первую очередь экология, климат и пейзажи, наличие большого числа мест для ночевки, оборудованные пляжи и памятники архитектуры. Озеро Байкал – внедорожье, дикая природа, возможность рыбной ловли и пеших прогулок. Развивая возможности для автомобильного туризма в России, наша страна не только предоставит качественные услуги для своих граждан, но также будет способствовать повышению имиджа страны в целом среди иностранцев, в глазах которых сейчас Россия имеет относительно низкую привлекательность.

Список использованных источников:

1. Глинская И.Ю. Особенности формирования имиджа России в контексте глобализации // Вестник РУДН. Серия: Экономика. - 2016. - №2 - С. 81-89
2. Доля туризма в ВВП России после совершенствования методики подсчета выросла с 1-1,5% до 3,4% - Мединский. ИА

"Финмаркет". [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.finmarket.ru/news/4484803>

3. Дорофеев А.А. Потоки туристов в туристско-рекреационных районах России// Туризм и рекреация: фундаментальные и прикладные исследования: Труды VI Международной научно-практической конференции. Балтийская академия туризма и предпринимательства, Санкт-Петербург, 27–28 апреля 2015. – СПб.: Д.А.Р.К., 2015. с. 380

4. Ежегодный отчет Союза караван-индустрии Европы [Электронный ресурс].- Режим доступа: URL: https://www.civd.de/fileadmin/images/oeffentlichkeitsarbeit/jahresbericht_2015_2016_web_save.pdf

5. Лазанюк И.В., Сазонова Ю.Н. Инвестиционная привлекательность регионов России // Вестник РУДН. Серия: Экономика. 2011. №5 С.196-204.

6. Мир в цифрах — 2009, 2011, 2012, 2016: карманный справочник. М.: Олимп-Бизнес. 272 с.

7. Рейтинг стран по качеству. // [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://basetop.ru/rejting-stran-po-kachestvu-dorog/> © Топ Рейтинги Мира

8. Селюто С.И. Анализ инновационной деятельности в сфере услуг: опыт стран Европы // Вестник РУДН. Серия: Экономика. - 2013. - №1 - С. 98-104.

9. Статистика российского автотуризма: большинство предпочитает личные авто // [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://fineworld.info/statistika-rossijskogo-avtoturizma-bolshinstvo-prjedpochitajet-lichnyjeavto/>

10. Стратегия развития туризма в Российской Федерации в период до 2020 года// [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.russiatourism.ru/contents/otkrytoe_agentstvo/strategiya-razvitiya-turizma-v-rossiyskoy-federatsii-v-period-do-2020-goda-332/strategiya-razvitiya-turizma-v-rossiyskoy-federatsii-v-period-do-2020-goda

11. Шадрина Т. Росавтотор назвал условия для развития автомобильного туризма. [Электронный ресурс].- Режим доступа: <https://rg.ru/2015/08/10/turizm-site-anons.html>

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ТОРГОВЛИ НЕФТЬЮ РОССИИ В СОВРЕМЕННОМ МИРЕ

Спирин Н.В.

Аннотация: Статья посвящена изучению перспектив развития торговли нефтью и нефтепродуктами Российской Федерацией в динамично развивающемся мире, с изменчивой конъюнктурой.

Ключевые слова: нефтяная отрасль, торговля нефтью и нефтепродуктами, возобновляемые источники энергии, ОПЕК.

Вопрос о судьбе внешней торговли Российской Федерации в условиях сложившейся непростой экономической и политической ситуации сложился уже давно. Вопрос «ребром» встал в 2013 году с введением экономических санкций со стороны стран Европейского Союза и США по политическим причинам. Адаптация к новым условиям требует выработки новых парадигм развития торговли в кратчайшие сроки.

Основная причина, по которой данной сфере торговли уделяется столь большое внимание – её доля в экспорте РФ, которая для ТЭК (Топливо-энергетических товаров) составляет порядка 70% (по данным 2014 г.), из которых на нефть сырую приходится 31,4% и на нефтепродукты – 23,5% [1]. Более того, сохраняющаяся тенденция к росту экспорта данных товарных групп не создаёт объективных условий для позитивных прогнозов: с 2010 г. доля ТЭК в экспорте РФ увеличилась с 67,4% до 70,2% в 2014 г.

Необходимо сделать оговорку, что уже по результатам 2015 года, последней доступной статистики Минэкономразвития РФ, доля ТЭК в экспорте снизилась до 63,8%, однако, вместе с этим, снизилась и доля экспорта в целом. Поэтому говорить о прерывающейся тенденции преждевременно.

В качестве основных вызовов российской внешней торговле энергоресурсами рассматривается, в первую очередь, изменение структуры спроса и предложения в мире. Получив политический стимул на осуществление новой экономической политики, основной потребитель российских энергоресурсов – Европейский Союз активно диверсифицирует структуру своей энергетики,

стараясь снизить удельный вес каждого конкретного поставщика энергоресурсов, таким образом, снижая свою зависимость от каждого из них в торговле различными энергоресурсами.

Данная тенденция уже видна по предоставленным Минэкономразвития РФ данным о структуре стран во внешнеторговом обороте РФ за 2015 год. Доля стран АТЭС выросла до 28% с 23,1% в 2010 году, что не может не свидетельствовать о некотором смещении торгового оборота в сторону стран Азии [1].

Экспортно-сырьевая модель развития российской экономики, не меняющаяся уже на протяжении 17 лет, обладает своим перечнем внутренних проблем, которые накладывают свой отпечаток и усложняют составление каких-либо прогнозов по торговле в данной области:

- Низкая конкурентоспособность на мировой арене, а также низкое качество получаемого сырья;
- Истощение существующих месторождений, затраты на разведку и освоение новых, качество которых ухудшается;
- Технологическая зависимость добывающей отрасли от импорта оборудования;
- Высокая зависимость от внешних условий.

Перечисленные условия делают не только нефть и нефтепродукты российского происхождения менее конкурентоспособными на мировом рынке, но и более дорогими как в получении, так и в продаже.

Кроме перечисленных выше недостатков, можно отметить и следующее. Как отмечает Матюшок В.М.: «К сожалению, в 2000-х гг. мы развивались спонтанно, полученные сверхдоходы от экспорта энергоресурсов были «проедены» и потрачены не столько на модернизацию и инновационное развитие экономики страны, сколько на вызывающее потребление чиновничества, бизнес-элит; в значительной степени были расхищены и вывезены за рубеж. Особенно провальным оказался период, начавшийся в 2008 г. и до настоящего времени, который по аналогии с Японией среди экономистов получил название «потерянного десятилетия». Действительно, российский ВВП за этот период почти не вырос, а в долларовом исчислении даже сократился. Доля страны в

мировой экономике упала с 2,9 до 1,8%, резко снизился уровень жизни россиян» [2].

Помимо всего прочего, с развитием науки и наукоёмких отраслей, растёт вероятность научной революции, открытия в энергетической сфере какой-либо страны или группы стран и изменения представления о традиционных источниках энергии. Организация стран-экспортеров нефти (ОПЕК), проводящая политику в области торговли нефтью и нефтепродуктами также заинтересована в прогнозировании будущего своей торговли:

1. Смещение основных игроков на мировых ресурсных рынках может значительно отразиться на любых прогнозах органов власти РФ по развития отраслей. Так, ОПЕК прогнозирует перемещение основного потребления ископаемых энергоресурсов с развитых стран на страны с развивающейся экономикой, в особенности Китай и Индию, что, как минимум, неизбежно влечет новые расходы по освоению рынка отечественными экспортерами [3].

2. В отчете за 2016 г. осуществлён прогноз развития востребованности ископаемых энергоресурсов и прочих источников энергии (рис. 1).

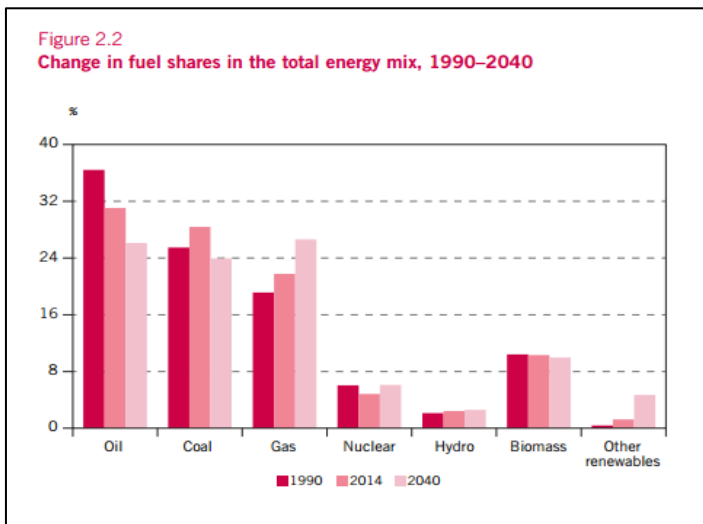


Рис. 1. Прогноз процентного соотношения энергоресурсов к 2040 г., %.
Источник: ОПЕК, 2017

По его материалам мы можем видеть, что примерно к 2040 г. ожидается снижение доли нефти в энергоресурсах более чем на 10%. В расчет принимается проводимая ЕС политика развития возобновляемых источников энергии, но даже вместе с этим не учитываются возможные технологические прорывы и развитие науки, так как данные переменные не поддаются точному прогнозу ввиду своей исключительности.

Ещё в 2014 г. бывший министр финансов Кудрин, в опубликованной под его авторством статье упоминал: «Снижение цен на нефть и отток капитала означают, что российская экономика входит в длительный период сокращения притока внешних ресурсов. В таких условиях все описанные выше механизмы, работавшие на рост экономики, будут работать на ее торможение. Учитывая, что стабилизация цен на нефть привела к стагнации экономики, их снижение (при сохранении прежней модели роста) может вызвать длительную рецессию» [4].

В конечном итоге мы можем видеть, что развитие нефтяной отрасли в расчете на долгосрочный период - это неперспективный путь в будущее.

Сложные внешние условия ставят вопрос об иной возможности развития, однако, похожая ситуация уже была в начале 2000-х годов, когда разорённая экономика России после экономических потрясений 1990-х годов нуждалась в восстановлении и наиболее эффективным, с точки зрения затрат и окупаемости, стал способ перехода на экспортно-сырьевую модель развития экономики. Давшая положительный эффект, данную модель продолжили эксплуатировать, что в конечном итоге привело к ситуации, когда российская экономика снова стала заложником «нефтяной иглы», только в данном случае, неся значительные убытки и приходя в тупик из-за невозможности что-либо противопоставить в условиях экономических санкций. Несомненно, её развитие необходимо, по причине исключительной важности данной отрасли для развития экономики России, когда доля отрасли в экспорте занимает почти 65%. Однако, рассмотрение развития нефтяной отрасли в качестве основы экономики страны приведёт в будущем к ещё более непредвиденным последствиям, чем мы наблюдаем сегодня.

Список использованных источников:

1. Об итогах социально-экономического развития Российской Федерации в 2015 г. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://economy.gov.ru/minec/about/structure/depmacro/2016090201>
2. Матюшок В. О стратегиях экономического роста России // Вестник РУДН, серия Экономика. – 2016. – № 4. – С. 7
3. World Oil Outlook. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.opec.org/opec_web/static_files_project/media/downloads/publications/WOO%202016.pdf
4. Кудрин А., Гурвич Е. Новая модель роста для российской экономики // Вопросы экономики. – 2014. – № 12. – С. 12

КРАУДСОРСИНГ ПРОЕКТЫ: ОПЫТ США И РОССИИ

Тюмерина О.И.

Аннотация. Статья посвящена сравнительному анализу практик краудсорсинга в США и России. Рассмотрены как краудсорсинговые платформы, так и самостоятельные проекты. На основе анализа практических примеров осуществления краудсорсинговой деятельности выделены отличительные особенности российского опыта от зарубежного.

Ключевые слова: краудсорсинг, краудсорсинговые платформы, социально-коммерческая направленность, материальное вознаграждение, вовлеченная аудитория.

