

МИРОВЫЕ ТЕНДЕНЦИИ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКИ

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

Москва, РУДН, 19 мая 2016 г.

**Москва
Российский университет дружбы народов
2016**

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 V научно-практической конференции молодых ученых. Москва, РУДН, 19 мая 2016 г. – Москва : РУДН, 2016. – 290 с. : ил.

ISBN 978-5-209-07251-5

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 978-5-209-07251-5

© Коллектив авторов, 2016
© Российский университет
дружбы народов, 2016

СОДЕРЖАНИЕ

<i>Ариас Отоя Лиссетт, Регаладо Браво Дениссе Роль государства в инвестиционной политике Эквадора.....</i>	<i>7</i>
<i>Ариас Отоя Лиссетт, Регаладо Браво Дениссе Условия формирования государственных инвестиционных программ в Республике Эквадор.....</i>	<i>11</i>
<i>Арстанбеков Б.А. Влияние рейтинговых агентств на экономическое развитие.....</i>	<i>17</i>
<i>Ашихин В.С. Управление финансовой устойчивостью в нефтеперерабатывающей промышленности.....</i>	<i>23</i>
<i>Аишурметов Ф. Обработка экспертных оценок рейтингов вузов в Евразийской ассоциации университетов.....</i>	<i>29</i>
<i>Байрамов Ш. Способы реализации спортивных мероприятий.....</i>	<i>32</i>
<i>Бичахчян В.М. Облачные технологии как модель внедрения инноваций в экономику.....</i>	<i>36</i>
<i>Бонилла Ромеро К.М. Перспективы туристической отрасли в экономике Эквадора.....</i>	<i>41</i>
<i>Бурдаков С.А. Развитие российского рынка платежных систем электронных денег.....</i>	<i>46</i>
<i>Ван Тхиен Хао, Хоанг Ван Куонг Определение роли и эффективное привлечение прямых иностранных инвестиций в новом контексте.....</i>	<i>49</i>
<i>Варжапетян А.А. История развития и анализ рынка банковских карт России.....</i>	<i>59</i>
<i>Вергара Сурита Хосе Эсталин, Наранхо Сагнай Хуан Данило Примеры социальных программ, используемых в некоторых Латиноамериканских странах-членах МЕРКОСУР, для оптимизации системы управления человеческими ресурсами в Эквадоре.....</i>	<i>63</i>

<i>Галкина Я. С. Краудфандинг, как инновационный метод инвестирования, его особенности и аспекты применения в России</i>	68
<i>Гомонов К.Г. Эффективность внедрения проектов интеллектуальных энергосистем в России</i>	72
<i>Гремякина Н.А. Тенденции развития электронного образования</i>	77
<i>Гришаева А.А. Влияние слияний и поглощений на инновационное развитие</i>	82
<i>Джалый Д.А. Использование новых социальных сетей для продвижения бренда компании</i>	86
<i>Дятлова М.И. Развитие внешней торговли российскими медицинскими изделиями как фактор повышения инновационной активности экономики</i>	91
<i>Жаркова Е.М. Вариативность моделей внешнеторговой деятельности ЮАР за 1998-2015 гг.</i>	96
<i>Жданова М.А. Анализ ресторанного бизнеса Москвы</i>	102
<i>Захарьев Р.А. Перспективы российского сегмента рынка устройств виртуальной реальности</i>	105
<i>Исмаилова А.Д. Дополнительное профессиональное образование как способ повышения конкурентоспособности предприятия. Подборка индивидуального плана</i>	109
<i>Казакова К.В. Инновации в энергетике: перспективы развития возобновляемой энергии в России</i>	113
<i>Карекс Г.Т. Интеллектуальные ресурсы как важнейшее направление развития инновационной экономики</i>	118
<i>Кочурова А.Д. Роль сети Интернет в экономике Российской Федерации</i>	124
<i>Куправа Е.Г. Место корейских автопроизводителей на российском авторынке</i>	130
<i>Лазырин М.С. Аддитивные технологии и их перспективы в России</i>	133

<i>Логинова Д.С. Роль информационных технологий в управлении</i>	137
<i>Макаревич Д.А. Инновационные технологии в мировой экономике на примере Бразилии.....</i>	143
<i>Максимчук М.В. Исследование внешнеэкономической деятельности ЕС на примере Великобритании за 1990-2014 гг.</i>	148
<i>Манищуров К.Б. Особенности создания навигационно-телематической системы спутникового мониторинга транспортных средств агропромышленных предприятий</i>	153
<i>Михайловский Т. Российское доменное пространство: перспективы и тенденции развития</i>	161
<i>Mishra S. Foreign Direct Investment enhance Economic Growth by Transnational Corporation.....</i>	171
<i>Мороз Д.Н. Влияние притока прямых иностранных инвестиций на экономику Российской Федерации</i>	174
<i>Муска Хасан Характер и источники конкурентных преимуществ Китая.....</i>	179
<i>Неделин Е.В. Неоднородные эффективные портфели</i>	189
<i>Петрушин А.В. Влияние макроэкономических факторов на уровень кредитного риска ипотечных кредитов</i>	195
<i>Пономарев Д.А. Динамика и структурные сдвиги в потреблении энергоресурсов в мире</i>	199
<i>Потапенкова А.Е. Фандрейзинг в некоммерческих организациях: российский и международный опыт</i>	204
<i>Рассказов Д.А. Реализация базовых функций финансовых рынков как основа инновационного развития экономики.....</i>	210
<i>Русакова А.С. О независимой оценке квалификации претендентов на соответствие профессиональному стандарту «Специалист по внутреннему контролю (внутренний контролер)»</i>	214
<i>Сергазиева Р.Р. Факторы, влияющие на ликвидность биржевых фондов.....</i>	223

<i>Скобцова Д.А. Инновационная экономика, как двигатель развития отечественных авиаперевозок.....</i>	<i>227</i>
<i>Сорокин И.В. Полный финансовый план инвестиционного проекта. Остаточная стоимость инвестиционного проекта...231</i>	<i>231</i>
<i>Ткаченко М.А. Франчайзинг в ресторанном бизнесе как стратегия развития сетей</i>	<i>234</i>
<i>Флорес Гузман Карлос Артуро, Массена Жоханан Аби, Уаман Эскудеро Карен Мелиса Моделирование ВВП Мексики.....</i>	<i>239</i>
<i>Цыкалова Е. Свободные экономические зоны как источники инновационного развития экономики</i>	<i>244</i>
<i>Цыренова В.М. Тройная спираль как механизм формирования инновационной среды</i>	<i>248</i>
<i>Чапанова М.А. Особенности исламского финансирования.....</i>	<i>253</i>
<i>Черняк А.М. Оценка влияния основных факторов на приток ПИИ в РФ 2000-2013 гг.</i>	<i>258</i>
<i>Чжан Вэньчжи Инновационная система управления персоналом в банковской сфере в Китайской народной республике</i>	<i>263</i>
<i>Шичкин В.А. Экспорт нефти из России: Европа против Азии..</i>	<i>267</i>
<i>Шполянская А.А. Перспективы развития мирового фармацевтического рынка</i>	<i>271</i>
<i>Яценко А.И. Инновационное направление развития образования в Российской Федерации: применение информационных технологий в образовательном администрировании.....</i>	<i>278</i>
<i>Об авторах.....</i>	<i>284</i>

РОЛЬ ГОСУДАРСТВА В ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПОЛИТИКЕ ЭКВАДОРА

*Ариас Отоя Лиссетт
Регаладо Браво Дениссе*

Аннотация. В статье выявлена роль государства Республики Эквадор в инвестиционных проектах в социальной сфере. Был изучен процентный показатель между государственными и частными инвестициями в экономику страны, который показал государственную заинтересованность в достижении достойного уровня жизни населения страны.

Ключевые слова: инвестиционные проекты, социальная направленность, Эквадор, качество жизни, государственные инвестиции, частные инвестиции.

Правительство Эквадора осознает необходимость инвестировать в проекты социальной направленности, что сделать на данный момент крайне сложно по причинам мирового финансового кризиса, и вытекающим из этого последствиям. В связи с этим, правительством предусмотрены различные меры, затрагивающие все стороны социальной жизни: государственную, частную, предпринимательскую для сохранения рабочих мест, чтобы удержать достигнутый уровень качества жизни. Приняты меры по контролю за последствием кризиса в условиях отсутствия ресурсов для финансирования проектов социальной направленности, реструктуризация государственных расходов и покрытие государственного бюджета в соответствии с их приоритетами.

Целью данной публикации является изучение роли государства в инвестиционных проектах в социальной сфере, которое правительство Эквадора внедряет и поддерживает.

Эквадор является развивающейся страной, которая имеет огромный экономический и социальный потенциал. Сложно понять, почему страна богатая природными ресурсами и имеющая достаточные инструменты для развития, не является по-настоящему экономически мощной. Очевидно, есть ряд проблем, которые препятствуют эффективному управлению национальными ресурсами. Вопросы об инвестициях, в т.ч. государственных, это

тема, которая рассматривается на протяжении долгого времени. В Республике Эквадор с 2007 г. на улучшение качества жизни населения страны идут не только частные инвестиции, но и государственные.

В следствии недавнего сильного землетрясения, Национальная Ассамблея анализирует принятие различных мер, в частности связанных с повышением налогов. После стихийного бедствия правительство предлагает увеличить налог на добавленную стоимость от 12% до 14 %. На первый взгляд, данное изменение не должно повлиять на более уязвимые слои населения, тем не менее данный эффект является одним из косвенных последствий, т.к. после принятия данных мер, как правило, предприниматели, особенно малого и среднего бизнеса, сокращают количество сотрудников из-за снижении своих доходов, что напрямую влияет на уровень безработицы, которая увеличивается, и текущая экономическая ситуация страны усложняется.

Социальный смысл теряет силу и слабеет против основных экономических амбиций, поставленных каждым человеком. Сегодня много говорят о социальной ответственности предприятий, но всем известно, что это не достаточно для удовлетворения потребностей всего населения, отчетливо заметно непропорциональное распределение прибыли страны, в котором все граждане имеют равные права получения выгоды от продажи природных ресурсов. В свою очередь, имеющиеся в стране природные ресурсы, которые должны принести пользу всем, не были эксплуатированными должным образом, поскольку, на протяжении всей истории Эквадора, наблюдалась страна как экспортер сырья, являясь таким образом, данное состояние, его "Голландской болезни", поскольку не было уделено необходимое внимание, чтобы сделать из этого настоящую крепость, чтобы развивать страну и иметь лучшее качество жизни для всех граждан без исключительного характера.

Государство ставит своей главной задачей изменение производственной матрицы для преодоления старых шаблонов экономического хозяйствования, а именно, сырьевой зависимости. Конкурентоспособность и устойчивое производство являются основными составляющими успеха, для достижения которого

необходимо уделить много внимания таким базовым элементам, как образование (создание интеллектуального фундамента страны), здравоохранение, инфраструктуры, коммуникаций, развития продуктивности и управления экстерналий. Такие изменения приведут к созданию рабочих мест, технической и профессиональной переподготовке кадров, подготовка высококвалифицированных специалистов, импорт замещению продукции, диверсификации экспорта и развитию внешней торговли.

Участие государства в регулировании инвестиционной политики является ключевой задачей развития любой экономики. Поэтому каждая страна на государственном уровне закрепляет в своем законодательстве нормы и права, регулирующие процесс развития инвестиционной политики. С момента принятия новой конституции в Республике Эквадор, на национальном уровне были закреплены новые пункты инвестиционной политики. Также были обозначены важные социально значимые задачи в рамках новой программы - Национального Плана по Улучшению Уровня Жизни, гарантирующего достойный уровень проживания. Все это приводит к структурным изменениям производственной матрицы страны, которые необходимы для достижения социального равноправия, вытекающие из Национального Плана по Улучшению Уровня Жизни. Существует ряд проектов, очень важные для правительства, для которых выделило большую часть государственного бюджета, в течение последних девяти лет. Некоторые из этих проектов уже были завершены, и результаты очевидны, так как можно наблюдать за его вклад в развитие страны.

За последние годы Республика Эквадор является одной из самых устойчивых и динамично развивающихся стран Латинской Америки. Это следствие стремительного развития всех отраслей экономики, не только ориентированных на стратегические сектора, но и на социальные: образование, здравоохранение и прочие сферы социальной направленности.

Проведенный анализ правительственных мер показал роль правительства в реализации инвестиционных проектов, на основании которых можно сделать вывод: сегодня в Эквадоре

само государство является главным двигателем развития экономики, а именно целенаправленного распределения инвестиций в социальную сферу, т.к. она не очень привлекательна для инвесторов в силу целого ряда причин (высокая рискованность, длительность проектного цикла и др.). Только правильная политика государства может повлиять на рост частных инвестиций в социальные проекты.

Также было определено, что наиболее предпочтительны инвестиции государства в стратегические и социальные сектора. Рекомендуется поддерживать и создать новые инструменты для поддержки предпринимательства и инвестиций в производственную деятельность в Эквадоре. В настоящее время определены стимулы в Органическом Кодексе Производства, Торговли и Инвестиций: финансовая поддержка посредством государственных банковских учреждениях, облегчение таможенного процесса, стимулирование развития человеческого капитала.

Одной из самых больших проблем, которую можно отметить - отсутствие заинтересованности частного сектора в инвестициях в социальные проекты. Правительство до сих пор не приняло всех необходимых мер для эффективного стимулирования частного сектора, а вместо этого принимает строгие меры, в какой-то степени ненужные, для развития страны. Мировой кризис (падение цен на нефть) повлиял еще больше на экономическую ситуацию страны, и привел к увеличению оттока капитала, снижению уровня притока иностранных инвестиций, во основном из-за отсутствия стабильности. Государство должно играть большую роль в инвестиционных проектах страны, принимать адекватные меры для стимулирования частного сектора инвестировать проекты, чтобы вывести население Республики Эквадор на достойный уровень жизни.

Список использованных источников:

1. Кодекс Производства, Торговли и Инвестиций «Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones».
2. Национальный План по Улучшению Уровня Жизни «Plan Nacional del Buen Vivir 2013-2017».

3. Государственный Бюджета на 2015 год «Presupuesto general del Estado».

4. Vicepresidencia de la República del Ecuador. Megaproyectos. [Электронный ресурс] - Режим доступа: <http://www.vicepresidencia.gob.ec/megaconstrucciones-ecuatorianas/>

5. Каталог инвестиций для стратегических проектов. [Электронный ресурс] - Режим доступа: http://www.sectoresestrategicos.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2012/08/CatalogoDeInversion2012-Espanol_Parte1

УСЛОВИЯ ФОРМИРОВАНИЯ ГОСУДАРСТВЕННЫХ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОГРАММ В РЕСПУБЛИКЕ ЭКВАДОР

*Ариас Отоя Лиссетт
Регаладо Браво Дениссе*

Аннотация. В статье представлены условия формирования государственных инвестиционных программ в Эквадоре, которые существенно изменились с приходом данного правительства. Это отражено в процентном показателе между государственными и частными инвестициями (в настоящее время он абсолютно обратный), что свидетельствует о заинтересованности государства в достижении поставленной цели, изменение производственной матрицы для улучшения качества жизни населения.

Ключевые слова: инвестиционные проекты, условия, Эквадор, качество жизни, государственные инвестиции, частные инвестиции, ВВП, качества жизни.

Правительство Эквадора ставит перед собой две задачи - искоренение бедности и трансформацию производственной матрицы, имея конечной целью укрепление экономики ориентированной на знание, инновации и устойчивую диверсифицированную экономику. После пережитого глобального экономического кризиса экономика Эквадора достигла стабильного роста за последние годы. В 2012 - 2014 гг. прирост ВВП составил 5,2%, 4,6%, 3,8% соответственно, хотя в н.в. наблюдается прогрессивное снижение.

Экономический рост Эквадора затронул все социальные слои населения. Однако, несмотря на эти значительные результаты все еще сохраняется дисбаланс между разными слоями населения, который препятствует устойчивому экономическому развитию. Данные барьеры связаны с высокой зависимостью экономики страны от нефтяного сектора. Значительное падение цены на нефть в последние месяцы и изменения курса доллара серьезно повлияло на торговый баланс страны и финансирование государственных программ, а также конкурентоспособность экспортной продукции страны. Для того, чтобы мы могли разобраться в сложившейся экономической ситуации и проанализировать инвестиционную привлекательность страны, необходимо рассмотреть ключевые макроэкономические показатели.

Согласно проанализированным данным ЮНКТАД, можно проследить динамику изменения ВВП, которая улучшилась после долларизации. По данным можно увидеть, что в 1999 г. ВВП страны, до долларизации, составлял \$19 008 млн, а в 2013 г. ВВП, после долларизации, составил уже \$93 739 млн. Подобный рост говорит о том, что долларизация пошла на пользу стране. ВВП на душу населения также достиг положительных значений в 2013 г. и составил \$5932. На данный момент ясно отражается повышение качества жизни населения, что является следствием роста номинального ВВП.

Государственный бюджет Республики Эквадор на 2015 г. составляет \$36,317 млрд. Бюджет включает в себя инвестиции в размере более \$8,100 млрд предназначенные для "высокорентабельных" проектов. При составлении проекта государственного бюджета Министерство Финансов определило уровень инфляции в 3,9%, рост ВВП на 4,1% – основан на номинальном прогнозном расчете 2015 г., который составляет \$108,626 млрд – и цена нефти за баррель в \$79,7. При таких показателях в бюджете ожидаются доходы в сумме \$27,499 млрд и общие расходы на \$32,868 млрд, создавая т.о. дефицит бюджета в размере \$5,368 млрд, что эквивалентно 4,94% от номинального ВВП в 2015 г.

Показатель инфляции в 2006 г. был на уровне 2,87% и 2,7% - в 2013 г. Спад небольшой, но очень важный после мирового

кризиса в 2008 г., в котором уровень инфляции достиг 8,83%. Согласно данным ЮНКТАД инфляция в 2013 г. была равна 2,74%. Сравнивая 2013 г. с 1999 г., видим, что инфляция была 52,24%, а в 2000 г. составила 96,09%. После долларизации инфляция быстро и равномерно уменьшалась, за исключением кризисного 2008 г.

Мы можем наблюдать следующую динамику, очевидное снижение безработицы, достигнутое в марте 2015 г., которая составила 3,84% по сравнению с предыдущим периодом от декабря 2008 г., которая составила 5,95%. Очень важно отметить, что правительство делает все возможное для уменьшения этого показателя. Крайне важно отметить, что на 10 рабочих мест 8 приходится на частный сектор и только 2 созданы государственным сектором.

По данным Министерства Труда с 2007 г. заработная плата выросла на 47%, что позволило улучшить покупательную способность населения на 47%. Такое соотношение показателей говорит о том, что ситуация в экономике кардинальным образом улучшилась. Умеренный экономический рост вместе с контролируемой инфляцией создают благоприятные условия для привлечения инвестиций.

Прямые иностранные инвестиции в 1999 г. составили \$648,4153 млн, а в 2000 г., совокупные инвестиции оказались меньше и составили - \$23,439 млн. Уровень инвестиций упал и составил \$194,159 млн, в то время как в 2003 г. был на уровне \$873,513 млн. Тем не менее, как только была достигнута политическая стабильность, уровень инвестиций вырос до уровня в \$1057,561 млн в 2008 г., по сравнению с уровнем 2007 г., когда страна только выбрала нового президента.

Согласно данным ЮНКТАД (см. рис. 1), уровень иностранных инвестиций в 2013 г. достиг значения в \$702,824 млн. Уровень иностранных инвестиций в последние годы менялся из-за общей мировой нестабильной экономической ситуации.

ЦБ Эквадора опубликовал 29.10.2014 отчет о платежном балансе страны за третий квартал 2014 г., в котором видно, что поступления иностранных инвестиций составили \$432 млн по сравнению с 2013 г., уровень который снизился на 16%. Такое

финансовое положение приводит к увеличению государственного внешнего долга.

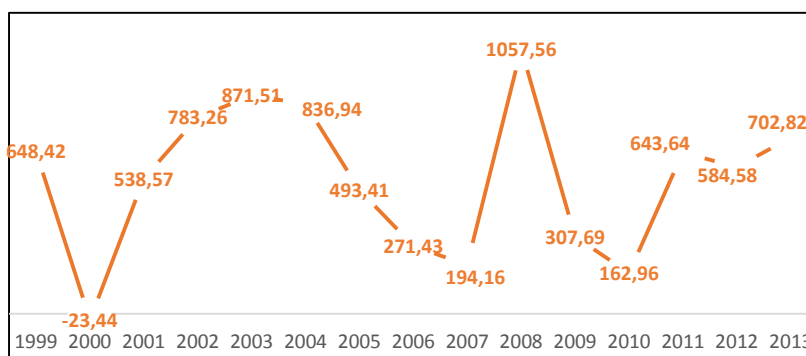


Рис. 1 Прямые иностранные инвестиции (в млн. долл.)

Источник: составлено автором

За период с 2000 по 2011 гг. внешний долг составил порядка \$14 000 млн, исключая 2009 г., в который сумма займа составила всего \$10 000 млн, но в 2014 г. возросла до \$30000 млн, что составляет почти 30% ВВП страны.

В соответствии с поставленной задачей – изменение производственной матрицы, государственные расходы увеличились с 21% от ВВП в 2006 г. до 44% от ВВП 2014 г.

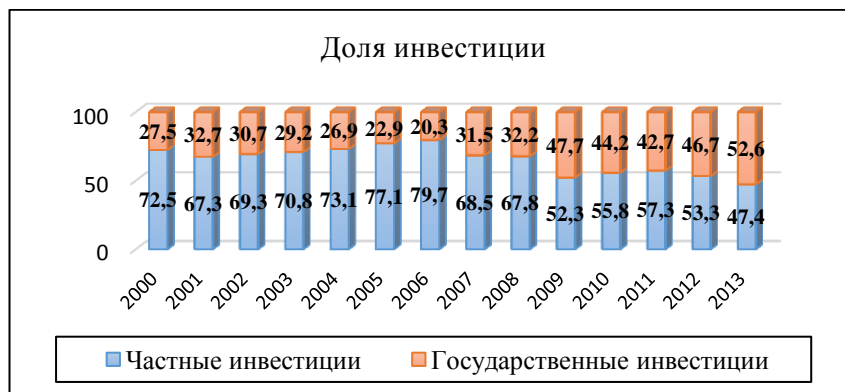


Рис. 2 Динамику доли частных и государственных инвестиций

Источник: составлено автором

На рис. 2 видно, что за 2006 г. 80% были частными инвестициями, которые уже на 2013 г. составляют 47% против 53% государственных, что свидетельствует о заинтересованности текущего правительства в достижении поставленной цели – изменение производственной матрицы для улучшения качества жизни населения страны.

Следовательно, имеющиеся в нашем распоряжении факты свидетельствуют о том, что на данный момент в Эквадоре наблюдается устойчивый экономический рост. Это следствие стремительного развития всех отраслей экономики, не только ориентированных на стратегические сектора, но и на социальные: образование, здравоохранение и прочие сферы социальной направленности.

Мы проанализировали макроэкономические показатели, которые определяют условия осуществления различных инвестиционных проектов. С их помощью видно, что текущая экономическая ситуация в Республике Эквадор благоприятствует развитию инвестиционного климата в стране. Все экономические условия способствуют развитию инвестиций в стране, среди которых являются наиболее предпочтительными те, которые направлены в стратегические сектора ранее определенны государством.

Все, о чем шла речь выше, подводит к главному выводу, что в настоящее время страна имеет хорошую инвестиционную политику, хотя, конечно, все еще существуют важные недостатки, которые должны быть улучшены, такие как скорость открытия бизнеса в стране, отсутствие инфраструктуры в сельских поселениях и т.д. Также рекомендуется поддержание и качественный контроль над торговыми представительствами который содействуют в свою очередь инвестиции в стране. По выше проведенному анализу условий формирования и реализации проектов, можно выделить что текущее правительство активно поддерживает интеллектуальных частных производственных инвестиций, направлены на содействие технологическим инновациям, созданию качественных рабочих мест и поддержке импорт замещения. Рекомендуется поддерживать и создать новые инструменты для поддержки предпринимательства и инвестиций в

производственную деятельность в Эквадоре. В настоящее время определены стимулы в Органическом Кодексе Производства, Торговли и Инвестиций, также осуществляется финансовая поддержка посредством государственных банковских учреждениях, облегчается таможенный процесс и стимулируется развитие человеческого капитала.

При анализе реализации государственных инвестиционных проектов мы можем видеть, что правительство делает все возможное для достижения своей главной цели – изменение производственной матрицы страны. Стоит отметить, что в процессе достижения этой цели можно допустить ошибку в чрезмерном уровне государственных инвестиций, которые в н.в. носят плановый характер, но не в глобальном смысле.

Еще один важный фактор, которые можно отметить - это влияние значительных инвестиций, не уделяя должного внимания высоко вероятных рисков, влияющих на реализацию данных проектов. Наиболее вероятным для страны риском является финансовый, которые влияет на размер инвестиций (эти проекты финансируются за счет прибыли, полученной от продажи нефти). В результате падения цен на нефть, произошло снижение доходов страны, что в свою очередь привело к изменению финансирования ранее принятых проектов, т.к. не были учтены все риски. По этим причинам рекомендуется осуществлять проекты разных масштабов, не только больших, но и малых проектов с социальными улучшениями.

Нельзя утверждать, что качество уровня жизни населения Республики Эквадор находится на высоком уровне, но правительство проводит ряд мероприятий по его улучшению.

Список использованных источников:

1. Всемирный Банк - [Электронный ресурс] - Режим доступа: <http://www.bancomundial.org/es/country/ecuador/overview>
2. Конференция ООН по торговле и развитию (ЮНКТАД) - [Электронный ресурс] - Режим доступа: <http://unctadstat.unctad.org/wds/TableView/tableView.aspx>
3. Отчет о макроэкономических показателях Эквадора [Электронный ресурс] Министерства Финансов - Режим доступа: <http://www.finanzas.gob.ec/wp->

content/uploads/downloads/2014/02/HOJA-DE-MANDO-25-02-2014.pdf

4. Национальный Институт Статистики и Переписи населения - [Электронный ресурс] - Режим доступа: <http://www.ecuadorencifras.gob.ec/>

5. Министерство Труда - [Электронный ресурс] - Режим доступа: <http://www.trabajo.gob.ec/>

6. El Universo - [Электронный ресурс] - Режим доступа: <http://www.eluniverso.com/noticias/2015/01/04/nota/4396261/petroleo-cae-complica-economia-este-2015>

ВЛИЯНИЕ РЕЙТИНГОВЫХ АГЕНТСТВ НА ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ

Арстанбеков Б.А.

Аннотация. В статье рассматривается влияние рейтинговых агентств на финансовые рынки и на экономику стран в целом. Особое внимание обращается на политизированность и необъективность информации, предоставляемой международными рейтинговыми агентствами при составлении различных рейтингов. Как альтернатива существующему положению предлагается внедрение в мировую практику применение смешанной системы составления рейтингов - национальных (региональных) рейтинговых организаций и международных рейтинговых агентств.

Ключевые слова. рейтинговое агентство, экономика, международные организации.

На сегодняшний день принятие любого управленческого решения основывается на информации, поэтому для всех кто их принимает, очень важным является использование результатов исследований, проведённых специализированными организациями - рейтинговыми агентствами. Особенно этому подвержен финансовый сектор.

Согласно данным агентства «Fitch» на сегодняшний день около 80% мировых трансграничных потоков заёмных капиталов контролируются рейтингами. Популярность рейтингов - следствие

процесса глобализации, формирования единого экономического пространства, развития коммуникационных и информационных технологий. Рейтинги всё активнее используются для регулирования рынка капитала. Отсюда – создание адекватной системы оценки рисков при управлении инвестиционным портфелем является одним из наиболее удобных и эффективных способов решения проблемы асимметрии информации.

В последнее время, все чаще политиками, учеными, экономистами, финансистами высказывается мнение о необходимости реформирования мировой системы рейтингов. Основная причина этого – необъективность оценок, представленных агентствами «большой тройки» «Standard&Poors», «Moody's» и «Fitch», которые своим авторитетом оказывают существенное влияние не только на фирмы и их активы, но и на целые государства.

Например, ошибочная очень высокая рейтинговая оценка компании «Lehman Brothers», стала причиной ипотечного кризиса в США и, в конечном итоге, и мирового финансового кризиса 2008-2009 гг.

Политизированность международных финансовых рейтингов особенно ярко проявилась в условиях Украинского кризиса и охлаждения отношений между Россией и Западом, когда совершенно безосновательно был понижен рейтинг России.

Абсолютно закономерным представляется в этой связи принятие Федерального закона РФ от 13 июля 2015 г. №222-ФЗ «О деятельности кредитных рейтинговых агентств в Российской Федерации, о внесении изменения в статью 76.1 Федерального закона «О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)» Согласно закону кредитные рейтинговые агентства не вправе отзываться кредитные рейтинги, присвоенные по национальной рейтинговой шкале для Российской Федерации.

А в пункте 9 статьи 3 кредитным рейтинговым агентствам вменено в обязанность обеспечить:

- независимость рейтинговой деятельности, в т.ч. от любого политического и или экономического влияния;
- предотвращение, выявление конфликтов интересов, управление ими и раскрытие информации о них.

О политической ангажированности оценок рейтинговых агентств «большой тройки» в отношении Российской Федерации заявил Гуань Цзяньжун - глава рейтингового агентства Dagong Global Credit Rating (КНР) - который заявил, что после ввода санкций понижение «большой тройкой» рейтинговых агентств рейтинга России является политически мотивированным.

Заметим, что на протяжении нескольких лет именно китайские специалисты очень остро выступают с критикой существующей мировой системы рейтингов и настаивают на необходимости реформирования сложившегося правопорядка в этой сфере.

Решением проблемы может стать создание международной площадки, где ученые, специалисты в области банковской деятельности, экономисты и политики смогут представить свое видение построения эффективной системы составления рейтингов. В качестве базы могут рассматриваться:

- развитие мировой экономики и ответственность при построении новой рейтинговой системы;
- выбор модели для международной рейтинговой системы;
- создание международной рейтинговой системы;
- инновации в теории рейтингов и установление критериев составления рейтингов.

Оценивая современное состояние, можно констатировать, что международные рейтинги способствовали тому, что в настоящее время сложилась непропорциональная система распределения кредитных ресурсов: 30% экономического роста обеспечивают развитые страны, при этом их кредитная задолженность в 2014 г. составила 60,6 трлн. долл. США (81% от всей мировой задолженности), в то время как 70% экономического роста приходится на развивающиеся страны, которые имеют значительный потенциал, но не соответствуют определенному уровню кредитных рейтингов и поэтому не получают кредиты. А ведь именно использование заемных средств и возможность иметь доступ к ресурсам международных организаций, таких как, МВФ и Мировой банк, позволяют реализовывать различные инвестиционные проекты, что во многом определяет экономический и социальный прогресс.

В мире обсуждаются различные пути совершенствования существующей системы составления рейтингов, в том числе речь идет о возможности взаимного признания результатов национальных (региональных) рейтингов и рейтинговых агентств, которые станут конкурентами «большой тройке», введении ответственности для рейтинговых агентств за составление недостоверных рейтингов и даже о полной отмене рейтинговой системы как таковой. Но полная отмена рейтинговой системы невозможна

Полностью отказаться от международных рейтингов Россия в ближайшее время так же не сможет, так как сильно интегрирована в международные финансовые процессы и торгово-экономические отношения.

Основная задача, стоящая сейчас перед мировым сообществом, - сохранить существующую систему рейтингов, и на её основе начать создание новой системы, в которой будут соблюдаться все установленные «правила игры». На этом этапе необходима консолидация на всех уровнях, включая глав правительств разных стран, специалистов в области финансового, банковского права, участников финансового рынка и др.

В связи с этим представляется целесообразным выделить следующие основные проблемы действующей международной рейтинговой системы:

- система регулирования деятельности рейтинговых агентств в настоящее время выстроена не совсем правильно. В частности, во многих странах нет полностью сформированной эффективной концепции, в основу которой положены четкие руководящие принципы. Существующая конкуренция за клиента между рейтинговыми агентствами создала порядок, при котором должник выбирает наивысший рейтинг оценки для себя, тем самым не обращая должного внимания на негативные моменты (которых могут быть отражены в отчетах других агентств);
- в условиях глобализации, каждое государство не может отдельно устанавливать собственную систему регулирования и надзора для рейтинговых агентств без учета общих для всех рекомендаций и принципов. В связи с этим необходимо создать

международную систему регулирования кредитных рейтингов, которая будет построена на принципах: поощрения органами регулирования конкуренции на рынке рейтинговых услуг на этапе разработки рейтинговых методик и технологий; использование новых (объективных) оценок кредитного риска, которое должно стать основой при создании критериев рейтинговых оценок;

- регулирование рейтинговой деятельности, как в отдельной стране, так и во всем мире должно быть последовательным.

Кроме того, нельзя без внимания оставить вопросы, касающиеся, с одной стороны, постоянного роста внешней задолженности во многих странах, и в частности в Европе, а с другой – невозможности предоставления центральными банками реальному сектору экономики доступа к ресурсам к политике смягчения.

Из порядка 150 рейтинговых агентств подавляющее большинство фокусируются на региональном рынке и корпоративных рейтингах (помимо «большой тройки»), и только пять агентств занимаются выставлением суверенных рейтингов: Capital Intelligence (Кипр), Dagong Global Credit Rating (Китай), Dominion Bond Rating Services (Канада), Feri EuroRating Services AG (Германия), JapanCredit Rating Agency, Rating and Investment Information (Япония).

Новая рейтинговая система должна основываться на следующих важных аспектах:

- возможность трансграничных инвестиций;
- ориентирование на инновационную методологию;
- предложение конкретных инструментов и возможностей для малого и среднего бизнеса, которые в значительной степени обеспечивают занятость и устойчивый рост во-всех странах – от Китая до Европы;
- необходимо учитывать также расширение влияние исламской финансовой системы в мире.

Одним из путей формирования конкурентоспособности рынка рейтинговых услуг может стать создание международного рейтингового агентства Новым банком развития БРИКС (NEW Development Bank BRICS (NDB BRICS)). Но главная задача любых

инициатив в данном направлении – не коммерческий расчет, а развитие новых подходов к рейтинговым стандартам, прозрачность моделей и методик оценки.

Таким образом, альтернативой существующей системе составления рейтингов может стать создание модели «двойного рейтинга», которая позволит получить кредиторам одновременно и национальный рейтинг, принимая во внимание культурные, экономические особенности, и глобальный – рамках установленных единых стандартов для всех стран без предвзятого отношения. В этой связи 20.11.2015 в РФ учреждено Аналитическое Кредитное Рейтинговое Агентство (АКРА). Агентство планирует присваивать кредитные рейтинги по национальной шкале. В настоящее время «АКРА» рассматривает возможность выхода на рейтинговые рынки «ЕАЭС». Первые контакты по этому вопросу с «ЕАЭС» уже ведутся. На сегодняшний день приоритетом агентства является освоение российского рынка. «АКРА» планирует специализироваться исключительно на кредитных рейтингах во всех традиционных сферах деятельности

Список использованных источников:

1. Jianzhong.Guan. Oppening up New Prospects for Management of the/ World credit Rating Forum – Beijing 29.06.2015.
2. Jianzhong.Guan. A Study of Western Credit Rating Ideas/ June 25th2015.
3. Dominique de Villepin. The save development of world economy and the overhaul of rating regime / World Credit Rating Forum - Beijing 29.06.2015.
4. Ivanov, Igor. How should we establish an international rating regulatorysystem? World Credit Rating Forum - Beijing 29.06.2015.
5. Власть советов. Часть 1. Рейтинговые агентства. Сайт БРИКС [электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.bricslive2015.ru/live/vlast-sovetov-chast-1-reitingovyie-agentstva>. – Дата доступа: 03.09.2015.
6. О деятельности кредитных рейтинговых агентств в РФ, о внесении изменения в статью 76.1 ФЗ «О центральном банке Российской Федерации (Банке России)» и признании утратившими силу отдельных положений законодательных актов Российской

Федерации [электронный ресурс]: федеральный закон Российской Федерации, 13.07.2015, №222-ФЗ // Консультант плюс. Россия / ООО «ЮрСпектр». ЗАО «КонсультантПлюс». – М., 2015.