В условиях активного действия процесса информатизации общества и его инновационного развития, является актуальной возможность использования массовых научных, экспертных и любительских знаний в производстве товаров и услуг в различных сферах деятельности. Данной технологией организации взаимодействия заинтересованной стороны и общественности через Интернет является краудсорсинг. Инновационная деятельность «является одной из предпосылок устойчивого социально-экономического развития территории»⁴⁵. В этой связи

⁴⁵ Ворончихина Е.Н. Развитие инновационной активности региональной экономики как условие неоиндустриального развития (на примере

важно рассмотреть формирование краудсорсинга в России как инновационную активность.

Первые краудсорсинговые платформы появились в США в начале 2000-х годов после ряда исследований автором популярного американского издания Wired Джеффом Хау совместного творчества множества людей, не объединенных какими-либо условиями. Основная часть российских площадок была создана после 2012 г. Несмотря на задержавшееся формирование данного инструмента в России, он активно развивается и укрепляется: на данный момент существуют российские аналоги практически всех американских платформ. В связи с тем, что идея краудсорсинга зародилась в США, наибольший интерес представляет анализ тенденции развития краудсорсинга в США и его применение в российских реалиях.

Исходя из краудсорсинговой практики, большинство проектов осуществляются через посредника - платформу, так как непосредственное взаимодействие организации-инициатора и общества зачастую затруднено. Платформа не осуществляет набор или отсеив исполнителей, только определяет вознаграждение и срок сдачи. Основным достоинством краудсорсинговых платформ является «возможность выбирать и использовать наилучшие ресурсы, знания и способности с меньшими временными затратами»⁴⁶.

Для краудсорсинговых площадок США характерно сосредоточение деятельности в относительно узких направлениях, таких как дизайн, нейминг, городские инициативы, интеллектуальные бизнес-задачи и прочее. Особенность российских платформ заключается в их тематическом разнообразии.

Наиболее ярким примером площадки, включающей различные виды проектов, является CityCelebrity. Данная краудсорсинг-платформа - одна из наиболее крупных в России.

Пермского края). - Вестник РУДН. Серия: экономика. Выпуск 4. – М.: РУДН, 2016. – 139 с. – С. 75-89.

⁴⁶ Агниашвили Л.Г. Виртуальные предприятия: становление, сущность и преимущества. - Вестник РУДН. Серия: экономика. Выпуск 1. – М.: РУДН, 2011. – 97 с. – С. 52-58.

Начиная с 2010 г., она объединила 40 тыс. пользователей из 70 городов, помогла с реализацией более 600 проектов. На сегодняшний день на данном ресурсе осуществляется почти 100 проектов в год⁴⁷. Платформа CityCelebrity делится на 5 основных разделов: проекты, школа - раздел для образовательных программ, результаты, участники и афиша - анонсы интересных событий. Поддержка осуществляется в социальных сетях, количество подписчиков в Facebook - 9602 чел., в ВКонтакте - 19013 чел.

Анализируя специализированные краудсорсинговые платформы США, мы выделили крупную дизайнерскую площадку 99designs, основанную в Австралии в 2008 г. С 2010 г. компания базируется в Сан-Франциско. За время существования платформы на ней было проведено примерно 500000 дизайн-акций, в настоящее время на 99designs проводится около 10000 конкурсов ежемесячно, количество зарегистрированных дизайнеров составляет 950000 чел.⁴⁸ Одной из полезных функций для заказчика проекта является его сопровождение командой профессионалов: существует возможность отдать часть процесса на откуп, например, общение с дизайнерами или работа с другими инструментами для развития компании. Продвижение площадки 99designs осуществляется за счет социальных сетей, таких как Facebook, где количество подписчиков составляет 169071 чел.

Также в 2008 г. в Австралии была основана платформа DesignCrowd, которая только с недавнего времени начала активное функционирование в США и планирует опередить 99designs по оборотам бизнеса. На сегодняшний день на площадке зарегистрировано 566580 дизайнеров, проведено проектов на \$40,308 млн. и предоставляется от 25 до 100 работ на каждый заказ. DesignCrowd работает по собственной модели краудсорсинга: оплата осуществляется как исполнителю, чья работа была одобрена заказчиком, так и еще нескольким дизайнерам в качестве поощрительных выплат, чтобы вознаградить сообщество платформы в целом. Благодаря данной

⁴⁷ Лучшие проекты 2016 года [Электронный ресурс] – Citycelebrity, 2016 – URL: <http://citycelebrity.ru/citycelebrity/Post.aspx?PostId=124365>

⁴⁸ Financial Metrics for First Time in Company History // 99designs, 2016 – URL: <http://99designs.com/about/press-releases>

концепции проведения конкурсов платформа начала стремительное развитие. В социальной сети Facebook на страницу DesignCrowd подписано 38433 чел.

Российским аналогом дизайнерских платформ США является площадка GoDesigner, открывшаяся в 2012 г. Как и зарубежные конкуренты, GoDesigner проводит дизайнерские конкурсы. Но также российская площадка имеет ряд отличий. На ней можно воспользоваться услугой готового брифа, специалисты связываются с заказчиком, узнают условия и детали конкурса, затем сами формируют бриф. Также портал предоставляет услугу консультации с экспертами для выбора лучшего результата из представленных работ. Другим отличием является цена заказа. На площадке GoDesigner цену назначает заказчик, за логотип она составляет от 9800 руб., при этом количество вариантов будет в среднем 100 работ. Самый дешевый заказ на 99designs будет стоить \$300 с количеством работ - около 30. GoDesigner представляет другую важную услугу - годовой абонемент: возможность использования 30000 дизайнеров для различных задач. Эта функция позволяет экономить время на поиск новых дизайнеров, обсуждение с ними условий работы и другие временные издержки. За время существования платформы было принято 150000 решений, 1930 проектов было успешно завершено, 27,5 млн. руб. было оплачено дизайнерам⁴⁹. В социальных сетях осуществляется поддержка платформы GoDesigner, в Facebook на сообщество площадки подписано 7389 человек, в ВКонтакте - 10257.

При анализе краудсорсинговых платформ было выявлено, что российский краудсорсинг охватывает гораздо меньшую аудиторию, чем американский. Также в США продвижение проектов осуществляется за счет социальных сетей, в России данный инструмент SMM используется как дополнительный, поддерживающий. Таким образом, краудсорсинговые площадки России не имеют такого широкой известности в следствие недостаточного продвижения среди потенциальных участников.

⁴⁹ Цифра дня: 4 года GoDesigner [Электронный ресурс] – GoDesigner, 2016 – URL: <https://www.godesigner.ru/posts/view/332>

Помимо краудсорсинговых площадок также существуют самостоятельные краудсорсинговые проекты, реализуемые организациями по средством привлечения платформ или создания собственной технологической базы.

Одним из успешных проектов США стал конкурс Pepsi, проведенный в 2013 г. С помощью платформы eYeka компания искала уникальные идеи для продвижения напитка в концепции раскрытия его «прекрасного вкуса». По результатам конкурса были отобраны 3 работы, которые наилучшим образом выполнили поставленную задачу. Победители были вознаграждены общей суммой €5500. Всего в проекте приняли участие 111 чел. из 32 стран⁵⁰.

Основная часть краудсорсинговых проектов США направлена главным образом на коммерцию, развитие бизнеса и поиск идей для увеличения числа клиентов. Большое количество проектов подразумевают материальное вознаграждение, денежное или другого рода, например, проект Airbnb Shorts за самое красивое видео, рассказывающее о городе участника, предложил приз - поездку в Лондон.

Самым масштабным краудсорсинговым проектом в России является проект Сбербанк 21, стартовавший в 2011 г. В рамках проекта был запущен ряд программ, направленный на поиск новых идей и предложений по улучшению качества оказываемых услуг банком: «Биржа Идей», «Очередей. Нет!», «КСО: бизнес для общего будущего», «Не кредитные продукты для малого, среднего и крупного бизнеса», «Розничный офис: комфорт и качественный сервис». Участниками проекта стали 120 тыс. чел. из 64 стран мира на безвозмездной основе⁵¹. Развитие краудсорсинга в России происходит стремительно. Среди отечественных проектов можно найти как аналоги американских, так и уникальные идеи, большинство из которых имеют социальную направленность. В настоящее время правительство России уделяет большое значение здравоохранению. «Одной из задач, поставленных государством,

⁵⁰ Pepsi taste // eYeka, 2013. URL: <https://en.eyeka.com/contests/7426-pepsi-taste/brief>

⁵¹ Краудсорсинг в Сбербанке [Электронный ресурс] – Сбербанк, 2014 – URL: <http://smb.sberbank21.ru/sbercrowd>

является развитие электронного здравоохранения. Использование ИКТ в этой сфере открывает большие возможности и может снять ряд проблем, вызванных неравным доступом к медицинским услугам»⁵². Например, в 2015 г. был запущен проект «Фабрика здоровья», направленный на профилактику и борьбу с заболеваниями сердечно-сосудистой системы.

Другой социальный проект «РосЯма» был открыт для отслеживания состояния дорог и взаимодействия населения с государством по решению возникающих проблем. «Барьеров нет» и «Метро для всех» - проекты, направленные на улучшение условий для людей с ограниченными возможностями. Пользователи такого рода ресурсов, делясь информацией, знаниями, опытом и своим мнением, как правило, не думают о том, что участвуют в краудсорсинге, в большинстве случаев люди просто помогают друг другу.

Благодаря проведенному сравнительному анализу практик краудсорсинга в США и России мы пришли к выводам, что при схожести идей и концепций существуют принципиальные различия:

1) российские краудсорсинговые платформы характеризуются тематическим разнообразием: на одном ресурсе размещены различные виды и темы проектов;

2) в России вовлеченная аудитория краудсорсинговых площадок намного меньше, чем в США;

3) социальные сети в России не являются средством продвижения краудсорсинговых платформ, в отличие от практики США;

4) инициаторы проектов в США используют как материальную, так и нематериальную мотивацию, в России чаще применяется практика нематериальной мотивации;

5) в США краудсорсинговые проекты имеют в основном коммерческую направленность, российские проекты - социально-коммерческую.

⁵² Ревина С.Ю. Интенсификация использования ИКТ для инновационного развития и экономического роста в России. - Вестник РУДН. Серия: экономика. Выпуск 4. - М.: РУДН, 2015. - С. 106-121.

Таким образом, краудсорсинг в России набирает большую популярность и стремительно развивается. Его применяют как крупные компании, так и мелкий бизнес. При формировании краудсорсинга в России происходит его адаптация к отечественным условиям, создается перспективный инструмент эффективного функционирования бизнеса, появляется новый механизм экономики. Создается потребность в регулировании отношений между компаниями и временными исполнителями со стороны государства.

Список использованных источников:

1. Агниашвили Л.Г. Виртуальные предприятия: становление, сущность и преимущества. - Вестник РУДН. Серия: экономика. Выпуск 1. – М.: РУДН, 2011. – 97 с.
2. Ворончихина Е.Н. Развитие инновационной активности региональной экономики как условие неоиндустриального развития (на примере Пермского края). - Вестник РУДН. Серия: экономика. Выпуск 4. – М.: РУДН, 2016. – 139 с.
3. Ревина С.Ю. Интенсификация использования ИКТ для инновационного развития и экономического роста в России. // Вестник РУДН. Серия: экономика. Выпуск 4. - М.: РУДН, 2015. - 141 с.
4. Краудсорсинг в Сбербанке [Электронный ресурс] Режим доступа: URL: <http://smb.sberbank21.ru/sbercrowd>
5. Лучшие проекты 2016 года [Электронный ресурс] URL: <http://citycelebrity.ru/citycelebrity/Post.aspx? PostId=124365>
6. Цифра дня: 4 года GoDesigner [Электронный ресурс] Режим доступа: URL: <https://www.godesigner.ru/posts/ view/332>
7. Financial Metrics for First Time in Company History. URL: <http://99designs.com/about/press-releases>
8. Pepsi taste - URL: <https://en.eyeka.com/contests/7426-pepsi-taste/brief>

ФОРМИРОВАНИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОГО УНИВЕРСИТЕТА В РАМКАХ МОДЕЛИ ТРОЙНОЙ СПИРАЛИ

Цыренова В.М.

Актуальность. В данной статье рассмотрен мировой опыт, свидетельствующий о том, что ответом на новые инновационные потребности экономики и бизнеса в области образования становятся предпринимательские университеты – образовательные, научно-исследовательские и производственные центры. В процессе их функционирования активную роль играют бизнес и государство, реализуя тем самым новую модель инновационного развития – модель Тройной спирали (*Triple helix model*). С их помощью сегодня решают широкий круг задач социального и регионального развития.

Ключевые слова: Тройная спираль, предпринимательский университет (ПУ), национальная инновационная система (НИС), София-Антиполис.

Модель Тройной спирали (ТС) показывает включение во взаимодействие определенных институтов на каждом этапе создания инновационного продукта. На начальном этапе генерации знаний взаимодействуют власть и университет, затем в ходе трансфера технологий университет сотрудничает с бизнесом, а на рынок результат выводится совместно властью и бизнесом.⁵³

В модели ТС три элемента спирали роста изучаются на основе различных методологий и инструментальных средств, так как они характеризуют качественно отличные процессы и, следовательно, измеряются разными показателями. При этом существуют развитые теории, объясняющие динамику изучаемых процессов без учета связи между ними. Рыночное равновесие находится на основе числовых характеристик спроса и предложения отдельных товаров в определенные отрезки времени, т.е. в координатах измеримых экономических характеристик

⁵³ Исследовательские университеты. Интеграция науки и образования: материалы российско-американской научной конференции «Исследовательские университеты». – Москва, 4-6 апр. 2004. – Тверской ИнноЦентр, 2005. – 234с.

(объемы производства, цены продуктов и факторов производства); инновации – в индикаторах наукометрии и патентной статистики, институциональные изменения рассматриваются в контексте интересов отдельных групп, участвующих в формировании политики.⁵⁴

Измерители системы тройной спирали должны отвечать на вопрос о том, насколько широка «база знаний» экономики, в которой действует данная национальная инновационная система. Эта база знаний не является стационарной, она непрерывно меняется и меняет темпы и качество экономического роста. Сеть изучаемых отношений (наука – бизнес – государство) может рассматриваться как институциональная «инфраструктура» знаний, которая обеспечивает их создание, накопление и использование. Главные компоненты такой структуры – наука, технология и инновации – могут рассматриваться как первое, максимально агрегированное приближение институциональных измерителей ТС. Информация об этих измерителях может быть разным образом сгруппирована, что дает возможность получить качественные результаты.

Признанным инновационным лидером в мире считается США. Одной из причин успеха НИС США является то, что в стране находятся около 150 первоклассных университета, три из них занимают лидирующие места в мировых рейтингах.

Хорошим примером считается Колумбийский Университет в Нью-Йорке, США. Структура финансирования университета включает поступления за образование, гранты, ценные бумаги и медицинский центр, но государственная поддержка исходит их федерального бюджета.

На территории университета находится офис «Science & Technology Transfer» и «Audubon Biomedical Science and Technology Park», обеспечивающие коммерциализацию изобретений.

Существующие программы поддержки инновационной деятельности, необходимые для развития, способствуют тому,

⁵⁴ Дежина И.Г. Государство, наука и бизнес в инновационной системе России / Дежина И.Г., Киселева В.В. – М.: ИЭПП, 2008. – 227 с.: ил. – (Научные труды / Ин-т экономики переходного периода; № 115P)

чтобы США продолжали занимать лидирующее положение в инновационной отрасли.

Одним еще интересным примером ПУ можно считать Францию, развитие ПУ на данной территории берет свое начало с недавних пор. Не маловажную роль сыграл закон об инновациях (1999 г.), позволяющий учебным заведениям создавать стартапы и коммерциализировать результаты исследований, проводимых за государственный счет. Французские университеты входят в состав полюсов конкурентоспособности, но решающее значение в проведении передовых научных разработок пока имеют научные институты.

Вообще французское правительство достаточно активно поддерживает инновационные проекты и активно содействует коммерциализации научной деятельности. Доминирующая роль в формировании предпринимательских университетов сохраняется за государством. На данный момент этот процесс активно развивается, но пока не позволяет занять лидирующее место в мире, одной из причин тому служит; позднее начало развития данного направления.

Общим показателем успеха американских и французских ПУ является то, что важным импульсом послужили поправки в законодательстве, что дало начало развития инноваций в стране.

Основным различием является, что в США большинство научных разработок осуществляется в университетах, во Франции - в основном в научных центрах, лабораториях, но не в университетах.

Таким образом, данные страны можно считать примерами с одними из наиболее развитыми ПУ. Конечно, Франция отстает от США по некоторым показателям, но все же она продолжает развиваться. Для России данные ПУ можно считать эталонными, так как в стране на данный момент взаимодействие бизнеса и университетов находятся на начальном пути.

Взаимодействие государства, науки и бизнеса – это то, что необходимо для успешного развития страны и науки. Благодаря правильному подходу к построению НИС основанного на конкурентоспособности бизнесменов на базе инновационного развития приведет, в итоге, к успешной работе предприятий, региональных отраслей и национальной экономики в целом.

Формирование ПУ происходит различными способами, соответствующими национальным особенностям. Чем выше уровень экономического развития и спрос на инновационную продукцию, тем совершеннее и эффективнее система предпринимательских университетов (и наоборот).

Отличный пример ПУ – технопарк «София-Антиполис» (Ницца, Франция). Он представляет собой целый город: есть свои предприятия, гостиницы, университеты, школы, лицей, образовательные центры и т.д. За несколько десятилетий своего существования он превратился в крупнейший центр исследований в сфере ИТ, электроники, биологии и фармакологии. Располагаются подразделения десятков французских и международных компаний - HP, IBM, Texas Instruments, Oracle, Infineon, Cisco, Nortel Networks, Accenture и других. Также в технопарке есть база научных заведений (школы, университеты, колледжи), которые имеют хорошую репутацию во Франции.

«София-Антиполис» создает уникальное пространство для работы и взаимодействия различных инновационных процессов при помощи концепции Тройной спирали, т.е. тесного взаимодействия науки, государства и бизнеса.

Государственная поддержка осуществляется путем применения в технопарке особой льготной системы налогообложения.

На данный момент технопарк «София-Антиполис» является одним из передовых технопарков и является отличным примером ПУ во Франции.

В России процесс превращения традиционных вузов в ПУ только начался, по ряду позиций только около 30 ВУЗов можно отнести к этой категории. При этом реализация курса, заданного Правительством России на кардинальную технологическую модернизацию экономики как эндогенного фактора ее роста, требует масштабирования и ускорения. Для этого нужно решать вопросы как подготовки кадров с новыми компетенциями, так и формирования мощного источника инновационных идей и технологий в системе высшего образования. А это невозможно без кардинального наращивания R&D компетенций не только ведущих столичных вузов, а прежде всего региональных. Именно ПУ в регионах должны стать источниками их инновационного

роста. Они должны в короткое время нарастить S&T компетенции и R&D мощности. Это обеспечит им позицию ведущих площадок для аутсорсинга исследовательских работ компаний реального сектора экономики, генератора прикладных идей и разработок, ключевых площадок для развития инновационного предпринимательства, источников наиболее качественной и авторитетной экспертизы прикладных научных и технологических решений для компаний и органов государственного управления.

К сожалению, слабость правовой базы и несогласованность действий по формированию ПУ порождает множество проблем. От решения этих и многих других, смежных с ними проблем будет зависеть ответ на вопрос, сможет ли Россия войти в состав мировых инновационных экономик XXI века.

Таким образом, концепция предпринимательского университета – это на данный момент одно из направлений развития для стран, это даст большой импульс к экономическому развитию и повышению престижности инновационной составляющей страны. Примеры Франции и США нам это наглядно доказывают. Рассмотренный пример технопарка «София-Антиполис» иллюстрирует, что внедрение практики создания ПУ создает хорошие условия развития НИС. Поэтому для России сейчас данное направление можно считать приоритетным.

Список использованных источников:

1. Исследовательские университеты. Интеграция науки и образования: материалы российско-американской научной конференции «Исследовательские университеты». – Москва, 4-6 апр. 2004. – Тверской ИнноЦентр, 2005. – 234с.

2. Дежина И.Г. Государство, наука и бизнес в инновационной системе России / Дежина И.Г., Киселева В.В. – М.: ИЭПП, 2008. – 227 с.: ил. – (Научные труды / Ин-т экономики переходного периода; № 115Р).

ЭКСПОРТ ТЕКСТИЛЬНЫХ ИЗДЕЛИЙ ИЗ ПЕРУ В РОССИЮ: ВОЗМОЖНОСТИ И ПЕРСПЕКТИВЫ

Чаварри Гальвес Вильмер Пауль

Аннотация. В статье рассматриваются экспортные возможности Перу, как поставщика одежды и текстиля, выявляются возможности и перспективы торговли отдельными товарами данного сектора (изделия из шерсти альпака) по линии Перу – Российская Федерация.

Ключевые слова. Экспорт, одежда, шерсть альпака, текстиль, рынок.

Россия и Перу имеют долгую и крепкую историю взаимовыгодных экономических отношений. Торговля между странами начала активно развиваться после дипломатического признания Перу Российской Федерации в декабре 1991 г., а с 1993 года рост взаимной торговли увеличился. По данным Посольства России в Перу, в 2015 году торговый оборот между странами достиг почти \$700 млн. Основными товарами российского экспорта в Перу являются удобрения, зерновые, металлы, сырье для производства шин, химические товары, газетная бумага, автомобили, запчасти к авиатехнике и др. [5]

В перуанском экспорте в Россию в основном преобладают минеральные продукты (в частности, свинец) и сельскохозяйственная продукция (виноград, цитрусовые, орехи и авокадо среди основных продуктов). Обе категории продукции вместе превышают 75% от стоимости FOB экспорта в Российскую Федерацию в 2015 году.

В настоящее время Перу является одним из крупнейших экспортеров Латинской Америки. Данный экспорт включает в себя не только сельскохозяйственную продукцию, такую как: мясо, овощи, фрукты, кофе и какао-бобы, но и такие специфические товары, как изделия ручной и машинной работы из шерсти различных животных. Одним из самых экспортируемых продуктов уже давно являются изделия из шерсти ламы.

Лама – животное 85%, популяции которого находится на территории республики Перу, и 90% производства этого продукта приходится именно на экспорт. Основное разведение и

производство осуществляется в городах Куско, Хунин, Уанкавелика и Пуно (города Перу). Главные стран-импортеры: Новая Зеландия - 70%, США - 23%, Италия - 4% и другие - 3%.

Перуанские кожаные и меховые изделия обладают уникальным качеством, так как Перу является крупнейшей животноводческой страной мирового уровня, специализирующейся на разведении семейства верблюдовых (лам, гуанако викунья и альпака).

Перу имеет хорошую возможность для экспорта изделий из шерсти альпака и лам, так как имеет организации наподобие: Promprex, Национальное промышленное общество и другие, которые облегчают данную работу.

По статистике Министерства Внешней Торговли и Туризма (Mincetur) Перу, экспорт волокна альпака в январе-ноябре 2016 года составил \$ 149 млн US.

В настоящее время Перу является основной страной – экспортером данного сектора одежды. Экспорт ведется в США, Италию, Норвегию, Германию, Южную Корею, Японию, Великобританию, Францию, Россию, Австралию и Гонконг, по данным Mincetur. [1]

В целом экспорт одежды составил \$44 млн., на 3% больше по сравнению с тем же периодом 2015 году. В сфере тканей составил \$ 12 млн US, что на 40% больше, чем в аналогичный период прошлого года.

Экспорт Перу значительно растет благодаря благоприятным глобальным экономическим условиям, низким процентным ставкам и доступу на международные рынки. Особый интерес для иностранных потребителей могут представлять именно национальные перуанские изделия, интересные особым культурным отличием и особенностями.

В экспорте одежды на российский рынок можно выделить четыре основных вида продукции: одежда и аксессуары для новорожденных и детей, платки и шарфы, пальто и куртки, и, наконец, свитера и кофты. Первые два являются основной экспортной продукцией в Российскую Федерацию (более 70% от общего объема экспорта), преодолев барьер в \$ 60,000 US и 400 кг в год [1].

Ввоз продуктов из одежды на российский рынок в последние годы начался небольшими партиями (на экспорт этих продуктов приходится лишь 0,14% от общей стоимости в 2015 г.), но рост увеличился, как по объему, так и по стоимости продукта. Всего только с \$33 тыс. US в 2010 году, пошел рост до \$200 тыс. US ежегодно, достигнув максимального значения в 2014 году, когда он превысил \$350 тыс. US. [2]

В течение 2015 года Перу экспортировало более 570 т продукции, что составляет \$32.7 млн. US. Российский рынок в настоящее время еще находится в разработке: в течение одного календарного года поставки из Перу в Россию превысили \$80 тыс. за доставку 445 кг продуктов.