7. Газета.ru [электронный ресурс], - режим доступа: http://www.gazeta.ru/business/news/2015/08/26/n_7513505.shtml/. – дата доступа: 27.08.2015.

8. Аналитическое Кредитное Рейтинговое Агентство (АКРА) [электронный ресурс], - режим доступа: <http://www.acra-ratings.ru/>

УПРАВЛЕНИЕ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТЬЮ В НЕФТЕПЕРЕРАБАТЫВАЮЩЕЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

Ашихин В.С.

Аннотация. Статья посвящена управлению финансовой устойчивостью в нефтеперерабатывающей промышленности.

Ключевые слова: финансовая устойчивость, финансовая устойчивость нефтеперерабатывающего предприятия, управление финансовой устойчивостью.

В рыночных условиях каждому предприятию необходимо обеспечить стабильность, надежность своей деятельности. Наивысший результат достигается только тогда, когда предприятие стремится к достижению стабильности и развитию, стабильность достигается за счет прочного положения предприятия, где важную роль играет его финансовая устойчивость.

Финансовая устойчивость предприятия характеризуется стабильным превышением доходов над расходами, возможностью свободного маневра денежными средствами, путем эффективного их использования способствует бесперебойному процессу производства и реализации продукции.

Управление финансовой устойчивостью предприятия - это формирование денежных ресурсов, которые обеспечивают развитие за счет собственных средств при сохранении платежеспособности и кредитоспособности, минимальном уровне риска. На финансовую устойчивость предприятия влияют [1]:

- положение на рынке;
- конкурентоспособность продукции/услуг и уровень спроса на нее;
- рейтинг в деловом сотрудничестве с партнерами (поставщики и посредники);
- степень зависимости от внешних кредиторов и инвесторов;
- соотношение производственных издержек и цен реализации продукции/услуг.

Управление финансовой устойчивостью в нефтеперерабатывающей промышленности отражает систему экономических отношений, при которых предприятия формируют платежеспособный спрос, способны при сбалансированном привлечении кредита обеспечивать за счет собственных источников активное инвестирование и прирост оборотных средств, создавать финансовые резервы, участвовать в формировании бюджета.

Нефтеперерабатывающие предприятия и их производственные подразделения разрабатывают и осуществляют комплекс мер, направленных на достижение финансовой устойчивости в нефтеперерабатывающей промышленности и эффективности текущей деятельности. Основными инструментами нефтеперерабатывающих заводов (в дальнейшем НПЗ), являются модернизация производственных мощностей, эффективная организационная структура, управление финансовыми потоками, инновационные решения. Платежеспособность нефтеперерабатывающих предприятий отражает способность хозяйствующего субъекта платить по своим долгам и обязательствам в данный конкретный период времени.

Важнейший аспект финансовой устойчивости нефтеперерабатывающего предприятия - является обеспечение его рентабельной производственно-коммерческой деятельности за счет повышения эффективности использования производственных ресурсов, оптимальной загрузки производственных мощностей и управления предприятием, кредитоспособности, а также устойчивого финансового состояния за счет развития мощности предприятия [2].

Высший уровень финансовой устойчивости на НПЗ – это когда прибыли хватает не только на погашение ссудной

задолженности перед банками и уплату налогов, но и на инвестиции в развитие. Инвестиции осуществляются за счет долгосрочного кредитования под будущие прибыли.

Специфической особенностью предприятий нефтеперерабатывающей промышленности является непрерывность производственного процесса. Эта специфика нефтепереработки предъявляет высокие требования к эффективной, устойчивой работе технологического оборудования. На уровень эффективности использования производственных мощностей НПЗ во многом влияет решение таких вопросов, как модернизация производственной мощности, усовершенствование расчета оптимальной суточной производительности технологического оборудования, уровня загрузки, комплекса технологических установок в прямой взаимосвязи с финансовыми результатами и характеристиками финансовой устойчивости нефтеперерабатывающего предприятия.

Российская нефтеперерабатывающая промышленность объединяет 27 крупных нефтеперерабатывающих заводов и более 50 мини-НПЗ, которые в совокупности переработали в 2014 г. - 218,9 млн т, а в 2015 г. - 227,7 млн т сырой нефти.

Основные тенденции развития нефтепереработки соблюдаются в модернизации и реконструкции уже существующих производств, которые подразумевают ускоренное внедрение технологических процессов по углублению переработки нефти, повышению качества нефтепродуктов, производству новейших катализаторов. В результате реконструкции заводов, глубина переработки нефти в 2015 г. в среднем по России достигла 80%, а к 2020 г. - 84%.

Цены на нефть нестабильны, за период 2015-2016 гг. снизились в 3 раза. За счет снижения цен за баррель нефти, нефтедобывающие предприятия увеличивают продажную стоимость нефти для поставки на НПЗ. На пример, Орский НПЗ (ОАО «Орскнефтеоргсинтез») в 2015 г. показал не плохие финансовые показатели, за счет повышения эффективности работы. Но в связи с падением цен на нефть, на предприятии существенно произошло сокращение выручки. При наблюдаемых

темпах падения нефтяных цен и общей непростой ситуации на рынке этот результат выглядит удовлетворительным.

Орский НПЗ в 2015 г. обеспечил достаточную ликвидность для выполнения среднесрочных обязательств и финансирования инвестиционной программы в 2016–2017 гг., т.к. программа нацелена на развитие предприятия и увеличение переработки. Объемы инвестиций на реконструкцию действующих мощностей предприятия и строительство новых современных установок с начала модернизации и до конца 2017 г. составит 70 млрд руб. При этом глубина переработки достигнет 96%, объем выпуска светлых нефтепродуктов до 86%. Реализация программы позволит не только обеспечить четкое соблюдение требований Технического регламента РФ, но и придаст мощный импульс раскрытию промышленного и инновационного потенциала отдельных регионов страны, существенно улучшится инвестиционный климат в Оренбургской области. Продукция предприятия востребована как в России, так и за рубежом и поставляется в разные уголки мира, ее качество – одно из лучших среди аналогичных заводов России.

С 2011 г. НПЗ ведет глобальную программу модернизации завода, которая направлена на строительство новых и реконструкцию действующих установок, новой инфраструктуры, увеличение глубины переработки нефти и выпуск высококачественных моторных топлив в соответствии с Техническим регламентом РФ. В 2015 г. проведена реконструкция ряда крупных объектов, введена изомеризация. С момента запуска установки произведено порядка 56 тыс. т изомеризата (компонента для производства экологически чистых бензинов ЕВРО-4 и ЕВРО-5). Объем капитальных вложений в строительство комплекса составил 8,2 млрд руб. Состоялся запуск установки висбрекинга, стоимость нового объекта составила 5,5 млрд руб. Установка висбрекинга необходима для получения мазута марки М-100, увеличения глубины переработки нефти и для высвобождения прямогонного газойля с целью переработки на пока еще строящейся установке гидрокрекинга. В качестве сырья будет использоваться гудрон с установок ЭЛОУ-АВТ и ЭЛОУ-АВТ-3. Данная технология позволит НПЗ увеличить производство вакуумного газойля до 5% за счет снижения производства мазута,

вырабатывать дополнительные объемы светлых нефтепродуктов. [4]

В 2015 г. введен в эксплуатацию блок компримирования ВСГ (водород-содержащий газ) входит в состав установки Л-35-11\300 и является важной частью технологической схемы предприятия. Мощность нового объекта составляет 12 500 нм³/час, он предназначен для повышения кратности циркуляции водород-содержащего газа на установке Л-35-11\300. Помимо этого блок компримирования обеспечивает возможность подачи ВСГ с блока риформинга на блок гидроочистки установки Л-35-11\300, на установку изомеризации и гидроочистки дизельного топлива ЛЧ-24-2000, а также на новую водородную установку в качестве альтернативного сырья. При возведении объекта применялись новейшие технологии и материалы, использовалось самое современное оборудование. Стоимость блока компримирования ВСГ составила более 600 млн руб. На Орском НПЗ в 2015 г. началось строительство комплекса гидрокрекинга и входящий в него установки производства серы, для увеличения производства дизельного топлива 5 класса, сокращение производства вакуумного газойля, выработку дополнительных объемов бензина и керосина [4]. Орский НПЗ в 2014 г. переработал 5,9 млн т нефтяного сырья, а в 2015 г. 6,6 млн т нефтяного сырья.

В 2016 г. продолжается возведение установки получения водорода высокой чистоты УПВ, полученный на УПВ водород с чистотой 99,9% будет использоваться в производстве дизельного топлива ЕВРО-5 на установке ЛЧ-24-2000, а также для блока гидроочистки комбинированной установки изомеризации. Модернизация Орского НПЗ - это фактически строительство нового нефтеперерабатывающего завода. Особенность этой модернизации в том, что она ведется на действующем производстве. Интенсивное техническое перевооружение даст НПЗ возможность предприятию производить весь спектр нефтепродуктов высокого качества, расширить ассортимент продукции.

Вся модернизация НПЗ выполняется качественно, за счет чего происходит увеличение высококачественного автобензина.

Внедрение нового оборудования, отвечающего современным требованиям эффективного производства, позволит:

- повысить безопасность технологических процессов;
- обеспечить надежность ведения технологических процессов;
- улучшить условия труда;
- увеличить выпуск высококачественных моторных топлив.

Таким образом, в ходе развития производственного процесса на предприятии происходит постоянное пополнение запасов товарно-материальных ценностей, осуществление авансовых платежей, в этих целях используются как собственные оборотные средства, так и заемные источники (кредиторская задолженность, краткосрочные кредиты и займы), которые характеризуют уровень финансовой устойчивости.

Из вышеизложенного следует, что современные условия рыночных отношений, требуют от предприятий оперативного реагирования на изменение спроса, подчинения производства потребностям рынка. Необходимость реализации связанных с этим проблем, требует решения комплекса задач, обеспечивающих финансовую устойчивость предприятия, основной среди которых на предприятиях нефтеперерабатывающей промышленности является эффективное использование производственных мощностей.

Список использованных источников:

1. Грачев А.В. Финансовая устойчивость предприятия: критерии и методы оценки в рыночной экономике: Учебное пособие / А.В. Грачев - М.: Издательство «Дело и Сервис», 2010. – 400 с.
2. Жилкина А.Н. Управление финансами. Финансовый анализ предприятия: учебник /А.Н. Жилкина. – М.: Инфра-М, 2014. – 332с
3. Жилкина А.Н. Непрерывный контроль управления финансами на предприятии: проблемы и пути решения // Вестник Государственный университет управления. – М.: ГУУ, 2012. - № 3.
4. Годовой отчет ОАО «Орскнефтеоргсинтез» за 2014-2015 гг. [Электронный ресурс] - Режим доступа: <http://www.ornpz.ru/>

ОБРАБОТКА ЭКСПЕРТНЫХ ОЦЕНОК РЕЙТИНГОВ ВУЗОВ В ЕВРАЗИЙСКОЙ АССОЦИАЦИИ УНИВЕРСИТЕТОВ

Ашурметов Ф.

Аннотация. В статье предлагается корректный подход к анализу ранжированных матриц экспертных оценок маркетинговых исследований рынка образовательных услуг. Эти исследования чрезвычайно важны для разработки маркетинговой и ценовой политики вузов, поэтому качеству обработки экспертных оценок должно уделяться особое внимание.

Ключевые слова: маркетинговый анализ, рейтинг, вуз, матрицы экспертных оценок.

Исследование рынка образовательных услуг по сегменту «высшее образование», особенно для таких систем, как например Евразийская ассоциация университетов, является чрезвычайно важным мероприятием с точки зрения экономической, социальной и образовательной политики вузов и разработки конструктивного взаимодействия как различных подразделений внутри вуза, так и между вузовскими ассоциациями. Существенным моментом обработки маркетинговых, квалиметрических, социально-экономических и иных опросов является грамотная экспертная оценка полученной информации. К сожалению, корректность применения статистических методов обработки данных оставляет желать лучшего.

При ранжировке объектов в качестве меры согласованности мнений группы экспертов следует использовать *дисперсионный коэффициент конкордации* (коэффициент согласия).

Матрица результатов ранжировки m объектов группой из n экспертов в краткой записи символически записывается в виде либо $R = \|r_{ij}\|$, либо $R = \{r_{ij}\}$, где i – порядковый номер оцениваемого объекта (это номер строки матрицы R), а j – порядковый номер эксперта (это номер столбца матрицы R). Таким образом, r_{ij} – это ранг, присваиваемый j -м экспертом i -му объекту. Причем значения i изменяется в пределах 1 до m , что кратко записывается в виде $i = \overline{1, m}$ (или в развернутом виде $i = 1, 2, \dots, m$). Соответствующее представление о пределах изменения

порядкового номера экспертов имеет вид $j = \overline{1, n}$ (или в развернутом виде $j = 1, 2, \dots, n$).

Матрица R результатов ранжировки m объектов группой из n экспертов, т.е. размерности $m \times n$, в развернутом виде может быть представлена в следующем виде

$$R = \begin{pmatrix} r_{11} & r_{12} & \dots & r_{1n} \\ \dots & \dots & \dots & \dots \\ r_{m1} & r_{m2} & \dots & r_{mn} \end{pmatrix}_{m \times n}$$

или в виде таблицы

j – номер эксперта	1	2	...	j	...	n
i – номер объекта	ранги, присвоенные каждым экспертом каждому из изучаемых объектов					
1	r_{11}	r_{12}	...	r_{1j}	...	r_{1n}
2	r_{21}	r_{22}	...	r_{2j}	...	r_{2n}
...
i	r_{i1}	r_{i2}	...	r_{ij}	...	r_{in}
...
m	r_{m1}	r_{m2}	...	r_{mj}	...	r_{mn}

Далее по порядку осуществляются следующие шаги.

Шаг 1. Вычисляется сумма рангов, выставленных всеми экспертами, последовательно по каждому объекту (по каждой строке)

$$r_i = \sum_{j=1}^n r_{ij}, \quad i = \overline{1, m}, \quad (1)$$

$$\text{т.е.} \quad \begin{cases} r_1 = r_{11} + r_{12} + \dots + r_{1n} \\ r_2 = r_{21} + r_{22} + \dots + r_{2n} \\ \dots \dots \dots \dots \dots \dots \dots \dots \dots \dots \\ r_m = r_{m1} + r_{m2} + \dots + r_{mn} \end{cases} \quad (2)$$

Полученные величины r_i можно рассматривать как реализацию случайного вектора r (вектор-строки) со случайными компонентами r_i

$$r = (r_1, r_2, \dots, r_m) \quad (3)$$

Шаг 2. По компонентам вектора (3) оцениваем выборочную среднюю (оценку математического ожидания)

$$\bar{r} = \frac{1}{m} \sum_{i=1}^m r_i \quad (4)$$

Шаг 3. Оцениваем выборочную несмещенную дисперсию

$$D = \frac{1}{(m-1)} \sum_{i=1}^m (r_i - \bar{r})^2 \quad (5)$$

Шаг 4. Рассчитаем дисперсионный коэффициент конкордации W , который определяется как доля дисперсии D относительно максимальной из всех оценок дисперсии D_{max}

$$W = \frac{D}{D_{max}}, \quad (6)$$

$$\text{где } D_{max} = \frac{n^2(m^3 - m)}{12(m-1)}, \quad (7)$$

Учитывая соотношения (4) и (5), можно представить коэффициент конкордации в виде

$$W = \frac{12 \sum_{i=1}^m (\sum_{j=1}^n (r_{ij} - \bar{r}))^2}{n^2(m^3 - m)} \quad (8)$$

Заметим, что коэффициент конкордации в форме (8) применяется в случае отсутствия связанных рангов. Если же в ранжировках ранги являются связанными, то используется коэффициент конкордации в виде (9)

$$W = \frac{12 \sum_{i=1}^m (\sum_{j=1}^n (r_{ij} - \bar{r}))^2}{n^2(m^3 - m) - n \sum_{j=1}^n T_j}, \quad (9)$$

$$\text{где } T_j = \sum_{k=1}^{H_j} (h_k^3 - h_k) \quad (10)$$

показатель связанных рангов в ранжировке с номером j .

Такая рекомендация находится в согласии с концепцией устойчивости, рекомендующей использовать различные методы для обработки одних и тех же данных с целью выделить выводы, получаемые одновременно при всех методах. Такой подход, видимо, соответствует реальной действительности, в то время как заключения, меняющиеся от метода к методу, зависят от субъективизма исследователя, выбирающего метод обработки исходных экспертных оценок.

СПОСОБЫ РЕАЛИЗАЦИИ СПОРТИВНЫХ МЕРОПРИЯТИЙ

Байрамов Ш.

Аннотация. Проведение международного спортивного мероприятия представляет собой для территориального образования огромные возможности для экономического развития, в частности, за счет необходимости проведения мер по благоустройству и оснащению своей территории для подготовки к этому событию.

Ключевые слова: FIFA, чемпионата мира по футболу, спортивный проект, Международные федерации спорта, управления рисками, спонсоры.

Проект - это совокупность задач или мероприятий, связанных с достижением запланированной цели, которая, как правило, имеет уникальный и неповторяющийся характер.

Понятие «спортивный проект» - это совокупность уникальных мероприятий в области спорта, направленных на достижение следующих целей:

- коммерческая выгода;
- популяризация спорта среди населения;
- пропаганда здорового образа жизни;
- улучшение инфраструктуры.

Наряду с вопросами управления спортивными проектами в условиях текущего этапа глобализации мировой экономики все чаще возникает необходимость в учете международных аспектов управления спортивными проектами. Длительный исторический опыт и современная практика наглядно подтверждают аксиоматичность тезиса, согласно которому международное сотрудничество несет с собой весьма благоприятные перспективы. В ближайшей перспективе гарантия успеха и стабильного существования многих спортивных организаций будут зависеть от того, насколько эффективно они смогут функционировать в условиях интеграции и международного сотрудничества.

Если рассматривать проект с позицией системного подхода, то этот проект выступает в качестве системы деятельности (в отличие от базовых бизнес-процессов) и существует строго

очерченное количество времени, которое необходимо для получения конечного результата его реализации. Однако концепция проекта не противоречит концепции фирмы или предприятия и вполне совместима с ней. Более того, проект довольно часто становится основной формой деятельности фирмы. Однако любой некоммерческий проект нуждается в привлечении ресурсов, объемы которых непосредственно зависят от поставленных задач. Спортивные проекты также частично можно отнести к такому типу проектов.

Международный спортивный проект является одним из самых сложных и затратных видов проектной деятельности. Данный вид проектов, как правило, отличается наиболее высокой стоимостью. К международным спортивным проектам относятся все проекты, в которых принимают участие международными спортивными организациями из разных стран:

- Международные федерации спорта, которые можно классифицировать по видам спорта, к примеру, международная организация биатлона, международный футбольный союз и т.п.
- Глобальные международные организации, которые можно классифицировать по совокупности видов спорта. Международный олимпийский комитет, международный паралимпийский комитет.

Обычно подобные проекты базируются на взаимодополняющих отношениях и возможностях партнеров. Нередко для решения задач в рамках аналогичных проектов создаются совместные предприятия, объединяющие двух или более участников для достижения некоторых целей, в процессе проведения спортивного мероприятия под соответствующим совместным контролем. При этом каждый партнер вносит свой вклад и определенным образом участвует в прибылях.

Основные сложности управления международными спортивными проектами связаны, прежде всего, с различиями в экономических, политических, социально-культурных и технологических аспектах стран - участниц международных спортивных проектов. Говоря об экономических различиях, в первую очередь, подразумевается экономическая обстановка в

стране, кредитоспособность банков, платежеспособность населения, темпы инфляции, стоимость труда и т.п.

Политическая обстановка, действующее законодательство, налоговая и бюджетная политика государства - также весьма существенные факторы, которые необходимо учитывать в процессе реализации проекта. Правительства различных стран проводят разную политику, и не всегда последняя благоприятствует осуществлению проекта на территории данной страны. Учет политических особенностей, странового риска - одна из важнейших задач проектного управления рисками.

Отдельно стоит отметить проблему коммуникаций в рамках управления международными проектами. Современные информационные технологии позволяют наиболее эффективно организовать систему коммуникаций в рамках проектной деятельности. Однако при налаживании системы коммуникаций в рамках международного проекта необходимо учитывать опыт и подготовленность сотрудников к работе с подобными сложными приложениями, которые должны также поддерживать несколько различных языков.

Международная федерация футбола

Рассмотрим организацию FIFA (международная федерация футбола) – на сегодняшний день крупнейшая международная футбольная ассоциация.

Международная футбольная федерация (ФИФА) - структура, занимающаяся управлением в мировом футболе. Под эгидой ФИФА проходят все футбольные турниры всемирного масштаба, в числе которых чемпионат мира среди национальных сборных, аналогичный турнир среди женщин, молодежные и юношеские турниры, Кубок конфедераций и клубный чемпионат мира.

Организация управления чемпионата мира по футболу:

1) Выбор места проведения

Первым этапом при организации чемпионата мира по футболу является выбор места проведения на конкурсной основе. Место проведения турнира определяется минимум за 6 лет до начала турнира. Выборы проводятся традиционно в Цюрихе (Швейцария) в штаб-квартире исполкома ФИФА. Выбор места обусловлен следующим правилом принципа ротации ФИФА (принятым с 1998 г.), любая страна континента, на котором

проходил последний чемпионат мира, не сможет стать страной проведения следующих двух чемпионатов.

2) Привлечение спонсоров

Около 40% денег на организацию турнира привлекаются со стороны спонсоров, 1 млрд. евро на организацию выделяет ФИФА по уставу, остальную часть расходов компенсирует страна-организатор. Крупнейшие бренды вкладывают деньги в проведение турнира, получая в обмен:

- Рекламу продукции спонсоров, на стадионах и в телетрансляциях матчей;
- Налоговые послабления на территории страны проведения, за эту меру ходатайствует ФИФА.

У ФИФА шесть топ-спонсоров это Adidas, Кока-Кола, EmiratesAirline, KiaMotors, Sony и VISA. Восемь второстепенных спонсоров - Budweiser, Castrol, Continental AG, Johnson&Johnson, McDonald's, MoyPark, Oi и Yingli. У чемпионата мира 2014 - 6 бразильских спонсоров, это Apex-Brasil, Garoto, Centauro, BancoItaú, LibertySeguros и Wiseup.

3) Подготовка к турниру

Подготовка объектов стартует сразу после выбора места проведения, за подготовку объектов отвечает футбольная федерация страны-организатора, которые в свою очередь привлекают средства частных компаний, региональных и городских бюджетов. В подготовку к турниру входит:

- Строительство/ремонт стадионов;
- Организация ЖД транспорта;
- Строительство/ модернизация шоссе;
- Автобусный транспорт/ Размещение гостей турнира;
- Базы для команд и тренировочные поля;
- Аварийное энергоснабжение/ Фан-зоны;
- Организация телетрансляций, телекоммуникации;
- Благоустройство территории стадионов;
- Здравоохранение/ Страхование;
- Безопасность турнира/ Информационные технологии;
- Информация о турнире, стратегия страны-хозяйки.

4) Источники прибыли турнира

- Прямые доходы – это те деньги, которые получаются в результате продажи прав на телетрансляцию, деньги потраченные туристами прибыль получает ФИФА, а также организаторы турнира (федерация футбола, и налоги государство).

- Косвенные доходы подсчитать куда сложнее. Инфраструктура, которую создали в процессе подготовки сохранится. Например, построенная инфраструктура продолжит функционировать после проведения, созданные рабочие места для граждан.

Список использованных источников:

1. Афонин, А.М. Управление проектами: учебное пособие / А.М. Афонин, Ю.Н. Царегородцев, С.А. Петрова. - М.: Форум, 2010. - 184 с.
2. Андреев В., Нис Ж-Ф. Экономика спорта. Серия «Что я знаю?». – М., 2012
3. Галкин В.В., Сыроев В.И. Экономика физической культуры и спорта: Учебное пособие для вузов физической культуры. 2-е издание. - Воронеж: Изд-во Моск. академии экономики и права, 2010.
4. Гуськов С.И. Спонсор и спорт. - М.: ВНИИФК, 2012, 160 с.
5. Джексон Р. Руководство по спортивному администрированию. //Под ред. изд. на русском языке Кокашинского А.А. – Минск, изд. НОК Беларуси, 2006
6. Жолдак В.И., Зуев В.Н. Основы менеджмента спорта. - Тюмень, Вектор Бук, 2014, 419 с.
7. Зуев В.Н. Управление системой спортивных соревнований. - Тюмень, Вектор Бук, 2013, 312 с.

ОБЛАЧНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ КАК МОДЕЛЬ ВНЕДРЕНИЯ ИННОВАЦИЙ В ЭКОНОМИКУ

Бичахчян В.М.

Аннотация. В статье речь идет о том, что такое облачные технологии, почему они так распространены сегодня, и чем они удобны и важны на пользовательском уровне. Описаны преимущества и проблемы в использовании данных технологий в

экономике, в государственном и муниципальном управлении. Представлены системы, используемые на практике.

Ключевые слова: cloud computing, преимущества, применение на практике, пользовательские и бизнес системы, Google Drive, Apple iCloud, Microsoft LiveSky Drive, Яндекс.Диск, Dropbox.

Во многих странах мира все больше и больше распространяются технологии cloud computing. Основной принцип – предоставление интегрированного и удобного сетевого доступа к общему объединению компаний, взаимосвязанных вычислительных ресурсов (например, серверы, приложения, сети, системы хранения и сервисы), которые могут быть моментально представлены и освобождены с минимальными усилиями по управлению и необходимости взаимодействия с провайдером.

Для лучшего понимания того, что собой представляет cloud computing, приведем простой пример: раньше пользователь для доступа в электронную почту прибегал к определенному ПО (мессенджеры и программы), установленному на его ПК, теперь же он просто заходит на сайт той компании, чьи услуги электронной почты ему нравятся, непосредственно через браузер, без использования посредников. Сотруднику достаточно установить на информационный носитель корпоративную почту, и распоряжаться важными клиентскими данными без учета администратора, т.е. информация «рассеивается» по множеству носителей.

Сейчас IT-периметр теряет свой смысл, все чаще менеджеры работают дома, в дороге, отвечают на деловые письма за обедом, проводят online конференции и круглые столы, находясь в разных городах или даже в разных уголках мира. Для IT-менеджеров и людей, занимающихся информационной безопасностью, становится все сложнее отслеживать информацию в условиях ее скорейшего распространения [1, с. 589].

Перейдем к применению на практике. Серверов и программ на рынке великое множество, рассмотрим 6 основных подробно и приведем несколько аналитических данных. Эти данные будут измеряться в баллах, согласно тем, что представлены digit-

аналитикой на сайте www.digit.ru (проект РИА Новости) - см. табл.1 и рис. 1.

Google Drive: Лаконичный интерфейс; установка программных клиентов для смартфонов и планшетов на базе ОС Android, ПК и ноутбуков под управлением ОС Windows или MacOS, мобильных устройств iPhone и iPad; ожидаема интеграция с Chrome OS и поддержка Linux; до 15 Гб свободного пространства на все сервисы; работа прямо в браузере [3, с. 95].

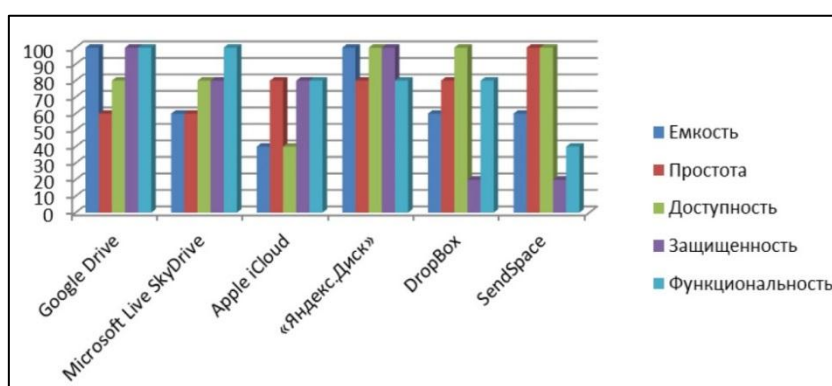


Рис. 1. Сравнение по всем показателям (в баллах)

Microsoft Live SkyDrive: система хранения интегрирована с почтовым сервисом Hotmail (или outlook.com), т.е. можно напрямую сохранять файлы различного назначения; возможен выбор параметров файлов Office – стандартные Microsoft XML или открытый формат Open Document, это удобно тем, кто использует компьютеры с разными системами, не все из которых поддерживают формат Microsoft; поддержка фотоархива [2, с. 77].

Apple iCloud: неудобство ввода ID пароля при входе на сайт, с другой стороны удобство в том, что он один для всех устройств IOS данного пользователя; удобство в том, что можно хранить все, что нужно для повседневного пользования (календари, фото, заметки, расписания) [5].

Яндекс.Диск: преимущество – самая большая емкость (до 20 Гб); синхронизация между всеми устройствами пользователя: любые файлы мультимедиа [7].

DropBox – наиболее популярный из всех систем: по оценке пользователей, самая удобная регистрация и работа; DropBox хранит файлы сколько угодно времени; самый широкий список поддерживаемых клиентов – это MS Windows, Mac OS, Linux, iOS, Android, а также Blackberry OS, Symbian и Bada; возможность создавать отдельные папки (Shared), за счет которых можно управлять правами доступа к документам. Минус в том, что она весьма небезопасна [4].

SendSpace.com: нет функции резервного копирования; обычная загрузка файлов; содержание любого количества файлов; самый простой способ отправки файлов [6].

Таблица 1.

Оценка основных систем по разным показателям
(в баллах, кроме емкости)

	Google Drive	Microsoft Live Sky Drive	Apple iCloud	«Яндекс Диск»	DropBox	SendSpace
Емкость	100 Гб	60 Гб	40 Гб	100 Гб	60 Гб	60 Гб
Простота	60	60	80	80	80	100
Доступность	80	80	40	100	100	100
Защищенность	100	80	80	100	20	20
Функциональность	100	100	80	80	80	40

Рассмотрим использование cloud computing в экономике. В 2011 г. прошла конференция, проводимая издательством «Soft Tool», на которой обсуждалась необходимость серьезного внедрения облачных технологий в экономику и государственное управление. Руководитель направления стратегии платформ департамента по маркетингу «Майкрософт Рус» сообщил, что сокращение центров обработки данных произведется за счет широкого использования облачных технологий. Переход компаний к «облакам» неизбежен, как для организации внутренних процессов, так и для коммуникации с общественностью. Основной предпосылкой такого перехода

является отсутствие IT-персонала и сложность обеспечения безопасности [10]. Таким образом, создание единого «облака», которое происходит в настоящее время, во-первых является эффективным инструментом финансов и обеспечивает удобство в доступности данных. Только за счет повышения уровня утилизации уже имеющихся IT-ресурсов в компаниях можно сэкономить денежные средства, отказавшись от приобретения новых аппаратных и программных ресурсов [8].

Приведем несколько конкретных достижений, которые изменились в использовании конкретных технологий к 2014 г. Основными направлениями в этом вопросе все еще является снижение затрат на IT-ресурсы и полный переход к облачным вычислениям [9]. На сегодняшний день облачные технологии уже достаточно широко применяются. Многие организации – ВУЗы, компании, исследовательские центры и местные органы власти – запустили свои корпоративные порталы в облаке. Интересными разработками в этой сфере являются создание электронной медицинской карты и электронной регистратуры для медицинских учреждений, а также организация защищенного удаленного доступа к учебным материалам для школ.

В выводе следует сказать, что самое главное и важное то, что облачные технологии – новый уровень в развитии IT-технологий, которые отличаются гибкостью, масштабируемостью и экономичностью.

Список использованных источников:

1. Ревина С.Ю. Информационные технологии – инструмент эффективного стратегического управления. Инновационное развитие и экономический рост //Материалы V Международной научной конференции. – М.: РУДН, 2011. - С. 588-598

2. Ревина С.Ю. Информационные технологии как важнейший фактор формирования конкурентных преимуществ //Журнал: «Вестник РУДН», серия «Экономика». - М.: РУДН, 2003, №1(9). – С.73-80.

3. Ревина С. Ю. Инновации Информационные технологии как ключевой фактор повышения конкурентоспособности страны // Евразийский Союз Ученых (ЕСУ). Ежемесячный научный журнал № 1 (18) / 2015 Часть 3. С.94-96.

4. [Электронный ресурс] - Режим доступа:
<http://www.comnews.ru>.
5. [Электронный ресурс] - Режим доступа:
<http://kontur.ru/articles/225>.
6. [Электронный ресурс] - Режим доступа:
<http://digit.ru/technology/20130731/403909541.html#ixzz2ziuLXIDY>.
7. [Электронный ресурс] - Режим доступа:
http://www.softool.ru/program/cloud_computing/.
8. [Электронный ресурс] - Режим доступа:
<http://www.kommersant.ru/doc/1623712>.
9. [Электронный ресурс] - Режим доступа:
<http://virtega.ru/news42.html>.
10. [Электронный ресурс] - Режим доступа:
<http://www.cnews.ru/reviews/index.shtml?2011/05/12/439855>.

ПЕРСПЕКТИВЫ ТУРИСТИЧЕСКОЙ ОТРАСЛИ В ЭКОНОМИКЕ ЭКВАДОРА

Бонилла Ромеро К.М.

Аннотация: В данной статье рассмотрено место туристической отрасли в экономике Эквадоре. Проведен анализ основных показателей: таких как экспорт туристических услуг, прямой вклад туристической индустрии Эквадора в занятость, общий вклад туризма в ВВП страны. Показано как туризм может стать важным источником валютных поступлений среди крупнейших экспортных отраслей экономики и оказать решающую роль на рост ВВП.

Ключевые слова: туризм, экономика, индустрия, Эквадор, развитие, занятость, внутренний туризма, ВВП, национальная экономика.

Туризм представляет собой важную и многоплановую область экономической и социальной жизни современного общества во всех странах. Эта отрасль играет главную роль в формировании валового внутреннего продукта, обеспечении занятости населения, пополнении бюджета различных уровней и

способствует притоку иностранной валюты. Значительный вклад в развитие туризма вносит международный туристский обмен, в котором особое внимание уделяется въездному туризму.

В Эквадоре, в настоящее время, развивается максимально удобная политика в области миграции для иностранных переселенцев и инвесторов. Бизнес может зарегистрировать любой гражданин, который не имеет гражданства или вида на жительство в Эквадоре. Добросовестные инвестиции и приемлемые налоги открывают для бизнесменов превосходные кредитные возможности и разнообразие ипотечных схем. В стране действуют государственные кредитные программы общим объемом до \$2 млн для наиболее крупных производственных проектов с привлечением граждан страны к работе. Уровень и качество эквадорского бизнеса таков, что можно внедряться в любую отрасль экономики.

Уточним, что под экспортом туристических услуг понимаются расходы международных туристов внутри страны, для деловых и туристических поездок, в том числе расходы на транспорт и это все входит в общую стоимость въездного туризма в Эквадоре.

Таким образом, стоит отметить, что ежегодно приезжающие туристы приносят Эквадору значительные суммы средств, которые за последние десять лет увеличились с \$488 млн до \$999 млн [1].

Согласно TSA:RMF Всемирный совет по туризму и путешествиям (WTTC) данный показатель формируется за счет внутренних расходов отраслей напрямую работающих с туристами, включает в себя экспорт туристических услуг, внутренние расходы туристического сектора (включая, граждан страны), а также правительственные расходы в туристической индустрии.

Объемы внутреннего туризма растут довольно значительными темпами, к примеру, в 2005 г. объем внутреннего туризма составил \$1,297 млрд, и к 2014 г. увеличился более чем в два раза до \$2,958 млрд.

Внутренний туризм Эквадора состоит из классического туристического сегмента, а также бизнес туризма.