Экспорт перуанской одежды и аксессуаров происходит регулярно в течение всего года, с двумя пиками - в апреле-июне и сентябре-ноябре. Поставки этих продуктов на российский рынок, производятся в настоящее время определенно, два раза в год, в периоды пика экспорта отрасли в целом.

Согласно сегментации рынка, можно выделить три группы (сегмента) потребителей с разными запросами. Запросы потребителей зависят от их уровня доходов и соответственно от этого будет зависеть качество и цена выбираемого ими товара (табл. 1).

Таблица 1.

Сегментация рынка	
Тип потребителей	Виды запросов потребителей
Тип А ⁽¹⁾	Качество: 100% альпака Цена: US \$ 100 приibl.
Тип В ⁽²⁾	Качество: 80% альпака, 20% овца Цена: US \$ 85 приibl.
Тип С ⁽³⁾	Качество: 65% альпака, 35% овца Цена: US \$ 60 приibl.

Источник: Собственная оценка - Составление: автор [3]

⁽¹⁾ Тип А: потребители с доходом более \$20000 (в год)

⁽²⁾ Тип В: потребители с доходом \$20000 (средне в год) и

⁽³⁾ Тип С: потребители с доходом менее \$20000 (в год).

Соответственно, можно сделать вывод, что по типу запросов можно выделить разные типы потребителей и, отталкиваясь от

доходов/прибыли населения, можно сделать разные предложения цены/качества для экспорта данных товаров в Российскую Федерацию.

В текстильной промышленности Перу существует два вида одежды: сделанная вручную и произведенная машинным способом, экспортные проекты сфокусированы именно на 2-ом варианте производства, так как именно данный вариант больше запрашиваем на мировом рынке. Существуют следующие перуанские компании – производители данного сектора (табл. 2).

Однако следует учитывать, что конкурентность фирм, производящих одежду из тонкого волоса животных в России очень высока, так как некоторые страны уже несколько десятилетий присутствуют на ее рынке (Китай, Италия, Турция). Китай, например, до сих пор является самым значимым поставщиком тканей в Россию. В настоящее время более половины импорта текстиля ведется из этой страны. Однако перуанская одежда из альпаки имеет все шансы, чтобы вступить в конкуренцию с данными странами и на российском рынке.

Таблица 2.

Перуанские компании

Компания	Всего экспортируемой одежды 2015 г. (\$, US)
Incalpaca Trx S.A.	3,460,688
Consorcio textil del Pacifico S.A.	696,135
Всего	4,156,823

Источник: Составлено автором [6]

Одежда из шерсти альпака - это хорошо известный продукт на мировом рынке, в частности и на российском рынке, который пользуется спросом у населения данной страны. Прежде всего, шерсть альпака завоевывает рынок за его хорошее качество, будучи типичным продуктом Латинской Америки, а также является самым производимым. Доля волокон альпака в производстве мирового текстиля волокон занимает 10%, это довольно высокий процент по сравнению, например, с ламой, имеющей всего 1%, а также почти одинаково с известным кашемиром, имеющим 12%.

Такой проект экспорта из Перу в Россию мог бы установить соответствие между спросом и предложением, как по качеству, цвету, материалу и количеству, так и по времени доставки одежды из шерсти альпака в данную страну.

Список использованных источников:

1. Комиссия по содействию Перу экспорта и туризма. [Электронный ресурс] PROMPERU, Profile logistics sale of clothing, August 2015. - Режим доступа: www.promperu.gob.pe
2. Комиссия по содействию Перу экспорта и туризма. [Электронный ресурс] PROMPERU (2015): Режим доступа: <http://www.promperu.gob.pe/>
3. РОССТАТ [Электронный ресурс] Федеральной службы государственной статистики. Режим доступа: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/population/level/
4. Надзорный орган Национальной Таможенной и Налоговой Администрации. [Электронный ресурс] - База данных таможенной SUNAT (2015) - Режим доступа: www.sunat.gob.pe
5. Официальный сайт Посольства России в Республике Перу. [Электронный ресурс] - Режим доступа: <http://embajadad-rusa.org/ru/torgovo-ekonomicheskoe-sotrudnichestvo.html>
6. El Cluster de los Camélidos Andinos, E. Brenes, K. Madrigal, F. Pérez, K. Valladares, 2016

ПЕРСПЕКТИВЫ ЭЛЕКТРОННОЙ ТОРГОВЛИ ПЕРУАНСКИМИ РЕМЕСЛЕННЫМИ ТОВАРАМИ НА РОССИЙСКОМ РЫНКЕ

Чаварри Гальвес Диана Памела

Аннотация. В статье рассматриваются экспортные возможности Перу, как поставщика ремесленных товаров, выявляются возможности и перспективы электронной торговли перуанскими ремесленными товарами на российском рынке.

Ключевые слова. Экспорт, перуанские ремесленные изделия, электронная коммерция, Интернет-магазин.

В настоящее время, наблюдается значительный рост двусторонней торговли между Перу и России. В 2015 г., товарооборот между этими странами достиг \$ 415 млн US. Экспорт перуанских товаров составил \$85,6 млн US в Россию, а импорт из России \$329,4 млн US в Перу. Кроме того, в первом квартале 2016 года, этот обмен достиг \$ 100 млн US [1].

Россия экспортирует в Перу удобрения, металл, детали самолетов и нефтепродукты, а импортирует из Перу концентрат цинка и железа, муку, морепродукты, свежий виноград, гранат, опунцию, лаки и красители.

Данные ADEX (Ассоциация экспортеров) показывают, что экспорт из Перу в Россию составил \$ 151 млн. US на 2016 г., это на 71% выше по сравнению с 2015 г. [4]

Для увеличения товарооборота между странами, находящимися на большом расстоянии друг от друга необходимо изыскивать новые возможности, которые появляются с развитием информационных технологий.

В последние годы во всем мире отмечается рост электронной коммерции, которая позволяет продавать продукцию независимо от географического положения потребителя. Поэтому возникает идея продажи товаров из Перу, изготовленных по высоким стандартам качества на российском рынке.

Экспорт Перу значительно растет благодаря благоприятным глобальным экономическим условиям, низким процентным ставкам, а также потому, что страна имеет доступ на международные рынки. Особый интерес для иностранных потребителей могут представлять перуанские изделия, из-за своих особенностей, которые имеют большое культурное значение.

В настоящее время перуанские ремесленные изделия (керамика, одежда, аксессуары и др.), занимают лидирующие позиции на мировом рынке по качеству, дизайну и безопасности. Такая продукция может хорошо продаваться через интернет на любом рынке, но пока все еще мало известна и не получила широкого распространения. Тем не менее, перуанский экспорт ремесленных изделий занимает первое место на мировом рынке (больше выбора и лучшая цена). Далее идут мексиканские товары, продукты Центральной Америки (маленькие объемы производства) и азиатские продукты. [1]

Основу перуанского экспорта ручной работы представляют меховые изделия, кожа, роспись стекла, керамика и текстиль. [1]

Экспортируемые перуанские ремесленные изделия в настоящее время представлены следующими секторами: [1]

- 35% Бижутерия.
- 21% Роспись по дереву и стеклу
- 14% Изделия ручной работы
- 11% Меховые изделия
- 8% Текстиль
- 11% Другие

Остановимся на них подробнее.

Меховые изделия и кожа. Перуанские кожаные и меховые изделия обладают уникальным качеством, так как Перу является крупнейшей животноводческой страной мирового уровня, специализирующейся на разведении семейства верблюдовых (лам, гуанако викунья и альпака). Это является главным конкурентным преимуществом на международном рынке. Основное разведение и производство осуществляется в городах Куско, Хунин, Уанкавелика и Пуно. Главные страны-импортеры: Новая Зеландия - 70%, США - 23%, Италия - 4% и другие - 3%.

Текстиль. Сюда относятся альпака, хлопчатобумажные и шелковые ткани, ткацкие станки, ковры, подушки, одежда, аксессуары и др. Главные страны-импортеры: США - 47%, Венесуэла - 22%, Финляндия - 12%, и другие - 35%.

Роспись стекла. Изначально роспись по стеклу применялась на окнах для создания витражей. Затем данная техника распространилась на такие элементы, как зеркала, посуда из дерева и керамика, ювелирные изделия и мебель. Данную продукцию производят в Лиме. Главные страны-импортеры: США - 78%, Турции - 5%, Франция - 7%, Канада - 6% и другие - 4%.

Керамика. Город Чулуканас – это одно из самых узнаваемых в мире мест, где производят керамику. Он знаменит своими прекрасными керамистами, которые используют в своих работах черные и белые цвета. Также керамику производят в Аякучо, Куско и Пуно. Главные страны-импортеры: США - 50%, Италия - 20%, Испания - 6% и другие - 24% [1].

Перуанские ремесленные изделия представляют собой оригинальную продукцию, выполненную, в соответствии с

модными тенденциями и обладающие высокой добавочной стоимостью. Производители и дизайнеры не забывают о перуанской культуре, присутствующей в особенностях продукции, Все это должно заинтересовать потребителей во многих странах мира, и, в частности, покупателей на российском рынке.

В нашей работе в качестве рынка сбыта перуанских ремесленных изделий рассматривается рынок России. Проведя статистическое исследование продуктов, импортируемых в Россию, мы пришли к выводу, что может представлять наибольший спрос на российском рынке (табл. 1).

Таблица 1.

Место России в мире по импорту некоторых товаров в 2014 г.

Товары	Место	Млн.\$
1. Кожаные ковры (альпаки и другие)	1	3.18
2. Керамика	7	24.87
3. Одежда		
3.1 Свитера, жакеты, пиджаки из альпаки (шерсть)	7	39.55
3.2 Майки, пижамы из хлопка	10	48.06
3.3 Брюки, шорты из альпаки (шерсть/хлопок)	10	1.19

Источник: COMTRADE, 2014

Проведенный анализ показывает, что Россия, находится в пределах десяти странах в мире по импорту керамики и одежды. В импорте одежды на российском рынке можно выделить четыре основных вида продукции: одежда и аксессуары для младенцев, платки и шарфы, пальто, куртки, и наконец, свитера и кофты.

Первые два компонента являются основной экспортной продукцией в Российской Федерации (более 70% от общего объема экспорта), преодолев барьер в \$60,000 US и 400 кг в год. [1]

Исследования целевой аудитории на Российском рынке показывает следующее. Российские потребители имеют примерно средний уровень дохода \$8,806 US (в год); в среднем на семью \$29,016 US (в год); плотность населения составляет 9 человек на

км²; 16.8% населения представляют дети от 0 до 14 лет; 70.1% населения находятся в возрастной категории от 15 до 64; 13.1% населения старше 65 лет; средний размер семьи составляет 2-3 человека.⁵⁵

Российский рынок пока недостаточно освоен производителями из Южной Америки. Выход на новый рынок всегда связан с большими затратами и необходимо найти возможности для их снижения. Одной из таких возможностей является использование новых информационных технологий, и, в частности, сети Интернет. Мировая интернет-торговля растет быстрыми темпами.

В мировом рейтинге по обороту электронной коммерции Российская Федерация занимает 10 место. На долю России приходится 1% глобальной электронной розничной торговли. Россия занимает 5 место среди европейских стран по объему рынка электронной коммерции в 2016 г. По количеству интернет-покупателей Россия занимает 21 место среди европейских стран. При этом надо отметить, что 71% населения страны является пользователями интернета, но только примерно 25% совершает покупки в Интернете. Специалистами отмечается, что эти показатели будут увеличиваться в ближайшие годы. Средний чек интернет-покупателя из России в 2015 г. он был \$685 US. Также эксперты отмечают, что рост заказов из-за рубежа российскими пользователями за первое полугодие год 2016 г. составил 102% [2].

Российские интернет-покупатели чаще всего покупают в интернет-магазинах: товары для дома и сада с \$38120 US, на втором месте одежда, обувь и аксессуары с \$23210 US и, в третьих, автозапчасти с \$19560 US. [3] Дальнейшее увеличение количества заказов на товары будет вызвано увеличением количества интернет-пользователей, развитием мобильной коммерции, а также будет вызвано расширением географии онлайн-торговли и увеличением количества регионов доставки.

Выбранный канал распространения перуанских ремесленных товаров позволит снизить затраты, распространить продукты и создать благоприятное впечатление о таком виде

⁵⁵ Institute for Hight-Hume Technologies in Social Computing and Sholokhov Moscow State University for the humanities.

товаров. Интернет-магазин будет предоставлять соответствующую информацию о компании, формах производства, происхождении продукции и информации о культуре каждого из производителей продуктов. Это позволит улучшить понимание культуры страны-производителя, а также оценить сложное и экзотическое перуанское мастерство.

В настоящее время, наблюдается значительный рост двусторонней торговли между Перу и Российской Федерацией, а также во всем мире отмечается рост электронной коммерции, которая позволяет продавать продукцию независимо от географического положения потребителя. Поэтому продажа ремесленных товаров из Перу, изготовленных по высоким стандартам качества на российском рынке, имеют очень хорошие перспективы. Мы видим, что изделия ручной работы могут быть потенциальной экспортной продукцией.

Список использованных источников:

1. Комиссия по содействию Перу экспорта и туризма, PROMPERU. [Электронный ресурс] MINCETUR Profile logistics sale of handicrafts and clothing, August 2015. URL: www.promperu.gob.pe
2. Revinova S. Russian E-Commerce Prospects on the Global Market. SGEM International Multidisciplinary Scientific Conference on Social Sciences and Arts. Volume 1. 2017. P.975-982.
3. E COMMERCE SOLUTIONS - East- West Digital News - URL: http://blog.ecomsol.ru/trends_2016-2017
4. ADEX - Ассоциация экспортеров Перу. [Электронный ресурс] URL: <http://www.adexperu.org.pe/>

РОЛЬ БЕЗНАЛИЧНЫХ ПЛАТЕЖЕЙ В ЭКОНОМИЧЕСКОМ РАЗВИТИИ РОССИИ

Шевченко А.С.

Аннотация: статья посвящена анализу ситуации перехода России на безналичные платежи, проблемы и пути их решения

Ключевые слова: безналичные платежи, квазианалоговый платеж, финансовую грамотность, банковская система.

21 февраля 2017 г., в газете РИА Новости, опубликовали статью, в которой пресс-секретарь правительства России Дмитрий Песков заявляет, - «Использование безналичных средств является эффективной мерой в борьбе с теневой экономикой».

Многие страны практикуют абсолютную минимизацию хождения наличных средств, поэтому вопрос этот, безусловно, заслуживает внимания.

Данный вопрос обсуждался в Минфине еще в 2012 г., на основе которого был подготовлен законопроект, предусматривавший поэтапный запрет наличных расчетов для крупных сделок. Документ так и не был принят, по причине экономического спада, обвала рубля и снижения покупательской способности россиян. Некоторые пункты из данного законопроекта все же были реализованы. Например, 15 июля 2016 года вступили в силу поправки в законе 54-ФЗ «О применении контрольно-кассовой техники», в соответствии с которыми необходимо осуществлять передачу фискальных данных в режиме реального времени (через Интернет или другие средства связи) в ФНС России через ОФД. Федеральный закон от 3 июля 2016 г. №272-ФЗ "О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации по вопросам повышения ответственности работодателей за нарушения законодательства в части, касающейся оплаты труда".

За последний год организация денежных расчетов с использованием безналичных денег стала предпочтительнее платежей наличными деньгами.

Согласно опубликованному в январе британской исследовательской компанией Retail Banking Research докладу, количество безналичных платежей в мире выросло на 52% - до 471млрд. транзакций. Самая продвинутая, в этом смысле, страна - Сингапур. Доля безналичных расчетов в общем объеме потребительских платежей составляет 61%. За ней идут европейские страны - Нидерланды (61%), Франция (59%), Швеция (59%).

Наша страна по доле безналичных платежей пока отстает от среднемирового уровня. По данным НАФИ за 2016 г., сообщил эксперт Аналитического центра Национального агентства финансовых исследований (НАФИ) Сергей Антонян, наличные

деньги для повседневной оплаты товаров и услуг предпочитают использовать 70% россиян, а безналичными платежами ежедневно пользуются пока только 30%. Тем не менее, доля безналичных платежей в России растет. По данным НАФИ, еще в 2013 г. доля безналичных платежей физлиц составляла только 3%, а в 2015 г. уже достигла 16%. Согласно данным Банка России, количество безналичных платежей в первом полугодии 2016 г. составило 5765,4 млн руб., в аналогичном периоде 2015 г. их количество составляло 3 863,7 млн руб.

Какие меры следует принять для ускорения процесса перехода на безналичные средства в России?

В январе этого года министр финансов РФ Силуанов выступил за сокращение расчетов наличными средствами. По его мнению, необходимо обязать граждан оплачивать покупки свыше определенной суммы исключительно с помощью безналичного расчета. Ограничения наличных расчетов можно распространить на крупные покупки, такие как приобретение квартиры или автомобиля, полагает Силуанов. Попробуем разобраться имеет ли данная идея возможность на существования. На сегодняшний день компании, продающие такие крупные покупки, как квартиры или машины, не собираются нести дополнительные расходы, связанные с безналичными платежами,- заявил президент ассоциации автодилеров Олег Мосеев. Дилеры не собираются брать на себя дополнительные расходы, связанные с эквайрингом, а покупатели не хотят переплачивать. Единственным выходом из данной ситуации, найти возможность по снижению платы за эквайринг⁵⁶. Если стоимость автомобиля при оплате картой и наличными будет незначительно различаться, то очень многие станут расплачиваться с помощью пластика, уверен Мосеев.

Еще один способ, который способен ускорить переход на безналичные средства, является понижение ставки НДС по карте. Сергей Калинин – руководитель налоговой практики «Егоров, Пугинский, Афанасьев и партнеры» прокомментировал данную идею. Он не уверен, что стоит дифференцировать именно ставку

⁵⁶ Эквайринг — это прием банковских кредитных и дебетовых карт в качестве средства оплаты товаров и услуг

НДС, в зависимости от того, как выполнен платеж – наличным или безналичным способом. Форма платежа никак не должна влиять на возникающие налоговые обязательства, поскольку одним из основополагающих принципов налогового законодательства является запрет каких-либо ограничений на свободное перемещение в пределах территории России товаров или финансовых средств, указывает Калинин. Можно сделать предположение, что это будет некий квазиналоговый платеж, который по форме не будет попадать под ограничения налогового законодательства.

Партнер PWC Максим Кандыба, не согласен с руководителем налоговой практики. Он уверен, что как этот платеж ни называй, у него налоговая природа, а значит, проводить его надо через налоговое законодательство. Торговые точки могут выставлять два ценника: писать минимальную цену и делать сноску, что она касается только безналичного расчета, предполагает он.

Член Экспертного совета при правительстве РФ, Лисоволик считает меры по ограничению наличного оборота нецелесообразными, в том числе, из-за того, что на операции с наличностью сохраняется спрос. По его мнению, следует сделать акцент на формировании более продвинутой банковской системе, сделав главный упор на развитии инноваций в данной области, обезопасив население от резких изменений в макроэкономической конъюнктуре. «Именно поэтому вопросы развития и распространения информационных технологий (ИТ) в Российской Федерации в последнее годы входят в число приоритетных», писала Ревина С. Ю., кандидат экономических наук.

Директор департамента Минэкономразвития Иван Осколков отметил, что необходимо повышать финансовую грамотность населения и придумывать стимулы, которые будут побуждать людей переходить на безналичные расчеты, а не вводить ограничительные меры. «Таким образом, нужно четко различать, какие меры нужны в краткосрочном и долгосрочном периодах»- писал профессор Матюшок В.М в журнале РУДН «Вестник». Как отмечал ранее Осколков, стоит придумывать стимулы, которые будут побуждать людей переходить на безналичные расчеты. Только в этом случаи изменения «приживутся».

Список использованных источников:

1. О применении контрольно-кассовой техники [Электронный ресурс]: Федеральный закон от 3.07.2016 № 54-ФЗ, ст. 2, п. 2 — Режим доступа: <https://rg.ru/2016/07/12/kassa-dok.html> (12.07.2016)
2. Матюшок В.М. О стратегии экономического роста // Вестник РУДН. - 2016. - № 4. - С. 7- 19
3. Ревина С.Ю. Интенсификация использования ИКТ // Вестник РУДН. - 2015. - № 4. - С.106- 121
4. Готовность рынка жилья к переходу на безналичный расчет // Экономика РИА интернет-журн. 23.01.2017. / [Электронный ресурс].- Режим доступа: URL: <https://ria.ru/economy.html> (дата обращения: 23.01.17).
5. Королева А. Без наличных // Экономика, эксперт интернет-журн. 1.04.2017. / [Электронный ресурс]. - Режим доступа: URL: <http://expert.ru/2016/10/14/nal/> (дата обращения: 1.04.17).

ПОЛОЖЕНИЕ ГЕРМАНИИ В МИРОВОМ ЭКСПОРТЕ ВЫСОКИХ ТЕХНОЛОГИЙ: УГРОЗЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ

Шполянская А.А.

Аннотация. Высокотехнологичное развитие является приоритетной задачей всех стран, и развивающихся, и развитых, несмотря на уверенное лидерство последних на рынках высокотехнологичных товаров. Правда, в последние годы положение развитых стран не столь прочное, а их лидирующие позиции находятся под угрозой. На примере Германии в данной статье дается анализ положения развитой страны на мировом рынке высоких технологий и определяются основные угрозы лидерам рынка и перспективы для сохранения ведущего положения их товаров на рынке.

Ключевые слова: мировой рынок, высокие технологии, Германия, угрозы, перспективы

Мировой рынок высокотехнологичной продукции и услуг оценивается в 2014 г. в \$4 трлн US, из них \$1,6 трлн US – услуги и

\$2,4 трлн US - товары⁵⁷. При этом темпы прироста выпуска соответствующей продукции в 2-2,5 раза превышают темпы прироста мировой обрабатывающей промышленности, что делает его основной движущей силой мировой торговли и экономического роста.

К высокотехнологичным отраслям по классификации ОЭСР относятся фармацевтическая, микроэлектроника, авиакосмическая и информационно-коммуникационная отрасль. Критерий – расходы на НИОКР составляют более 7% от общего оборота. Крупнейшим рынком является рынок продукция информационно-коммуникационной отрасли: компьютеры, средства коммуникации (около \$1 трлн US), рынок микроэлектроники – \$545,8 млрд US, рынок фармацевтической продукции - \$344,8 млрд US, авиакосмической продукции – \$300 млрд US.

Традиционные лидеры рынка высокотехнологичных товаров - развитые страны, в которых государство и частный бизнес направляют значительную долю ВВП/оборота на развитие НИОКР. Эти страны, признавая значимую роль высоких технологий в будущем экономическом развитии и в изменении тенденций в мировой торговли, ставят целью формирование и укрепление сектора наукоемкой продукции.

Германия – развитая страна, крупнейшая экономика Европы, четвертая экономика в мире и третья страна по доле в мировом экспорте, является и одним из лидеров на рынках высокотехнологичной продукции. Будучи страной, где промышленность играет очень важную роль в экономическом развитии, в отсутствии природных ресурсов, которые можно экспортировать без обработки, производство высококачественных товаров - необходимость, ставшая мировым брендом “Made in Germany”.

В Германии отрасли с интенсивностью НИОКР более 7% называются «передовыми» (Spitzentechnologien). К ним относятся фармацевтическая, авиакосмическая, электроника и микроэлектроника и автомобилестроение (табл. 1).

⁵⁷ Science and Engineering Indicators 2016. [Электронный ресурс] - Режим доступа: <https://www.nsf.gov/statistics/2016/nsb20161/#/report/chapter-6/trade-and-other-globalization-indicators> (дата обращения 05.04.2017)

Таблица 1.

Положение Германии на мировых рынках высокотехнологичных товаров (экспорт), 2014 г.