Подобным образом, бизнес-туризм в Эквадоре приносит существенный объем средств в экономику страны, в 2005 г.

бизнес-туристы привезли в страну \$420 млн, а уже в 2014 г. бизнес-туризм стал приносить экономике Эквадора более \$1 млрд, для сравнения в 90-е годы доходы от бизнес туристов составили менее \$300 млн [2].

Обычные туристы занимают наибольшую долю в туризме Эквадора, объем средств в данном сегменте увеличился за последние десять лет на \$1,038 млрд, с \$877 млн в 2005 г. до \$1,915 млрд в 2014 г.

Совокупный доход от внутреннего туризма за анализируемый период составил \$20,959 млрд средств, которые получила экономика Эквадора.

Прямой вклад туристской индустрии в занятость подразумевает число прямых рабочих мест в отраслях национальной экономики Эквадора, работающие в секторе путешествий и туризма.

Итак, в начале исследуемого периода, в 2005 г. число людей напрямую обслуживающие туристическую индустрию Эквадора составляло 88,9 тыс. чел., за анализируемый период количество занятый в туристической отрасли Эквадора людей увеличилось на 28,1 тыс. чел. в 2014 г., до 117 тыс. чел. Также World Travel and Tourism Council Ecuador позволяет проанализировать данные за период с 1988 г.

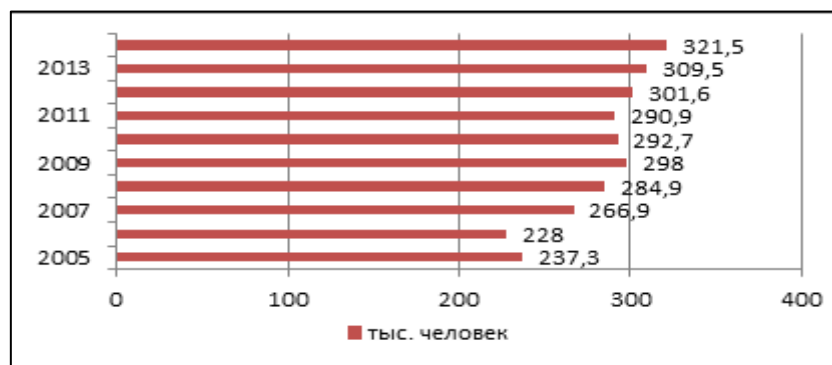


Рис.1. Общее влияние сферы туризма на занятость населения в Эквадоре
Источник: [3]

На рис. 1 представлено общее влияние сферы туризма на

занятость населения в Эквадоре. В данном случае, общий вклад сферы туризма в занятость подразумевает количество рабочих мест созданных непосредственно в туристической индустрии, а также косвенная и индуцированная занятость.

Таким образом, индустрия туризма Эквадора обеспечивает работой население, которое напрямую занято в сфере туризма, а также косвенно, создавая нормальные условия для пребывания на территории страны иностранных туристов. В целом за 2005 г. количество занятых человек в сфере туризма Эквадора составило 237,3 тыс. чел., в 2006 г. численность работающих в индустрии туризма снижается на 9,3 тыс. чел., до 228 тыс. чел. [4].

В 2007 г. отмечен серьезный рост количества занятых в данной сфере – 266,9 тыс. чел., т.е. за весь 2007 г. в сфере туризма в Эквадоре было создано 38,9 тыс. новых рабочих мест, далее число занятых растет более медленными темпами, в 2009 г. число работников уже составило 298 тыс. чел., но уже в 2010 г. снижается до 292,7 тыс. чел.

Национальная туристическая отрасль Эквадора формирует больше косвенных рабочих мест, в сравнении с прямой занятостью. То есть одно рабочее место в сфере туризма приводит к появлению до двух рабочих мест в сопутствующих отраслях национальной экономики Эквадора. В целом, количество занятых в сопутствующих отраслях составило за 2014 г. 204,5 тыс. чел., увеличившись практически на 60 тыс. рабочих мест за последние 10 лет.

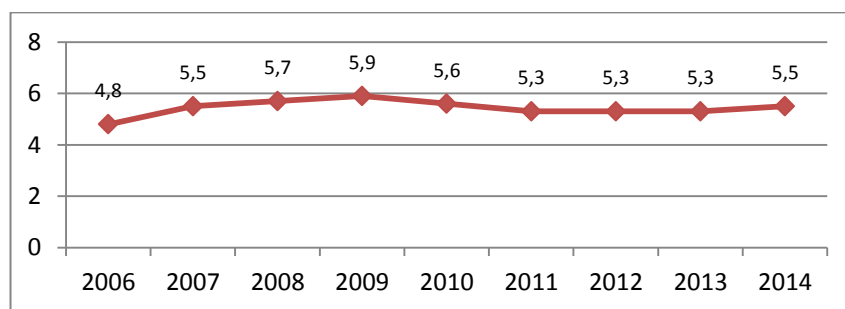


Рис.2.Общий вклад туризма в ВВП, %

Источник: [3]

На рис. 2 представлен общий вклад туристической индустрии Эквадора в ВВП страны. Согласно World Travel and Tourism Council под общим вкладом туристской индустрии в ВВП страны подразумевается следующее: общий вклад формируется за счет прямых путешествий и туристических услуг, косвенных отраслей, а также инвестиционных расходов в туристическую индустрию страны [4].

Таким образом, можно отметить, что туристическая отрасль Эквадора в ВВП страны занимает от 5,3 до 5,6% за последние пять лет. Наибольший вклад в ВВП Эквадора туристская отрасль оказала в 2009 г., составив 5,9% ВВП страны.

Одной из наиболее серьезных проблем, влияющей на туристическую отрасль Эквадора являются – природные катаклизмы. Из-за извержения вулканов ситуация с воздушными полетами в Южной Америке становится непредсказуемой. Извержение вулканов в Эквадоре создает довольно сложную обстановку для туристической индустрии страны. Дрейфующее облака вулканического пепла заставляет закрывать аэропорты Эквадора и отменять рейсы в другие направления Южно-Американского региона, такие как Лима, Перу. Власти Эквадора, при возникновении таких ситуаций всячески пытаются сделать все возможное, для оказания помощи туристам, которые не могут вылететь из страны.

Таким образом, проанализировав место туристической индустрии Эквадора в экономике страны, можно отметить, что доходы от туризма в этой стране ежегодно увеличиваются, так за 2005 г. доходы составили \$1,297 млрд, а в 2014 г. уже \$2,958 млрд. За последние 10 лет туризм принес Эквадору почти \$21 млрд. В тоже время, сравнивая Эквадор с другими странами Латинской Америки можно утверждать, что государство Эквадора не в полной мере использует туристский потенциал, так как доходы Эквадора в разы меньше в сравнении с другими странами региона.

Занятость в туристической индустрии Эквадора также увеличивается на протяжении анализируемого периода, составив за 2014 г. 321,5 тыс. чел. Туризм в Эквадоре растет ежегодно, и, как следствие, властям Эквадора необходимо принимать решения о развитии туристской инфраструктуры региона.

Список использованных источников:

1. Сайт «Visitor Export. Ecuador» [Электронный ресурс] - Режим доступа: <http://knoema.ru/WTTC2015/world-travel-and-tourism-council-data-2015?regionId=ZA>

2. Сайт «World Travel and Tourism Council» [Электронный ресурс] - Режим доступа: <http://knoema.ru/WTTC2015/world-travel-and-tourism-council-data-2015?regionId=ZA>

3. Сайт «World Travel and Tourism» [Электронный ресурс] - Режим доступа: <http://www.wttc.org>

4. Сайт «World Travel and Tourism Council Data, 2015.Ecuador» [Электронный ресурс] - Режим доступа: <http://www.wttc.org//media/files/reports/economic%20impact%20research/countries%202015/ecuador2015.pdf>

РАЗВИТИЕ РОССИЙСКОГО РЫНКА ПЛАТЕЖНЫХ СИСТЕМ ЭЛЕКТРОННЫХ ДЕНЕГ

Бурдаков С.А.

Аннотация: В статье рассмотрены общие вопросы, связанные с понятием «электронных денег». Кроме того, проведен обзор российского рынка платежных систем электронных денег.

Ключевые слова: электронная платежная система, электронные деньги, криптовалюта.

Электронные деньги - это относительно новое явление в экономической науке и хозяйственной практике, поэтому мнения в отношении того, что считать электронными деньгами разнятся. Одни считают, что это бессрочные денежные обязательства банковской или другой компании, выраженные в электронном виде. Другие же полагают, что это определенная информация, передаваемая различного рода средствами электронной коммуникации и исполняющая роль обычных денег при оплате товаров и услуг в интернете.

Впервые идея электронных денег была предложена голландским ученым-криптографом Дэвидом Чоумом в 1994 г. Он организовал первую систему электронных денег Digicash, которая

обеспечивала анонимность платежей для покупателя и безопасность для продавца.

Российский бизнес вступил на рынок электронных платежей в то время, когда во всем мире этот рынок уверенно и динамично развивался и регулировался. К моменту появления российских игроков – электронных негосударственных платежных систем, таких как WebMoney, Яндекс. Деньги, «Единый кошелек», RBK Money, «КредитПилот», «Рапида», у российского потребителя уже имелись представления об электронных деньгах и потребности в электронных платежах. И перечисленные российские негосударственные платежные системы приступили к эмиссии электронных суррогатов денег, расширяя число участников, принимающих эти средства платежа.

Современный рынок электронных денег в России растет достаточно высокими темпами – более чем на 30% в год. Так в 2014 г. оборот рынка электронных денег составил 0,44 трлн руб., показав рост на 43% по сравнению с 2013 г. А в 2015 г. темпы роста рынка увеличились еще на 35%, а объем составили более 0,6 трлн руб.

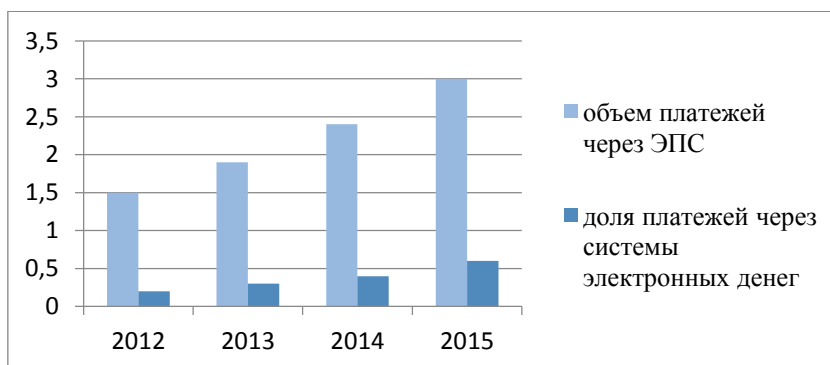


Рис.1. Объем платежей через системы электронных денег в отношении к общему обороту электронных платежных систем в трлн руб.

Такое развитие данного сегмента финансового рынка обусловлено, прежде всего, развитием сервисов, т.е. увеличением числа доступных для оплаты электронными деньгами товаров и услуг, введение дополнительных возможностей по внесению и

выводу денежных средств. Так же ведущую роль в популяризации электронных платежей играет постоянно растущее доверие населения к средствам безналичных платежей. Таким образом, электронные деньги должны и могут стать одним из основных ускорителей экономического роста в нашей стране.

Так же стоит отметить и увеличение количества транзакций через системы платежей электронных денег. В 2015 г. эта цифра составила порядка 700 млн транзакций, увеличившись всего лишь на 20%. Такой низкий темп роста количества сделок вкупе с высокими темпами роста оборота в целом свидетельствуют о увеличении среднего размера самих платежей. Так, если в 2012 г. сумма одной сделки была в среднем равна 690 руб., то к 2015 г. составила уже более 900 руб.

Стоит также упомянуть такой феномен как криптовалюта. Это основанная на математических принципах децентрализованная конвертируемая валюта, защищенная с помощью методов криптографии. Все пользователи данной электронной валюты равноправны и имеют полный доступ к изучению всех алгоритмов и программных кодов. Наиболее известной такой валютой является Bitcoin (BTC). Основным отличием криптовалюты от обычных электронных денег является тот факт, что данная валюта не подкреплена реальными денежными средствами, а общая эмиссия биткоинов ограничена 21000000 монет на программном уровне и будет прекращена в 2033 г. Чтобы получить монеты BTC пользователь должен заниматься так называемым «майнингом». Для этого они используют вычислительные мощности своих домашних компьютеров для поиска различных ошибок в алгоритме системы биткоинов, тем самым поддерживая криптографическую защиту системы и получая вознаграждение за нахождение данных ошибок. Множество людей начинает использовать мощнейшие компьютеры для увеличения вычислительной способности и увеличения шанса обнаружения ошибок в коде и соответственно получения награды.

Говоря о плюсах и минусах данных электронных денег можно сказать о практически отсутствующих комиссиях за платежи и возможности совершать микротранзакции вплоть до 0,001 рубля. BTC позволяет сохранять определенную анонимность

сделок, что может быть использовано для различных преступных целей: уклонение от налогов, функционирование черных рынков, финансирование терроризма и прочее. Также к спорным моментам можно отнести невозможность заморозки счетов определенных пользователей или отмены транзакций.

Таким образом, отношение к криптовалюте со стороны Правительства РФ является неоднозначным. Одни выступают с инициативой создания собственной криптовалюты и законодательно закрепить правила использования данных валют. Другие и вовсе стремятся объявить биткоин и им подобные электронные деньги вне закона.

Так или иначе, в ближайшее время Государственная Дума рассмотрит законопроект по запрету криптовалют, и если он будет одобрен, то Россия присоединится к странам, где биткоин запрещен (Боливия, Исландия, Вьетнам), а в качестве наказания за использование ВТС будет предусмотрена уголовная ответственность.

Список использованных источников:

1. [Электронный ресурс] - Режим доступа: <http://www.cbr.ru/>
2. [Электронный ресурс] - Режим доступа: <http://bitcoininfo.ru/>

**ОПРЕДЕЛЕНИЕ РОЛИ И ЭФФЕКТИВНОЕ
ПРИВЛЕЧЕНИЕ ПРЯМЫХ ИНОСТРАННЫХ
ИНВЕСТИЦИЙ В НОВОМ КОНТЕКСТЕ**

*Ван Тхиен Хао
Хоанг Ван Куонг*

Аннотация. Существуют многие различные точки зрения о влиянии прямых иностранных инвестиций (ПИИ), но для бедных стран, развивающихся стран, включая Вьетнам, ПИИ все еще рассматривается как главное «неизвестное» в уравнении экономического роста. В статье основное внимание будет уделено двум основным темам: 1) определение роли ПИИ - главное «неизвестное» в уравнении экономического развития в развивающихся странах и во Вьетнаме; 2) определение «ключевых»

элементов для эффективного привлечения ПИИ в новом контексте во Вьетнаме.

Ключевые слова: Прямые иностранные инвестиции (ПИИ), производственные факторы, привлечение, эффективный.

Развитие прямых иностранных инвестиций установлен полностью объективными экономическими правилами с определенными необходимыми и достаточными подходящими условиями. Изменение отношения от «враждебного» до «принятого», до «приветственного» показывает, что прямые иностранные инвестиции могут рассматриваться как фактора, создающий шаги изменения восприятия в направлении более точном и более активном людей для объективных экономических правил развития общественных производительных сил и общественного разделения труда, которые практически открываются в в международном масштабе. Данная тенденция имеет решающее значение в регулировании различных проявлений прямых иностранных инвестиций.

Определение роли ПИИ - главное «неизвестное» в уравнении экономического развития в развивающихся странах и во Вьетнаме

Успешная индустриализация и постепенное догнание развитых стран всегда является амбициозной, но реальной целью развивающихся стран, особенно опоздающих стран. Для этой цели необходимо эффективно мобилизовать ресурсы, в том числе иностранный капитал.

История о роли иностранного капитала и методах привлечения/эффективного использования капитала происходит из так называемой теории «порочный круг бедности». Эта теория говорит, что бедные страны навсегда остаются бедными: Бедность приводит к низкому уровню доходов, низкий уровень доходов – низкому уровню сбережений, низкий уровень сбережений - низкому уровню инвестиций, низкий уровень инвестиций – отсутствию роста или низкому росту, и следовательно, приводит к низкому уровню доходов и бедность по-прежнему остаются бедностью.

Несмотря на то, что можно совершенно выразить в виде математических формул, теория «порочный круг бедности»

содержит два основных недостатков. *Во-первых*, она отражает точку зрения каждой страны в изоляции от мира, забывая, что вокруг существуют многие других источники капитала и каждая страна имеет возможность привлекать внешний капитал. *Во-вторых*, если сама каждая страна имеет усилия по созданию разумной политики, она может также повысить производительность и эффективность использования имеющегося капитала.

Ленин, Самуэльсон и Р. Нурксе считают, что капиталистический экспорт является неизбежной тенденцией, способствуя развитию капитализма, а также ускоряя развитие стран-получателей. Это считается фактором, который помогает освободить освобожденным «порочный круг» и нищету бедных стран и развивающихся стран [1-3].

Более важно, что данна теоретическая история, что кажется очень простой, предлагает многие вопросы политики. Открытие двери, интеграция являются необходимой политикой для привлечения внешних потоков капитала и в сочетании с внутренним капиталом для продвижения роста. Однако наличие определенного количества капитала только является необходимым условием, хотя и незаменимым в целях устойчивого развития. Капитал должен быть эффективно использован, и это напрямую связано с политикой по улучшению бизнес-среды в направлении прозрачности, предсказуемости и недискриминации для секторов (собственности) экономики. Кроме того, необходимо уметь привлекать иностранный капитал в сопровождении с факторами, которые увеличивают эффективность. При этом, привлечение ПИИ, имеет очень важное значение. ПИИ привязаны к технологии, навыкам управления и доступности к рынку и т. п. Это самая большая проблема в привлечении ПИИ. Если только смотря на потоки доходов - расходов (скидки) в течение времени каждого проекта ПИИ, перед мудрыми иностранными инвесторами, нам невозможно «выиграть» их. Так почему страны все еще тоскуют и стремятся к привлечению ПИИ? В целом, мы можем «выиграть», *если (и только если)* получим достаточный положительный эффект на управленческие навыки, технологии и т.д.. ПИИ и тем самым способствуя росту и устойчивому

развитию. Опоздывающие страны имеют более или менее такое преимущество. Это потому, что в более развитых странах часто имеется относительный избыток капитала, в то время как их затраты, особенно затраты на рабочую силу высокие; так что они будут искать места, где они смогут получить более высокую прибыль.

Следует отметить, что иностранные потоки капитала могут вызвать риск макроэкономической нестабильности. Если мало денег, то трудно жить, а слишком много денег, не так легко усваиваться. Ситуация во второй половине 2006 г. и в 2007 г. во Вьетнаме также показала то же самое. ПИИ, ОПР, частные переводы (в том числе денежные переводы) и косвенные инвестиции затрудняют денежно-кредитную политику в выборе целей для сдерживания инфляции и стабилизации валютного курса (для поддержания конкурентоспособности экспорта), сильно повышая давление для рынка ценных бумаг и недвижимости. Среди внешних потоков капитала ПИИ считаются потоком, который менее вероятно оказывает отрицательное влияние на макроэкономическую стабильность, поскольку они часто связаны с долгосрочными инвестициями, которым трудно прийти и уйти внезапно (Несмотря на то, что в настоящее время, расстояние между косвенными и прямыми инвестициями неясное, особенно для инвестиций в сферу услуг. Например, слияние, приобретение или покупка акций являются косвенными инвестициями, но если занимают какой-то процент, они могут стать прямыми инвестициями).

Одним словом, необходимо привлекать ПИИ и более важно, что необходимо эффективно привлекать ПИИ наряду с другими внешними источниками капитала, не вызывая макроэкономические нарушения.

*Определение «ключевых» элементов для эффективного
привлечения ПИИ в новом контексте во Вьетнаме*

Вьетнам может признать значимость ПИИ, то другие страны также признают это и стремятся к поиску способов привлечения ПИИ. Одним из традиционных способов, который применяют многие страны, в том числе Вьетнам, является создание финансовых стимулов, таких как снижение налогов, освобождение

от налогов и т. п. Конкурсом для привлечения ПИИ в основном является то, что страны «смотрят друг на друга» для определения того, у кого больше налоговых льгот. Тем не менее, многие исследования показывают, что налоговые льготы не имеют значительного взаимоотношения к (эффективному) привлечению ПИИ. Кроме того, мировой капитал в настоящее время очень обильный и в контексте глобализации, регионализации, история о эффективном привлечении ПИИ становится намного более сложной, чем цель максимизации объема ПИИ [4].

Для эффективного привлечения ПИИ необходим подход от всех 3-х перспектив, имеющих взаимоотношение. Это:

Во-первых, от перспективы людей, которые хотят привлечь ПИИ, мы стараемся рассматривать, чем мы можем привлечь ПИИ. Три основные группы факторов следует учитывать: *a) Группа существующих ресурсов*, включая природные ресурсы, способность инфраструктуры и людские ресурсы; *b) Макроэкономическая группа*, включая размер рынка, перспективы роста, макроэкономическую стабильность (инфляция, курсы валют и др.); *c) Институциональная группа*, включая нормативно-правовую базу, административные процедуры, политику и внутреннюю бизнес-среду в стране.

Следует подчеркнуть, что с каждым днем считают, что самой важной группой фактором является институциональная группа, прозрачный, профессиональный и способный к объяснению ли аппарат, равный и предсказуемый ли механизм политики? Это намного важнее налоговых льгот. Многие исследования во Вьетнаме также показывают, что налоговые льготы не являются действительно значимым фактором в привлечении инвестиций, и во многих случаях они вызывают ненужные неудобства.

Во-вторых, от перспективы прямых инвесторов, существует четыре основных типов бизнес-инвестиций. Первый тип - это ПИИ на основе ресурсов (resource-based investment). Ресурсы представляют собой сравнительное преимущество многих развивающихся стран, в том числе Вьетнам. Их все еще нужно использовать, но не любой ценой. Второй тип – это ПИИ, ищущие внутренний рынок (market-seeking investment). Эта

инвестиционная группа может быть не достаточно эффективна, даже мешает процессу либерализации торговли, интеграции если она находится под охраной и не под конкурентным давлением в течение слишком длительного времени. Третий тип – это ПИИ, ищущие эффективность (efficiency-seeking investment), которые наиболее стоят привлекать. Этот тип связан с использованием сравнительных преимуществ как статических, так и динамических (благодаря конкурентному давлению и использованию экономического масштаба из интеграции, например). Четвертый тип – это инвестиции в сфере услуг. Иностранные инвестиции могут вызвать многие трудности для внутренних поставщиков услуг, но надо иметь более сбалансированный взгляд на общее воздействие на всю экономику. Экономика не может иметь хорошую конкурентоспособность без высококачественных деятельностей в сфере услуг по конкурентоспособным ценам. Эти четыре типа инвестиций признают привлекательность групп факторов со стороны спроса в разной степени. Это очень важная предпосылка для определения подходящего способа поведения, действия, поощрения инвестиций.

В-третьих, от перспективы открытия двери, интеграции экономики. Это также «разрешенная» точка привлечения иностранных инвесторов, но ее можно рассматривать в качестве отдельного аспекта из ее важности. В настоящее время инвестиции представляют собой трансграничную деятельность и каждая страна имеет свою позицию в производственной сети и региональной и глобальной цепочке добавленной стоимости. Распределение выгод в производственной сети, цепочке добавленной стоимости не равно. Бедность, низкий уровень развития делает добавленную стоимость, созданную в цепи добавленной стоимости, маленькой. Важно то, чтобы при принятии участия в производственной сети, цепочке добавленной стоимости, мы могли научить способ конкуренции, связи, приема положительного эффекта ПИИ для постепенного поднятия до больших высот. Не только надо повышать институциональный потенциал, качество человеческих ресурсов и т. п., лучшая связь к производственной сети, цепочке добавленной стоимости также зависит от степени открытия двери и интеграции экономики.

Для Вьетнама, ПИИ имеют очень огромную роль, которые в настоящее время вкладывают в размере более 20% в ВВП, около 45% промышленного производства, 60% оборота экспорта, а также непосредственно привлекают миллионы трудящихся (за исключением непрямого создания других рабочих мест). В последние годы, ПИИ стали силой для содействия экспорту и развитию многих отраслей перерабатывающей промышленности во Вьетнаме. Можно сказать, что самой большой наградой, которую Вьетнам дарит иностранным инвесторам является утверждение ПИИ в качестве органической части экономики Вьетнама. И Вьетнамцы, особенно предприниматели и рабочие не мало узнали от ПИИ [5].

Тем не менее, многие исследования показывают, что эффект на технологии и управленческие навыки ПИИ во Вьетнаме все еще остается слабым. Одной из причин является то, что некоторые отрасли производства защищены в течение слишком длительного времени, высокие тарифы используются вместо конкуренции с полным признанием их места в региональной и глобальной сети. В результате, эти области либо не имеют конкурентоспособности при более глубокой интеграции, либо не имеют связей с верхними/нижними секторами и также не могут иметь преимущества за счет масштаба. Другой причиной является то, что из-за «пустой середины» в экономике Вьетнама. Каждый год возникают десятки тысяч частных предприятий, но их большинство является малыми и очень малыми предприятиями. Кроме государственных компаний существуют компании с иностранным капиталом и несколько крупномасштабных частных компаний и очень мало частных предприятий среднего размера. Таким образом, возможность получения положительного эффекта от ПИИ остается ограниченной.

Риск попадания в «ловушку низких затрат на рабочую силу» в долгосрочной перспективе также существует для Вьетнама, хотя относительно дешевая цена человеческих ресурсов по-прежнему является сравнительным преимуществом (статическим) Вьетнама в течение нескольких ближайших лет. Надо решать многие задачи для того, чтобы избежать «ловушки низких затрат на рабочую силу», в том числе одним из важных разрешений для привлечения

ПИИ в настоящее время не является максимизация количества, а максимизация эффективных ПИИ.

Международная экономическая интеграция помогала, помогает (и будет помогать) стимулировать имеющиеся сравнительные преимущества Вьетнама, а также расширять возможности для доступа к ресурсам (технологии, навыкам, капиталу и др.) и повышать эффективность распределения данных ресурсов благодаря конкуренции в условиях более полной и прозрачной информации. Экономический потенциал Вьетнама восстановился в первый год вступления в ВТО. В то же время «узкое место» (недостатки институционализации, инфраструктуры и квалификационных человеческих ресурсов) и риски (риск макроэкономической нестабильности и социальных волнений), существующие в экономике Вьетнама, более четко выявлены. В рамках настоящей статьи отмечаются две группы существенных факторов привлечения ПИИ - это институционализация и область обязательства по открытию двери и интеграции.

Самым большим влиянием вступления в ВТО (особенно внедрение ССТ нового поколения) являются *институциональные реформы* в сопровождении с синхронным совершенствованием правовой базы и реформированием государственного аппарата. Однако этот вопрос все еще имеет многие недостатки. Надо решить многие задачи для того, чтобы продолжать совершенствовать правовую базу в соответствии с обязательством по интеграции и стандартами рыночной экономики. Кроме того, существует относительно большое расстояние между реальностью и требованиями к профессионализму, прозрачности и подотчетности государственного аппарата, в то время как система динамики (набор персонала, оценка, назначение, зарплата и бонус) для сотрудников остается неразумной. Институционализация для развития рынков производственных факторов (финансового рынка, рынка земли и рынка труда) все еще нуждается в основном редактировании. Этот процесс осложняется из-за того, что волатильность на этих рынках очень политически и социально чувствительна и имеет многие аспекты, связанные с важным субъектом в экономике - государственными предприятиями.

Способ стимулирования инвестиций, торговли также нуждается в продолжении создания прорывов, направленных на

потенциальных инвесторов и возможности создания лучшего сопутствующего эффекта в долгосрочной перспективе. Если существующие ресурсы и институты не привлекательны, то это и не слишком грустно. Эффективные инвесторы являются те, которые умеют «купить будущее» или инвестировать в «будущее». Поэтому определение реформирования в сопровождении с фактическими действиями все еще смогут привлечь инвесторов.

Выбор способов интеграции и выполнение обязательства по интеграции также оказывает огромное влияние на эффективное привлечение ПИИ. Открытие двери, интеграция может быть на различных уровнях - двустороннем, региональном или многостороннем. В настоящее время Вьетнам интегрирует на всех этих уровнях. Кроме создания более благоприятных условий для доступа на рынки, содействия конкуренции, различия в торговых обязательствах, двусторонних и региональных инвестициях и ВТО могут привести к искажениям в распределении ресурсов из-за влияния не по направлению торговли и инвестиций. Одним из примеров может служить то, что из-за отличия тарифов между торговыми обязательствами, инвесторы не могут импортировать наиболее подходящие машины, оборудование. Другим примером может служить привлечение инвестиций в сфере услуг. Невозвратные издержки для инвестиций во многих сферах услуг очень высокие, так как они часто требуют бизнес-сети. Поэтому, если двустороннее или региональное обязательство по открытию двери уделяет высокие льготы не очень эффективным поставщикам услуг, то когда они присутствуют, это будет трудно для того, чтобы иностранные поставщики, даже лучше, обязовались вступить на рынок.

Тем не менее Дохийский раунд в настоящее время зашел в тупик и сталкивается с многочисленными трудностями для осмысленного окончания либерализации глобальной торговли. В то же время, тенденция формирования двусторонних и региональных Соглашений о свободной торговле, особенно в Азиатско-Тихоокеанском регионе (например, ТТП, РВЭП) является реальностью. Поставленной задачей для Вьетнама является гармонизация линий интеграции для лучшего использования возможностей для развития, минимизации

искажений в распределении ресурсов и затрат, связанных с переговорами, реализацией, понесенных обязательствами по уровням интеграции.

Хотя это и не просто, но надо обеспечивать принципы. Основным фундаментом торговых и инвестиционных соглашений является принцип справедливой и прозрачной конкуренции на рынке. Таким образом, продолжение реформ, совершенствования рыночной экономики является направлением в соответствии с гармонизацией линий интеграции. Следующим принципом является использование обязательства и выполнения обязательства к вступлению в ВТО в качестве фундамента для обязательств на уровнях двусторонних, региональных. Следует отметить, что тарифные обязательства только являются обязательствами «потолок» и обязательство к открытию двери услуг в рамках ВТО – обязательство «пол»; Вьетнам все еще может реализовать на более сильном уровне на основе недискриминации. При этом, эффект отвлечения торговли небольшой; Вьетнам все еще может привлечь наиболее эффективных инвесторов. АСЕАН является не только коммерческой и инвестиционной площадкой; надо выгладеть АСЕАН в качестве производственной базы, единого рынка в региональных и глобальных производственных сетях. Сотрудничество, отношения с крупными партнерами также выходят за обычные рамки торговли, инвестиций. Такие отношения связаны с развитием людских ресурсов, привлечением инвестиций в сопровождении с технологиями и управленческими навыками, и в долгосрочной перспективе они вносят важный вклад в помощь для того, чтобы Вьетнам избежал ловушки низких затрат на рабочую силу и действительно устойчиво развивал.

Выводы и комментарии

Любая деятельность, подлежащая внешнему влиянию, имеет двойственность, и ПИИ не является исключением. Тем не менее, неизбежная тенденция международной экономической интеграции и либерализации торговли, ПИИ само по себе имеет движение в соответствии с экономическими правилами, то в новом контексте в настоящее время, тенденция движения все более и более четко выражена и по ширине и глубине. Таким образом, воздействие политики для целей создания мотивации, скрининга, поощрения притока ПИИ в каждой стране, в каждый момент,

различно. Страна, которая имеет гармонизацию интересов между сторонами, создает баланс хорошей и привлекательной политики, такой как создание привлекательного инвестиционного климата; обеспечение основных прав инвесторов; стратегия защиты и создания приоритетов для инвесторов и иностранцев; собственность недвижимости иностранных инвесторов; освобождение от уплаты налогов; субсидии правительства; специальные стимулы; и законы о создании благоприятных условий для иностранных инвесторов, а также создает социальное обеспечение, будет достигать успехов и устойчивого развития ПИИ. Это также является уроками, которые Вьетнам должны учить из успешных и развитых стран в этом ходе развития.

Список использованных источников:

1. Ленин В.И. Империализм как высшая стадия капитализма // Полное собрание. – М.:Прогресс, 1980. - Т. 27. С. 456.
2. Самуэльсон «Порочный круг» и «легкий толчок локтем извне»// Теория. – Ханой: Национальная политика, 2004
3. Нурксе Р. Теория о порочном круге бедности. – Ханой: Финансы, 2007
4. Хоанг Ван Кыонг. ПИИ, тенденция развития в мире интеграции. //Ежегодник Национального семинара Экономического университета при Ханойском государственном университете, 2011
5. Хоанг Суан Хоа. Инновационная политика для привлечения иностранных инвестиций в контексте экономической реструктуризации. [Электронный ресурс] - Режим доступа: <http://http://tapchitaichinh.vn/kinh-te-vi-mo/kinh-te-dau-tu/doi-moi-chinh-sach-thu-hut-dau-tu-nuoc-ngoai-trong-boi-can-h-tai-co-cau-nen-kinh-te-49533.html>

**ИСТОРИЯ РАЗВИТИЯ И АНАЛИЗ РЫНКА
БАНКОВСКИХ КАРТ РОССИИ**

Варжапетян А.А.

Аннотация: В статье описана история развития рынка банковских карт в России. А также проведен анализ основных показателей отражающих ситуация на данном рынке.

Ключевые слова: банковская карта, наличные денежные средства, безналичные денежные средства, кредитные организации, платежная система.

В современных условиях глобализации и быстрых темпов развития инновационных технологий, обществу понадобился быстрый и легкий способ хранения денежных средств и их использования. Именно таким инструментом стала платежная карта. История развития банковской карты началась в 1951 г. в Нью-Йорке. Первую банковскую карту выпустил Long Island Bank.

В России первые банковские карты появились в конце 1991 года. В те годы международные платежные системы с опаской принимали небольшие российские банки, что усложняло их развитие. На тот момент банковская карта являлась сомнительным инструментом, и ей пользовалось не такое большое количество людей.

Свое активное продвижение на российском рынке банковская карта получила лишь в 2008 г., в начале года число банковских карт достигло отметки 103 000 000 единиц. Основной причиной широкого распространения банковских карт стало развитие Интернета и банковской сети. Первоначально банковская карта имела довольно узкий спектр возможностей. По ней можно было только снять и положить наличные. Чего нельзя сказать про современную карту. Современная карта имеет довольно широкий спектр возможностей: оплата в торговых точках, использование карт в Интернете в качестве инструмента оплаты, карты получили возможность бесконтактного использования. В свою очередь усилился уровень безопасности банковской карты. Если изначально по этим картам можно было брать в кредит крупные суммы денег и в дальнейшем с ними скрыться, то теперь в картах установлены микрочипы, которые оповещают банки-эмитенты о месте совершения операций по данной карте. В 1970 годах была разработана магнитная полоса, которая придала карте дополнительный уровень защиты. На магнитной полосе записывалась информация по клиенту, и ей уже было сложнее воспользоваться мошенникам. После чего уже был разработан микрочип, который усилил уровень безопасности карт, который модернизируется и используется и в наши дни. Все эти разработки

довольно таки затратные с точки зрения финансов, но с помощью них уменьшается вероятность потерь, которые могут понести клиенты и банки со стороны мошенников.

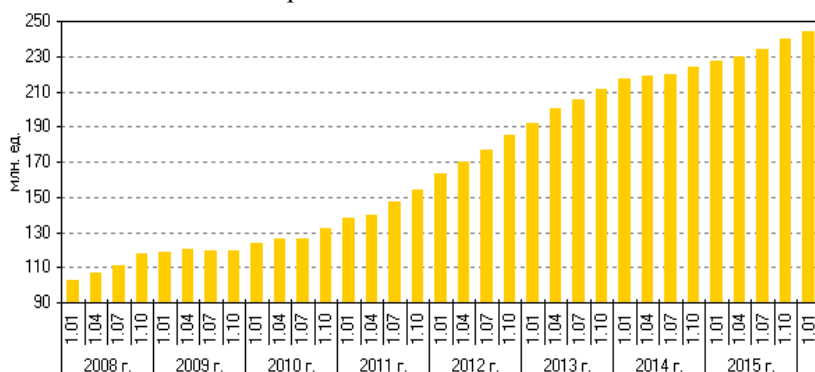


Рис. 1. Количество расчетных и кредитных карт, эмитированных кредитными организациями

Источник: составлено автором

Анализируя данные по количеству карт выпущенных кредитными организациями в период с 2008 г. по 2016 г. можно пронаблюдать умеренный рост количества карт. Если количество карт в начале 2008 г. было около 103 млн карт, то в начале 2016 г. их число превысило отметку в 243 млн единиц. Из этого следует, что на одного человека приходится 1,7 карты. Иными словами, каждый житель нашей страны имеет одну или две банковские карты. Изучая долю кредитных карт в общем количестве можно увидеть, что их доля в 2008 г. составляла 8,7% от общего количества карт выпущенных кредитными организациями. На 1 января 2016 года доля кредитных карт достигла отметки в 12% от общего количества карт используемых нашими согражданами. Также нельзя не учитывать большое количество расчетных карт с разрешенным овердрафтом. Доля этих карт составляет 15,4% от общего количества карт используемых на данный момент. Исходя из полученного графика, можно увидеть, что темпы роста количества карт в использовании стали сокращаться. Если в количество карт с 2008 г. по 2009 г. увеличилось на 15,3%, то в период с 2015 г. по 2016 г. их количество увеличилось лишь на 7.14%. Самыми благоприятными годами для кредитных

организаций стали 2011-2014 гг., когда рост составлял около 17% в год. Рост количества карт приводит росту безналичных платежей и сокращению доли наличной денежной массы в обороте страны. В 2009 г. доля наличных денежных средств в обороте страны составляло около 28,12%, в 2015 г. доля наличных составляет 22,3%. Этот спад отражает умеренный рост количества карт в использовании.

Кредитные организации используют кобрендинговые карты, как новый способ привлечения клиентов. С каждым днем появляется все больше и больше различных видов карт. Изначально карты давали возможность накапливать определенные бонусы, которые в дальнейшем можно было потратить на те или иные товары и услуги. Но сейчас кобрендинговые карты предоставляют скидки, дают возможность накапливать бонусы в транспортных компаниях, возможность накапливать бонусы и игровые валюты.

В 2015 г. была запущена Национальная Система Платежных Карт, которая позволила перевести все операции по картам в пределах страны на национальную платежную систему, тем самым обезопасив своих клиентов от возможных ограничений из-за рубежа, а также предоставило ее пользователям надежность и более высокую скорость обработки запросов. Также в 2015 г. была разработана Национальная платежная система «МИР». В декабре 2015 г. началась эмиссия банковских карт с данной платежной системой, и на сегодняшний день число клиентов получивших карты этой платежной системы превысило 8000 человек.

Российский рынок банковских карт еще слабо развит и имеет большое количество различных путей развития. Он будет продолжать расти, тем самым сокращать риски связанные с использованием наличных денежных средств.

Список использованных источников:

1. [Электронный ресурс] - Режим доступа: <http://info.minfin.ru/monetary.php>
2. [Электронный ресурс] - Режим доступа: <http://www.cbr.ru/>
3. [Электронный ресурс] - Режим доступа: <http://www.nspk.ru/>

**ПРИМЕРЫ СОЦИАЛЬНЫХ ПРОГРАММ,
ИСПОЛЬЗУЕМЫХ В НЕКОТОРЫХ
ЛАТИНОАМЕРИКАНСКИХ СТРАНАХ-ЧЛЕНАХ
МЕРКОСУР, ДЛЯ ОПТИМИЗАЦИИ СИСТЕМЫ
УПРАВЛЕНИЯ ЧЕЛОВЕЧЕСКИМИ РЕСУРСАМИ В
ЭКВАДОРЕ**

*Вергара Сурита Хосе Эсталин
Наранхо Сагнай Хуан Данило*

Аннотация: статья посвящена анализу социальных программ, существующих в странах Латинской Америки, возможности осуществления успешных социальных программ в Эквадоре, а также возможности адаптации этих успешных социальных программ в рамках интеграционных группировок на примере МЕРКОСУР, так как Эквадор является ассоциированным членом МЕРКОСУР. Также, в настоящее время для граждан Эквадора действует договор о свободном передвижении граждан на территории участников соглашения.

Ключевые слова: Социальные программы в Латинской Америке, управление человеческими ресурсами, управление человеческими ресурсами в Эквадоре, Соглашения о свободном перемещении граждан и рабочей силы в Латинской Америке, интеграция в Латинской Америке, проживание и работа в МЕРКОСУР.

В современном Эквадоре вопрос изучения оптимизации системы управления человеческими ресурсами, как движущей силы развития национальной экономики, приобретает особую значимость в условиях противоречивости экономической активности. Таким образом, представляется важным предложить следующие примеры социальных программ, используемых в некоторых Латиноамериканских странах-членах МЕРКОСУРа. Все эти примеры нацелены на решение проблемы в области управления человеческими ресурсами, которая в настоящее время существует в Эквадоре.

Социальная программа Мексики служит для семей, живущих в условиях крайней нищеты, эти программы помогают

улучшить их питание, здоровье, образование и дает им возможность воплотить в жизнь производственные проекты, стать экономически активным населением, получить дешевый кредит, для стартап инновационных проектов, получить хорошее социальное страхование и другие льготы.

Программа «дневные центры для поддержки рабочих матерей». Правительство через субсидии дает возможность работающим матерям, ищущим работу или обучающимся, а также родителям-одиночкам, получить экономическую поддержку для облегчения оплаты услуг по уходу за своими детьми, а также детским центрам, аффилированным с Программой. Матери могут получить до 900 песо каждый месяц, а если дети имеют ограниченные физические возможности, то размер составит 1,800 песо. К данной программе также могут присоединяться частные детские центры, специализирующиеся на образовании и уходе за детьми. Этим частным предпринимателям государство выплачивает до 70,000 песо, чтобы они могли переоборудовать и обновить свои заведения. Таким образом правительство также генерирует большее количество рабочих мест [2].

Программа «поддержки образования коренных народов» в Мексике - программа поддерживает постоянство в образовании детей и молодежи, обучающихся в государственных школах. Цель данной программы - обеспечить хостинг для бенефициаров, обеспечить диету в соответствии с питательными требованиями, содействовать осуществлению дополнительных учебных мероприятий, прививать постоянство, непрерывность, завершение сертификации и профессиональной образовательной подготовки молодежи коренных народов [5].

В Аргентине существует программа «Женщины делают», которая направлена на женщин, оказавшихся в сложной ситуации. Она помогает женщинам, которые не имеют работу и которые хотят продолжать учебу. Благодаря тренингам, женщины получают техническое образование и могут начинать работать в государственных проектах, для которых они были подготовлены [4].

«Программа Первый шаг». Цель программы в том, чтобы тысячи молодых людей, которые являются безработными или не имеют опыта работы, получили бы доступ к первичному

трудоустройству. Молодёжь будут получать опыт благодаря ежедневной практике на месте работы. Контракты действуют 12 месяцев и молодые люди получают зарплату за свою работу [1]. Эквадор имеет похожую программу, которая называется «моя первая работа». Что может быть интересно, чтобы принимать этот опыт в качестве примера, это то, что программа в Аргентине финансируется правительством каждой провинции, а в Эквадоре правительством страны. По мнению авторов, в Эквадоре необходимо развивать такие программы в каждой провинции, чтобы они охватили большее количество населения и чтобы молодёжь активно трудоустраивалась на такие рабочие места, являющиеся приоритетными для конкретной провинции.

В Бразилии самой успешной программой во всей Латинской Америке является программа «Биржа семьи», которая за десять лет работы достигла уменьшения вдвое масштабов нищеты в Бразилии (с 9,7% до 4,3%), благодаря ее обширной сфере действия и охвату около 50 млн бразильцев с низким уровнем дохода. В отличие от субсидий и других общих социальных программ, «Биржа семьи» осуществляет условные денежные переводы бедным родителям, при условии, что они отправили своих детей в школу и осуществляли необходимые проверки здоровья. Каждый месяц они получают приблизительно \$30 [3].

Национальная программа по молодежной интеграции (ProJovem) стремится обеспечивать профессиональное обучение малообеспеченным молодым людям, которые не имеют равных возможностей обучаться и становятся неконкурентноспособными на рынке труда, поэтому правительство дает им возможность продолжать обучение. Программа направлена на молодёжь от 15 до 17 лет [7].

Авторы считают, что такие социальные программы могут быть адаптированы во всех странах участниках интеграционных объединений в Латинской Америке. Успешные программы могли бы действовать по всей территории интеграции. Одним из первых шагов для адаптации успешных социальных программ, стала возможность свободного передвижения граждан внутри интеграционных группировок Латинской Америки.

Таким образом, в рамках МЕРКОСУР был подписан договор о свободном передвижении граждан стран участников МЕРКОСУР. С целью укрепления процесса региональной интеграции, начиная с 2009 г. были реализованы инструменты, которые облегчают свободное перемещение людей между странами участниками МЕРКОСУР, через “Соглашение о месте Жительства для граждан Государств-Участников МЕРКОСУР” и “Соглашения о месте Жительства для граждан Государств-Участников МЕРКОСУР, Боливии и Чили [6].

Одной из главных целей таких межгосударственных соглашений является устранение неравенства в условиях работы между гражданами, перемещающимися из одной страны соглашения в другую и гражданами принимающей страны-участника соглашения. Поэтому для МЕРКОСУР очень важен вопрос, связанный с взаимным признанием ученых степеней и дипломов.

Соглашения в рамках МЕРКОСУР позволяют унифицировать социальное обеспечение граждан на всей территории интеграционного соглашения. В настоящее время договор о свободном перемещении граждан действует для граждан следующих стран: Аргентина, Бразилия, Парагвай, Уругвай, Боливия, Чили, Перу, Колумбия и Эквадор.

Гражданам этих стран участников соглашения требуется представить документы с просьбой выдать временный Вид на Жительство, который выдается на срок до 2-лет. Также граждане могут подать документы в соответствующие миграционные службы принимающей страны-участника на постоянный Вид на Жительство, за 90 дней до истечения его срока пребывания.

Вид на жительство дает его обладателю равные гражданские права и социальные, культурные и экономические свободы, те же, что и гражданам принимающей страны-участника соглашения. Также Вид на жительство дает право на работу, права на обращение в органы власти, права на въезд и выезд с территории стран-участников данного соглашения, и право на свободу вероисповедания [6].

Членам семьи, не являющимся гражданами одной из стран-участников, предоставляется Вид на Жительства с одинаковым сроком действия, что и человеку, от которого они зависят. Если из-

за его гражданства нужна виза для въезда в страну, то он должен обращаться в консульское представительство с просьбой предоставить ему Вид на жительство, за исключением, когда согласно внутреннему законодательству принимающей страны, нет необходимости.

Выводы. Имеются очень хорошие социальные программы в Аргентине, Бразилии и Мексике, которые ориентированы на решение социальных проблем и позволяющие улучшить систему управления человеческими ресурсами, в том числе проблемы безработицы и занятости. Поэтому авторы считают, что такие успешные программы нужно осуществлять и в других странах Латинской Америки, где имеются проблемы безработицы и занятости, включая Эквадор.

В Латинской Америке интеграционные группировки, в том числе и МЕРКОСУР, а также вышеперечисленные социальные программы нужно осуществить в рамках группы.

Один из способов решения социальных программ и проблем безработицы и занятости это разрешить людям свободно перемещаться внутри интегрированной территории с помощью соглашения участников группы, потому что некоторым странам не хватает квалифицированной рабочей силы, а другие имеют ее в переизбытке. Такое соглашение может решать проблемы безработицы и занятости.

Список используемых источников:

1. Латинская Америка: в поисках более формальных рабочих мест для молодых, 2016. [Электронный ресурс] Банк развития Латинской Америки. – режим доступа: <http://www.caf.com/es/actualidad/noticias/2016/01/america-latina-en-busca-de-mas-empleos-formales-para-jovenes/?parent=home>

2. Руководство по социальным программам. Мексика, 2015. - С. 21. [Электронный ресурс] Министерство социального развития – режим доступа: http://www.sedesol.gob.mx/work/models/SEDESOL/images/guias/Guia_de_Programas_Sociales_2015.pdf

3. Как сократить бедности: новый урок из Бразилии для мира? - 2014. [Электронный ресурс] Мировой банк. – режим доступа:

<http://www.bancomundial.org/es/news/feature/2014/03/22/mundo-sin-pobreza-leccion-brasil-mundo-bolsa-familia>

4. Министерство социального развития. [Электронный ресурс] – режим доступа: <http://www.desarrollosocial.gob.ar/ellashacen>

5. Национальная комиссия по развитию коренных народов. [Электронный ресурс] – режим доступа: <http://www.gob.mx/cdi/acciones-y-programas/programa-de-apoyo-a-la-educacion-indigena>

6. Жить и работать в МЕРКОСУР [Электронный ресурс] МЕРКОСУР (официальный сайт) – режим доступа: <http://www.mercosur.int/innovaportal/v/6425/2/innova.front/residir-y-trabajar-en-el-mercosur>

7. Программа обучает молодых людей для рынка труда. [Электронный ресурс] Портал Бразилия. – режим доступа: <http://www.brasil.gov.br/educacao/2012/04/programa-capacita-jovens-para-o-mercado-de-trabalho>

8. Sosa A.J., Ferretti M.M. América del Sur: un breve balance sobre su proceso de integración. [Электронный ресурс] – режим доступа: <http://www.amersur.org.ar/Integ/Sosa0704-2.htm>

КРАУДФАНДИНГ КАК ИННОВАЦИОННЫЙ МЕТОД ИНВЕСТИРОВАНИЯ, ЕГО ОСОБЕННОСТИ И АСПЕКТЫ ПРИМЕНЕНИЯ В РОССИИ

Галкина Я. С.

Аннотация: В статье проведен анализ инновационного механизма осуществления финансирования проектов с помощью краудфандинга, в России.

Ключевые слова: краудфандинг, инновации, финансирование, альтернативные источники финансирования, интернет площадки, бизнес.

В последние годы краудфандинг превратился в чрезвычайно популярный и рентабельный метод работы предпринимателей, инвесторов, изобретателей, владельцев малого бизнеса, фандрайзеров, творческих людей и людей, занимающихся благотворительностью; все они получили возможность

оперативно, легальным образом и с нужной регулярностью мобилизовывать капитал, необходимый для начала нового бизнеса, разработки и продажи новых продуктов, финансирования различных коммерческих и некоммерческих проектов, равно как и для любого иного способа претворения в жизнь мечты, так или иначе соотносящейся с бизнесом.

В своей простейшей форме краудфандинг является действенной альтернативой более традиционным путям привлечения капитала с помощью единичных инвесторов, банковских займов и кредитов.

Организация и успешное управление компанией краудфандинга требует гибкости и мобильности, способности подстраиваться под технологические инновации, изменение условий в связи с ростом популярности краудфандинга, а также нормативного регулирования в связи с ростом популярности.

Главным отличием российского опыта от зарубежного можно считать сами объекты вложений. За рубежом доноры отдают предпочтение в основном технологическим разработкам. Лидерами же сборов на отечественных площадках становятся проекты, посвященные искусству. Данные российского портала крауд - сервисов crowdsourcing.ru [1], позволяют выделить соотношение российских проектов по состоянию на конец 2015 г. по их типам:

1. Творческие проекты – 64%
2. Инновационные проекты – 16%
3. Благотворительные проекты – 10%
4. Спортивные проекты – 7%
5. Проекты частного бизнеса – 3%

Перед запуском проекта большинство российских краудфандинговых площадок просит автора подписать с ними соглашение, регламентирующее порядок использования сервиса и содержащее реквизиты для перечисления денег, название проекта и сумму, которую необходимо собрать. Рассмотрим процесс заключения соглашения с российской краудфандинговой площадкой planeta.ru. Для начала автор проекта должен заполнить специальную форму-анкету на сайте площадки следуя довольно подробным и понятным инструкциям, и отправить ее на

рассмотрение модераторам planeta.ru. После рассмотрения анкеты с автором свяжется его личный куратор для оформления соглашения об условиях сотрудничества.

После подписания такового, а также согласования всех деталей проекта он может быть запущен. Для описания разновидностей финансирования проектов, а также вознаграждения инвесторов представим таблицу 1.

Таблица 1.

Виды вознаграждения инвесторов краудфандинговых проектов

Вид вознаграждения инвесторов	Пояснение
Краудинвестинг - финансовое вознаграждение	Инвестор получает вознаграждение в обмен на вклад денежных средств в развитие проекта 1. Форма «Роялти» – инвестор получает долю от доходов или прибыли финансируемого проекта. 2. Форма «Народное кредитование» – инвестор на некоторое время передает свои денежные средства авторам проекта. Позже получает обратно свои вложения вместе с оговоренным процентом. 3. Акционерное кредитование – инвестор получает часть собственности, акции предприятия, дивиденды или право голосования на общих собраниях акционеров
Нефинансовое вознаграждение	Инвестор получает нефинансовое вознаграждение в обмен на свою поддержку
Отсутствие вознаграждения	Пожертвования обычно являются добровольными актами, сделанными на основе альтруизма и без всяких обязательств для получателя

Источник: составлено автором на основании материалов справочного руководства [2].

Гражданско-правовые отношения, связанные с финансовыми операциями, должны быть урегулированы законодательством. На данный момент, финансирование с помощью краудфандинга регулируется ст. 572 ГК РФ о договоре дарения [3]. В большей степени в правовом регулировании краудфандинга продвинулись США и Франция, где были приняты законы, регулирующие правоотношения в этой области. В России тоже начинается процесс разработки соответствующего законодательства. 17 декабря 2014 г. состоялось заседание Комиссии по информационной поддержке инновационной деятельности и по совершенствованию законодательства. Заседание было посвящено обсуждению будущего «народного финансирования» в России [4].

Возможно, стоит внести изменения и в налоговое законодательство, а именно, ввести налоговые льготы для проектов в области здравоохранения, социального обеспечения, в духовной сфере, т.к. они, безусловно, имеют большое значение для граждан РФ.

Явление краудфандинга сопровождается историями об изобретателях, владельцах малого бизнеса, креативных личностях и предпринимателях, у которых появлялись изумительные идеи, под них они разворачивали кампании краудфандинга и меньше чем за месяц, собирали 5, 10 млн долл., тогда как изначально рассчитывали всего на несколько сотен тысяч.

Однако, отнюдь не все кампании краудфандинга оказывались столь успешными – многие оборачивались и неудачами. На каждую успешную историю краудфандинга приходится несколько закончившихся безрезультатно. Краудфандинг исключает возможность отсева потенциально сильных проектов из-за отсутствия хорошо продуманной маркетинговой и рекламной стратегии [5]. При использовании данной формы финансирования существует необходимость в экспертной оценке проекта в тех случаях, когда автор переоценивает свои возможности и не учитывает ряд важных факторов. Еще одним препятствием на пути к успеху проекта может стать отсутствие строгой отчетности и бухучета. Самым главным риском краудфандинга является отсутствие реализации проекта, который был успешно профинансирован. Это может быть

связано с неудачным бизнес-планированием, экономическим расчетом, а также неспособностью предсказать все сценарии развития событий.

Для успешного существования, явлению краудфандинга предстоит нивелировать риски. И усилить преимущества: предпродаж, исследования рынка, рекламы через связи спонсоров без дополнительных издержек и публично доступной информации. При краудфандинге, через общение со спонсорами, получение обзоров рынка от потребителя открываются новые возможности.

Список использованных источников:

1. Краудсорсинг. Портал крауд-сервисов [Электронный ресурс] Режим доступа: <http://www.crowdsourcing.ru>
2. Краудфандинг. Справочное руководство по привлечению денежных средств/ Дж. Рич. - М: И-трейд. 2015, - 67 с.
3. Гражданский Кодекс РФ, Глава 32, Статья 572. Договор дарения.
4. Котенко Д.А. «Краудфандинг - инновационный инструмент инвестирования» // «Закон» №5 – 2014
5. Что такое краудфандинг? [Электронный ресурс] Режим доступа: http://crowdsourcing.ru/article/what_is_the_crowdfundin

ЭФФЕКТИВНОСТЬ ВНЕДРЕНИЯ ПРОЕКТОВ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫХ ЭНЕРГОСИСТЕМ В РОССИИ

Гомонов К.Г.

Аннотация. В статье рассматривается одно из основных стратегических направлений повышения эффективности энергетической системы – создание интеллектуальных энергосистем, рассмотрен ряд проектов и дана оценка эффективности данных проектов.

Ключевые слова: энергетическая отрасль России, энергетический потенциал, интеллектуальные энергосистемы.

В России развитие электроэнергетики происходит путем стимулирования инновационной активности. В качестве долгосрочных стратегических целей государственной

энергетической политики следующие: энергетическая безопасность, энергетическая эффективность экономики, экономическая эффективность электроэнергетики, экологическая безопасность [1]. В качестве приоритетных направлений развития энергетического сектора служат инновационный и научно-технический базисы. Современный вектор развития направлен на повышение энергетической и экологической эффективности предприятий энергетического комплекса, повышение эффективности распределения и потребления энергии, государством поддерживается разработка современных технологий, растет внимание к возобновляемым источникам энергии, а также к интеллектуальным энергосистемам (Smart Grid).

Наиболее полно, с точки зрения функциональной и технической части, идея интеллектуальной энергосистемы отражена в определении IEEE¹: «Интеллектуальная энергосистема представляет собой концепцию полностью интегрированной, саморегулирующейся и самовосстанавливающейся электроэнергетической системы, имеющей сетевую топологию и включающей в себя все генерирующие источники, магистральные и распределительные сети и все виды потребителей электрической энергии, управляемые единой сетью информационно-управляющих устройств и систем в режиме реального времени²».

Развитие данной концепции в России может рассматриваться значительно шире - как целый комплекс взаимосвязанных задач: научно-технологических, бизнес-задач (определяющих стратегии развития компаний и регионов), экономических (обеспечивающих повышение экономической эффективности как энергетического комплекса, так и других отраслей), социальных (связанных с созданием новых рабочих мест) и др. В этом случае развитие концепции Smart Grid может, с одной стороны, выступить базой для организации эффективной системы взаимодействия науки и бизнеса в области электроэнергетики (и не только, учитывая ее потенциально

¹ IEEE (The Institute of Electrical and Electronics Engineers, *англ.*) - Институт инженеров электротехники и электроники.

² Smart Power Grids - Talking about a Revolution. IEEE Emerging Technology Portal, 2009.

межотраслевой характер) и развития соответствующей инновационной инфраструктуры. С другой стороны, она способна стать своего рода технологической платформой для обсуждения, разработки и решения основных концептуальных, научно-методологических и технологических вопросов развития отрасли.

Современное видение концепции интеллектуальной энергетической системы России представлено совокупностью элементов:

- линии электропередач с управляемыми и изменяемыми характеристиками, контролируруемыми процессами;
- устройства преобразования энергии с возможностью расширенных параметров регулирования и накопления (двустороннее преобразование тока из постоянного в переменный и наоборот, регулирование мощности);
- коммутационные аппараты с высоким ресурсом и отключающей способностью;
- комплекс исполнительных механизмов, позволяющих в режиме реального времени управлять активными элементами сети;
- набор специализированного оборудования по считыванию показаний в цифровом виде во всех режимах работы системы (проектном, аварийном, поставарийном);
- современные устройства защиты автоматики;
- информационно-программное обеспечение для воздействия на активные элементы интеллектуальной системы в режиме реального времени;
- оперативная многоуровневая система управления с двусторонним обменом данными о состоянии системы в целом и элементов.

Примером эффективного развития и внедрения элементов интеллектуальной энергосистемы выступают ПАО «МОЭСК» в г. Москве и Московской области и ОАО «БЭСК» в р. Башкирия.

ОАО «БЭСК» успешно реализует проект интеллектуализации энергосистемы в г.Уфе. В 2014 г. был введен в работу новый координационный центр управления сетями, который состоит из восьми диспетчерских пунктов и обладает двухуровневой системой управления. Используемое оборудование позволяет осуществлять полный мониторинг нагрузки, режимов

работы и управление электросетевым оборудованием, и, соответственно, потоками электроэнергии. На сегодняшний день уровень потерь в электросетевом механизме г.Уфа составляет 15,6%, внедрение элементов интеллектуального учета и ряда элементов Smart Metering позволил снизить потери до уровня 8,7% с потенциалом дальнейшего снижения данного показателя. Оптимизация позволила увеличить пропускную способность сетей и надежность электроснабжения. Дальнейшая реализация проекта позволит снизить затраты на ремонт и обслуживание реконструированного оборудования на 20%, за счет увеличения наблюдаемости сети - сократить время на поиск неисправностей на 70%, а так же продлить срок службы существующего оборудования на 10%. Общий эффект от внедрения современных технологий в энергосистеме г.Уфа, по оценке ОАО «БЭСК» составит почти 500 млн. руб. в год, что сопоставимо со старой энергосистемой, в которой только коммерческие потери составляли 400 млн. руб. [2]

В рамках проекта повышения эффективности энергетической системы России, ПАО «МОЭСК» разрабатывает и внедряет технологии интеллектуальной энергетики в пилотных районах Можайской РЭС и Рузской РЭС. Данные районы насчитывают 563 обслуживаемых населенных пункта. В качестве основных направлений приведения распределительных сетей к уровню интеллектуальных выбраны следующие: модернизация и внедрение программно-аппаратного комплекса, повышение наблюдаемости и управляемости сети путем расширения каналов связи, организация автоматизированного управления напряжением, построение интеллектуальной системы учета электроэнергии и обеспечение информационной безопасности. Внедрение ряда элементов умных сетей позволило не только увеличить «гибкость» сети и сократить время на локализацию повреждений на 80%, но и обеспечить надежность связи между телемеханизируемыми объектами энергосети. Технические решения по регулированию напряжения позволили сократить потери в распределительных сетях на 5%. Алгоритмы оптимального расположения элементов системы Smart Grid позволили исследовать структурную надежность пилотных

участков сети и рассчитать интегральный показатель надежности электроснабжения (SAIFI) для двух пилотных зон, значение которого было улучшено на 33%. Механизмы умных сетей дают возможность рассчитать снижение среднестатистического времени отключения потребителей, которое составляет 21,2% для Рузской РЭС и 56,52% для Можайской РЭС.

Электросетевой комплекс как в России, так и в большинстве других стран мира нуждается в глобальном обновлении. «Поскольку сегодня не предложено никаких принципиально новых способов производства и передачи электроэнергии, новый цикл развития глобальной энергетики не имеет возможности в процессе обновления совершить качественный принципиальный скачок. Запуск дискуссии и разработок в области Smart Grid и «цифровой подстанции» был попыткой создать этот принципиальный качественный скачок искусственно. Успешность этой попытки – вопрос дискуссионный» [5]. Ряд экспертов считает, что использование термина Smart Grid в национальных программах по реконструкции и модернизации электроэнергетики не имеет большого смысла, так как на реализацию таких программ потребуются несколько десятилетий в течение которых техника и технологии кардинально изменятся, а кроме того это потребует огромных инвестиций. Таким образом, они считают, что сегодня реально обсуждать лишь отдельные компоненты концепции Smart Grid [6]. С экономической точки зрения это означает, что есть риски, что средства будут вкладываться в улучшение изначально неэффективных технологий. В итоге получится старая система с несколько лучшими показателями функционирования. Однако сравнение улучшенной системы с абсолютно новым проектом, выполненным по современным энергоэффективным стандартам, в горизонте 5-10 лет последний существенно выигрывает [7]. Очевидно, что выгоднее не локально улучшать текущую инфраструктуру, а инвестировать в энергетику будущего, так как это дает эффект в перспективе, тем более что многие инфраструктурные проекты будут эксплуатироваться 20-30 лет и более. В таком случае целесообразно думать не только об энергоэффективности, но и о переходе предприятий к новой технологической платформе.

Список использованных источников:

1. Распоряжение Правительства РФ от 13 ноября 2009 г. № 1715-р «Энергетическая стратегия России на период до 2030 г.»
2. Информационно-аналитический отдел Администрации Октябрьского района ГО г. Уфа РБ, 04.02.2016
3. Официальный сайт ПАО «МОЭСК» - [Электронный ресурс]
Режим доступа: <http://www.moesk.ru/>
4. Официальный сайт ОАО «БЭСК» - [Электронный ресурс]
Режим доступа: <http://bashsk.ru/>
5. Медведев А. Smart Grid – прогресс или очковтирательство? - [Электронный ресурс] Режим доступа: <http://digitalsubstation.ru/blog/2014/05/22/smart-grid-progress-ili-ochkovtiratelstvo/>
6. Гуревич А.И. Интеллектуальные сети: новые перспективы или новые проблемы. [Market.elec.ru/nomer/33/](http://market.elec.ru/nomer/33/)
7. Международный энергетический форум, декабрь 2015 г. - [Электронный ресурс] Режим доступа: http://forum-energo.com/istorich/mef_2015/

ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ЭЛЕКТРОННОГО ОБРАЗОВАНИЯ

Гремякина Н.А.

Аннотация: В статье рассматривается роль электронного образования в системе образования, преимущества и недостатки его использования.

Ключевые слова: электронное образование, дистанционное образование, онлайн курсы.

Развитие информационных технологий оказывает влияние на традиционные формы образования и образовательные услуги. Поддержание статуса профессионала обязывает специалиста быть в курсе новых событий, технологий и достижений. В силу постоянно меняющейся картины на рынке труда, многие люди вынуждены кардинально менять свою специальность или приобретать дополнительные знания. Электронное образование становится все более популярным и необходимым в жизни

современного успешного человека, позволяя образованию становится публичным и более доступным.

В той или иной степени, электронное образование используется в программах обучения школ, вузов и программах дополнительного образования. Интернет позволяет привлекать большее количество абитуриентов в вуз, давая возможность поступающим бесплатно пройти какие-либо дисциплины, чтобы сориентироваться с направлением обучения и познакомиться с преподавателями.

Главным достижением и плюсом электронного образования является возможность обучения в независимости от физического местонахождения, что открывает дороги для жителей сельской местности или небольших городов, а также для тех категорий людей, которые по тем или иным причинам не могут посещать занятия в школе или университете. Электронное обучение также позволяет выбирать место обучения, менять преподавателя, если не нравится манера ведения занятий. Слушатель вправе выбрать совершенно новую область знаний, при этом часто нет необходимости проходить вступительные испытания или тесты и также легко можно остановить обучение.

При использовании электронного образования повышается общий образовательный уровень учащихся и педагогов, появилась возможность сотрудничества с зарубежными вузами посредством проведения аудио и видео конференций, и иного применения интернет-технологий. К элементам электронного образования, которые часто используются сейчас в российских учебных заведениях, можно отнести использование интерактивных досок, электронных учебников, видеолекций по различным темам, интерактивных игр для запоминания материала.

В России массовые онлайн-курсы появились относительно недавно: первые интернет-библиотеки видеолекций от лекторов вузов были запущены в 2012 г. Среди этих проектов с университетами работают "Универсариум", "Лекториум", Coursera и др.

Наиболее популярным и востребованным форматом онлайн-образования, как в России, так и во всем мире, сегодня становится обучение через игры или интерактивные упражнения. Игра - один из способов преподнести информацию в доступной и

увлекательной форме. Некоторые разработчики создают продукты, обучающие математике, алгебре, физике в игре. Игровые механизмы для обучения английскому языку используются в приложении LinguaLeo: у учеников есть игровой персонаж, различные уровни, очки опыта, задания и квесты, виртуальная валюта.

По данным исследования, проведенного в октябре-декабре 2013 г. Европейской университетской ассоциацией об использовании электронных технологий в обучении европейскими вузами (рис. 1), большинство университетов отмечают, что самыми важными эффектами от использования массовых открытых онлайн курсов (МООС) являются увеличение международного престижа и репутации университета, разработка инновационных методов преподавания, привлечение новых студентов, создание гибких возможностей для студентов.

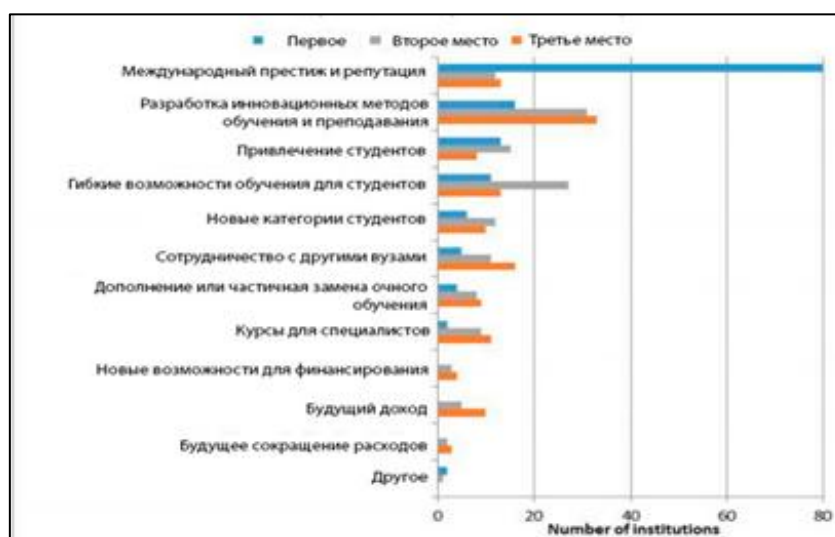


Рис.1 Преимущества использования массовых открытых онлайн курсов (МООС) в европейских университетах, 2013

Источник: Open Education Europa [8]

С другой стороны, при внедрении электронных технологий в образование важно помнить несколько моментов. При создании видеолекций информация и задания для слушателей должны быть

достаточно подробными, чтобы можно было разобраться в изучаемой проблеме.

Появляется и дополнительная нагрузка на преподавателей, которые должны адаптироваться к новой системе и обучаться новым навыкам – ведение электронных журналов, дневников, запись онлайн курсов и материалов. У преподавателя меняется роль в образовательном процессе – он уже не только ведет занятия и лекции, но и оказывает непрерывную помощь в повседневном получении знаний. Современный студент много времени проводит в социальных сетях и хочет иметь возможность быть ближе к преподавателю, чтобы задать свой вопрос и разобраться в теме. Поэтому должна быть возможность связи с преподавателем – по электронной почте, в социальных сетях или по скайпу в режиме консультаций с преподавателем.

В то же время социальные сети не только помогают, но и мешают учебе. Возможность учиться и развлекаться с помощью Интернета в любое время и в любом месте часто разрушает границы между этими двумя занятиями. Для получения знаний и прохождения какого-либо онлайн курса требуются жесткая дисциплина и собственная стратегия по разграничению времени.

Еще одной проблемой является то, что возникает ложное ощущение доступности знаний и легкости их усвоения. Из-за повсеместной доступности любых данных повышается уровень информационного шума. Объем информации настолько велик, что неподготовленному человеку стало значительно труднее отделить экспертное мнение от выдумки. И все равно требуется прикладывать усилия и учиться для того, что стать специалистом в выбранной области.

Тем не менее, будущее образовательной системы невозможно представить без Интернет-технологий. Спрос на высшее образование возрастает по всему миру. По данным исследования Eduson.tv "Education Forecast 2040 Russian" [2], к 2020 г. только в Китае каждый год в университетах будут учиться 51 млн студентов. Традиционное образование не сможет справиться с потоком всех желающих получить образование. Выходом может стать только преобразование существующих систем образования и в электронный вид.

Для того, чтобы электронное образование в нашей стране стало конкурентоспособным, и можно было достичь значительных успехов на данном поприще, предстоит проделать еще много работы в области освоения и совершенствования электронных программ, пособий и информационных технологий.