Фармацевтическая отрасль (\$, млрд)	Авиакосмическая отрасль (\$, млрд)	ИКТ отрасль (\$, млрд)	Микроэлектроника (\$, млрд)
1.Германия (75,9)	1.США (133,2)	1.Китай (417,4)	1.Тайвань (141,8)
2.Швейцария (64,3)	2.Франция (63,9)	2.Тайланд (40,9)	2.Китай (80)
3.США (51,3)	3.Германия (49,4)	3.Южная Корея (40,6)	3.Сингапур (57,9)
4.Бельгия (45,07)	4.Великобритания (36,9)	4.Тайвань (36,6)	4.Южная Корея (51,7)
5.Великобритания (36,4)	5.Канада (15,4)	5.США (34,1) 10.Германия (11,2)	5.Япония (45,2) 10. Германия (8,8)

Источник: База данных ОЭСР; Science and Engineering Indicators 2016

Наибольшую интенсивность НИОКР демонстрирует фармацевтическая отрасль (18,3% от оборота в 2015 г.⁵⁸), объем ее рынка оценивается в \$49 млрд US (2014) и занимает четвертое место в мире с ежегодным приростом 7-8%. Доля фармацевтической продукции в общем объеме экспорта Германии составляет 5%. По состоянию на 2014 г. в фармацевтической отрасли Германии функционируют порядка 900 предприятий, на которых занято 112,5 тыс. чел., 70% из всех предприятий являются инноваторами, то есть выводят на рынок в течение года новый продукт (из них 38% выводят на рынок совершенно новый уникальный продукт).⁵⁹ Немецкая фармацевтическая компания

⁵⁸ ZEW (Das Zentrum fuer Europaeische Wirtschaftsforschung) Branchenreport Innovationen. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.zew.de/de/> (дата обращения 20.03.2017)

⁵⁹ Pharma Daten 2015. German Pharmaceutical Industry Association

Вуер занимает 13 место в ТОП-20 мировых фармацевтических компаний по объему продаж в 2014 г.⁶⁰

Германия – лидер по экспорту фармацевтической продукции с 2004г., ее доля на экспортном рынке равна 15%. Тем не менее, положение Германии на данном рынке нельзя назвать прочным, поскольку развивающиеся страны, в их числе Индия, Китай, Бразилия наращивают объемы производства фармацевтических препаратов ввиду активной государственной политики в данном направлении, открывающихся возможностей производства дженериков после падения патентной защиты брендовых препаратов, большего внимания медицинскому страхованию, открытия филиалов крупных фармацевтических компаний в этих странах и передачи им технологий и знаний. Так, за последние 5 лет рост рынка китайской фармацевтической отрасли составил более 40%, В Индии с 2005 по 2010 гг. рынок вырос на 100% с \$6 млрд US до \$12 млрд US⁶¹.

Рынок авиакосмической продукции поделен между двумя игроками Boeing (США) и Airbus (Евросоюз), где Германия играет немаловажную роль, являясь одним из основатель Европейского космического и оборонного концерна, куда входит Airbus. С середины 1990-х гг. объемы продаж авиационной отрасли Германии выросли в 4 раза по сравнению с 2014 г. и достигли \$32 млрд US.⁶² Интенсивность расходов на НИОКР в данной отрасли составила в 2014 г. 9%. В авиакосмической отрасли занято 105,7 тыс сотрудников. Доля в общем экспорте Германии 3%. На мировом рынке продукции авиакосмической отрасли Германия занимает третье место вслед за США и Францией.

Несмотря на гегемонию американского и европейского производителей на рынке авиакосмической продукции появляются

⁶⁰ Pharma Exec по данным Evaluate Pharma. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.pharmexec.com/> (дата обращения 20.03.2017)

⁶¹ Шполянская А.А. Перспективы развития мирового фармацевтического рынка // Материалы V научн.-практич. Конференции молодых ученых «Мировые тенденции и перспективы развития инновационной экономики»

⁶² The Aerospace Industry in Germany. Germany Trade & Invest. Issue 2015/2016.

новые участники, способные отвоевать некоторую долю рынка благодаря производству ближнемагистральных самолетов для региональных перевозок⁶³. Такими участниками, например, являются канадский Bombardier, бразильский Embraer.

Рынок микроэлектроники представлен, в первую очередь, производством полупроводников, а также интегральных схем, транзисторов, фотодиодов, светодиодов, солнечных элементов, тиристоров и т.д. Немецкая отрасль микроэлектроники – крупнейшая в Европе. В земле Саксония существует целый кластер, названный по аналогии с Силиконовой долиной в США, Силиконовая Саксония, пятый по величине в мире по производству продукции микроэлектроники. В производстве электроники и микроэлектроники в Германии занято свыше 845 тыс. сотрудников, объем производства €85,2 млрд (2014 г.), доля в общем экспорте Германии 10%, расходы на НИОКР 13% (2015 г.). Однако в мировом экспорте Германия занимает 10-е место, существенно отставая от азиатских стран.

Информационно-коммуникационная отрасль пока не достигла в Германии стабильной интенсивности НИОКР в 7%. В 2015 г. данный показатель составил 7,1%. Тем не менее, это одна из стратегически важных для будущего развития отраслей, которая отчасти базируется на достижениях микроэлектроники, но одними из её главных задач являются создание программ и платформ для бизнеса и укрепление информационной безопасности. Объем производства телекоммуникационного оборудования в 2014 г. составил €5 млрд, число занятых в отрасли 19,1 тыс. чел. На мировом рынке продукции отрасли ИКТ Германия занимает 10-е место, как и в экспорте микроэлектроники.

Азиатские страны с начала 2000-х гг. достигли значительных успехов в производстве электроники, товаров ИКТ отрасли, в том числе благодаря успешному заимствованию опыта, технологий и знаний у развитых стран. Ведущие позиции в мировом экспорте данных товаров занимают страны развивающиеся, куда компании развитых стран вынесли производство в связи с более низкими

⁶³ Кристенсен К. Что дальше? Теория инноваций как инструмент предсказания отраслевых изменений/Клейтон Кристенсен, Скотт Энтони, Эрик Рот; Пер. с англ. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2008. – 398с.

издержками. Так что сложилась ситуация, когда лидерство на рынке удерживают страны-производители продукции, но не технологий.

Резюмируя приведенные выше показатели, отмечаем, что Германия является одним из ведущих производителей высоких технологий. В жесткой конкуренции стране удастся сохранять лидирующие позиции на рынках, производя инновационные продукты, пользующиеся спросом.

Тем не менее, существует ряд угроз ведущему положению Германии на мировом рынке высоких технологий:

1. Возрастающая конкуренция развивающихся стран, в первую очередь Китая. В производстве электроники и ИКТ товаров лидерство утеряно.

2. Внутренние проблемы в Евросоюзе, обусловленные желанием Великобритании покинуть союз, а также миграционной ситуацией, способные привести к замедлению технологической кооперации, обмену учеными и падению товарооборота внутри ЕС.

3. Негативное влияние санкций на торговое партнерство Германии и России, также отрицательно сказывающееся на технологической кооперации и товарообороте.

И если, устранение последних двух угроз не находится исключительно в сфере влияния Германии, то борьба с возрастающей конкуренцией зависит лишь непосредственно от ее экономических возможностей, а именно необходимо создавать всё более уникальные продукты высокого качества, привлекая знания лучших специалистов, повышая затраты на НИОКР, научно-исследовательскую инфраструктуру. Ведь развитие технологий не стоит на месте, в ближайшем будущем предполагается их сложное сращивание – конвергенция - это взаимодействие nano-, био-, инфо- и когнитивных технологий⁶⁴. Так, например, нанотехнологии, привнесенные в фармацевтическую отрасль, позволили развить направление наномедицины и открыть новые способы лечения и доставки лекарственных препаратов в

⁶⁴ Roco M., Bainbridge W. (2004). *Converging Technologies for Improving Human Performance: Nanotechnology, Biotechnology, Information Technology and Cognitive Science*. Arlington: Kluwer Academic Publisher.

организм. Биотехнологии играют значительную роль в поиске решения проблем эффективного расходования ресурсов и открытия альтернативных источников энергии, что в свою очередь способствует развитию не только энергетики, но и транспортной отрасли. Информационные технологии совместно с микроэлектроникой создают «умные» решения для всех отраслей, повышая качество производимой продукции.

Перспективы Германии на рынке фармацевтической продукции видятся в увеличении доли производства биотехнологических препаратов. В настоящий момент доля биотехнологических препаратов в общем объеме фармацевтического рынка Германии составляет 19%. Объем продаж превышает €7 млрд⁶⁵. Активная политика государства способствует высокой интенсивности развития данного рынка. Современная исследовательская инфраструктура, большое число биотехнологических кластеров для совместной работы научно-исследовательских институтов и бизнес-сектора, программы финансирования старт-апов и подготовки высококвалифицированного персонала – всё это способствует высокому уровню развития биотехнологий в Германии и делает её лидером европейского и мирового рынка.

На рынке авиакосмической отрасли успеху Германии будет способствовать внедрение «зеленых технологий», способствующих более экологичной, но в то же время более эффективной эксплуатации самолетов с точки зрения использования ресурсов: разработки новых двигателей, новых материалов и компонентов, в том числе с возможностью переработки после окончания срока службы, нового дизайна воздушного средства, новых видов топлива для сокращения выбросов CO₂, уменьшения шумового воздействия, а также взаимодействие с отраслью ИКТ, цифровыми технологиями для реализации IT решений в области управления воздушным средством для повышения мобильности и усиления безопасности.

Микроэлектроника призвана стать базой для развития нанотехнологий, оптоэлектроники, органическая электроники, биоэлектроники, биосенсорики, нанохимии, фотоники и т.д. По

⁶⁵ Pharma Daten 2015. German Pharmaceutical Industry Association

данным ОЭСР в 2014 г. Германия занимает 5 место в мире по числу патентов Триадной патентной семьи, полученных в области нанотехнологий.

Высокотехнологичный сектор Германии занимает ведущее положение на мировом рынке высокотехнологичной продукции. В 2013 г. доля Германии в мировом экспорте высокотехнологичных товаров составила 9,7% (2-е место в мире после Китая). Это крупнейший высокотехнологичный сектор в Европе, что делает его основой высокотехнологичного развития ЕС. Сосредоточение усилий на развитие новейших уникальных технологий позволит стране противостоять глобальным угрозам на мировом рынке, тем самым усилив свою конкурентоспособность в мировом экспорте товаров.

РОЛЬ ТУРИЗМА В ПОДДЕРЖКЕ ЭКОНОМИКИ ЭКВАДОРА В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА

Бонилла К.М.

Аннотация: В статье рассматривается текущая ситуация Республики Эквадор которой является результатом кризисных ситуаций. Анализируется роль туризма в поддержке экономики Эквадора. Отмечается, что развитие страны в большей степени связано с государственными инвестициями. Описываются положительные результаты в области финансового регулирования и в области туризма, которые повлияли на качество жизни населения. В заключение раскрывается, что государственные инвестиции и меры, принятые правительством помогли стране поддерживать экономический рост в кризисных ситуациях.

Ключевые слова: экономика Эквадора, регулирующие меры, экономическое развитие, безработица, План Хорошей Жизни, туризм, маркетинговая стратегия.

Последствия кризиса в странах с переходной экономикой, зависимых от производства и экспорта сырья, таких как Россия и Эквадор, постепенно отражаются в динамике состояния экономики, в связи с этим актуальность темы исследования определяется тем, что поиск регулирующих мер для поддержания

экономики через сферы туризма, разработка рекомендаций по повышению устойчивости к кризисам и снижению их социально-экономических последствий, стали проблемами мирового сообщества.

Глобальный экономический кризис 2008 г. привел к спаду экономического развития практически во всех развитых странах, США, странах Европейского союза, а также в странах, Азии и Латинской Америки. До настоящего времени ни одной из стран не удалось вернуть прежний уровень благосостояния. Экономике стран Латинской Америки и Карибского бассейна (ЛКА) основаны на экспорте сырья, в следствие чего кризис проявился не сразу, а только в 2015 г., когда страны вошли в полосу рецессии. В 2016 году в странах ЛКА ситуация также оставалась напряженной, а темпы экономики не достигли даже нулевой отметки.

Влияние кризиса на экономику Эквадора. За последние 20 лет Эквадор пережил 4 кризисные ситуации, финансовый кризис, политический кризис, мировой кризис, рецессию экономики, связанную со стихийными бедствиями (землетрясение).