Существующие сейчас образовательные платформы облегчают доступ к образовательным ресурсам, но, по сути, эти ресурсы - не что иное, как электронная библиотека, а не учебный процесс. Между тем главная задача - это именно образовательный процесс, в котором будут и библиотечные ресурсы, и инструменты взаимодействия между преподавателями и учащимися, и механизмы оценки приобретаемых компетенций. Законодательство в области электронного образования должно также меняться – оно должно иметь такую же силу как и образование, полученное в классическом университете.

Список использованных источников:

1. Международная образовательная платформа Coursera - [Электронный ресурс] Режим доступа: <https://www.coursera.org>
2. Каталог бизнес-курсов - [Электронный ресурс] Режим доступа: <https://www.eduson.tv/ru>
3. Портал для изучения английского языка - [Электронный ресурс] Режим доступа: <https://lingualeo.com/ru>
4. Просветительский проект Лекториум - [Электронный ресурс] Режим доступа: <https://www.lektorium.tv/>
5. Открытая система электронного образования Универсарium - [Электронный ресурс] Режим доступа: <http://universarium.org/>
6. Международный рынок образовательных услуг: основные характеристики и тенденции развития / В. Галичин / Журнальный клуб Интелрос «Век глобализации» - 2013- №2
7. Лектор на связи / М. Соколов / - [Электронный ресурс] Российской газеты - Режим доступа: <http://rg.ru/2016/04/11/rossiiane-stali-chashche-poluchat-cifrovoe-obrazovanie.htm> -1
8. Open Education Europa - [Электронный ресурс] -Режим доступа: <http://www.openeducationeuropa.eu/sites/default/files/news/e-learning%20survey.pdf>

ВЛИЯНИЕ СЛИЯНИЙ И ПОГЛОЩЕНИЙ НА ИННОВАЦИОННОЕ РАЗВИТИЕ

Гришаева А.А.

Аннотация. 2015 год стал наиболее активным периодом по заключению сделок по слиянию и поглощению. Слияния и поглощения оказывают значительное влияние на продвижение инновационной деятельности. На примере крупнейших сделок M&A 2015 года в статье показано, каким образом объединение компаний способствует технологическому развитию.

Ключевые слова: слияния и поглощения; M&A; инновационное развитие; инновации; технологии; коммуникации; фармацевтика; НИОКР.

Согласно обзору M&A Trends Report 2015, 85% опрошенных руководителей американских корпораций и частных инвестиционных компаний в 2015 году предсказывали стабильность, и даже ускорение темпов процесса слияний и поглощений. Эта тенденция ожидалась по всем направлениям: среди частных и государственных предприятий, в различных отраслях промышленности, среди фирм и частных инвестиционных компаний, среди представителей крупного, малого и среднего бизнеса. [1]

Сфера коммуникационных технологий считается одним из самых активных секторов по заключению сделок по слияниям и поглощениям, наряду с нефтяной сферой и сферой медицины.

Финансовый аналитик Адам Хайес провел обзор десяти самых крупных сделок M&A, заключенных в 2015 г. По итогам анализа сфер деятельности компаний, вовлеченных в этот процесс, стало очевидно, что почти две трети стоимости этих сделок было в технологической сфере (см. рис. 1). Всего в этой сфере было проведено 4 из 10 крупнейших M&A на сумму \$140,2 млрд.

Самым крупным стало слияние телекоммуникационного гиганта Charter Communications (США) и компании Time Warner Cable (США) на \$78,7 млрд, в результате которого образовался один из крупнейших в мире операторов кабельного телевидения и Интернет-провайдера. [2]

Отрасль	Стоимость сделок, млрд. долл. США
Healthcare	78
Oil	13,8
Technology	140,2

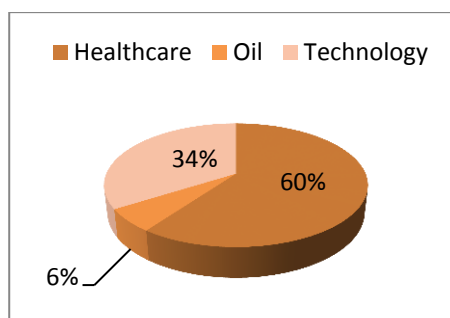


Рис. 1. Отраслевая структура десяти крупнейших сделок M&A в 2015 г.
 Источник: составлено автором [2]

Масштаб нового совместного предприятия позволит направлять больше инвестиций в развитие инновационной продукции. Слияние способствовало объединению усилий инноваторов обеих компаний, которые создали такие революционные продукты, как видео по запросу, мобильная VoIP-связь (телефонные звонки через Интернет), сетевой персональный видеомаягнитофон (для записи транслируемых телепередач), кабельное видео через приложение, загружаемые программы по обеспечению безопасности устройства и облачный пользовательский интерфейс с обратной совместимостью. [3]

Этот инновационный дух создает реальные преимущества и долгосрочную ценность для потребителей, акционеров и сотрудников обеих компаний. Тем не менее, сделка должна быть изучена регулирующими органами в целях предотвращения образования монополии и уничтожения конкуренции в секторе телекоммуникационных услуг.

Еще одна сделка M&A в сфере коммуникационных технологий касается специализированного производителя полупроводников Avago Tech (США), который поглотил своего соперника Broadcom (США), купив его за \$31 млрд. Объединенная компания с консолидированной годовой прибылью \$15 млрд обрела самую разнообразную коммуникационную платформу в производстве полупроводников.[2]

Такая консолидация имеет особенное значение в настоящее время, когда мобильные технологии и коммуникации являются доминирующими секторами в экономике технологий. Обновленная компания работает над созданием более эффективных аналоговых компонентов интерфейса коммуникационных устройств, а именно подсветки клавиатуры и прочих оптических компонентов.

Интерфейс клавиатуры различных гаджетов с каждым днем становится все насыщеннее и сложнее для пользователя. В связи с этим компания разработала и запатентовала новую технологию подсветки Graphic Fusion Multimode Exchangeable (G2MEX), которая позволяет подсвечивать ключевые символы или выборочные области клавиатуры в зависимости от функции, выполняемой устройством в данный момент. [4] Эта технология является идеальной для телефонов с MP3-плеером и других многофункциональных телефонных устройств.

Кроме того, технология дает возможность использовать меньше светодиодов, не снижая при этом яркость подсветки, что повышает эффективность использования устройства.

Еще одним примером поглощения в технологической сфере является приобретение ведущим производителем микрочипов Intel (США) компании Altera (США) за \$16,7 млрд. [2] Сделка расширила ассортимент продукции Intel, который включил в себя уникальные виды продуктов Altera, в том числе программируемые логические устройства (PLD), устройства питания с высокой степенью интеграции, предпроектный конструктор и программное обеспечение для разработок.

Также, на базе объединенных компаний планируется расширение сети, создание крупных центров облачных баз данных или развитие «Интернета вещей», и достижение более высокой производительности при меньших затратах для клиентов.

Кроме того, на основе сотрудничества компании планируют создание инновационной программируемой пользователем вентиляционной матрицы (FPGA) и однокристалльной системы (SoC) для всех сегментов рынка. [5]

Четвертая сделка в сфере технологий касалась производителя промышленного оборудования Danaher (США), которая приобрела компанию Pall Corp. (США), ведущего

производителя фильтров и технологий фильтрации за \$13,8 млрд. [2]

Компании нацелены на производство безопасных для здоровья и окружающей среды технологий. Новые разработки также позволят внедрить инновационные методы производства и создать более совершенный продукт, сводя к минимуму количество выбросов и отходов. [6]

Не стоит забывать о том, что разработка и внедрение инноваций свойственны компаниям не только технологического сектора. Например, фармацевтическая компания Abbvie (США) приобрела компанию Pharmacyclics (США) и ее основной актив – Imbruvica, эффективное лекарство от заболеваний крови. [2]

Это приобретение ускоряет клиническое присутствие Abbvie в лечении рака и продвижение в разработке медикаментов от гематологической онкологии. Компании используют такие новые методы, как биохимические маркеры и технология визуализации. [7]

Схожий эффект от сделки наблюдается у фармацевтического гиганта Pfizer (США), который выкупил компанию Hospira (США) и получил доступ к ее портфелю лекарств интенсивной терапии, инъекционным препаратам от онкологии, биоаналогам и интегрированной инфузионной терапии. [2]

Также подобные слияния помогают выстроить более широкую сеть распределения инновационных лекарств среди пациентов, представить продукт на новых рынках, сделать медикаменты более доступными для людей, живущих в отдалении от центров с развитой медициной, фармацевтическим обеспечением и системой здравоохранения.

В целом, сделки M&A оказывают значительное влияние на развитие инновационной деятельности. Образующаяся в результате новая компания с объединенными активами и капиталом получает мощный потенциал для создания и внедрения инноваций.

Во-первых, у расширенной компании появляется больше средств для инвестирования в исследования и разработки. Во-вторых, в результате объединения компания получает консолидированный портфель нематериальных активов, которые в

дальнейшем производственном процессе позволяют создать больше инновационной продукции. В-третьих, компании объединяют усилия талантливых работников, что способствует более эффективной работе над новыми продуктами.

На основе приведенных аргументов можно заключить, что при условии, что слияние или поглощение было успешным, то этот процесс благотворно влияет на развитие высоких технологий. Это очень важно, поскольку таким образом частные компании наряду с государством могут инвестировать в НИОКР и повышать инновационных потенциал страны.

Список использованных источников:

1. M&A Trends Report 2015. [Электронный ресурс] Режим доступа: <http://www2.deloitte.com/us/en/ma-trends-report-2015.html>
2. A. Hayes. Most important mergers and acquisitions of 2015. [Электронный ресурс] Режим доступа: <http://www.investopedia.com/articles/investing/061515/most-important-mergers-and-acquisitions-2015.asp>
3. Charter Communications. Официальный сайт. [Электронный ресурс] Режим доступа: <http://ir.charter.com/>
4. Avago Tech. Официальный сайт. [Электронный ресурс] Режим доступа: <http://www.avagotech.com/>
5. Intel. Официальный сайт. [Электронный ресурс] Режим доступа: <http://www.intc.com/>
6. Pall Corporation. Официальный сайт. [Электронный ресурс] Режим доступа: <http://news.pall.com/>
7. AbbVie. Официальный сайт. [Электронный ресурс] Режим доступа: <http://www.abbvie.com/>

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ НОВЫХ СОЦИАЛЬНЫХ СЕТЕЙ ДЛЯ ПРОДВИЖЕНИЯ БРЕНДА КОМПАНИИ

Джальий Д.А.

Аннотация. В статье проанализированы: новые социальные сети, приспособленности социальных сетей для продвижения бренда компании, способы взаимодействия с целевыми клиентами через новые каналы связи.

Ключевые слова: социальная сеть; «социальный» интернет-маркетинг; баннерная реклама; контекстная реклама; вирусный маркетинг; тизерная реклама; партизанский маркетинг; брендированное приложение.

Социальные сети – это уникальное явление конца XX в., бурно развивающееся и в начале XXI столетия, раздвигает границы экономических возможностей с позиции маркетинга, создавая большие возможности для продвижения товаров, их бренда, бренда компании и PR-деятельности. Феномен образования социальных сетей тесно переплетен с прогрессом технологий интернета и развитием всемирной паутины [5]. В настоящее время тотальная компьютеризация населения, удешевление стоимости компьютеров для рядовых пользователей, упрощение работы с ними и легкость доступа в интернет сделали популярным и повсеместным общение людей посредством данных инструментов. Как правило, площадками для такого рода общения являются различные социальные сети, которые являются союзами, объединениями, сообществами людей со схожими интересами или наоборот, могут не иметь конкретной специализации [6]. Социальные сети сегодня – это неотъемлемая часть жизни современных пользователей интернета, занимающая у некоторых представителей данного сообщества львиную долю свободного времени. В них люди общаются, делятся мнениями, статьями, медиафайлами, ищут новые знакомства, а для некоторых это поле для профессиональной деятельности. Именно данные характеристики социальных сетей делают очень важным их изучение, понимание сущности процессов и взаимосвязей, с точки зрения маркетинговой деятельности и позиционирования компании, формирования общественного мнения и продвижения ее бренда, в частности [11]. Можно утверждать, что по своей сути социальные сети – мощнейший комплексный инновационный маркетинговый инструмент, который может быть использован для достижения разнонаправленных маркетинговых целей с наибольшей эффективностью при минимальных затратах, но, на данный момент, практически не проработанный и мало изученный экономической наукой, и потому тема данной статьи совершенно актуальна. Продвижение компании в социальных сетях - SMM

(Social Media Marketing) – самое инновационное и перспективное на данный момент направление интернет-маркетинга. Это направление дает огромную аудиторию, на которую можно воздействовать при минимальных затратах [4]. Поэтому в рамках данной статьи ставится задача взглянуть на SMM «изнутри», понять и изучить принципы маркетинговой деятельности в социальных сетях и обосновать эффективность использования «социального» интернет-маркетинга для продвижения бренда компании.

В настоящее время уже прочно обрели большую популярность среди интернет-пользователей так называемые социальные сети. Люди проводят огромное количество времени, общаясь друг с другом, обмениваясь фотографиями, видеозаписями и другой информацией. Стоит отметить, что социальные сети сближают людей, делают возможным общение с теми людьми, с которыми в повседневной жизни оно вряд ли бы могло состояться. Общение посредством сети позволяет пересечь временные и территориальные барьеры, чтобы находиться в максимальном контакте с друзьями, родственниками и знакомыми, при этом не отрываясь от монитора компьютера в рабочем кабинете или собственной спальне. Также необходимо отметить, что в социальных сетях гораздо меньше психологических барьеров в общении, особенно ярко это проявляется при общении совершенно незнакомых людей. В рамках сети начать общаться с совершенно незнакомым человеком гораздо проще, чем вне её границ [7].

Рассмотрим современные социальные сети, которые незаслуженно обделены вниманием компаний. Одной из таких сетей можно назвать Instagram. Первоначально социальная сеть не была предназначена для рекламирования бренда компании, а предназначалась только для общения и «выкладывания» своих фотографий. На данный момент - это мощная площадка не только для продвижения бренда, но и для продаж, опросов. На рис. 1 представлены основные факты социальной сети, который позволяют заниматься брендингом компании не только на территории России, но и по всему миру.

Стоит отметить, не так давно (декабрь 2015 г.), Instagram наконец-то реализовал контекстную рекламу, в связи с этим

проблема продвижение бренда компании в данной социальной сети становится еще актуальнее. Стоит отметить, что в отличие таких источников продвижения бренда как: Landing Page, сайты, форумы, нигде так доступно и просто не реализована возможность контакта с целевой аудиторией.

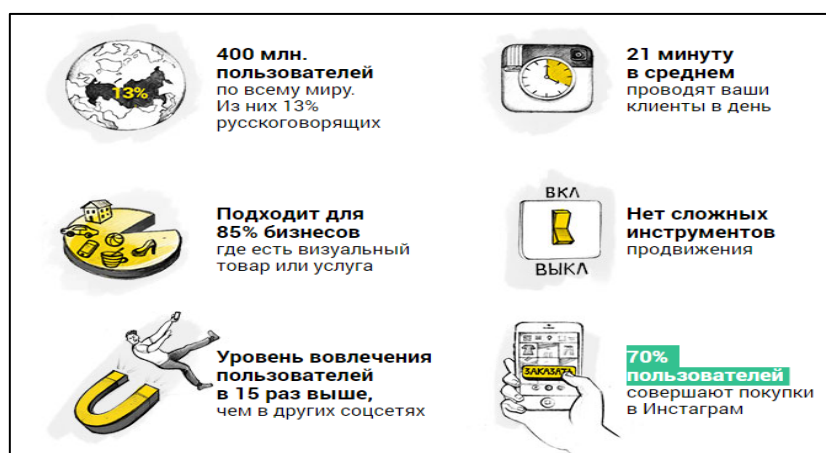


Рис. 1. Краткая характеристика социальной сети.

Источник: Бизнес молодость

Рассмотрим так же новую, набирающую обороты, социальную сеть под названием Periscope. 2016 год отмечен ростом популярности к видео контенту. По данным агентства Brafton 33% владельцев планшетов ежедневно тратят около часа на просмотр видеоконтента, а к 2017 г. 74% всего интернет-трафика будет составлять видео.

Пока российские компании еще только начинают осваиваться в Periscope, шоу-бизнес уже вовсю использует его возможности. Звезды, известные в широких и не очень кругах, транслируют свою повседневную жизнь. Тренд также подхватили и популярные блогеры. Но если вернуться к использованию Periscope компаниями, то можно выделить несколько ключевых идей по интеграции данного сервиса в маркетинговую стратегию:

- «Закулисье»;
- Q&A и интервью;

- Анонсирование новинок или демонстрация;
- Live-тестирование;
- Мероприятия.

Проведенный анализ показал, что нельзя недооценивать социальные сети, как возможность для формирования бренда компании. Продвижение бренда или товара в социальных сетях и медиа-ресурсах в настоящий момент очень важный инструмент воздействия на потребителя, с помощью которого компания сможет общаться с потенциальными клиентами напрямую! В связи с бурным развитием интернет-технологий, практически повсеместным использованием ресурсов интернета экономически-активным населением большинства развитых стран, включая и Россию, и переносом значительной части общения многих пользователей на платформы социальных сетей, продвижение компании и ее бренда посредством данных каналов может играть ключевую роль уже в недалеком будущем. В заключение мы можем сделать вывод о том, что в настоящее время, преодолевая последствия кризиса, развивая производство, стабилизируя инвестиционные потоки, расширяя рынки сбыта, повышая конкурентоспособность отечественных компаний, нужно предпринимать маркетинговые усилия в данных направлениях, используя инновационные маркетинговые коммуникативные инструменты. Кроме того, эти действия просто необходимы, в силу того, что мир компьютерных технологий, социальных сетей неуклонно расширяется и практически не имеет сдерживающих границ, а для компаний это означает «огромные перспективы и новые возможности для повышения конкурентоспособности компании» [1].

Список использованных источников:

1. Лифиц И.М. Конкурентоспособность товаров и услуг: Учеб. пособие. 2012 //
2. Мамыкин А.А. Стратегия и тактика маркетинга в Интернет // Маркетинг в России и за рубежом. – М., 2000. № 2
3. Ойнер О.К., Попов Е.В. Виртуальный маркетинг и его применение на отечественных предприятиях // Маркетинг в России и за рубежом. – М., 2000. № 5

4. Пименов Ю.С. Использование Интернет в системе маркетинга // Маркетинг в России и за рубежом. – М., 1999. № 1
5. Рублевская Ю.В., Попов Е.В. Моделирование бизнеса в Интернет-среде. //Маркетинг в России и за рубежом. – М., 2001. №2
6. Фридланд А.Я. Информатика: Процессы, системы, ресурсы. М., 2003
7. Чумиков, А.Н. Связи с общественностью: теория и практика. - М.: ДЕЛЮ, 2004
8. [Электронный ресурс] - Режим доступа: <http://mediarevolution.ru/audience/behavior/730.html>
9. [Электронный ресурс] - Режим доступа: <http://instagram.com/>
- 10.[Электронный ресурс] - Режим доступа: <http://www.social-networking.ru>
- 11.Особенности рекламы и маркетинга в Социальных Сетях. [Электронный ресурс] - Режим доступа: <http://www.marinbiz.ru/?p=6161>

РАЗВИТИЕ ВНЕШНЕЙ ТОРГОВЛИ РОССИЙСКИМИ МЕДИЦИНСКИМИ ИЗДЕЛИЯМИ КАК ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ ИННОВАЦИОННОЙ АКТИВНОСТИ ЭКОНОМИКИ

Дятлова М.И.

Аннотация. Статья посвящена некоторым проблемам и перспективам продвижения медицинских изделий российского производства на внешних рынках, поскольку от этого в значительной степени зависит повышение конкурентоспособности производства высокотехнологичной продукции в медицинской промышленности и, соответственно повышение инновационной активности российской экономики.

Ключевые слова: высокотехнологичная продукция, инновации, конкурентоспособность, медицинские изделия, медицинская индустрия, международный, рынок медицинских изделий, продвижение на рынке, внешняя торговля

Современная индустрия медицинских изделий (МИ) является одной из самых высокотехнологичных и инновационно-ориентированных сфер национальной и мировой экономики и, как показывает международный опыт, является одним из ведущих драйверов экономического роста и инновационного развития государства.

Следует понимать, что для успешного функционирования и развития производства медицинских изделий в нашей стране, помимо высоких технологий, оборудования, компонентов, кадрового и финансового обеспечения, необходима система эффективного продвижения продукции на отечественном и международных рынках, поскольку в сфере продаж определяется конечная эффективность всех предыдущих усилий производителей и продавцов. Именно объемы внешней торговли отражают насколько конкурентоспособна отечественная продукция в сопоставлении с ведущими зарубежными товаропроизводителями, насколько действенной является маркетинговая поддержка международной торговли медицинскими изделиями.

Согласно Федеральному закону «Об основах охраны здоровья граждан в РФ» от 21.11.2011 N 323-ФЗ (ред. от 29.12.2015) «медицинскими изделиями являются любые инструменты, аппараты, приборы, оборудование, материалы и прочие изделия, применяемые в медицинских целях отдельно или в сочетании между собой, а также вместе с другими принадлежностями, необходимыми для применения указанных изделий по назначению, включая специальное программное обеспечение, и предназначенные производителем для профилактики, диагностики, лечения и медицинской реабилитации заболеваний, мониторинга состояния организма человека, проведения медицинских исследований, восстановления, замещения, изменения анатомической структуры или физиологических функций организма, предотвращения или прерывания беременности, функциональное назначение которых не реализуется путем фармакологического, иммунологического, генетического или метаболического воздействия на организм человека» [1].

Таким образом, видно, что в состав МИ входит широкий перечень продукции (товаров) весьма разнообразных по своему

устройству, технологии производства, функциональному назначению, методам применения. Специфичный характер производства МИ, который требует синтеза различных наук и технологий, использует, как правило, новейшие инновационные наработки из сферы информационных, био- и нанотехнологий, химии, полимеров, специальных разделов физики, дизайна и т. д., определяет особенности развития, как медицинской индустрии, так и рынков медицинских изделий. Последние обладают следующими характерными особенностями: высокая степень государственного участия и государственного регулирования, высокая степень структуризации рынка, доминирование корпоративных потребителей, наличие развитой сервисной сети, тесно связанной с дилерами, значительный динамизм, определяемый тенденцией к сокращению жизненного цикла товара. Соответственно будут иметь определенную специфику и методы продвижения и продаж медицинских изделий.

Исходя из вышеприведенного определения, с точки зрения продвижения на рынке, медицинские изделия представляют собой специализированную, технически сложную (в большинстве случаев) продукцию, относящуюся к товарам тщательного выбора, требующую специальных условий продаж и ориентированную преимущественно на корпоративных потребителей, в значительной степени на государственные структуры и, в значительно меньшей степени, на население.

Дадим краткую характеристику современного состояния российского и международного рынка МИ. Российский рынок медицинских изделий с 2009 г. по 2012 г. развивался достаточно динамично и демонстрировал стабильно высокие темпы прироста (в среднем 34% в год), что обуславливалось наличием значительных финансовых ресурсов у государства, позволяющих реализовывать государственные программы модернизации здравоохранения, а также платежеспособным спросом корпоративных и частных клиентов.

В 2013 г. произошло падение рынка на 18%, что объясняется завершением большинства целевых государственных программ и постепенными признаками замедления роста отечественной экономики [2]. Тем не менее объем продаж на рынке оставался

довольно высоким и рынок сохранял достаточно высокий потенциал развития.

Особенно удручающе выглядит картина экспорта МИ из России, его доля по отношению к объему продаж на отечественном рынке упала с 1,63% в 2012 г. до 1,4% в 2014 г. Это крайне низкий показатель, свидетельствующий о невысоком потенциале конкуренции отечественных МИ на международных рынках. Экспорт же осуществляется преимущественно на рынки бывших советских республик (по большей части среднеазиатские рынки) - Казахстан, Украина, Узбекистан.

Таблица 1.

Основные показатели структуры российского рынка медицинских изделий в 2012-2014 гг.

Показатели	2012		2013		2014	
	Сумма, млн. руб.	%	Сумма, млн. руб.	%	Сумма, млн. руб.	%
Общий объем продаж	245,0	100	200,9	100	199,6	100
Потребление МИ в гос. секторе	170,0	69,39	154,9	77,10	156,4	78,36
Потребление МИ в частном секторе	30,0	12,24	29,0	14,44	27,0	13,53
Российское производство	34,4	14,04	33,0	16,43	33,2	16,63
Экспорт из России (без учета реэкспорта)	4,0	1,63	3,0	1,49	2,8	1,40
Импорт в Россию	210,6	85,96	167,9	83,57	166,4	83,37

Источник: рассчитано автором по данным аналитического агентства MDPго

Очевидно, что в настоящее время Россия не может конкурировать с ведущими производителями МИ на

американском, европейском рынках, а также рынках индустриально развитых стран. Поэтому наиболее перспективными следует признать растущие рынки развивающихся стран, которые демонстрируют следующие показатели роста: Македония (12,4%), Шри-Ланка (12,3%), Казахстан (11,7%) и Боливия (11,1%) [3]. Очевидно, что России в нынешних условиях крайне сложно. Крайне интересными и перспективными являются рынки стран, входящих в Евразийское экономическое сообщество (ЕврАзЭС), где российские МИ могут иметь некоторые конкурентные преимущества (см. табл. 1).

Однако говорить о существенном расширении экспортного потенциала нельзя без преодоления проблем отечественной медико-технологической промышленности, многие из которых носят фундаментальный характер. Выделим следующие: технологическое отставание; недостаточное кадровое обеспечение; ограниченность инвестиционных ресурсов; недостаточно эффективная система менеджмента; недостаточный уровень сервисного обслуживания; высокая степень закрытости медико-технологической отрасли; недостаточно интенсивная маркетинговая поддержка (особенно проявляется в международной торговле МИ, где система продвижения далеко не всегда соответствует реалиям рынка и проигрывает не только ведущим зарубежным компаниям с известными брендами, но и производителям из Китая, Индии, Турции).

Для преодоления последней проблемы автор статьи считает необходимым сделать некоторые рекомендации. В первую очередь следует усилить неличностное стимулирование продаж в системе продвижения, (а именно PR), главной целью которого должно стать формирование более благожелательного отношения к МИ российского производства. Для этого следует выделять положительные черты отечественной индустрии, а именно высокий научный потенциал, наличие наработок в сфере производства МИ, относительную простоту эксплуатации и обслуживания и т.д.

Поскольку, как уже отмечалось ранее большинство производителей МИ являются небольшими компаниями необходима кооперация в данном вопросе. Следует повысить

уровень взаимодействия с органами здравоохранения стран с перспективными рынками, применяя разнообразные средства «паблик рилейшнз». Реклама должна осуществляться в соответствии с четким позиционированием российских МИ и их производителей на конкретном рынке и быть дифференцированной. Прежде чем интенсифицировать проведение рекламных кампаний, следует определиться с тем, какие сегменты рынка в реально сложившихся условиях могут быть освоены. Разработка конкретных стратегий, технологий и методов продвижения зависит от видов МИ (уже говорилось, что их достаточно широкая номенклатура), состояния рынка, позиционирования российских производителей и от наличия ресурсного обеспечения.

Список использованных источников:

1. Федеральный закон «Об основах охраны здоровья граждан в РФ» от 21.11.2011 N 323-ФЗ (ред. от 29.12.2015) [Электронный ресурс] Справочной правовой системы КосультантПлюс. - Режим доступа: <http://www.consultant.ru>

2. Миклашова Е.В. Сравнительный анализ состояния и развития рынков торговли медицинским оборудованием в России и за рубежом. //Современные научные исследования и инновации. 2015. №7. [Электронный ресурс] - Режим доступа: <http://web.snauka.ru/issues/2015/07/56036>

3. Ванин А.М. Российский рынок медицинских изделий. [Электронный ресурс] - Режим доступа: <http://clinlab.ru/win/medmarket.html>

ВАРИАТИВНОСТЬ МОДЕЛЕЙ ВНЕШНЕТОРГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ЮАР ЗА 1998-2015 ГГ.

Жаркова Е.М.

Аннотация: В статье рассматривается зависимость экономики ЮАР от экспорта страны. Исследуются три вида моделей влияния экспорта ЮАР на экономику страны: линейная, степенная и показательная. Построена эконометрическая модель влияния экспорта ЮАР на ее ВВП на основе встроенного пакета

решений EViews 7.0. Выявлены и описаны основные показатели качества выбранной модели, проведено сравнение данных аналогичных моделей. На основе параметров полученной оптимальной модели построен прогноз на 2015 год.

Ключевые слова: ЮАР, эконометрическая модель, EViews, экспорт, внешняя торговля, зависимость, ВВП, показатель, регрессия, прогноз.

Для большинства стран с развивающейся экономикой характерна высокая доля доходов от экспорта сырья в структуре ВВП. Все три наиболее распространенные классификации стран по группам экономического развития: классификация Организации Объединенных Наций (ООН), классификация Международного валютного фонда (МВФ) и классификация Всемирного Банка (ВБ), - относят ЮАР – страну-члена БРИКС и потенциальное для России направление сотрудничества - к развивающимся странам. ЮАР является крупнейшим экспортером минерального сырья (золота, алмазов и платины), продовольственных (сахарного тростника, сорго, ананасов, апельсинов и др.) и промышленных товаров. В связи с этим, будет интересен вопрос: какова степень зависимости ВВП ЮАР и ее экспорта? Чтобы ответить на него, следует построить эконометрическую модель этой зависимости.

Таблица 1.

Исходные данные

Год	Номинальный ВВП (млрд. долл)	Экспорт (млрд. долл)
1998	134,2	0
1999	133,1	28
2000	133	30,8
2001	118,6	26
2002	111,4	32,3
2003	168,2	31,8
2004	219,4	36,8

Год	Номинальный ВВП (млрд. долл)	Экспорт (млрд. долл)
2005	247	42
2006	261,2	50,9
2007	285,8	59,2
2008	275,6	86,1
2009	284	66,5
2010	363,7	85,7
2011	422	102,9
2012	390,9	93,5
2013	353,9	95,2
2014	341,2	97,9

Источник: построено автором на основе данных Central Intelligence Agency [1]

Введем обозначения на основе данных таблицы 1:

GDP – величина ВВП ЮАР в млрд. долл.,

EXPORT – регрессор модели, отражающий величину экспорта ЮАР в млрд. долл.,

C(1) – свободный коэффициент регрессии,

C(2) – коэффициент, отражающий изменение ВВП при изменении экспорта ЮАР.

Выберем такую эконометрическую модель, которая будет наиболее качественно отражать зависимость, если таковая существует. В качестве потенциально возможных отберем линейную, степенную и показательную зависимости, и на основе имеющихся данных построим и оценим трехшаговым методом наименьших квадратов (МНК) с помощью пакета EViews 7.0 модели по трем видам зависимости. Получившиеся уравнения имеют вид:

1. Линейная – EQ01, вида $GDP = C(1) + C(2)*EXPORT$,
где $GDP = 77.822 + 3.024*EXPORT$ (1)

2. Степенная - EQ02, вида $GDP = C(1)*EXPORT^{C(2)}$,
которая при логарифмировании имеет вид:

$$\text{LOG}(\text{GDP}) = 5.277 + 0.050 * \text{LOG}(\text{EXPORT}) \quad (2)$$

3. Показательная - EQ03, вида $\text{GDP} = C(1) * e^{C(2) * \text{EXPAND}}$, которая после полулогарифмирования имеет вид:

$$\text{LOG}(\text{GDP}) = 4.694 + 0.013 * \text{EXPORT} \quad (3)$$

Для определения «лучшей» модели, необходимо сравнить качество оценки линейной и логарифмических моделей, воспользовавшись частным случаем теста Бокса-Кокса [2]. Получим, что качество модели (3) ниже, чем у модели (1), но выше, чем у (2), т.к. сумма квадратов остатков в показательной модели меньше, чем сумма квадратов остатков степенной модели, но больше, чем в линейной. Следовательно, оптимальной из трех рассмотренных эконометрических моделей, наиболее качественно отражающей зависимость выбранного фактора и эффективной, является линейная.

Проверка на предмет нарушения условий Гаусса – Маркова не выявила нарушений предпосылок МНК, т.е. не были выявлены гетероскедастичность и автокорреляция [2].

Согласно результатам теста Фишера на значимость уравнения, при имеющихся значениях $F\text{-statistic}=94.00711$ и $\text{Prob}(F\text{-statistic})=0.000000 < 0,01$ в целом уравнение значимо практически на любом уровне значимости. Аналогично, согласно тесту Стьюдента на значимость коэффициентов уравнения, при имеющихся значениях $C(1)$ и $C(2)$ $t\text{-Statistic}=3.865151$, $t\text{-Statistic}=9.695726$ и $\text{Prob}=0.0015 < 0,05$, $\text{Prob}=0.0000 < 0,01$, соответственно, делаем вывод, что свободный коэффициент значим на 5%-ом уровне значимости, а коэффициент наклона значим на любом уровне значимости.

Коэффициент детерминации модели достаточно высок $R^2=0.862394$, что говорит о том, что, выбранный фактор объясняет поведение ВВП на целых 86,2. Однако есть и недостаток, который заключается в том, что средняя ошибка аппроксимации составляет около 17,5%. Т.е. расчетные значения могут отклоняться от фактических на 17,5%, допустимое значение этого показателя составляет 15% и свидетельствует о грамотности подобранной модели. В нашем же случае полученное значение превышает допустимое на 2,5%, это не грубое нарушение, но и не

оптимальное, что свидетельствует о возможности оптимизации уравнения.

Согласно рассчитанной описательной статистике, среднее значение объема экспорта ЮАР за 17 лет составило \$56,8 млрд в год, средний объем ВВП был на уровне \$249,6 млрд в год. Среднеквадратические отклонения экспорта и ВВП велики и составляют, соответственно, 31.61175 и 102.9471 млрд. долл. Данные значения не являются оптимальными, т.к. говорят о большом разбросе значений от срединного, т.е. отклонения от общего тренда достаточно велики, а хронологической динамике свойственна высокая волатильность.

Самим же коэффициентам уравнения можно дать следующую интерпретацию:

1. свободный коэффициент показывает, что при нулевом экспорте продукции, капитала, сырья и пр. объем ВВП страны будет составлять около \$77,8 млрд, однако в реальных условиях это невозможно, и интерпретация свободного коэффициента не имеет смысла;

2. коэффициент при факторе EXPORT показывает, насколько изменится ВВП ЮАР при увеличении масштабов экспорта на \$1 млрд, т.е. при увеличении объема совокупного экспорта на \$1 млрд ВВП страны увеличится на \$3024 млн.

По имеющимся данным можно так же рассчитать эластичность ВВП по экспорту. Таким образом, коэффициент эластичности $E=1.255$, что означает, что при увеличении объема экспорта ЮАР на 1% объем ВВП страны увеличивается на 1,255% [2].

Следовательно, зависимость между выбранными факторами выявлена и правомочна, она достаточно велика, однако существуют и некоторые недочеты модели.

Имеющихся данные и факт подтверждения наличия зависимости ВВП страны от ее экспорта дают возможность спрогнозировать величину ВВП ЮАР на следующий период – 2015 г.

Определим предполагаемую величину экспорта страны на 2015 г. согласно динамике его поведения за последние 2 года. Для этого вычислим коэффициент среднегодового роста экспорта,

получим $\bar{K}=1,02326$. Тогда, предполагаемая величина экспорта в 2015 г. $\mathcal{E}_{2015} = \mathcal{E}_{2014} * \bar{K} = 97,9 * 1,02326 = 100,177$ млрд. долл.

Далее, имея объем экспорта ЮАР в 2015 г., спрогнозируем ВВП страны на 2015 г. при помощи функции Forecast на основе модели (1). По результатам расчетов прогнозное значение - $\mathcal{E}_{2015} = 380.7831$ млрд. долл., а стандартная ошибка - $s.e.= 42.7802$.

Таким образом, из трех построенных моделей зависимости ВВП ЮАР от экспорта наиболее предпочтительной и качественной является линейная модель. Эта модель по результатам тестов на отсутствие автокорреляции и гетероскедастичности не нарушает предпосылок МНК, и поэтому не требует доработок и корректировок. Аналогично, по многим критериям оценки модель (1) подтверждает наличие зависимости ВВП ЮАР от фактора экспорта, достоверно отражая высокую степень этой зависимости.

В результате полученного прогнозного значения зависимой переменной опровергается один из вариантов прогноза, выдвинутый специалистами Morgan Stanely об ухудшении экономической ситуации в стране [3]. В данном случае при множестве допущений и абстракций наблюдается возобновление роста ВВП, но куда меньшими темпами. При добавлении новых факторов в данную модель, ее точность возрастет, как и теснота зависимости ВВП ЮАР от ее экспорта.

Список использованных источников:

1. Africa: South Africa [Электронный ресурс] The World Factbook of Central Intelligence Agency (офиц. сайт). - Режим доступа: <https://www.cia.gov/> (дата обращения 15.10.2015)

2. Балашова С.А., Лазанюк И.В., Матюшок В.М. Основы эконометрического моделирования с использованием Eviews. //Учебное пособие под ред. В.М. Матюшка - 3-е изд. перераб. и доп. - М.: Изд-во РУДН, 2015. - 228 с.: ил.

3. Прогноз развития мировой экономики на 2016-2017 гг. [Электронный ресурс] Ведомости (офиц. Сайт). - Режим доступа: http://www.tpp-inform.ru/analytic_journal/6506.html (дата обращения 01.01.2016)

АНАЛИЗ РЕСТОРАННОГО БИЗНЕСА МОСКВЫ

Жданова М.А.

Аннотация. В сложившейся современной ситуации ресторанному бизнесу приходится непросто. Многие заведения оказались на грани закрытия или прекратили своё существование. В статье рассмотрены основные причины происходящего, намечены общие тенденции в развитии бизнеса.

Сложные экономические и политические условия, которые в настоящее время переживает Россия, оказывают существенное влияние на многие аспекты бизнеса. Ресторанное дело, в этом смысле, не является исключением. Когда рубль обесценился по отношению к доллару наполовину, московские рестораны начали закрываться в массовом порядке - к началу 2015 г. закрылось около 900 заведений.³ В период с марта – декабрь 2015 года в Москве, Санкт-Петербурге и ряде других регионах один за другим закрывались десятки крупных заведений, которые ранее демонстрировали устойчивые показатели роста, были в достаточной степени конкурентоспособны. Причин у этого несколько.

Во-первых, происходящая постоянная смена традиционных каналов поставки на фоне введения санкций на ввоз товаров из определённых стран и резкого скачка курса рубля в отрицательную сторону. Отечественная пищевая промышленность не может обеспечить в полной мере необходимыми ресурсами рестораны или делает это по ценам выше планируемых, а поиск новых поставщиков ведёт к ухудшению договорных условий, ведь в сложившихся контрактах часто присутствуют особые условия, скидки и т.д. Выйти из сложившейся ситуации можно несколькими путями. Устанавливать новые партнерские отношения с фиксацией долгосрочных контрактов в рублях (с условием индексации); прорабатывать эффективные логистические системы по цепочке «поставщик – компания – конечный потребитель»; надлежащим образом информационно

³ Как путинское эмбарго преобразует русскую кухню. [Электронный ресурс] – режим доступа: <http://inosmi.ru/social/20160304/235624096.html>

обеспечивать процесс осуществления поставок, для чего необходим комплексный подход в таких сферах, как маркетинг, сбыт, технологии, и пр., находиться в постоянном поиске лучших партнёров. Ну и немаловажным является привлечение отечественных производителей к участию в бизнесе.

Во-вторых, это не оправдавший себя ожидаемый прогноз по росту покупательского спроса. Одним из ключевых факторов, оказывающих влияние на частоту посещения ресторанов и общую сумму чека, являются доходы населения. В последнее время номинальные доходы населения сильно не изменились, в то время как в структуре реальных доходов действительно произошёл спад. Так, согласно Федеральной службе государственной статистики, с 2010 г. в России наблюдается рост номинальных доходов населения. А реальные располагаемые денежные доходы населения РФ в ноябре 2015 г. уменьшились на 5,4% по сравнению с ноябрем 2014 г., об этом говорят данные Росстата. В целом за январь-ноябрь доходы населения в реальном выражении сократились на 3,5%. В номинальном выражении среднедушевые доходы в ноябре 2015 г. составили 30,7 тыс. руб. (рост на 6,6% в годовом выражении). Понятно, что в этих условиях компаниям приходится разрабатывать новые приемы по удержанию своих стратегических позиций. И всё же на данный момент ресторанам премиум-сегмента легче, чем остальным: их главной проблемой является установление долгосрочных партнёрских отношений с поставщиками, а не сильное снижение числа клиентов.

В-третьих, произошло общее повышение цен в московских ресторанах и кафе, рост цен в январе 2016 г. составил 25–30% по сравнению с аналогичным периодом год назад. Об этом сообщает агентство «Москва» со ссылкой на президента Федерации рестораторов и отельеров Игоря Бухарова.⁴ А посетители далеко не всех ресторанов смогли с этим смириться. Вопрос взаимодействия с поставщиками, а именно грамотный подход к выстраиванию партнерских отношений, по моему мнению, позволит если не снизить цены, то хотя бы избежать

⁴ Рост цен в ресторанах Москвы в январе составил до 30%. [Электронный ресурс] – режим доступа: <http://www.rbc.ru/rbcfreenews/56a255219a794703ae7485b8>

ситуации, когда компания вынуждена работать себе в убыток, что поможет пережить трудные времена.

Но, несмотря на всё вышесказанное, находятся те, кто открывают новые заведения, чаще всего это сетевые рестораны с положительной репутацией и сложившейся базой постоянных гостей или отдельные проекты известных рестораторов, чье имя уже само по себе бренд и признак качества. Только в марте было открыто 15 ресторанов от известных участников этого рынка. В итоге это вылилось в увеличение общего числа открытых ресторанов на 15% по сравнению с 2014 г. В IV квартале 2015 г. рестораны и кафе были самыми активными арендаторами помещений на основных торговых улицах Москвы — на них пришлось 30% от общего спроса. Эксперты отмечали, что арендаторы этого сегмента проявляли наибольший спрос на помещения стрит-ритейла в течение всего года.⁵

Сегодня наблюдается тенденция открытия нишевых ресторанов, единичных проектов с особой атмосферой. Основная аудитория таких заведений - это менеджеры, зарабатывающие от 70-80 тыс. рублей, плюс креативный класс, который зарабатывает меньше, но готов тратить на уникальность, плюс предприниматели.⁶ Крупные ресторанные группы, понимая, что теряют свой рынок, начинают скупать подобные заведения, ничего в них не меняя, но при этом их помощь является существенной для неопытных начинающих бизнесменов. Если ещё в Петербурге такие именитые сети воспринимаются как некий знак качества, то в Москве на Патриарших люди уже не хотят идти в сетевое заведение. Они предпочитают рестораны молодых талантливых ребят. В Москве, можно предположить, средний класс уже получил некий стандарт качества. Люди хотят уникальности. А эту уникальность сложно получить в сетевом заведении. Что остается делать большой ресторанной группе? Искать уникальные проекты.

⁵ Число открытых в Москве ресторанов в 2015 г. выросло на 15% [Электронный ресурс] – режим доступа: <http://realty.interfax.ru/ru/news/articles/64743>

⁶ Балаев А.: зачем сетевым ресторанам покупать авторские кафе. [Электронный ресурс] – режим доступа: http://www.rbc.ru/spb_sz/18/02/2016/56bde5fa9a7947cdc3ea79ce

Для того, чтобы выстроить правильный бизнес в сложившихся условиях, компаниям приходится по-новому учиться выстраивать коммуникации с потребителями, поставщиками и прочими контактными аудиториями, ведь любое предприятие заинтересовано в высоких показателях рентабельности.

ПЕРСПЕКТИВЫ РОССИЙСКОГО СЕГМЕНТА РЫНКА УСТРОЙСТВ ВИРТУАЛЬНОЙ РЕАЛЬНОСТИ

Захарьев Р.А.

Аннотация. Статья посвящена анализу зарождающегося рынка периферийных устройств виртуальной реальности для ПК в РФ.

Ключевые слова: инновации, виртуальная реальность, новый рынок.

В американском сленге присутствует такое понятие, как «big thing». Примерами подобных явлений может служить появление таких программных приложений, как социальные сети, в частности Facebook, и таких устройств, как смартфоны, например, iPhone. Сейчас же многие специалисты и исследователи утверждают, что следующим явлением, которое значительно повлияет на дальнейшее развитие многих сфер нашей жизни, пусть и в далекой перспективе, является виртуальная реальность.

Виртуальная реальность (VR) – активно развивающийся рынок. Он включает в себя такие направления, как: устройства, контент и услуги, разработанные для и с использованием дополненной и виртуальной реальности, начиная от обычных компьютерных игр (тем не менее, бюджет некоторых может составлять сотни миллионов долларов) и, заканчивая, сверхтехнологичными тренажерами для пилотов истребителей. Между этими крайностями находятся медицинские разработки, инновационная киноиндустрия, программы для дизайна и 3D-моделирования и т.д.

Устройства для погружения в виртуальную реальность, в свою очередь делятся на три основные группы:

- на мобильный VR;

- как периферийное устройство для ПК;
- как периферийное устройство для игровых приставок.

Этот год является переломным в развитии индустрии, ввиду выхода пользовательских устройств для ПК и игровых платформ, наряду с уже существующими устройствами для мобильной виртуальной реальности. И если количество мобильных устройств для погружения в VR уже не поддается исчислению, то количество игроков в сегменте таких устройств, как периферия для ПК, довольно ограничено. На данный момент это:

- Oculus Rift от компании Oculus. Первая вышедшая в открытый рынок периферия для ПК;
- HTC Vive от Samsung;
- Steam Gear VR от Valve;
- Project Morpheus от Sony. Устройство ориентировано на игровые консоли, таким образом, конкуренции с сегментом ПК не предвидится;
- Sulong от Sulong Technologies. Страна-производитель – Канада.

Вышеупомянутые устройства – основные устройства, которые станут доступны в 2016 – начале 2017 года. Существуют и другие, но, ввиду несравнимых бюджетов, потраченных на разработку, маловероятным кажется тот факт, что они смогут занять существенную долю рынка.

В зависимости от источников, прогнозы о развитии рынка виртуальной реальности могут варьироваться от ста до двухсот процентов в год. Такой разброс неудивителен – несмотря на сегодняшние успехи этого направления, первая пользовательская версия полноценных очков виртуальной реальности вышла только в первом квартале 2016 г.

По данным Digi-Capital, объем рынка в 2016 г. достигнет \$1 млрд (рис.1). Основная сумма этих средств будет обуславливается разрабатываемым контентом. В количественном выражении это означает около 80-90 млн устройств для погружения в виртуальную реальность, 18-19 млн из которых приходится на самый дорогой сегмент рынка – периферийные устройства вроде Oculus Rift и подобные [1].



Рис. 1. Объем рынка виртуальной и дополненной реальности.
 Источник: блог аналитического агентства Digi-Capital.

На данный момент в России существуют около 30 компаний, прямо или косвенно относящихся к виртуальной реальности и это только те, кто открыто говорит об этом и для кого VR является если и не основным, то одним из важных направлений развития. На данный момент они работают в рамках четырех направлений:

- продажа разнообразных устройств и аттракционов;
- разработка прикладных решений для бизнеса с использованием виртуальной реальности. В данном направлении дальше всех продвинулись Singularity lab и Timvi, и, если первые берут довольно широкий спектр применения технологии (начиная от образования и заканчивая образами музеев), то вторые – узкоспециализированная компания по созданию B2B решения для встреч и деловых мероприятий;
- создание ПО и классического пользовательского контента в неклассическом 3D-пространстве. В эту категорию входят игры и кино;
- разработка специализированного оборудования.

Подразумевается создание как шлемов виртуальной реальности (мобильных и периферийных, для ПК), так и разнообразных контроллеров, устройств ввода-вывода и полноценных костюмов. Примером такой компании является Fibrum, выпустившей свой шлем VR для смартфонов.

Несмотря на популярность технологии, в РФ развитие рассматриваемого рынка затруднено. Это связано с тремя факторами.

Во-первых, в России довольно высока стоимость новых смартфонов от ведущих компаний, а они необходимы для мобильных устройств виртуальной реальности. Именно смартфоны являются основным источником роста рынка на данный момент.

Во-вторых, сказывается негативное влияние скачков курса валют, что, в свою очередь, влияет на цену устройств.

В-третьих, для комфортного использования очков виртуальной реальности для ПК, последний должен обладать большой производительностью. Ориентировочная цена для необходимого оборудования – 1000\$.

Ввиду этих факторов стоит ожидать существенное отставание темпов роста российского сегмента рынка от мирового. Но даже не смотря на эти препятствия, предприниматели из России активно развивают и вкладываются в данное направление. В условиях, когда реалии рынка не определены, даже повышенный риск компенсируется такими плюсами, как свобода ниши и перспективность.

До сих пор остаются скептики, не верящие в развитие рынка виртуальной реальности, как отдельной ниши и даже многомиллионные инвестиции от таких гигантов, как Samsung, Microsoft и НТС не могут их убедить. Но к концу 2016 г., с выходом устройств виртуальной реальности, предназначенных для конечного потребителя, у аналитиков появятся реальные цифры по рынку и на их основе станет возможным рассуждать о будущем этого направления.

Список использованных источников:

1. Аналитический блог Digi-Capital: прогноз для рынка VR/AR. [Электронный ресурс] Режим доступа: <http://www.digi-capital.com/news/2015/04/augmentedvirtual-reality-to-hit-150-billion-disrupting-mobile-by-2020/#.VxCeBiP8bXl>

ДОПОЛНИТЕЛЬНОЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЕ ОБРАЗОВАНИЕ КАК СПОСОБ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ. ПОДБОРКА ИНДИВИДУАЛЬНОГО ПЛАНА⁷

Исмагилова А.Д.

Аннотация: В статье описывается повышение конкурентоспособности предприятия путем усиления человеческих ресурсов, так же в ней делается акцент на индивидуальном подходе к каждому сотруднику.

Ключевые слова: конкурентоспособность, ДПО, индивидуальный план, человеческие ресурсы, предприятие.

Прежде всего, определимся с терминологией – сформулируем определение термина *конкурентоспособность*. Конкурентоспособность – это процесс осуществления управленческих, организационных, производственных и сбытовых функций, способствующих повышению доли рынка компании. [5] Конкурентоспособность предприятия - это его преимущество по отношению к другим предприятиям данной отрасли внутри страны и за ее пределами. [4] Но исходя из разных определений данного термина, видно, что он непосредственно связан с понятиями: «товары», «выпуск», «продажа», «прибыль», «эффективность», «услуги». На этом основании можно говорить о непосредственной взаимосвязи данных категорий. [2]

В этой статье мы обращаем внимание на наличие взаимосвязи взаимосвязи конкурентоспособности и человеческих ресурсов. Ведь для достижения значимости на рынке нужно производить товар (мы говорим о промышленности) используя современные ресурсы, технологии. Для этого нужно повышать профессиональные знания и навыки сотрудников.

Здесь мы подходим к вопросу о значимости и необходимости дополнительного профессионального образования. Стремительно развивающаяся конъюнктура рынка рано или поздно приводит к тому, что знания, навыки профессиональная

⁷ Статья подготовлена при финансовой поддержке РГНФ (Грант № 15-06-10860 а)

компетенция специалиста устаревают и оказываются недостаточными. Чтобы получить желаемую должность или не потерять уже имеющуюся, приходится повышать квалификацию, получать дополнительное профессиональное образование. В статье 76 Федерального закона РФ подробно описано, кто допускается к изучению дополнительных профессиональных программ – необходимо наличие как минимум среднего профессионального образования или нахождение на стадии его получения. [6] Так, в одной из программ развития государственной службы, утвержденной Указом Президента РФ, совершенствование профессионального уровня специалистов заявлено в качестве одной из главных задач. Общая сумма, которая выделяется на эти мероприятия из федерального бюджета – порядка 700 млн. руб. При этом концептуальное содержание подготовки и переподготовки кадров для системы управления в рамках ДПО должно соответствовать образовательным стандартам, потребностям и целям конкретных структурных подразделений и встраиваться в индивидуальную профессиональную модель каждого специалиста.

ДПО открывает как новый путь для профессиональной деятельности, так и усовершенствование старых знаний. В нынешнем обществе большинство работодателей требует от своих подчинённых ежегодных отчетов о посещениях разных курсов, мастер-классов, и т.п. Данное положение нередко прописывается в заключенных трудовых договоров и является необходимой кадровой политикой в связи с постоянно изменяемыми рыночными условиями.

При приеме на работу кандидат предоставляет не только трудовую книжку, в которой прописан его рабочий стаж, но и удостоверение о прохождении повышении квалификации, (при успешной сдаче итоговой аттестации), и (или) диплом о прохождении профессиональной переподготовки.

Так же существует социальный налоговый вычет по расходам на обучение. В нем предусмотрен возврат средств на ваш счет. В нем можно вернуть средства за платежи на свое обучение, обучение своих детей до 24 лет, или братьев (сестер) до 24 лет, или опекаемых до 18 лет. Вычет равен фактическим расходам на образование, но не может превышать 120 000 руб. за год и

составляет 13% от суммы вычета. Возвращать можно за последние 3 года обучения, если вы работаете или получаете доход от сдачи помещения в аренду и оплачиваете свое обучение. Данный закон имеет несколько особенностей. Если Вы получаете и оплачиваете образование сами за себя, то оформить вычет можете за любой вид обучения: от второго высшего до курсов вождения. Главное, чтобы у учреждения была лицензия, подтверждающая статус образовательного учреждения. Для подачи документов на возврат необходимо предоставить: 1) Заполненная 3-НДФЛ; 2) Заявление налогоплательщика; 3) Справка о доходах по форме 2-НДФЛ; 4) Копия договора с учебным заведением; 5) Копия лицензии с приложением; 6) Копия свидетельства о государственной аккредитации с приложением; 7) Копии платежных документов.

При выполнении этих условий, вы сможете вернуть себе часть затраченных средств [3]. Для продуктивного прохождения ДПО рекомендуется составить индивидуальный план, который следует подать руководству и кадровому отделу за пару месяцев до прохождения обучения.

Для лучшего и правильного подбора ДПО необходимо уточнять в индивидуальном плане:

- полученное профессиональное образование, в том числе и дополнительное;
- приобретенный практический опыт и профессиональные навыки;
- личные устремления сотрудника;
- текущие и перспективные задачи предприятия;
- возраст сотрудника;
- ожидаемые результаты от прохождения ДПО.

Так же в индивидуальном плане необходимо указать образовательное учреждение, тему курса (модуля). Необходимо указать примерные сроки прохождения ДПО. Какие документы предоставит учреждение о прохождении.

Индивидуальный план является основой для руководства о необходимости прохождения ДПО данным индивидуумом. Для оценки эффективности переподготовки и для принятия управленческого решения по профессиональному росту, материальному и моральному поощрению.

В качестве ожидаемой результативности, могут быть указаны:

- приобретение дополнительных профессиональных знаний, умений, навыков по вопросам профессиональной служебной деятельности;
- внедрение в практику работы новых знаний с целью повышения качества профессиональной служебной деятельности;
- применение инновационных технологий организации управленческой деятельности;
- прохождение профессиональной переподготовки с получением права выполнения нового вида профессиональной деятельности;
- обеспечение поддержания уровня квалификации, необходимого для качественного исполнения должностных обязанностей;
- успешное прохождение аттестации;
- включение в кадровый резерв на конкурсной основе;
- назначение на иную должность в порядке должностного роста на конкурсной основе;
- достижение более высоких (измеряемых) показателей служебной деятельности;
- иные показатели результативности с указанием конкретных показателей.

По возвращению с повышения квалификации необходимо представить отчет с указанием как приобретённых знаний. Так и наилучшего применения кадрового ресурса прошедшего переподготовку или повысившего квалификацию. Или он должен предоставить свои предложения для внесения изменений в компанию.

Эволюционирующие тенденции развития современного общества, характеризующиеся процессами глобализации, интернационализации, интеграции, диверсификации, обострили проблему профессиональной адаптации человека в условиях быстроменяющейся социально-экономической среды. Поэтому сегодня наиболее актуальным является предоставление возможности гражданам получить дополнительное профессиональное образование (ДПО) определенного профиля и

уровня в соответствии с ситуацией на рынке труда, чему и служит система ДПО. [1]

Список использованных источников:

1. Жгулев Е.В. Факторы развития дополнительного профессионального образования в регионе // Международный научно-исследовательский журнал №1-2, Т. 32. - М.:, 2015 г.
2. Мухина Е.Р. Исследование категориальной сущности понятия «конкурентоспособность» [Электронный ресурс] - Современные научные исследования и инновации. - Режим доступа: <http://web.snauka.ru/issues/2016/01/62655> (31.03.2016).
3. Налоговый кодекс, глава 23. Налог на доходы физических лиц. п. 2 ст. 219 НК РФ [Раздел книги].
4. Пострелова А.В., Маркин М.С. Оценка конкурентоспособности предприятия //Журнал «Молодой ученый». - 2013. - №6. - С. 398-402.
5. Царькова С.В. Методологические аспекты исследования конкурентоспособности переходной экономики России //Автореф. дис. - М.:, 1999. - 23 с.
6. Федеральный закон РФ «Об образовании в Российской Федерации» //Раздел книги, № 273-ФЗ ст. 76.

**ИННОВАЦИИ В ЭНЕРГЕТИКЕ: ПЕРСПЕКТИВЫ
РАЗВИТИЯ ВОЗОБНОВЛЯЕМОЙ ЭНЕРГИИ В
РОССИИ**

Казакова К.В.

Аннотация: статья посвящена анализу текущей ситуации энергетической отрасли России и происходящим в ней изменениям. Рассмотрены векторы развития энергетики, а именно перспективы создания производства энергии на основе возобновляемых источников. Приведены факторы способствующие расширению использования возобновляемых источников энергии в России.

Ключевые слова: инновация, возобновляемые источники энергии, инновационная экономика, «зеленая» энергетика, производство энергии на основе ВИЭ, факторы развития возобновляемой энергетики.

На сегодняшний день человечество активно потребляет нефть, уголь и природный газ для удовлетворения энергетических потребностей. Как известно, ископаемые виды топлива являются ограниченным ресурсом, который имеет неравномерное распределение в мире, а его использование приводит к ухудшению экологической ситуации. Ввиду этих обстоятельств появилась необходимость поиска альтернативных источников энергии. Ими стали возобновляемые источники энергии (ВИЭ). ВИЭ - это виды энергии, непрерывно возобновляемые в биосфере Земли [4]. Они классифицируются по следующему принципу: солнечная энергия, энергия приливов и отливов, энергия рек, ветряная энергия, энергия биомассы и биогаза, геотермальная энергия. ВИЭ также принято называть «зеленой энергией». В настоящее время в мировом энергетическом балансе доля альтернативных источников энергии составляет около 20% [1], и по прогнозам экспертов она будет увеличиваться.

Как показывает практика, частичная замена традиционных источников энергии возобновляемыми может привести к улучшению экономического климата и экологической ситуации в мире. Данный факт не остается незамеченным среди экспертов и побуждает страны создавать новые экологически чистые производства энергии. Возобновляемая энергия позволяет решить глобальные энергетические проблемы: изменение климата, растущий спрос на энергию и безопасность энергоресурсов. До недавнего времени возобновляемым источникам энергии не уделялось должного внимания, но потребность в улучшении качества жизни и налаживание международных контактов кардинально изменили ситуацию. Поэтому на сегодняшний день развитие «зеленой» энергетики является одним из факторов, влияющих на уровень инновационного развития экономики. Благодаря внедрению новых производств энергии на основе ВИЭ удастся стимулировать экономический рост в странах и устранить импортозависимость от традиционных ресурсов.

Основные причины развития «зеленой» энергетики:

- иссякаемые запасы традиционных энергоресурсов;
- неравномерное распределение мировых запасов ресурсов;

- обеспечение энергетической безопасности стран, использующих импортные энергоресурсы;
- зависимость от импорта ископаемых энергоресурсов;
- изменение цен на ископаемые виды энергоресурсов;
- политические конфликты на основе энергоресурсов;
- быстрорастущее население планеты;
- уменьшение загрязнения окружающей среды;
- международное сотрудничество, создание международных проектов на базе использования ВИЭ в энергетике.

Ввиду изменяющейся ситуации в энергетической отрасли, в России стали уделять больше внимания проблеме регулирования и стимулирования мероприятий в области ВИЭ. Эксперты разделились на два лагеря в решении данного вопроса. Одни считают, что переход на альтернативные источники энергии необходим для развития инновационного потенциала страны и укрепление ее позиций на международной рынке, другие же придерживаются мнения, что запасы традиционных энергетических ресурсов в России велики, поэтому замена их будет нецелесообразна. По последним данным Россия находится в числе стран с наименьшим темпом роста объемов производства энергии с помощью возобновляемых источников (см. рис. 1).

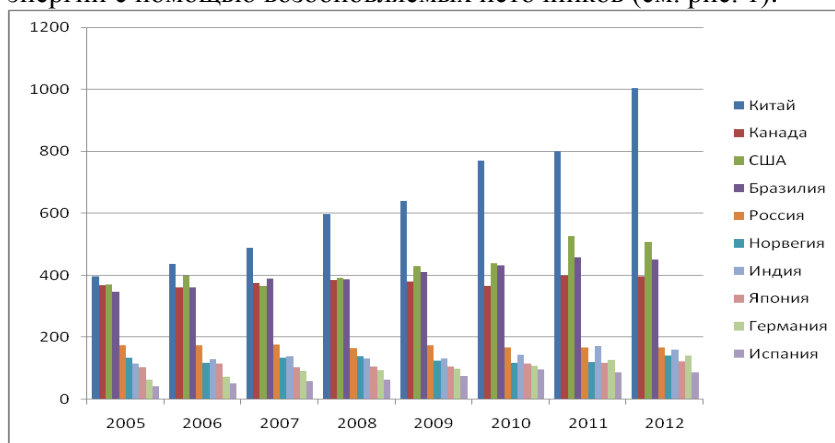


Рис. 1. 10 лидирующих стран по объемам выработанной энергии с помощью ВИЭ в период 2005-2012 гг., млн кВт.ч.

Источник: составлено автором [3].

Среди представленных стран доля ВИЭ в энергобалансе России не превышает 1%. Темп прироста в период с 2002 по 2015 года также составил менее 1%. Возобновляемая энергетика хоть и является для нашей страны малоосвоенной отраслью с экономической и технологической точки зрения, следует отметить, что перспективы для развития в ней имеются. Не зависимо от того, что сейчас сложная экономическая и политическая ситуация, развитие отечественной альтернативной энергетики имеет положительную динамику. Россия выразила твердую политическую волю увеличивать использование ВИЭ и наметила цель: довести к 2020 г. долю производства и потребления электрической энергии, вырабатываемой на основе использования технологий ВИЭ, с 1% до 4,5% от общего объема [2]. По оценкам компании «РусГидро» установленная мощность ветровых электростанций, может увеличиться с 50 МВт до 300 МВт; мощность геотермальных электростанций от 70 МВт до 200 МВт; мощность мини-ГЭС мощностью от 10 МВт до 200 МВт, а мощность солнечных растений с 1 МВт до 300 МВт [4].

По прогнозам экспертов в топливно-энергетическом комплексе России в период до 2030 г. произойдут следующие изменения:

- изменения в ветроэнергетике, увеличение мощностей за счет ввода новых ветрогенераторов в Новосибирской, Волгоградской, Краснодарской, Мурманской областях, а также в Камчатском и Хабаровском краях;
- достичь отметки 7 ГВт в производстве биомассы;
- создание проектов приливных электростанций на берегах Охотского, Баренцева и Белого морей;
- ввод новых солнечных генераторов в южных районах страны.

Как было сказано выше, ситуация в мировой энергетике претерпевает изменения, и отмечается увеличение инвестиций в возобновляемую энергетiku. Российские компании, такие как «Роснано», «Росатом» и «РусГидро» начинают активно реализовывать проекты с использованием различных возобновляемых источников энергии для привлечения иностранного капитала. Для того чтобы увеличить в России число

проектов с использованием возобновляемых источников энергии были созданы правовые документы, регламентирующие их.

В 2003 г. был принят Федеральный закон «Об электроэнергетике», в котором указаны положения о том, что цена электрической энергии, произведенной на функционирующих на основе использования возобновляемых источников энергии квалифицированных генерирующих объектах, определяется путем прибавления к равновесной цене оптового рынка надбавки, устанавливаемой в определенном Правительством России порядке [2]. Данный закон содержит определение нетрадиционных источников энергии, регламентирует полномочия органов власти при контроле пользования ВИЭ и что самое важное описывает механизмы управления ими.

В 2009 г. было издано распоряжение Правительства РФ от «Об основных направлениях государственной политики в сфере повышения энергетической эффективности электроэнергетики на основе использования возобновляемых источников энергии на период до 2020 года». В нем указаны цели, для которых используются нетрадиционные источники энергии, принципы, фактические и прогнозируемые показатели объемов производства и потребления энергии, план достижения поставленных задач и показателей.

В 2008 и 2012 гг. были приняты постановления Правительства РФ «О квалификации генерирующего объекта, функционирующего на основе использования возобновляемых источников энергии», «Об утверждении комплекса мер стимулирования производства электрической энергии генерирующими объектами, функционирующими на основе использования возобновляемых источников энергии».

Подводя итог выше сказанного, стоит подчеркнуть, что Россия имеет большие запасы традиционных энергетических ресурсов, но развитие производства энергии с помощью возобновляемых источников энергии является неотъемлемой степенью к преумножению благосостояния государства. ВИЭ позволят не только сделать шаг навстречу инновационному развитию, но и повысить уровень экологической безопасности страны.

Список использованных источников:

1. Дакалов М.В. Экономические аспекты развития возобновляемых источников энергии в странах ЕС – М.: МГИМО-Университет, 2015. – 204 с.
2. Доклад Международной финансовой корпорации (IFC). - [Электронный ресурс]. Политика России в области возобновляемых источников энергии: пробуждение зеленого великана - Режим доступа: <http://www.ifc.org/wps/wcm/connect/6834db8040c81109b86ebd5d948a4a50/Green+Giant+RUS.pdf?MOD=AJPERES> (обращ. 02.04.2016)
3. Отчет ВР. - [Электронный ресурс]. «Статистический обзор мировой энергетики 2015». - Режим доступа: <http://www.bp.com/content/dam/bp/pdf/energy-economics/statistical-review-2015/bp-statistical-review-of-world-energy-2015-full-report.pdf>
4. Официальный сайт ПАО «РусГидро». [Электронный ресурс] - Режим доступа: <http://www.rushydro.ru/> (дата обращения: 01.04.2016).

ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫЕ РЕСУРСЫ КАК ВАЖНЕЙШЕЕ НАПРАВЛЕНИЕ РАЗВИТИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКИ

Кареке Г.Т.

Аннотация. В статье рассматриваются практические вопросы обеспечения инновационного развития страны, анализируются причины обострения проблем экономического роста и необходимость кардинальных изменений в экономической системе страны для обеспечения устойчивого экономического роста, повышения уровня качества жизни населения, гарантирования технологической и экономической безопасности на уровне государства и любой организации. Сформулированы особенности интеллектуальных ресурсов как фактора экономического роста. Определены функции государства для ускорения темпов экономического роста, а именно формирование законодательной базы инновационного развития, определение приоритетных направлений развития, которые обязательно

должны носить пионерский характер, обеспечение мотивации инновационной деятельности, формирование механизма управления ресурсами и обеспечение жесткого контроля. Предложены рекомендации по формированию элементов механизма управления интеллектуальными ресурсами.

Ключевые слова: инновационный тип экономики, инновационная деятельность, обеспечение конкурентоспособности, интеллектуальные ресурсы, нематериальные активы, экономический рост, экономическая безопасность, человеческий капитал, финансирование инновационной деятельности, мотивация, механизм управления.

Мировая экономика в своем развитии переходит от индустриального и постиндустриального уклада к инновационному типу экономики. На современном этапе развития в условиях обострения политических, экономических проблем мирового сообщества и непрерывного роста глобальной конкуренции на рынках товаров и услуг экономический рост связывают с масштабом и устойчивостью эффективного развития во всех отраслях национальных экономик. Именно эффективное развитие, обусловленное инновационной деятельностью, становится решающим фактором экономического роста и обеспечения конкурентоспособности экономики любой страны, а также конкурентоспособности любой организации, поскольку только на основе новаторского движения вперед можно обеспечить стабильный экономический рост, поднять качество жизни населения, гарантировать технологическую и экономическую безопасность на уровне государства и конкретной организации.

Проблема инновационного развития для России обострилась с начала 2014 г. Именно в этот период руководство страны нашло силы и смелость выступить против политики западного мира, поддержав сопротивление украинского народа, который не принял военный переворот в Киеве, организованный США. В результате России объявлены санкции, которые лишают ее возможности использовать инвестиционные и интеллектуальные ресурсы мирового сообщества.

Инновационная составляющая экономического роста определяется уровнем использования человеческого капитала, который генерирует интеллектуальные ресурсы. Главным источником благосостояния государства становятся не природные ресурсы, а творческие достижения людей – результаты интеллектуальной деятельности, основанные на знаниях и опыте. Интеллектуальные ресурсы обеспечивают существование и масштаб материального производства. При этом самыми ценными инновациями являются те, что обретают форму охраняемой законом интеллектуальной собственности, т.е. форму нематериальных активов, которые дают возможность создать инновационную монополию.

Поэтому важнейшие задачи, стоящие перед Россией в современной ситуации является формирование благоприятных условий для развития собственных интеллектуальных ресурсов и изыскание инвестиционных ресурсов внутри страны.

Рассматривая интеллектуальные ресурсы как фактор экономического роста, можно сформировать следующие их особенности по сравнению с материальными ресурсами:

1. Создание интеллектуальных ресурсов целиком зависит от уровня развития науки и образования.

2. Формирование интеллектуальных ресурсов - это привилегия государства, так как рыночные отношения начнут работать тогда, когда государство создаст механизм регулирования воспроизводства интеллектуальных ресурсов.

3. Сложность выделения критериев эффективного использования интеллектуальных ресурсов.

4. Затраты на формирование интеллектуальных ресурсов носят характер долгосрочных инвестиций.

Названные особенности позволяют сделать вывод, что роль государственного регулирования в формировании инновационной деятельности, результатом которой являются нематериальные активы и интеллектуальная собственность, велика. Как свидетельствует мировой опыт, чем больше страна отстает в своем развитии, тем значительнее роль государственных органов управления в создании инфраструктуры, мобилизации ресурсов, выявлении приоритетов развития, достижении пропорций и взаимосвязей в национальной экономике.

Выделяются следующие функции государства, направленные на формирование и развитие инновационной деятельности:

Первая функция - обеспечение законодательной базы. В России до сих пор нет федерального закона, закрепляющего цели, задачи, принципы инновационной политики и механизмы их реализации, хотя на самом высоком уровне приоритетность инновационного развития объявлена. Анализ показывает, что как в мире, так и у нас в стране нет единого толкования состава нематериальных активов. Одно из наиболее значительных расхождений между международными документами и российскими заключается в том, что правовые критерии признания нематериальных активов в российских стандартах являются основными. Такое неоднозначное толкование нематериальных активов связано с широким диапазоном видов нематериальных активов и специфическими особенностями, характерными только для отдельных видов нематериальных активов, но не для всех одновременно. В определении нематериальных активов следует остановиться на позициях, которые характеризовали бы то общее, что можно сказать о нематериальных активах вообще, не делая специальных оговорок относительно сферы применения или страны, в которой они функционируют [2]. В законодательных актах нет определения и структуры нематериальных активов, что не позволяет осуществлять качественный анализ и учет интеллектуальных ресурсов.