Экономика Эквадора зависит от добычи нефти и ее экспорта, от реализации которой поступает более половины всех доходов Эквадора. На рубеже 21 века (1999-2000 гг.) Эквадор потряс тяжелейший финансово-экономический кризис, в результате которого инфляция увеличилась с 60,7% - в 1999 г. до 91% - в 2000 г. и произошел дефолт. В связи с этим правительство одобрило ряд структурных реформ, в качестве национальной валюты был введен доллар США, в результате чего правительству Эквадора удалось стабилизировать экономику Эквадора и начался экономический рост.

Экономический финансовый кризис сильно повлиял на экономический рост в мире, особенно в Латинской Америке и в частности в Эквадоре. В 2009 г. наблюдается снижение ВВП на 5,5% с 6,5% в 2008 г. до 1% - в 2009 г.

Экономика Эквадора является крайне неустойчивой, к экзогенным так и эндогенным факторам. В 2015 и 2016 гг. показатели ВВП отрицательны в связи с падением цен на нефть, замедление экономики Китая и уменьшением доли экспорта не нефтяной продукции. Что касается эндогенных факторов, можно

отметить, что с 2016 г. Эквадор пережил рецессию экономики, связанную со стихийными бедствиями, в результате которых ВВП снизился на 1,6%.

По мнению экспертов в условиях глобализации доминирующими в экономическом развитии становятся экзогенные факторы. Встает вопрос: в качестве какого структурного элемента национальная экономика Эквадора интегрируется в мировую производственную систему: в качестве сырьевого придатка или в качестве полноправного элемента в цепочке производства добавленных стоимостей. В этой связи представляется актуальным по-новому взглянуть на появившиеся в 80-х гг. прошлого века новые, получившие название «эндогенные» модели экономического роста [4, С. 2].

В Эквадоре уровень социального неравенства высок также как во многих развивающихся странах. За последние годы вырос уровень безработицы, вызвав неустойчивость в обществе. После финансового кризиса в 1999 г., в Эквадоре максимальный уровень безработицы достиг в 2003 г. – 9,3%, в 2007 г. наблюдается резкое снижение (5%), затем следует рост вплоть до 2009 г. (6,5%), а далее – плавное снижение. В 2016 г. уровень безработицы составил 5,2%. Уровень безработица в целом имеет тенденцию к снижению, что связано с увеличением доли государственных инвестиций, т.к. создаются новые рабочие места.

Таким образом, проведенный анализ влияния кризиса на экономику Эквадора позволил выявить ряд проблем, а именно последствия кризиса проявившихся в виде снижения торгового баланса на 22%, повышения инфляции, которая достигла уровня 8,8%, а также выросла безработица в среднем на 7%, что, как следствие, привело к снижению уровня ВВП на 5,5%. В результате чего правительство ощутило необходимость в создании новой стратегии развития страны.

Основные направления и результаты правительственных мер для развития экономики страны. Состояние глобальной нестабильности вынудило практически все страны принимать меры для борьбы с последствиями глобального кризиса. В свою очередь, правительство Эквадора разработало ряд мер, направленных на поддержание стабильной экономической

ситуации в стране, которые привели к целому ряду качественных результатов.

В результате сложившейся ситуации, новым правительством был принят целый комплекс мер в разных областях, а также принята новая стратегия развития страны, так называемая «План Хорошей Жизни» (ПХЖ) на период 2009-2017 гг., главной целью которой является улучшение качества жизни населения Республики Эквадор. Было введено новое институциональное регулирование, прежде всего, направлено на государственный уровень [3], разработан комплекс мер, направленных против вмешательства мирового капитала в национальное управление в стратегических отраслях и определен ряд мер, устремленных на укрепление централизованного характера налоговой политики [2, С.32].

Масштаб влияния политико-экономических коалиций, поддерживающих неолиберальный проект, сокращался по мере внедрения указанных выше правительственных решений. В силу присущей ортодоксальному либерализму налоговой умеренности и несогласия с регулированием финансов особое значение имело вытеснение из правительственной структуры и в целом из государственной политики групп, связанных с банковской системой и спекулятивным капиталом и в прошлом определявших экономические решения стоявших у власти правительств [2, С.35].

В Эквадоре до 2007 г. практически не использовалось планирование в государственном масштабе как один из основных инструментов экономического развития страны, которое ранее было хаотичным или не использовалось в принципе.

Одним из главных направлений ПХЖ является создания нового режима развития и принятие «децентрализованной системы совместного планирования» [2, С.34], для определения общих принципов и приоритетов бюджета и государственных инвестиций в области развития. Также в рамках данной программы был создан новый орган управления SENPLADES (Национальный секретариат планирования и развития), ответственный за проведение национального планирования и организацию хорошей жизни для всех эквадорцев.

Особое внимание в планировании было уделено управлению государственными инвестициями, направляя их на национальные,

отраслевые и территориальные уровни; включая процессы мониторинга, контроля и оценки соответствия, все это должно способствовать укреплению государственных институтов, в сторону прозрачного, эффективного и основанного на участии управления.

В области финансового регулирования опыт предыдущих лет показал ошибочность принципов, что иностранные сбережения и иностранные инвестиции являются основными механизмами финансирования развития. В рамках программы экономического развития страны был принят кодекс планирования и государственных финансов [1], который расширяет бюджетные инструменты общественной деятельности, а также ряд инициатив по регулированию и контролю финансовых ресурсов и банков в целях снижения ставок, репатриации фондов, активизации производственного аппарата и поддержки государственных и кооперативных банков.

В области финансового регулирования, принятие кодекса планирования государственных финансов сыграло большую, предоставив возможность расширить бюджетные инструменты общественной деятельности, что в свою очередь, позволило увеличить долю государственных инвестиций в экономику страны.

Доля государственных инвестиций в экономику страны увеличилась с целью изменения производственной матрицы, в связи с чем, реализуются проекты для улучшения качества инфраструктуры. С 2007 г. до настоящего времени было инвестировано в строительство дорог, гидроэнергетических проектов, школ, больниц и др.

Доля государственных инвестиций увеличилась с 27,5% в 2000 г. до 46% в 2015 году. А доля частных инвестиций уменьшилась с 72,5% в 2000 г. до 54% - в 2015 г. В связи с изменением производственной матрицы было инвестировано в реализацию различных проектов, которые также повлияли на величину ВВП страны (рис. 1).

Сравнительный анализ структуры ВВП Эквадора на представленном графике, показывает, что за минувшие годы изменился вектор развития отечественной экономики. С одной стороны, наращивается объём услуг (существенный прирост), с

другой растет доля других составляющих ВВП с 5% до 8% (таможенные сборы, косвенные налоги на импорт и налог на добавленную стоимость).

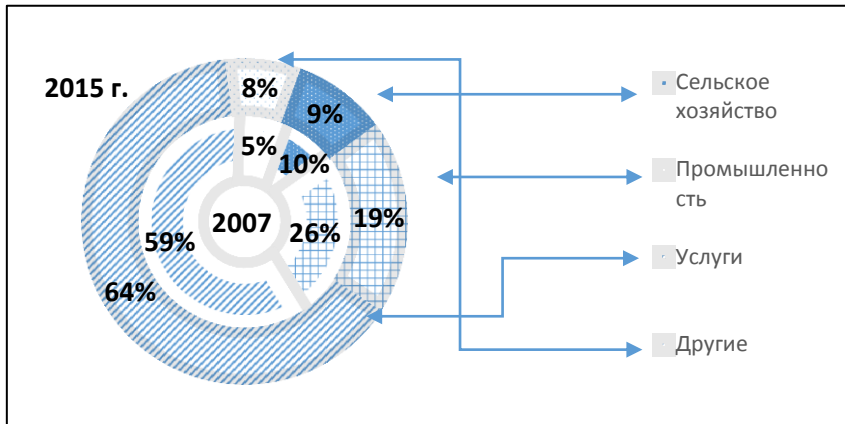


Рис. 4. Структура ВВП 2007 и 2015 гг.

Источник: Составлено автором по материалам: [5]

Удельный вес в общем объеме ВВП производственных отраслей, сельского хозяйства и промышленности заметно снизился с 10% до 9% и с 26% до 19% соответственно с 2007 по 2015 гг.

В области туризма. Правительство Эквадора выбрал туризм в качестве основной и стратегической отрасли развития национальной экономики. Развитие этого важного сектора в значительной степени способствует улучшению иностранных доходов, сокращению дефицита бюджета и, прежде всего, созданию новых рабочих мест, тем самым, сокращая безработицу в стране.

Существенное прирост в сфере услуг, связано с тем, что правительство инвестирует в сферу туризма. В 2008 г. правительственные инвестиции в сферу туризма составили \$20 млн US, в 2013 г. произошел рост на \$40 млн и таким образом в 2014 г. итоговый показатель составил \$56, 7 млн US. С 2012 г. правительство Эквадора при поддержке государственного банка начало оказывать поддержку туристическому сектору реализуя финансирование с целью увеличения потока инвестиций в такие

сферы, как: гостиничная, товарная (продуктовая), сфера туризма (увеличение турагенств) и транспортная.

Маркетинговая стратегия со стороны правительства Эквадора называлась “All you need is Ecuador”, которая началась 1 апреля 2014 г. в 19 городах по всему миру с целью позиционирования страны как туристического направления мирового класса для привлечения потока туристов со всех стран мира. По данным Министерства Туризма Эквадора за 2014 г. страна приняла 1.5 млн туристов и таким образом, доходы от туризма заняли третью часть от всех поступлений в бюджет страны, за исключением доходов от нефти, и составили 1,487,2 млн, что на 18,9 % больше, чем в 2013 г. Благодаря этому каждый год в Эквадоре наблюдается рост в данной сфере на 2%, а в 2014 г. данная стратегия получила всемирное признание.

Доходы от туризма в 2007 г. составляли \$492.2 млн US, а в 2015 г. - \$1. 691, 2 млн US. Таким образом, рост в сфере туризма за данный период составил 13% в год. [6]

Стратегия правительства по усилению развития туризма основывается на гарантии безопасности, здоровья, питания, туристическом качестве, развитии туристических направлений и планировании предложения продуктов.

Заключение. Экономика Эквадора является крайне неустойчивой к экзогенным и эндогенным факторам, которые влияют на динамику экономики. Потрясения, особенно экзогенного характера, такие как международный кризис, колебания цен на нефть и другие факторы вызывают нестабильность в основных макроэкономических показателях. В экономической деятельности страны отмечаются резкие пики и падения, но следует отметить, что начиная с 2000 г. наблюдается значительный рост ВВП.

Правительство Эквадора с 2009 года приняло комплекс мер в разных областях. Была принята новая стратегия развития страны, главной целью которой является улучшение качества жизни населения Республики Эквадор. В области финансового регулирования, одной из важных мер было принятие кодекса планирования государственных финансов, который дал возможность расширить бюджетные инструменты общественной деятельности, что позволило увеличить государственные

инвестиции, и в результате структура ВВП изменилась, показывая увеличение в секторе услуг.

Туризм для правительства Эквадора является своего рода фундаментом для восстановления экономики, создания дополнительных рабочих мест, привлечения национальных и иностранных инвестиций, развития гостиничной инфраструктуры, портов и водных путей; но, прежде всего, для привлечения валюты в Эквадор. Необходимо продолжать работу по формированию имиджа страны как крупного туристического центра.

Результаты перечисленных мер правительство Эквадора позволят смягчить последствия экзогенных факторов и глобальной нестабильности.

Список использованных источников:

1. Закон о контроле над властью рынков «антимонопольный закон» - Органический закон регулирования и управления рыночной власти от 10 октября 2011 года. № Т.364-SNJ-11-1287

2. Национальный совет планирования и развития. Национальный план для Хорошей жизни на 2013-2017 годы. Кито, Эквадор: Краткая версия пер. на рус. яз. 2013. С. 29-33

3. Лазанюк И.В. Особенности государственного регулирования инновационной деятельности в Индии. СПб: Сборка. 2010. 128 – 131. Материалы IV Международного Форума от науки к бизнесу "Формирование и деятельность инновационных поясов вокруг учреждений высшей школы".

4. Матюшок В.М., Балашова С.А. Эндогенный экономический рост как условие модернизации экономики России. Вестник РУДН. Серия: Экономика. 2010. № 2 - С.5-14.