Вторая функция - государство прогнозирует и планирует инновационное развитие, формирует приоритетные направления развития научно-технического прогресса. Эти направления в обязательном порядке должны носить глобальный, поистине пионерский характер. Только такой подход сможет обеспечить инновационное развитие. При этом необходимо устанавливать индикативные показатели, чтобы инновационные программы приводили к конкретным результатам.

Третья функция - государство должно обеспечивать процесс воспроизводства рабочей силы, что означает обязательность повышения эффективности работы образовательных учреждений в новых социально-экономических и демографических условиях [3].

Эффективное функционирование системы образования - основной фактор развития интеллектуальных ресурсов [4].

Четвертая функция - развитие фундаментальных знаний, которые зачастую не могут в краткосрочном периоде приносить доход, но служат базой для развития прикладных знаний. Лидеры современного прогресса вкладывают огромные финансовые средства в развитие науки и техники.

Пятая функция - финансирование инновационной деятельности. В условиях острого недостатка инвестиционных ресурсов предлагается привлечение частного капитала. Причем привлечение мелких инвесторов можно обеспечить только в том случае, если законодательно определить, например, обязательную выплату дивидендов в большем размере, чем доходность безрисковых финансовых инструментов. Тогда мелкий инвестор, будет мотивирован на получение большего дохода. Передавая в руки частного капитала приоритетные программы развития экономики, государство сокращает расходы бюджета и обеспечивает в будущем увеличение налоговых поступлений за счет реализации инновационных проектов. Формирование налоговой политики государства в интересах роста производственного и человеческого капитала имеет большое значение [5].

Шестая функция - формирование механизма управления интеллектуальными ресурсами. Механизм управления интеллектуальными ресурсами - это система управления экономическими отношениями организации по обеспечению развития нематериальных активов, через инструменты управления с помощью методов управления при наличии государственного нормативно-правового обеспечения, рыночного и внутреннего механизмов управления, информационного обеспечения.

Механизм управления интеллектуальными ресурсами представлен управляющими и управляемыми подсистемами.

Управляющая подсистема (субъект управления) включает в себя менеджеров всех уровней и специалистов, непосредственно участвующих в процессе формирования и развития интеллектуальных ресурсов.

Управляемая подсистема (объект управления) включает в себя экономические отношения по формированию и развитию

интеллектуальных ресурсов. Управляющая подсистема должна выполнять такие функции, как:

- разработка стратегии развития интеллектуальных ресурсов;
- создание эффективных информационных систем;
- осуществление анализа состояния интеллектуальных ресурсов;
- планирование мероприятий по обеспечению развития активов;
- формирование «центров ответственности» по развитию активов;
- разработка и реализация мероприятий по созданию интеллектуальных ресурсов;
- мотивация для создания инновационной монополии.

Все перечисленные выше функции управляющей подсистемы направлены на управляемую подсистему. Именно под действием управляющей подсистемы формируются экономические отношения по созданию интеллектуальных ресурсов, формированию использования источников, происходит оборот интеллектуальных ресурсов. Сформированный и четко функционирующий механизм управления нематериальными активами обеспечит инновационное развитие и увеличение темпов экономического роста.

Седьмая функция - жесткий контроль реализации инновационных программ, достижения индикативных показателей приоритетных направлений инновационного развития, эффективности использования бюджетных средств.

Таким образом, для обеспечения инновационного развития государству необходимо сформировать законодательную базу развития, определить приоритетные направления развития, которые обязательно должны носить пионерский характер, обеспечить мотивацию инновационной деятельности, сформировать механизм управления и обеспечить жесткий контроль.

Национальная экономика в целом и ее предпринимательские субъекты в эпоху инновационного развития могут достигнуть поставленных целей и быть успешными при условии, что они будут обладать достаточным креативным потенциалом, который зависит, прежде всего, от качества их интеллектуального ресурса.

Этот ресурс формируется и совершенствуется путем государственных и частных инвестиций в образование на основе разработанных стратегий развития системы образования. Динамика развития рыночной экономики приводит к быстрому появлению новых требований к знаниям, умениям и навыкам с учетом социально-экономического развития общества. Поэтому для развития инновационной экономики возрастает роль не только государства, но и высшего учебного заведения в формировании интеллектуальных ресурсов общества.

Список использованных источников:

1. Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс] - Режим доступа: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/ft/rade/# (дата обращения: 05.03.2015).

2. Козырев А.Н., Макаров В.Л. Оценка стоимости нематериальных активов и интеллектуальной собственности. М.: РИЦ ГШ ВС РФ, 2003.

3. Кузьмин А.В. Концентрация интеллектуальных ресурсов на основе сравнительного подхода к оценке качества образования // Бизнес. Образование. Право. /Вестник Волгоградского института бизнеса. – Волгоград, 2012. № 4 (21).

4. Иванова М.А. Влияние интеграционных процессов в высшей школе на повышение качества образовательных услуг // Бизнес. Образование. Право. /Вестник Волгоградского института бизнеса. – Волгоград, 2012. № 4 (21).

5. Огородникова И.И. Формирование налоговой политики государства в интересах роста производственного и человеческого капитала // Бизнес. Образование. Право. /Вестник Волгоградского института бизнеса. – Волгоград, 2015. № 1 (30).

РОЛЬ СЕТИ ИНТЕРНЕТ В ЭКОНОМИКЕ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Кочурова А.Д.

Аннотация. Статья посвящена влиянию Интернета на различные стороны экономики и жизни человека. В статье

рассматриваются пути и методы вхождения Интернет-экономики в повседневную жизнь как государственных структур, так и обычных россиян.

Ключевые слова: Интернет, Интернет-экономика, Интернет-грамотность, влияние Интернета на ВВП России, Интернет-бизнес, Институт развития Интернета.

"Значимость и влияние Интернета постоянно растут, нужно задействовать Интернет в целом как драйвера развития, модернизации страны"[4].

В.В. Путин

Интернет – это революция, которая привела к прогрессу весь мир. И этот прогресс связан не только с обеспечением людей новыми, доступными и простыми способами коммуникации, а именно с эволюцией в бизнесе и в различных отраслях жизнедеятельности: экономической, социальной, политической. Вопросы развития и распространения информационных технологий (ИТ) и, в частности, сети Интернет в Российской Федерации в последние годы входят в число приоритетных. Инновационное развитие страны невозможно без ИТ и их интенсивного использования [5].

В данной статье хотелось бы рассмотреть влияние Интернета и Интернет-бизнеса на российскую экономику, а также интересно будет затронуть состояние Интернет-экономики России.

Россия занимает второе место, после Германии, по количеству интернет-пользователей, на данный момент это более 80 млн чел. [6]. Доля активной аудитории – это выходящие в Сеть хотя бы раз за сутки – сейчас составляет 55% (63,9 млн чел.). Годовой прирост интернет - пользователей, выходящих в сеть хотя бы раз за месяц, составил 8%, а для суточной аудитории данный показатель равен 7% (табл. 1) [3].

Выявляется положительная тенденция к увеличению уровня Интернет-образованности, т.е. людей, которые не просто ведут поиск на просторах Интернета, а которые понимают весь его потенциал и готовы работать на его развитие, чтобы улучшить уровень жизни.

Таблица 1.

Динамика проникновения интернета за 2015 год (млн чел.)

Динамика проникновения интернета, в млн. чел.	Интернет-аудитории		
	суточная	недельная	месячная
Зима 2014-2015	60,8	70,8	73,8
Весна 2015	61,5	72,4	76,0
Лето 2015	62,0	73,5	77,5
Осень 2015	63,9	74,4	78,2

Источник: [3]

Из вышесказанного возникает вопрос: «Как Интернет повлияет на уровень жизни общества?». Ответом может служить отчет компании VCS «Россия онлайн», где приводятся конкретные цифры, иллюстрирующие влияние Интернета на современные сферы жизни общества.

При анализе отчета обращают на себя внимание следующие выдержки и данные:

1. Интернет оказывает прямое влияние на ВВП России.
2. Важнейший барьер для роста Интернета заключается в его «цифровой пропасти».
3. Перепрофилирование многих отраслей бизнеса, т.е. перехода из оффлайна в онлайн.
4. Сильное влияние Интернета на малые и средние предприятия, которые являются жизненно важными сегментами для экономического роста России.

Более подробно необходимо остановиться на первом пункте. Согласно результатам исследования «Россия онлайн», вклад Интернет-экономики в ВВП составил \$19,3 млрд, или 1,6% (2,1% без учета нефтегазовой составляющей) – см. рис.1.

Наращивать такой объем позволяет использование Интернета потребителями – физ. лицами (\$12,6 млрд), электронной коммерцией (\$7,4 млрд), в том числе, существующие

затраты на доступ к Интернету и соответствующие устройства (\$5,1 млрд).

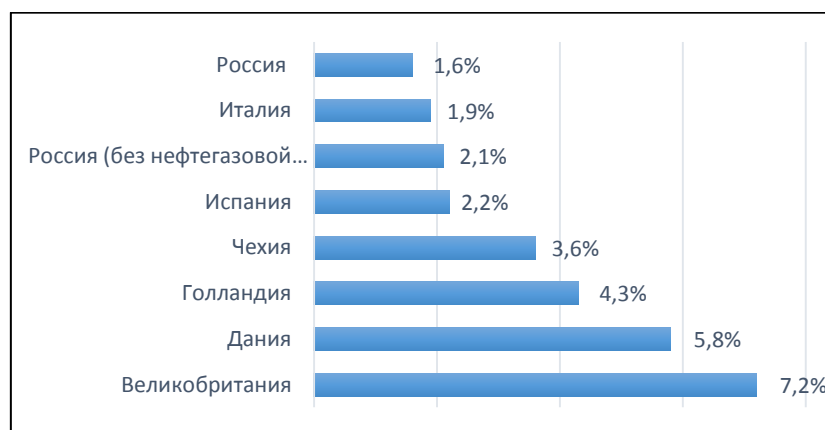


Рис.1. Вклад Интернет-экономики в ВВП России, 2010-2014 гг.

Источник: [6].

Далее следуют инвестиции (\$10,5 млрд) и государственные затраты (\$1,5 млрд). Преобладание инвестиций крупных телеком-операторов (\$6 млрд) в общем объеме говорит о ранней стадии развития Интернета в стране и необходимости капитальных инвестиций для построения инфраструктуры [6].

За 2015 г. произошел скачок на 30% в росте доли российской Интернет-экономики и ее влияния на ВВП страны. Так, вклад Интернет-экономики в ВВП России составил до 4% ВВП без нефтегазовой составляющей, таким образом Россия догоняет по доле Чехию (3,6%) и Нидерланды (4,3%). Таким образом, с каждым годом потенциал российской Интернет-деятельности растет, и в скором времени Россия сможет догнать лидеров Интернет-экономики.

Доказательством может служить интерес к развитию Интернета у государства, в частности, слова самого президента РФ В.В. Путина: «За последние годы Интернет прочно вошел в повседневную деловую жизнь страны, практически во всем мире стал самостоятельной отраслью» [4].

Владимир Владимирович в своем декабрьском интервью Интернет-издательству ТАСС подчеркнул, что Россия не должна отставать от глобальных трендов, что Интернет – это основной драйвер роста, и не только в экономической отрасли. Именно поэтому, В.В. Путин серьезно подошел к вопросу преференций для Интернет-бизнеса и начал с того, что предложил председателю института развития Интернета Герману Клименко стать советником главы государства по вопросам развития Интернета.

В связи с этим в конце 2015 г. появляется новый форум «Интернет-экономика 2015», ответственность за который несет Институт развития Интернета.

Данный форум рассчитан на развитие Интернет-экономики в долгосрочной перспективе. В форуме принимают участие такие Интернет-гиганты, как «Яндекс», «Rambler&Co», «Лаборатория Касперского» и пр. Основную задачу, которую преследуют все участники форума – это создание целостной системы знаний и умений, за счет которой будет происходить развитие всех отраслей путем интернетизации, а также следует ожидать увеличения уровня информационной грамотности российского общества.

Государство начинает больше финансировать проекты, направленные на развитие Интернета, предоставлять преференции онлайн-бизнесу, поощрять стартапы, связанные с Интернет-проектами, обучать общество Интернет-грамотности и пр. Интернет можно проследить в каждой сфере деятельности человека. А именно:

- самые востребованные специалисты – это IT-специалисты, digital-маркетологи, профессионалы в e-commerce;
- социальные услуги: оплата ЖКХ, гос. пошлин, налогов. штрафов, не выходя из дома, «Яндекс.Транспорт», «Яндекс.Карты», «Яндекс.Метро», «2gis» и пр.;
- культурные мероприятия: онлайн-покупка билетов в кино, театр, на концерт, на выставку и пр.;
- удовлетворение первоначальных и второстепенных потребностей: покупка продуктов в Интернет-магазине или онлайн-шоппинг;
- медицина: онлайн-покупка лекарств, онлайн-консультация с врачом, онлайн-регистрация на прием и пр.

Данные примеры четко обрисовывают влияние Интернета на все сферы общества. Интернет – это будущее не только российской экономики, но и глобальной, это инновационный подход к решению задач, поставленных перед современным обществом, это возможность для ответа тем глобальным вызовам, на которые современный мир должен найти консолидированные ответы.

Проведенный анализ доказывает повышение роли и значения Интернета в экономике страны. Таким образом, в будущем Интернет-экономика, как отрасль, будет развиваться высокими темпами и, как следствие, в скором времени произойдет полная интернетизация страны.

Список использованных источников:

1. Новые драйверы роста в условиях меняющегося рынка. [Электронный ресурс] АКИТ. - Режим доступа: <http://www.akit.ru/e-sib-2016/>
2. Интернет-экономика 2015. [Электронный ресурс] Института развития интернета. - Режим доступа: <http://ири.рф/projects>
3. Интернет в России: динамика проникновения. Осень 2015. [Электронный ресурс] Режим доступа: <http://fom.ru/SMI-i-internet/12497>
4. Экономика и бизнес: интернет - драйвер для развития страны. [Электронный ресурс] Информационного агентства ТАСС. Режим доступа: <http://tass.ru/ekonomika/2549066>
5. Ревина С.Ю. Интенсификация использования ИКТ для инновационного развития и экономического роста в России. – М.: Вестник РУДН, серия: Экономика, 2015. № 4. С. 106-121
6. Россия онлайн: экономика новых возможностей. [Электронный ресурс] BCG. - Режим доступа: <http://www.bcg.ru/documents/file86458.pdf>
7. Google report: How does ecommerce affect developing Russia. [Электронный ресурс] ThinkRussia. - Режим доступа: <http://www.thinkrussia.com/business-economy/google-report-how-does-e-commerce-affect-developing-countries>

МЕСТО КОРЕЙСКИХ АВТОПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ НА РОССИЙСКОМ АВТОРЫНКЕ

PLACE OF KOREAN AUTOMAKERS IN THE RUSSIAN MARKET

Куправа Е.Г.

Аннотация. Корейские автомобили очень полюбились покупателям, на них есть стабильный спрос по всему миру. О востребованности корейских автомобилей на российском авторынке говорит тот факт, что самым продаваемым автомобилем в России по итогам 2014 г. оказался Hyundai Solaris. Второе место занимает ещё одно детище корейского автопрома - Kia Rio. В 2016 г. корейские автопроизводители намерены порадовать автолюбителей своими новыми моделями.

Abstract. Korean cars are very fond of buyers, they have a steady demand throughout the world. On the demand for Korean cars in the Russian market is the fact that the best-selling car in Russia in 2014 has appeared Hyundai Solaris. Second place goes to another brainchild of the Korean car industry - Kia Rio. In 2015, Korean automakers intend to please motorists with their new models.

Ключевые слова: Корейские автомобили, спрос, корейские автопроизводители, российский авторынок, цена, качество, автопромышленники.

Keywords: Korean cars, the demand, the Korean automaker, the Russian car market, price, quality, avtopromyshlennikom.

В современном мире корейские автомобили становятся все более популярны среди покупателей, причем не только в нашей стране, но и во всем мире. Корейские автомобили очень полюбились покупателям, на них есть стабильный спрос по всему миру. Это объясняется тем, что автомобили из Южной Кореи представляют собой оптимальное соотношение цены и качества. Сегодня на российском авторынке можно купить автомобили таких знаменитых корейских марок как: KIA, Hyundai, SsangYong и Daewoo.

О востребованности корейских автомобилей на российском авторынке говорит тот факт, что самым продаваемым автомобилем в России по итогам 2014 г. оказался Hyundai Solaris.

Также Hyundai Solaris был признан «народным» автомобилем 2014 г. (Критериями оценки являлись: вместительность, экономичность, ремонтпригодность, надежность и габариты).

По данным, предоставленным аналитическим агентством «Автостат Инфо», которое занимается обработкой автомобильных баз данных и составлением маркетинговых отчетов о продажах автомобилей, с начала 2015 г. по август на российском авторынке было продано 60 194 автомобилей Hyundai Solaris. Выручка от продаж этой модели составила 36 млрд. рублей.

Второе место занимает ещё одно детище корейского автопрома - Kia Rio. С начала 2015 г. в России продано 9852 автомобиля.

Признаком высокого доверия корейским автопроизводителям послужила премия Правительства Российской Федерации в области качества в июне 2014 г. (Завод «Хендэ Мотор Мануфактуринг Рус» в Санкт-Петербурге удостоился этой премии).

Компания «Хендэ Мотор СНГ» объявила о том, что с 1 октября до 31 декабря 2015 г. все автомобили Hyundai Solaris, выпущенные на заводе «Хендэ Мотор Мануфактуринг Рус», будут отмечены особым знаком качества.

В производственные планы автомобильного концерна Hyundai-Kia на 2015 г. входит реализация в наступившем году не менее 8,2 млн легковых автомобилей. Администрация концерна считает, что представленные цели крайне реалистичны.

Следует напомнить, что наибольшим спросом у россиян пользуются красавица Kia Rio и народный любимец Hyundai Solaris. Нельзя не упомянуть и о пользующихся успехом внедорожниках Hyundai ix35, а также Kia Sportage. Следует заметить, что все корейские автомобили – находятся в списке топ-25 лидеров по продаже в России.

По недавнему заявлению представителей корейской группы, ожидается, что их петербургские мощности будут «пыхтеть» без притормаживаний по выпуску фавориток Rio и Solaris. Однако, уровень инфляции подстёгивает автопроизводителей прибегать к непопулярному переписыванию ценников, что уже и свершилось с

Hyundai Solaris: с первого дня года рублёвые цены на машину подскочили на 15 тысяч.

Что ожидает Kia Rio и как это отразится на предпочтениях потребителей – покажет время. [1]

В 2015 г. корейские автопроизводители намерены порадовать автолюбителей своими новыми моделями. Корейская Kia Optima в нынешнем году готовится к смене поколений. Кроме этого, в этом году нас ждут премьеры Kia Sportage и Hyundai ix35.

Несмотря на экономическую ситуацию в стране - санкционные условия, постоянно растущую инфляцию и «поведение» российского рубля, корейские автопромышленники не меняют своих планов, а оставляют их временно приостановленными до «лучших времен». А «лучшие времена» наверняка настанут тогда, когда российская национальная валюта начнет устойчиво укрепляться на мировом финансовом рынке.

Грандиозные планы автомобильного концерна Hyundai-Kia, реализуемые на российском рынке, дают «пищу для размышления» экспертам в области автомобильной промышленности, которые стараются понять ход «корейской мысли» в данном вопросе. Ведь неоспоримые статистические данные утверждают, - автомобильный рынок России ускоренно катится вниз. Несмотря на то, что корейские автомобили этот негативный процесс затронул в меньшей степени, и у них существуют проблемы со сбытом.

Только за первые 7 месяцев 2015 г. общий объем продаж автомобилей на территории Российской Федерации снизился на 35,3%, достигнув в натуральном значении 913,2 тыс. легковых машин.

Что касается корейских марок, то по сравнению с общими «грустными» цифрами их показатели выглядят куда «веселее». Так, например, Kia, упав в продажах на 18%, продала 89.6 тыс. автомобилей. У Hyundai этот показатель еще более позитивный 12%, и 91,7 тыс. соответственно. Более того, корейские машины за счет меньших «спадов» в продажах несколько увеличили свою долю на российском автомобильном рынке и теперь у Kia она составляет 9,8%, а у Hyundai – 10%. В настоящее время машины этих двух марок выходят с конвейеров двух заводов: "Хендэ Мотор Мануфактуринг Рус" в Санкт-Петербурге и «Автотор» в

Калининграде. Так вот, по итогам прошлого года производство двух моделей Hyundai Solaris и Kia Rio на «питерском» заводе увеличилось на 4% и достигла в натуральном выражении 237,0 тыс. автомобилей. Год назад корейские средства массовой информации сообщили, что автопредприятие в Санкт-Петербурге планирует увеличить объем производства в 2015 г. до 300,0 тыс. машин. [2]

Каковы бы ни были причины, которыми обусловлена активность корейских автопроизводителей, следует отметить то, что они остаются на российском авторынке и не собираются уступать свое место. Радует и тот факт, что они видят перспективу своего дальнейшего развития на российском авторынке. Этот факт должен быть положительным сигналом и для других иностранных инвесторов – все наладится!

Список используемых источников:

1. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://newsfordrivers.com/autonews/7240-rassekrecheny-planu-hyundai-kia-na-2015-god.html>.
2. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://polpred.com/?ns=1&ns_id=1496484.

АДДИТИВНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ И ИХ ПЕРСПЕКТИВЫ В РОССИИ

Лазырин М.С.

Аннотация: Статья рассматривает понятие аддитивных технологий, их современное и возможное использование в России

Ключевые слова: аддитивные технологии, 3D-принтинг, тренд

1. Понятие «аддитивных технологий»

Современное производство находится в такой стадии, когда большинство компаний для сохранения конкурентоспособности и завоевания большей доли рынка ищет способы сократить издержки и поднять выпуск и качество собственной продукции. Сделать это традиционными методами становится всё сложнее, в связи с чем разрабатываются инновационные технологии,

меняющие способы производства. Таким видом технологий является аддитивное производство.

Аддитивное производство, или, как его принято называть сейчас, 3D-принтинг - это процесс производства продукта, базирующийся на послойном синтезе. В отличие от традиционных видов производства, создающих вещи путём «отсекания» лишнего материала, аддитивные технологии позволяют сократить расход материала, одновременно с этим увеличив точность получившихся деталей.

Сырьём для 3D-принтинга могут служить различные материалы, зависящие от технологии, применяемой на конкретном производстве. Стоит заметить, что аддитивные технологии долгое время использовались только в больших производствах из-за высокой стоимости станков и материалов.

Из наиболее известных обществу технологий стоит выделить стереолитографию (SLA-технологии), появившуюся во второй половине восьмидесятых годов двадцатого века, и моделирование путём послойного наполнения (FDM-технологии), получившее особую популярность в последние пять лет за счёт относительной доступности для рядового покупателя.

Более того, популярность 3D-принтинга привела к созданию целых сообществ, посвящённых использованию и модифицированию доступных технологий, причём, члены таких сообществ различаются как по возрасту, так и по роду занятий.

Если же смотреть, какое развитие аддитивные технологии получили в сфере наукоёмкой промышленности, также можно заметить прогресс. 3D-принтинг используют и в медицине (создавая как протезы, так и работая над воссозданием организмов), и в космических отраслях (как создание деталей для космических аппаратов, так и использование принтинга на космических станциях для печати необходимых вещей, вместо использования доставочных модулей), и в военных отраслях.

2. Аддитивные технологии в России

Аддитивные технологии являются одной из областей интересов в России за счёт их возможностей. Наиболее сильное использование они получили в авиастроительной отрасли. Так, в 2016 г. будет открыт Специальный центр материаловедения на

базе Всероссийского института авиаматериалов, который будет заниматься исследованием, созданием и использованием инновационных материалов для повышения конкурентоспособности российской промышленности.

Данная инициатива появилась после того, как Всероссийскому институту авиаматериалов удалось сделать прорыв в производстве деталей для авиационного двигателя ПД-14. С помощью селективного лазерного сплавления удалось сократить время для создания комплекта завихрителей фронтального устройства камеры сгорания с 2-х месяцев до 5 дней.

Также в институте успешно используют другую технологию, *direct deposition*, позволяющую «осаждать» материал конкретно в том месте, в котором это требуется, позволяя осуществлять ремонт уже созданных деталей. Так, например, пермская компания ОАО «Авиадвигатель» использует такую технологию для восстановления гребешков бандаржных полок лопаток турбины. При ремонте подложкой для наносимого материала является поврежденное место детали, контуры которого заранее неизвестны, поэтому вначале восстанавливаемое место лопатки оцифровывается сканером, входящим в состав установки, затем создается его модель, а потом уже на ней дорисовываются части, которые нужно восстановить.

Более необычной сферой использования 3D-печати в России являются биотехнологии. Так, в конце 2015 г. учёные из научного центра «Сколково» впервые в мире на 3д-биопринтере распечатали орган щитовидной железы мыши и вживили его, отметив его полное приживание.

3D-биопринтер был разработан лабораторией «3D Bioprinting Solutions» и отличается от зарубежных аналогов более высокой точностью печати, а также многофункциональностью, позволяющей принтеру работать со всеми существующими способами биопечати.

Доступность технологии послойного наполнения также привела к росту компаний малого бизнеса на российском рынке. Большинство таких компаний предлагает услуги прототипирования или изготовления сувенирной продукции, имея в наличии всего несколько 3D-принтеров. Такие компании не

обладают достаточной мощностью для оптового производства, но за счёт низкой стоимости материалов и отсутствия необходимости обслуживания целого цеха работников и оборудования, достигается низкая себестоимость конечной продукции.

Более того, благодаря простоте сборки 3D-принтеров, некоторые компании на российском рынке занимаются модифицированием и производством собственных образцов оборудования, таким образом, популяризируя 3D-печать.

3. Перспективы аддитивных технологий на российском рынке

На текущем этапе автор видит аддитивные технологии как один из перспективных трендов, отражающих сущность процесса неоиндустриализации. Основному влиянию могут подвергнуться два направления – малый бизнес и высокотехнологичная промышленность.

С точки зрения малого бизнеса можно обратить внимание на простые технологии, используемые в 3D-печати сейчас, которые могут быть и будут подвергнуты дальнейшей модификации с целью возможности использования дополнительных материалов. Так, например, 3D-принтинг может найти своё применение в изготовлении кондитерских изделий в случае использования шоколада или иных материалов. Другой перспективной модификацией является возможность использования металлов в наиболее дешёвой FDM-печати, что откроет совершенно новые возможности для небольших компаний, не имеющих возможности сменить технологию на более продвинутую.

В высокотехнологичных производствах аддитивные производства могут в долгосрочном периоде вытеснить традиционные технологии, благодаря сокращению расхода материала и возможностям более точного производства. Так, теоретически доказано, что использование аддитивных технологий в производстве корпусов для космических ракет может сократить вес ракеты без потери её характеристик и функционала, что приведёт к сокращению расхода топлива и следовательно к сокращению денежных издержек.

Учитывая, что сейчас идёт поддержка развития инновационных технологий с позиции государства (разрабатываются программы развития науки, принимаются

попытки структуризации научных институтов, а также оказывается финансирование определённых компаний и кластеров), аддитивные технологии действительно имеют возможность в ближайшем будущем стать одной из основных технологий производств.

Таким образом, аддитивные технологии могут изменить как производство будущего, так и сознание людей, что мы видим уже сейчас. Популярность 3D-принтинга может свидетельствовать о том, что людям снова становится интересно заниматься созданием. А именно это и является одной из предпосылок к неоиндустриализации.

Список использованных источников:

1. Аддитивные технологии в российской промышленности. Конструктор, электронный источник. [Электронный ресурс] - Режим доступа: <http://konstruktor.net/podrobnee-det/additivnye-technologie-v-rossijskoj-promyshlennosti.html>

2. База знаний крупнейшего сообщества пользователей 3D-печати. [Электронный ресурс] - Режим доступа: http://3dtoday.ru/wiki/3D_print_technology/

РОЛЬ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В УПРАВЛЕНИИ

Логинова Д.С.

Аннотация. В статье показаны современные тенденции внедрения информационных технологий в управление предприятием. Рассмотрены основные требования к информационной системе управления предприятием (ИСУП), критерии и проблемы выбора ИСУП. Изучен типовой план компании Oliver Wight внедрения ИСУП.

Ключевые слова: информационные технологии, информационные системы управления предприятием, бизнес процессы, информационный менеджмент

В современных условиях эффективное управление предприятием представляет собой ценный ресурс организации, наряду с финансовыми, материальными, человеческими и др.

ресурсами.

Современные информационные технологии (ИТ) используются в планировании, менеджменте, маркетинге и др. сферах управления и регулирования деятельности предприятий [1].

Бурное развитие ИТ, совершенствование технической платформы и появление принципиально новых классов программных продуктов привело к изменению подходов к автоматизации управления производством.

В связи с этим возникает проблема выбора информационной системы управления предприятием (ИСУП), а высшему менеджменту отводится роль руководства по их внедрению и эксплуатации, в результате чего фирма получит инструмент для планировать и управления производством [2-3].

I. Требования к ИСУП

ИСУ промышленного предприятия должны включать следующие этапы управления процессами предприятия: управление бизнес-процессами; управление проектно-конструкторскими разработками; управление технологическим процессом производства.

Мировой опыт применения ИТ определил структуру единой ИСУП:

- система класса ERP (Enterprise Resources Planning) планирования корпоративных ресурсов, необходимая для управления бизнес процессами предприятия;
- системы автоматизации проектно-конструкторской деятельности и технологической подготовки производства (САПР/АСТПП - CAD/CAM/CAE/PDM) с целью снижения времени производственного цикла и повышения качества продукции;
- связующее программное обеспечение, способствующее взаимодействию всех решений в рамках единой ИСУП [2-5].

II. ИСУ бизнес процессами предприятия

Системы ERP и современные ИСУП должны способствовать управлению финансами; размещением и распределением запасов; планированию и управлению производством; управлению

реализацией и маркетингом; управлению снабжением; проектами; сервисным обслуживанием; процедурами обеспечения качества продукции, независимо от размера производства и деятельности предприятия.

В современных условиях функционирования предприятия необходимо обеспечивать доступ к данным, введенным в систему сразу после регистрации хозяйственных операций, это позволит контролировать производство уже на начальном этапе [2-5].

III. Проблемы выбора

При решении предприятием внедрить ИСУ, руководство оказывается перед выбором: разрабатывать его самостоятельно, покупать готовый и что покупать. Как правило, выбор падает на готовые системы. Крупные предприятия обычно ориентируются на западные системы: SAP, Computer Associates, BAAN, ISF и др. На рынок пытались выйти ORACLE, JDEdwards, SSA, JBA и QAD. При этом реальные внедрения программных продуктов имеются только у SAP и Computer Associates. Системы SAP, CA-Masterpiece ориентированы на корпоративный рынок; BAAN, МК Enterprise (ранее MANMAN/X) - на рынок промышленных предприятий (компаний) [2-8].

IV. Критерии выбора ИСУП

- *Функциональные возможности* (соответствие ИСУП тем бизнес-требованиям, которые уже существуют или только планируются внедрить на предприятии). При отсутствии компонент, необходимых для выбора системы, их включают в этап подготовки исходных данных, для чего, как правило, приглашают внешних консультантов.

- *Совокупная стоимость владения* (прямые и косвенные затраты владельца системы за период ее жизненного цикла: времени жизни нынешней системы, времени проектирования новой, времени на закупку компонентов и внедрение новой системы, времени эксплуатации, за которое должно быть возвращено 90% стоимости системы, и суммы всех прямых и косвенных затрат).

- *Перспектива развития системы зависит от устойчивости ее поставщика* (его формы собственности в

системе, его доли и времени существования на рынке) и комплекса стандартов, которым она должна удовлетворять.

- *Технические характеристики системы* (соответствие системы поставленным перед ней задачам: архитектура, надежность, масштабируемость, способность к восстановлению, наличие средств резервного копирования, средства защиты от технических нападений, возможность интеграции с другими системами).

- *Минимизация рисков* (вероятность того, что при внедрении ИСУП не все цели не будут достигнуты). В случае наступления рисков, организация может понести и разовую денежную потерю, что может повлиять на жизненный цикл системы, и долговременную (постоянную) утечку средств. Для минимизации инвестиционных рисков проводится их комплексный анализ, изучаются объекты затрат, после чего разрабатываются пути снижения этих затрат [2-3].

Собираясь внедрить ИСУП, компания предполагает, что система начнет работать в срок и в рамках бюджета.

Однако некоторые организации боятся внедрять данные системы, опасаясь неэффективной их эксплуатации или не использования вообще. Кроме того, компанию ждут дополнительные затраты: 1) на содержание постоянного персонала для обслуживания системы; 2) в результате возможных задержек сроков начала промышленной эксплуатации системы и др. Это может вывести предприятие за рамки выделенного бюджета.

Компания Oliver Wight разработала типовой план внедрения ИСПУ и практически все фирмы, пользующиеся этой системой, следуют этой стратегии в той или иной степени.

План предполагает следующие этапы: 1) предварительная оценка состояния компании; 2) предварительная переподготовка; 3) техническое задание; 4) технико-экономическое обоснование (анализ «затраты-эффективность»); 5) организация проекта; 6) выработка целей проекта; 7) техническое задание управления процессами; 8) начальная подготовка /переподготовка сотрудников; 9) планирование и управление верхнего уровня; 10) управление данными; 11) одновременное внедрение технологий организации и управления; 12) программное обеспечение; 13)

опытный пример; 14) получение результатов; 15) анализ текущего состояния; 16) постоянная переподготовка [1-3].

Ведущие лидеры международного и российского рынка ИСУП по планированию производственных ресурсов относятся к классу MRPII/ERP (Manufacturing Resource Planning), разработаны в США и поддерживаются американским обществом по контролю за производством и запасами APICS.

MRPII предлагает следующие способы решения задач управления производством: разработка плана предприятия; планирование продаж, производства, потребностей в материальных ресурсах и производственных мощностях; оперативное управление производством [4].

К ним можно отнести:

1. *SAP ERP (старое название R\3)* - программная система планирования корпоративных ресурсов, предназначенная для комплексной автоматизации крупных предприятий. *R\3* способна обеспечить сразу несколько предприятий концерна (холдинга), расположенных в разных регионах (странах), руководствоваться в своей деятельности разными законами, в условиях существования различных валют и языков [5].

2. *Oracle Applications* – полнофункциональные системы для эффективного управления деятельностью компании: ее финансами, производством, кадрами, закупками, логистикой, маркетингом, продажами, обслуживанием, отношениями с поставщиками и клиентами и др. Семейство *Oracle Applications* включает 1) горизонтальные приложения (*Oracle E-Business Suite*, *Oracle JD Edwards Enterprise One* и др., которые охватывают дискретное и процессное производство, нефть и газ, химию и нефтехимию, телекоммуникации, государственный сектор, образование и сферу финансовых услуг и т.п.); 2) вертикальные отраслевые приложения (*Oracle Retail* - для сферы розничной торговли, *Oracle Utilities* – решение задач сферы ЖКХ, *Oracle Siebel CRM* - для управления отношений с клиентами и др.) [6].

3. *Система BAAN IV от BAAN* используется для комплексной поддержки системы управления средних и крупных предприятий. Все подсистемы настраиваются под конкретные процедуры и задачи управления. Состав базовой системы *BAAN IV*:

администратор деятельности предприятия; программно-инструментальные средства; производство, сбыт, снабжение, склады; сервис; финансы; транспорт; проект; организация и др. [7].

4. Комплексная интегрированная *Система управления БОСС компании АйТи* охватывает все основные бизнес процессы организации: управление и бухгалтерский учет; финансовый менеджмент; управление персоналом и производством; логистику; маркетинг и продажи; делопроизводство и документооборот и др. Система состоит из отдельных самостоятельных и интегрированных продуктов, что позволяет внедрять ИСУП поэтапно [8].

Таким образом, проведя исследования, можно утверждать, что ИСУП представляет уже сформировавшийся рынок со своими брэндами. В настоящее время существует достаточно широкий спектр программных продуктов, охватывающий все аспекты деятельности от небольших до крупных компаний: логистику, маркетинг, производство, сбыт, бухучет, управление персоналом и др., призванные удовлетворять самые разнообразные нужды и требования предприятий. ИСУП - важнейший инструмент современного бизнеса, который способен обеспечить оперативный доступ к информации, необходимой для принятия ответственных решений, гарантировать четкое функционирование всех вертикалей управления предприятия.