5. Banco Central del Ecuador. Indicadores macroeconómicos. Quito-Ecuador 2016. URL: <http://sintesis.bce.ec:8080/BOE/BI/logon/start.do?ivsLogonToken=bceqsappbo01:6400@1154067JD1ZTJ1arw97TpeH4IL6XCq1154065JJO0WqIRV5NkZN2jQIB7QjS> (Fecha de acceso 03.02.2017).

6. Informe sectorial hotelero. Cifras de Turismo Ecuador. Quito-Ecuador 2016 URL: http://www.ratingspcr.com/uploads/2/5/8/5/25856651/sectorial_hotelero.pdf (05.05.2017)

ОБ АВТОРАХ

Архипенко Никита Юрьевич - аспирант 3 года обучения кафедры бухгалтерского учета ФГБОУ ВО «Ростовского государственного экономического университета (РИНХ)», Россия (научный руководитель д.э.н., профессор, зав. кафедрой бухгалтерского учета ФГБОУ ВО РИНХ Лабынцев Николай Тихонович), *email*: arkhipenkonikita@gmail.com

Белов Филипп Дмитриевич - к.э.н., научный сотрудник ФГАУ «Государственный научно-исследовательский институт информационных технологий и телекоммуникаций «Информика», *email*: gendir07@yandex.ru

Блас Вильчес Лис Руби - магистр 2 года обучения кафедры ЭММ экономического факультета РУДН, Перу (научный руководитель – зам. зав. кафедрой ЭММ по учебной работе, к.э.н., доцент Ревина С.Ю.), *email*: rubi_virgo8@mail.ru

Бонилла Кэтти М. - аспирант 2 года обучения кафедры ЭММ экономического факультета РУДН, Эквадор (научный руководитель – к.э.н., доцент кафедры ЭММ Баранова Н.М., Лазанюк И.В.), *email*: katty_122@hotmail.com

Буряк Екатерина Борисовна - аспирант 3 года обучения кафедры бухгалтерского учета ФГБОУ ВО «Ростовского государственного экономического университета (РИНХ)», Россия (научный руководитель д.э.н., профессор, зав. кафедрой бухгалтерского учета ФГБОУ ВО РИНХ Лабынцев Николай Тихонович), *email*: buryack-yekaterina@yandex.ru

Буштак Анастасия Сергеевна - магистр 1 года обучения кафедры ЭММ экономического факультета РУДН, Казахстан (научный руководитель – д.п.н., проф. Пилипенко А.И.), *email*: anastasiya.bushtak@mail.ru

Ван Цзыцзюнь - магистр 1 года обучения кафедры ЭММ экономического факультета РУДН (научный руководитель – зав. кафедрой ЭММ, почетный работник высшего образования, д.э.н., проф. Матюшок В.М.), *email*: zijun.wang@yandex.ru

Гладков Никита Валентинович - бакалавр факультета «Прикладная математика и информатика» Финансового Университета при правительстве РФ, Россия (научный

руководитель – к.ф.-м.н., доцент Керимов А.К.), *email:* gladkovnikita13@mail.ru

Даббус Тамим - аспирант 2 года обучения кафедры Финансы и кредит Государственного Университета Управления, Сирия (научный руководитель – Ткаченко М.Б., д.э.н., проф. кафедры "Финансы и кредит" ГУУ), *email:* tamim.dabbous@gmail.com

Инякова Елизавета Геннадьевна - магистр 1 года обучения кафедры ЭММ экономического факультета РУДН, Россия (научный руководитель – к.э.н., ст. преподаватель кафедры ЭММ Решетникова М.С.), *email:* liza.inyakova@mail.ru

Исмагилова Анастасия – соискатель кафедры ЭММ экономического факультета РУДН, Казахстан (научный руководитель – д.п.н., проф. Пилипенко А.И.), *email:* miss.infi.13@yandex.ru

Кайратова Гулим Кайратовна - магистр 1 года обучения кафедры ЭММ экономического факультета РУДН, Казахстан (научный руководитель – д.п.н., проф. Пилипенко А.И.), *email:* kairatova.gulim@mail.ru

Керимов Александр Керимович - к.ф.-м.н., доцент кафедры ЭММ экономического ф-та РУДН, *email:* keram@bk.ru

Контарева Анастасия Сергеевна - магистр 1 года обучения кафедры ЭММ экономического факультета РУДН (научный руководитель – к.э.н., доцент кафедры ЭММ Смержевский И.А.), *email:* Kelpi1994@gmail.com

Красавина Вера Александровна - соискатель кафедры ЭММ экономического факультета РУДН (научный руководитель – зав. кафедрой ЭММ, почетный работник высшего образования, д.э.н., проф. Матюшок В.М.), *email:* verunjasha@yandex.ru

Лабахуа Иван Витальевич - бакалавр кафедры ЭММ экономического факультета РУДН (научный руководитель – д.п.н., проф. Пилипенко А.И.)

Лебедева Александра Вячеславовна - аспирантка 1 года обучения кафедры ЭММ экономического факультета РУДН, Эквадор (научный руководитель – к.э.н., доцент кафедры ЭММ Лазанюк И.В.), *email:* alexandra1905@yandex.ru

Леонов Роман - магистр кафедры ЭММ экономического факультета РУДН, Перу (научный руководитель – зам. зав. кафедрой ЭММ по учебной работе, к.э.н., доцент Ревина С.Ю.), **email:** leonovromang@gmail.com

Логинова Дарья Сергеевна - бакалавр кафедры ЭММ экономического факультета РУДН, Россия (научный руководитель – к.п.н., доцент кафедры ЭММ Баранова Н.М.), **email:** log_dasha1901@mail.ru

Милютин Лидия Алексеевна - аспирант 2 года обучения кафедры "Финансы и кредит" Государственного Университета Управления, (научный руководитель – Жилкина А.Н., д.э.н., проф., зав. кафедры "Финансы и кредит" ГУУ), **email:** lidia.milutina@yandex.ru

Никишев Иван Эдуардович - бакалавр кафедры ЭММ экономического факультета РУДН, Россия (научный руководитель – к.п.н., доцент кафедры ЭММ Баранова Н.М.), **email:** Nikishev-i@list.ru

Нурғалиев Нурдаулет - магистр 1 года обучения кафедры ЭММ экономического факультета РУДН, Казахстан (научный руководитель – д.п.н., проф. Пилипенко А.И.), **email:** n.nurdaulet_001@mail.ru

Обчинникова Александра Максимовна - магистр кафедры ЭММ экономического факультета РУДН, Россия (научный руководитель – к.ф.-м.н., зам. по науке, доцент кафедры ЭММ Балашова С.А.), **email:** chernyak.ale@gmail.com

Паксютова Ольга - соискатель кафедры ЭММ экономического факультета РУДН, Россия (научный руководитель – к.п.н., доцент кафедры ЭММ Баранова Н.М.), **email:** raksyutova@gmail.com

Петренко Инна Алексеевна - аспирант 2 года обучения кафедры ЭММ экономического факультета РУДН (научный руководитель – зав. кафедрой ЭММ, почетный работник высшего образования, д.э.н., проф. Матюшок В.М.), **email:** retrenkoinn6410@gmail.com

Плотникова Виктория Игоревна - бакалавр Институт мировой экономики и бизнеса РУДН, Россия (научный

руководитель – к.э.н., доцент кафедры ЭММ Шевцова Н.А.), *email*: vitta215@mail.ru

Понкратьева Мария Николаевна - бакалавр кафедры ЭММ экономического факультета РУДН, Россия (научный руководитель – к.п.н., доцент кафедры ЭММ Баранова Н.М.), *email*: masha-ponkrateva@yandex.ru

Пономарев Дима - аспирант 3 года обучения кафедры ЭММ экономического факультета РУДН (научный руководитель – зав. кафедрой ЭММ, почетный работник высшего образования, д.э.н., проф. Матюшок В.М.), *email*: d_ponomarv@mail.ru

Разгуляева Евгения Андреевна - магистр 1 года обучения кафедры ЭММ экономического факультета РУДН, Россия (научный руководитель – к.ф.-м.н., зам. по науке, доцент кафедры ЭММ Балашова С.А.), *email*: Razgulyevaevgenia@mail.ru

Регаладо Дениссе – аспирант 2 года обучения кафедры ЭММ экономического факультета РУДН, Эквадор (научный руководитель – к.э.н., доцент кафедры ЭММ Баранова Н.М., Лазанюк И.В.), *email*: Denisse_Regalado@hotmail.com

Рябова Ксения Сергеевна - бакалавр кафедры ЭММ экономического факультета РУДН, Россия (научный руководитель – к.п.н., доцент кафедры ЭММ Баранова Н.М.), *email*: Kseniar.pfur@yandex.ru

Садыкова Кымбат Садыковна - магистр 1 года обучения кафедры ЭММ экономического факультета РУДН, Кыргызстан (научный руководитель – к.ф.-м.н., зам. по науке, доцент кафедры ЭММ Балашова С.А.), *email*: Sadykovak5555@gmail.com

Семененко Виктория Юрьевна - аспирант 1 года обучения кафедры ЭММ экономического факультета РУДН, Россия (научный руководитель – зав. кафедрой ЭММ, почетный работник высшего образования, д.э.н., проф. Матюшок В.М.), *email*: Viktoriya_semenenko@inbox.ru

Сиделёва Светлана Николаевна - магистр 1 года обучения кафедры ЭММ экономического факультета РУДН, Россия (научный руководитель – к.э.н., доцент кафедры ЭММ Лазанюк И.В.), *email*: Sideleva_svetlana@mail.ru

Спирин Николай Викторович - бакалавр Институт мировой экономики и бизнеса РУДН, Россия (научный руководитель – к.ф.-

м.н., зам. по науке, доцент кафедры ЭММ Балашова С.А.), *email*: nikolayuspirin@yandex.ru

Тюмерина Ольга Игоревна - магистр 1 года обучения кафедры ЭММ экономического факультета РУДН, Россия (научный руководитель – к.э.н., доцент кафедры ЭММ Лазанюк И.В.), *email*: fiesta659@mail.ru

Цыренова Валентина Михайловна - магистр 2 года обучения кафедры ЭММ экономического факультета РУДН, Россия (научный руководитель – к.э.н., ст. преподаватель кафедры ЭММ Решетникова М.С.), *email*: tsyrenovavalentina@gmail.com

Чаварри Гальвес Вильмер Пауль - магистр кафедры ЭММ экономического факультета РУДН, Перу (научный руководитель – зам. зав. кафедрой ЭММ по учебной работе, к.э.н., доцент Ревина С.Ю.), *email*: wilmerchg14@gmail.com

Чаварри Гальвес Диана Памела - магистр кафедры ЭММ экономического факультета РУДН, Перу (научный руководитель – зам. зав. кафедрой ЭММ по учебной работе, к.э.н., доцент Ревина С.Ю.), *email*: diana_p48@hotmail.com

Шевченко Алиса Сергеевна - магистр 1 года обучения кафедры ЭММ экономического факультета РУДН, Россия (научный руководитель – зав. кафедрой ЭММ, почетный работник высшего образования, д.э.н., проф. Матюшок В.М.), *email*: alisashevchenko93@gmail.com

Шполянская Анна Артёмовна - аспирантка 1 года обучения кафедры ЭММ экономического факультета РУДН, Россия (научный руководитель – к.ф.-м.н., зам. по науке, доцент кафедры ЭММ Балашова С.А.), *email*: a.a.rogozhnikova@gmail.com

Научное издание

**МИРОВЫЕ ТЕНДЕНЦИИ
И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ
ИННОВАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКИ**

Издание подготовлено в авторской редакции

Технический редактор *Н.А. Ясько*
Компьютерная верстка *Н.М. Баранова*
Дизайн обложки *М.В. Рогова, Ю.Н. Ефремова*

Подписано в печать 10.05.2017 г. Формат 60×84/16.
Бумага офсетная. Печать офсетная. Гарнитура Таймс.
Усл. печ. л. 13,72. Тираж 100 экз. Заказ 778.

Российский университет дружбы народов
115419, ГСП-1, г. Москва, ул. Орджоникидзе, д. 3

Типография РУДН
115419, ГСП-1, г. Москва, ул. Орджоникидзе, д. 3, тел. 952-04-41

Для заметок

Для заметок