Список использованных источников:

1. Уткин В.Б., Балдин К.В. Информационные системы в экономике. М.: Academia, 2012. – 288 с.
2. Самуйлов К.Е., Чукарин А.В. и др. Бизнес-процессы и информационные технологии в управлении современной инфокоммуникационной компанией. - М.: Альпина Паблишер, 2016. – 512 с.
3. Саак А.Э., Пахомов Е.В., Тюшняков В.Н. Информационные технологии управления /Учебник для вузов. – С.-П.: Питер, 2013. – 320 с.
4. Основные понятия АСУ [Электронный ресурс]: Основы концепций MRPII, ERP, APS, CSRP - Режим доступа: <http://www.teh-lib.ru/ispiu/osnovnye-ponjatija-asu/Osnovy->

kontseptsiy-MRPII-ERP-APS-CSRP.html (дата обращения 24.04.2016)

5. Технологии корпорации SAP ERP. [Электронный ресурс] - Режим доступа: http://bourabai.ru/cm/sap_erp.htm (20.04.2016)

6. Обзор серии продуктов ORACLE [Электронный ресурс] - Режим доступа: <http://www.microdata.odessa.ua/home.html?menu=oracle&style=1&volume=oracle1> (дата обращения 20.04.2016)

7. BAAN IV. [Электронный ресурс]: Независимый ERP-портал. - Режим доступа: <http://www.erp-online.ru/software/baan/> (дата обращения 24.04.2016)

8. Система управления БОСС: новые приложения, новые возможности [Электронный ресурс] - Режим доступа: http://www.it.ru/press_center/publications/7076/ (обращ. 20.04.2016)

ИННОВАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ В МИРОВОЙ ЭКОНОМИКЕ НА ПРИМЕРЕ БРАЗИЛИИ

Макаревич Д.А.

Аннотация. Статья посвящена развитию инноваций в странах Латинской Америки, в частности в Бразилии. В связи с усилением глобализации многие государства имеют возможность заимствовать технологии у более развитых стран. В связи с этим Бразилия и встала на путь инновационного развития. Особые успехи отмечены в сфере стартапа.

Ключевые слова. Инновация; Инновационная экономика; Интеграция; Прямые иностранные инвестиции; Конкурентоспособность.

Современное общество живет в век развития информационных технологий. Получение новых знаний, обновление сфер жизни, развитие техники, открытия в области науки – все это является инновациями, без которых представить сегодняшнюю жизнь невозможно. Любое государство стремится к развитию и совершенствованию. За счет развития глобализации, а также интеграционных процессов, экономики многих стран стали связаны настолько сильно, что зачастую сложно определить, кто у

кого заимствует те или иные технологии. Взаимосвязь и взаимозависимость проявляется не только у отдельных стран друг с другом, а также на уровне континентов.

Точное определение инноваций звучит следующим образом: это нововведения в области техники, технологии и организация управления, которая основана на использовании достижений науки и передового опыта, за счет которого повышается эффективность производственной системы. Инновации проникли в различные сферы жизни людей: образование, управление, обслуживание и т.д. Процесс внедрения инноваций требует финансовых вложений – инвестиций, которые, в свою очередь, направлены на получение качественного улучшения.

Большинство ученых солидарны с тем фактом, что инновации являются основной движущей силой экономического и социального развития. Э. Тоффлер, Д. Белл, Дж. Нейсбитт полагают, что для большинства развитых стран именно инновационная экономика обеспечивает экономическое превосходство. Термин интеллектуальная экономика возник в начале XX в. благодаря австрийскому экономисту Йозефу Шумпетеру и означает тип экономики, основанный на технологическом совершенствовании⁸. Среди стран, придерживающихся такого пути развития выделяют США, Германию, Японию, Австралию и др. государства.

Базовые принципы инновационной экономики условно можно выделить следующим образом: 1) Высокий индекс экономической свободы; 2) Высокий уровень науки и образования; 3) Конкурентоспособное качество жизни; 4) Высокая конкурентоспособность экономики; 5) Замещение капиталов; 6) Конкуренция и высокий спрос на инновации; 7) Высокий экспорт и развитая индустрия знаний.

Говоря о странах, которые пошли по пути инновационной экономики, можно сказать, что большинство из них принадлежит к Европе и Азии. Однако и другие континенты стремятся развиваться в области инновационных технологий. Обратим внимание на страны Латинской Америки.

⁸ Шумпетер Й.А. Теория экономического развития. Капитализм, социализм и демократия. - М.: Эксмо, 2007

Интеграционный потенциал в странах Южной Америки весьма высок. В связи с этим, многие государства Латинской Америки стремятся интегрироваться в мировое сообщество как можно сильнее, а также наладить экономические взаимоотношения внутри региона. Соседство с США дает странам большое преимущество, поскольку Америка – стратегически важный партнер. В связи с возрастающей ролью компьютеров и машин в мире, за последние годы в странах Латинской Америки вырос интерес к IT-предпринимательству. В связи с реформами, которые произошли на государственном уровне, задача по созданию надлежащего климата, который будет стимулировать к созданию стартапов и венчурной индустрии, является весьма реальной в выполнении.

Латинскую Америку можно условно поделить на два блока: социалистический Север и капиталистический Юг. К первому типу относятся страны Перу, Боливия, Венесуэла и Эквадор, а ко второму – Бразилия, Аргентина и Чили. В этих двух группах наблюдается разный уровень экономического и социального развития. Есть страны-лидеры, к которым относятся Бразилия и Чили. На сегодняшний день именно эти два государства являются инновационными центрами Латинской Америки. Сюда поступают самые крупные инвестиции, причем не только от соседних стран, но и из кризисной Европы. Основными направлениями развития являются такие сферы как инкубаторы, а также создание различных стимулирующих программ для начинающих стартапов.

Однако в июле 2015 г. были опубликованы данные, согласно которым, прямые иностранные инвестиции в регион Латинской Америки сократились на 14%. Для наглядного примера обратим внимание на следующие показатели: по данным ЮНКТАД иностранные инвестиции в Аргентину сократились на 42%, а в Венесуэлу на 88% [2]. Причины существенного сокращения связаны с падением цен на сырье, а также с популистской политикой левых правительств.

Но не во всех странах Латинского континента наблюдается тенденция к уменьшению значимости инноваций. Бразилия, Мексика и Чили за последние 5 лет увеличили число

зарегистрированных патентов интеллектуальной собственности более чем в два раза. Рассмотрим Бразилию – как страну с инновационной экономикой.

Бразилия – самая большая страна в Южной Америке. Темпы экономического роста данного государства значительно опережают темпы роста других стран. В связи с большим количеством инвестиций, поступающих в Бразилию каждый год, появился термин «бразильское чудо». Тем не менее, по признанию бразильских властей, успех пришел к ним не сразу. Они шли к признанию в течение последних пятнадцати лет. Основная идея состояла в финансовых вложениях в человеческий капитал, а именно в сферу образования и науки. На сегодняшний день научная школа Бразилии входит в десятку сильнейших во всем мире.

Инновации в Бразилии применяются довольно широко и активно. Одним из самых показательных примеров является интернет сфера. В стране происходит бурный рост стартапов, причем создатели применяют особую технологию – копирование. По всему миру известны такие сервисы как Amazon, Groupon и другие. Однако в Бразилии данные услуги созданы именно бразильскими стартапами и максимально адаптированы для внутреннего рынка. Быстрое внедрение продукта, учитывая специфику государства – вот основной фактор успеха. Входные барьеры уменьшаются, а настоящим Amazon и Groupon сложно выдерживать конкуренцию с местными компаниями.

Среди наиболее известных инновационных программ стоит выделить следующие: Aceleradora.net, Startup Farm, 21212.com. Все эти проекты основаны на акселераторах – институтах поддержки стартапов. Сеть Aceledora.net появилась в 2008 г. Основным отличием является тот факт, что она ориентирована не только на мегаполисы и крупные города, но также охватывает и мелкие поселения, что способствует развитию регионов. Программа длится в течение 3 месяцев и оказывает бизнес-услуги более чем 100 стартапам. Второй проект – это краткосрочные курсы Startup Farm. Начинающие предприниматели обсуждают свои идеи с именитыми менторами, которые дают людям значимые советы и помогают обзавестись потенциальными инвесторами. Сеть акселераторов 21212.com называется так по почтовым кодам двух

городов – Рио-де-Жанейро (21) и Нью-Йорк (212). Данный проект также знакомит участников со знаменитыми менторами Латинской Америки, которые помогают обзавестись первоначальным капиталом для открытия своего дела.

В 2014-2015 гг. был опубликован доклад о мировом рейтинге конкурентоспособности. К сожалению, Бразилия по параметру «инновации и развитие экономики знаний» занимает лишь 56 место. В связи с этим в Бразилии осуществляется существенная государственная поддержка в отношении различных продуктов и технологий, в частности в сферах программного обеспечения, волоконной оптики, электрических приборов, автомобилей, самолетов и др. Бразильское правительство уделило большое внимание созданию национальной инновационной системы (НИС) в условиях политики индустриализации. Являясь членом БРИКС, в феврале 2014 г. на встрече министров по науке, технологии и инновациям, представители Бразилии отметили прогресс в таких областях как продовольственная безопасность, нанотехнологии, альтернативные источники энергии и инкубаторы. [3]

Таким образом, инновации являются очень важной составляющей в функционировании любого государства. Без правильно построенной политики невозможно достичь серьезного прогресса. На примере Бразилии можно убедиться, что даже страна, обладающая большими природными ресурсами, не всегда будет лидером в области инноваций. К значимым успехам необходимо двигаться поэтапно, при этом ориентируясь на внутренний рынок.

Список использованных источников:

1. Андрес Оппенгеймер. Латинская Америка противится инновациям. [Электронный ресурс] La Nacion Argentina - Режим доступа: <http://inosmi.ru/world/20150701/228886730.html> (дата обращения 01.07.2015)
2. Шумпетер Й.А. Теория экономического развития. Капитализм, социализм и демократия. М.: - Эксмо, 2007 г.
3. Заиченко С.А. Инновации в системе БРИКС [Электронный ресурс] - Режим доступа: <http://foresight.hse.ru/news/125461989.html>

ИССЛЕДОВАНИЕ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ЕС НА ПРИМЕРЕ ВЕЛИКОБРИТАНИИ ЗА 1990-2014 ГГ.

Максимчук М.В.

Аннотация. В статье изучаются основные внешнеторговые партнёры ЕС, проводится исследование внешнеторговой деятельности Великобритании через построение и анализ эконометрической модели в Eviews 7.0 вклада экспорта в ВВП Великобритании.

Ключевые слова. Внешнеэкономическая деятельность (далее ВЭД), Европейский Союз, Великобритания, ВВП, экспорт, импорт.

Великобритания является одной из стран-основателей международной торговли. Такое звание она получила благодаря мировому лидерству по объему внешней торговли, владея большой развитой сетью колоний до XX в. Особое развитие внешняя торговля Великобритании получила в эпоху Просвещения, став ключевым участником мировых экономических отношений. Однако в середине XX в. Великобритания потеряла все свои колонии и утратила свое первенство во внешнеторговой деятельности, которое перешло к Китаю и США.

В настоящее время Великобритания является страной участницей Европейского Союза, что, несомненно, влияет на внешнеэкономическую деятельность страны. Проанализировав основных внешнеторговых партнеров Великобритании можно сказать, что главным торговым партнером Великобритании являются страны Европейского Союза. Но это касается не только Великобритании, так больше 65-70% торговли стран участниц Европейского союза приходится именно на взаимную торговлю между членами союза (каждая страна ЕС имеет этот показатель на уровне выше 50%, а у малых стран он доходит до 70-80%), на торговлю с Японией и США – 15% и 12% - на торговлю с др. развивающимися странами. При этом объем общего импорта ЕС, по данным на 2015 г., составляет \$2512 млрд, а общий объем

экспорта \$2537 млрд, и на начало 2015 г., сальдо торгового баланса ЕС - положительно и составляет \$23 млрд⁹.

Несмотря на то, что главными торговыми партнерами ЕС являются сами страны ЕС, Европейский Союз не может отказаться и от связи с другими странами. Это в первую очередь связано с тем, что региональный рынок стран ЕС никак не может ограничить в своей деятельности крупные компании Европы. Страны ЕС вынуждены общаться с другими секторами мировой экономики из-за очень большого ресурсного ограничения региона. Нефть, газ, лес и уголь, цветные металлы, а так же многие другие ресурсы страны ЕС получают из третьих стран, т.к. эти ресурсы в Европе или практически не добываются, или добываются в недостаточных количествах.

Так же нужно учитывать тот факт, что другие страны, для Европейского Союза, являются важнейшими рынками сбыта. ЕС - крупнейший мировой экспортер сельскохозяйственной продукции. Европейские текстильные и пищевые компании - одни из мировых лидеров в своей отрасли. Очень сильные позиции занимает европейская химическая промышленность. Она поставляет на мировые рынки около 70% всего мирового экспорта промышленных товаров, при этом США экспортирует 15% от мирового объема, а Япония только 4-5%. ЕС так же является крупнейшим экспортером продукции машиностроения: так на страны ЕС, без учёта внутреннего оборота, приходится около 30% мирового экспорта (Япония - около 17%, США - примерно 14%)¹⁰.

Кроме того, главными торговыми партнерами ЕС остаются и другие развитые страны мира, в частности США и Япония (в последнее время к ним еще добавился и Китай). На долю промышленных товаров приходится примерно 80% общего импорта стран Европейского Союза из США. Так производственное и транспортное оборудование являются наиболее важными товарами, которые импортируют в Европу из США, на них в 2014 г. приходилось около 1/2 или \$120 млрд

⁹ Статистическая служба ЕС [Электронный ресурс] Евростат [Официальный сайт] - Режим доступа: <http://ec.europa.eu/eurostat>

¹⁰ Комиссия ООН по торговле и развитию. [Электронный ресурс] ЮНКТАД [Официальный сайт] - Режим доступа: <http://unctad.org/en/Pages/Statistics.aspx>

совокупного импорта. С другой стороны, главными торговыми партнерами США из стран ЕС являются Великобритания и Германия. Так по данным за 2014 г., экспорт из США в Германию составлял \$49 млрд., а в Великобританию \$53 млрд.

По данным официального сайта ЮНКТАД (конференция ООН по торговле и развитию) и национального статистического бюро в Лондоне, Великобритания по состоянию на 2013 г. является одним из крупнейших мировых экспортеров авиаоборудования и малых самолетов с мировой долей экспорта в 28%. Великобритания является лидером в продажах турбореактивных двигателей – 29% мировых продаж, в основном это двигатели, комплектующие и другие части самолетов Airbus. Кроме комплектующих для самолета и самих самолетов Великобритания остается, как в и давние времена, мировым лидером по продажам предметов искусства – около 40% всех мировых продаж предметов искусства, а так же раритетных спиртных напитков – примерно 37% мирового экспорта, 17% от мирового экспорта бриллиантов и 14% от мирового экспорта книг.

Так же говоря о ВЭД Великобритании, стоит отметить, что в этой стране очень много различных ТНК, которые занимают одни из ведущих позиций в своих отраслях. British Petroleum, Shell – нефть и газ, HSBC и RBS – банковский сектор, Vodafone – телекоммуникации и Imperial Tobacco – табачная промышленность.

Обобщая данные внешнеторговой деятельности Великобритании, следует отметить, что эта страна является одним из мировых лидеров в международной торговле, которая способна конкурировать с США (в структуре экспорта Великобритании преобладают не только промышленные товары, но и банковские услуги, связанные с долгосрочным кредитованием). Для подтверждения этого факта необходимо построить модель вклада экспорта Великобритании в экономику страны. Для этого следует воспользоваться программой Eviews 7.0 для эконометрического анализа. Исходными данными будут значения экспорта и ВВП Великобритании за 1990-2015 гг. по кварталам в млрд фунтов¹¹.

¹¹ РБК Quote [Официальный сайт] - [Электронный ресурс] - Режим доступа:
<http://quote.rbc.ru/macro/>

Проанализировав различные модели зависимости данных факторов, остановимся на «лучшей» - прямой линейной модели, которая будет иметь вид парной линейной регрессии (табл. 1).

Таблица 1.

Модель парной линейной регрессии

Dependent Variable: GDP				
Method: Least Squares				
Date: 03/30/16 Time: 11:09				
Sample: 1 99				
Included observations: 99				
Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
EXPORT	2.292811	0.041083	55.80965	0.0000
C	138.9986	3.936407	35.31103	0.0000
R-squared	0.969798	Mean dependent var	348.9357	
Adjusted R-squared	0.969487	S.D. dependent var	66.06390	
S.E. of regression	11.54007	Akaike info criterion	7.749524	
Sum squared resid	12917.81	Schwarz criterion	7.801950	
Log likelihood	-381.6014	Hannan-Quinn criter.	7.770736	
F-statistic	3114.718	Durbin-Watson stat	0.655911	
Prob(F-statistic)	0.000000			

Источник: составлено автором в Eviews 7

По данным таблицы 1 можно сделать выводы, что у данной линейной модели парной регрессии коэффициент детерминации $R^2 = 97\%$, что говорит о том, что 97% вариации зависимой переменной объясняется через независимую переменную, 3% - др. факторами, не входящими в модель. Само уравнение будет иметь вид:

$$GDP = 138 + 2,29 * EXPORT,$$

где GDP – ВВП Великобритании,
EXPORT – экспорт Великобритании.

Значение 2,29 при факторе EXPORT говорит о том, что при увеличении экспорта Великобритании на 1 млрд. фунтов ВВП увеличится в среднем на 2,29 млрд. фунтов при неизменных прочих факторах.

Используя данные табл. 1, определим значение корреляции, которое в данной модели будет составлять 0,99, что говорит о тесной связи между ВВП и экспортом Великобритании, при этом

0,99 – положительное число, что говорит о прямой зависимости между факторами.

Для завершения исследования сделаем прогноз на 1 квартал 2015 г. и рассчитаем для него 90% доверительный интервал для него. Значение ВВП на первый квартал 2015 г. будет равно 441 млрд. фунтов, при этом оно рассчитывалось путем подстановки значения экспорта Великобритании на 1 квартал 2015 г. (132 млрд. фунтов, данные официального сайта ЮНКТАД), в уравнение парной линейной регрессии. С учетом того, что в конце 2014 г. ВВП Великобритании составлял 438 млрд., получим, что в начале 2015 г. ВВП может вырасти примерно на 3 млрд. фунтов.

Зная стандартную ошибку прогноза, равную 11,54 и критическое значение для коэффициента Стьюдента для 90% доверительного интервала при 98 степеней свободы, которое равно 1,6603, найдем 90% доверительный интервал. Для этого умножим стандартную ошибку на t-критерий, получим, что значения ВВП будут варьироваться от 422 до 460 млрд фунтов. Следовательно, значение ВВП на 1 квартал 2015 г. может, как упасть, так и вырасти максимум на 19 млрд. фунтов.

Проведя анализ ВЭД ЕС можно сделать вывод, что кроме стран Европы Европейский Союз активно торгует с такими странами, как Япония и США, где главными товарными группами взаимной торговли являются в первую очередь транспортные средства, офисное оборудование, высокоточные приборы, компьютеры. Особенно большой группой товаров, которую импортируют в Европейский Союз, являются энергоносители, нефть, газ, древесина и др. сырье или ресурсы.

Анализ ВЭД Великобритании показал, что главными торговыми партнерами являются развитые страны Европы, Япония и Китай. Главная часть товарооборота страны приходится на авиационную промышленность – Великобритания не только сама производит самолеты и двигатели, но и занимает промежуточной сборкой самолетов Airbus. При этом Великобритания является мировым лидером в торговле старинными вещами – вином, предметами искусства и драгоценностями. Из услуг Великобритания экспортирует в основном банковские услуги, связанные с долгосрочным кредитованием.

Построив эконометрическую модель зависимости между ВВП и экспортом Великобритании можно прийти к выводу, что между этими показателями существует прямая линейная зависимость с коэффициентом корреляции равным 0,99. А осуществив прогноз на 1 квартал 2015 г., получим значение ВВП равное 441,5 млрд фунтов, что свидетельствует о небольшом росте ВВП.

ОСОБЕННОСТИ СОЗДАНИЯ НАВИГАЦИОННО-ТЕЛЕМАТИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ СПУТНИКОВОГО МОНИТОРИНГА ТРАНСПОРТНЫХ СРЕДСТВ АГРОПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Манууров К.Б.

Аннотация. Статья посвящена изучению особенностей создания навигационно-аналитической системы спутникового мониторинга транспортных средств в интересах агропромышленных предприятий.

Ключевые слова: ГЛОНАСС; мониторинг транспорта, сельское хозяйство, экономическая эффективность

Важной составляющей выполнения стратегического курса на модернизацию экономики Российской Федерации является активное внедрение современных инновационных технологий во всех отраслях народного хозяйства, в том числе и в агропромышленном комплексе. Применение технологии спутникового мониторинга на базе ГЛОНАСС позволяет значительно повысить эффективность использования сельскохозяйственной техники и автотранспорта, обеспечить контроль целевого использования и соблюдения условий эксплуатации техники, и как следствие, добиться положительного экономического эффекта [2].

Теоретические основы построения систем мониторинга

Типичная система мониторинга состоит из трех основных частей: бортового оборудования, системы связи и диспетчерского центра.

Основным элементом бортового оборудования является бортовой навигационно-телематический модуль (БНТМ) – устройство обеспечивающие функции мониторинга местоположения, обработки навигационной информации, состояния контролируемых параметров и передачи данных от подвижного объекта на Диспетчерский центр системы мониторинга. БНТМ состоит из трех основных узлов: навигационного модуля ГЛОНАСС, беспроводного трансмиттера и контроллера для обработки информации. Кроме этого к бортовому оборудованию относятся модули голосовой связи, видеофиксации, внешние датчики, контролирующие различные параметры объекта, а также исполнительные устройства.

Система связи – среда передачи информации от навигационно-телематических модулей к диспетчерскому центру системы мониторинга и между другими элементами системы мониторинга. В качестве системы связи чаще всего используются уже развернутые коммерческие или корпоративные сети радиоподвижной связи [5, С. 44].

Диспетчерский центр (ДЦ) – «мозг системы», программно-аппаратный комплекс для приема, обработки и передачи навигационно-телематической и иной информации системы мониторинга. В состав ДЦ входит оконечная аппаратура связи (модемные пулы, маршрутизаторы и т.п.), серверное оборудование, прикладное программное обеспечение телематического сервера, геоинформационная система, база данных системы мониторинга.

Работа системы выглядит следующим образом. Бортовое оборудование устанавливается на объект мониторинга и подключается к жизненно важным подсистемам контроля его состояния посредством различных датчиков и интерфейсов. Информация об объектах мониторинга (координаты, показания датчиков, сигналы тревоги, путевые и аппаратные события, текстовые и голосовые сообщения, фотоснимки) передается на ДЦ, где сохраняется в базах данных для последующего анализа. Подсистемы анализа позволяют отображать местоположение объекта мониторинга на электронной карте, выдавать сигналы и справочную информацию диспетчеру в случае каких-либо происшествий, передавать текстовые сообщения и оказывать

активные воздействия на объекты (дистанционное управление устройствами).

Данные от системы мониторинга в дальнейшем могут интегрироваться в установленные у заказчика системы бухгалтерского и управленческого учета, для объективного подсчета пробега транспортных средств, расхода ГСМ, израсходованного моторесурса, контроля сроков прохождения технического обслуживания и т.д.

Задачи, решаемые внедрением системы мониторинга в агропромышленном предприятии

Основные задачи, решаемые системой мониторинга:

- регулярное получение объективной информации о работе каждой единицы автотранспорта и сельхозтехники, последующая обработка и анализ полученной информации;
- выявление неэффективного и нецелевого использования автотранспорта и сельхозтехники,
- контроль работы дополнительного оборудования;
- информационная и техническая поддержка деятельности органов управления предприятием.

Получение объективной информации о работе транспортных средств (ТС) реализуется с помощью контроля их местонахождения и состояния средствами навигации (на базе технологии ГЛОНАСС) в режимах постоянного слежения и по запросу; автоматического отображения на электронных картах местоположения одного или нескольких ТС в различных комбинациях; отображения на электронной карте маршрута ТС за произвольный промежуток времени; отображения для ТС времени в пути (по нарастающей), расчетного времени прибытия в конечный пункт маршрута; отображения расчетного пробега и/или моторесурса ТС; отображения и расчета режимов эксплуатации двигателя ТС, отображения и расчета расхода топлива (текущего и нарастающим итогом); организации режима самодиагностики бортового навигационного оборудования с периодическим формированием сигналов подтверждения работоспособности [4, С. 33-35].

Выявление неэффективного и нецелевого использования ТС реализуется с помощью автоматического контроля соблюдения

скоростных режимов; контроля соблюдения предписанных маршрутов и/или географических зон работы; контроля режимов эксплуатации ТС (движение, стоянка, работа на холостом ходу, работа «под нагрузкой»).

Контроль работы дополнительного оборудования включает в себя, прежде всего сбор и обработку информации по времени и режимам эксплуатации рабочих органов ТС (плуг, бункер комбайна, кузов самосвала, ковш экскаватора, крановая установка и т.п.), а также по соблюдению температурного режима (например, для перевозки готовой продукции). Решение этой задачи обеспечивается как использованием штатных датчиков ТС, так и установкой дополнительных датчиков на контролируемые узлы.

Информационная и техническая поддержка деятельности органов управления предприятием подразумевает собой как использование аналитической подсистемы системы мониторинга, так и трансляцию данных мониторинга в развернутые у заказчика системы бухгалтерского и управленческого учета. Для реализации этой задачи система мониторинга должна выполнять следующие функции:

- формирование отчетных документов за произвольный период времени, в части представления всех параметров движения и эксплуатации ТС (группы ТС);
- формирование отчетных документов, в части представления расхода ГСМ и эксплуатации двигателя;
- автоматическое планирование маршрутов ТС;
- информирование оператора о возможности изменения маршрута с учетом дорожной обстановки (затруднения движения, ремонт дорог и т.п.);
- автоматическое сравнение показателей пробега автомобиля или моторесурса сельхозтехники по данным системы мониторинга с данным, полученными из путевых листов;
- автоматическое сравнение показателей расхода топлива ТС по данным системы мониторинга с данным, полученными из путевых листов;
- автоматический расчет стоимостных показателей эксплуатации, в том числе амортизации ТС;

- автоматический расчет сроков технического обслуживания и планового ремонта ТС.

Результатами внедрения системы мониторинга на предприятии являются автоматизация задач управления транспортом в составе информационной инфраструктуры предприятия, и как следствие повышение устойчивости и управляемости транспортом предприятия.

Практическая реализации поставленных задач

Решение вышеописанных задач, прежде всего сводится к выбору оптимальных системы связи, бортового оборудования и программного обеспечения системы мониторинга, по своим характеристикам максимально отвечающих требованиям, предъявляемым заказчиком, с учетом отраслевой специфики [4, С. 53-54].

Система связи должна обеспечить оперативный и надежный обмен информацией бортового оборудования с диспетчерским центром. Кроме того, должна быть обеспечена возможность голосовой связи водителя (механизатора) с диспетчером системы, а также немедленная передача сигналов тревоги при возникновении чрезвычайных и нестандартных ситуаций. Всем указанным критериям отвечают только беспроводные системы спутниковой, сотовой, транковой и УКВ-радио связи. Анализ проведенных внедрений показывает, что для агропромышленных предприятий экономически и технологически оптимальным является применение в качестве системы связи сотовой сети GSM с передачей данных по технологии GPRS.

Выбор бортового оборудования обусловлен прежде всего функциональными потребностями заказчика, а также условиями эксплуатации транспортных средств. Функционально БНТМ различаются (без учета основных узлов, которые являются обязательными): по количеству и интерфейсам входов/выходов; наличию дополнительных интерфейсов обмена данными; наличию дополнительных интегрированных датчиков; возможности хранения данных и объему встроенной энергонезависимой памяти; характеристикам электропитания и энергопотребления; возможности автономной работы и емкости встроенных аккумуляторных батарей [6, С. 49].

Условия эксплуатации ТС агропромышленных предприятий характеризуются повышенным уровнем практически всех возможных воздействий на БНТМ: широких температурных диапазонов, пыли, влажности, вибрации и ударных нагрузок [7, С. 99].

Кроме того, необходимо обеспечить защиту бортового оборудования от воздействия эксплуатирующего персонала, т.к. внедрение системы мониторинга в числе прочего, направлено на повышение дисциплины (исключение хищений ГСМ, нецелевого использования техники и т.д.). В связи с этим, особенно на первом этапе внедрения, периодически предпринимаются попытки вывода из строя либо временного отключения бортового оборудования для прекращения связи или искажения поступающей на ДЦ информации. Диапазон воздействий очень широк: скрытые нарушения электрических цепей бортового оборудования, использование влияния магнитных полей на навигационные и связные антенны, внесение посторонних материалов (жидкостей, масел) в корпус бортового оборудования и многое другое.

Из этого следуют повышенные требования к конструктивным особенностям бортового оборудования. Рекомендованный класс защиты корпусов БНТМ должен быть не ниже IP53, а для отдельных типов техники – не ниже IP65.

Программное обеспечение системы мониторинга, исходя из поставленных задач, должно выполнять следующие функции:

- сбор и хранение информации поступающей от объектов мониторинга;
- выполнение запросов оператора о текущем состоянии объектов, а также за любой период времени;
- анализ ситуации на основе полученных данных и выявлений отклонений от нормального функционирования объектов (срабатывание аварийных датчиков, выезд транспортных средств из определенной зоны, нарушение маршрутов или графиков движения) и автоматическое информирование об этом диспетчера;
- отображение информации по объектам: местоположение (последнее или за любой период времени) на электронной карте; все основные параметры работы ТС (адресная привязка, пробег, скорость движения, работа датчиков);

- отображение аналитической информации (выполнение плана, отклонения от норм и пр.);
- формирование и вывод отчетной документации;
- тестирование как всего программно-технического комплекса, так и бортового оборудования, установленного на объектах.

Правильный выбор основных элементов системы является базовым условием, достаточным для построения системы мониторинга, отвечающей потребностям заказчика. Однако, эффективность создания системы мониторинга серьезно зависит и от других условий: качества инсталляции программного обеспечения и монтажа бортового оборудования; уровня подготовки персонала, эксплуатирующего систему; интеграции с системами бухгалтерского и управленческого учета на предприятии, а также административного регламентирования применения системы в основной производственной деятельности предприятия [1].

Описание конкретного внедрения системы

Заказчик проекта – агропромышленный холдинг, включающий в себя 7 птицеводческих комплексов по производству и переработке мяса птицы, 2 комбикормовых завода, а также структуры по реализации готовой продукции. Предприятия холдинга находятся в 6 регионах Центрального федерального округа России.

Объем транспортного парка составляет более 900 единиц техники, из них 30% технологический транспорт (мобильные инкубаторы, кормовозы, яйцевозы и т.п.), 19% специальные транспортные средства (автокраны, самосвалы, цистерны, топливозаправщики и т.п.), 14% пассажирский транспорт, 24% тракторная техника (тракторы, комбайны, бульдозеры, погрузчики), 13% транспорт по перевозке готовой продукции.

Обязательными требованиями заказчика явились: возможность одновременной работы не менее 100 пользователей системы, контроль местоположения ТС, реального расхода топлива, контроль рабочих органов для тракторной и специальной техники, контроль температурного режима для транспорта по перевозке готовой продукции.

При реализации проекта были учтены следующие особенности: распределение ТС по разным регионам; наличие в районах эксплуатации зон без покрытия сотовой связи; повышенные требования по защите оборудования от внешних воздействий (температура, вибрация, влажность); отсутствие в местах нахождения пользователей высокоскоростных каналов сети Интернет; отсутствие подробных карт районов эксплуатации техники; необходимость соответствия отчетных документов системы корпоративным стандартам заказчика.

На основании технического задания для внедрения был выбран мобильный терминал, включающий в себя: совмещенный навигационный приемник ГЛОНАСС/GPS с точностью определения координат до 15 м, GSM модем с поддержкой стандартов передачи данных GPRS/EDGE, встроенную энергонезависимую память 8 Мб, интерфейс MicroLan для подключения датчика температуры, интерфейс RS-232 для подключения датчика расхода топлива, встроенный источник питания емкостью 1100 мАч. В качестве сети связи в разных регионах были выбраны сети различных операторов сотовой связи, обеспечивающих наилучшего качество связи и максимальную зону покрытия. Программное обеспечение системы было построено по технологии «клиент-сервер» с использованием «толстого клиента», при этом на каждом пользовательском рабочем месте был локально установлен комплект цифровых карт, что позволило значительно снизить требования к пропускной способности каналов связи. Были созданы «с нуля» цифровые векторные планы объектов (птицеводческих комплексов).

Результатом внедрения стала полная окупаемость системы за 6 месяцев с начала эксплуатации, при этом абсолютное значение экономии составило около 18 000 000 руб. по сравнению с аналогичным периодом предыдущего года только за счет снижения расходов на GSM и сокращения пробегов ТС.

Технологии ГЛОНАСС-мониторинга в агропромышленном комплексе являются эффективным инструментом для поддержки принятия управленческих решений всех уровней, учета объективных эксплуатационных показателей автотракторного парка, сокращения затрат на GSM и обслуживание транспортных средств, и в целом ведут к снижению себестоимости конечной

продукции. Этому способствует активное развитие систем мониторинга, оптимизация и удешевление программно-аппаратных средств, а также постоянное расширение перечня навигационно-телематических и сопутствующих услуг. Применение ГЛОНАСС-технологий позволяет сделать еще один шаг на пути к развитию и интенсификации сельского хозяйства, увеличить эффективность и экономичность производственных процессов.

Список использованных источников:

1. Баронов В.В. Автоматизация управления предприятием - М.: ИНФРА-М, 2000.
2. Википедия – свободная энциклопедия [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://ru.wikipedia.org/wiki/Спутниковая_навигация/
3. Высочин С.В., Пителинский К.В., Смирнов Ю.Н. Принципы построения систем для расчета производственных расписаний. // Компьютер Пресс, 2008. №9. (Журнал).
4. Высочин С.В., Смирнов Ю.Н. Об особенностях систем оперативно-диспетчерского контроля // Компьютер Пресс. 2009. №9. (Журнал).
5. Жилкин О.Н. Информационные системы управления // Учебное пособие. - М.: РУДН, 2010. – 79 с.
6. Селиверстов А. Персональная спутниковая навигация // «Технологии и средства связи». № 2. 2009.
7. Экономика организации (предприятий): учебник для вузов / под ред. проф. Горфинкеля, проф. Швандара. - М.: ЮНИТИ-Дана, 2006.

РОССИЙСКОЕ ДОМЕННОЕ ПРОСТРАНСТВО: ПЕРСПЕКТИВЫ И ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ

Михайловский Т.

Аннотация. Развитие и формирование рынка информационно-коммуникационных технологий является частью государственной политики развитых и развивающихся стран. Возможности интернет пространства дают возможность развития

торговли, ускоряют коммуникацию, формируют глобальные рынки. Для адресации в сети используются доменные имена и сервера DNS. Россия занимает 5-ое место в мире по количеству зарегистрированных доменных имен. Количество доменных имен косвенно показывает, количество веб-сайтов в сети. Российский сегмент интернет называется Рунет от доменного имени .RU. В России проводятся множество действий, нацеленных на популяризацию национальных доменных зон верхнего уровня.

Ключевые слова: доменное имя, доменная зона .RU и .РФ, развитие доменного пространства, развитие Интернета

Введение. Развитие рынка информационно-коммуникационных технологий и интернета значительно меняют поведение и жизнь населения. В конце ноября 2015 г. число интернет-пользователей превысило 3,37 млрд человек, тем самым проникновение интернета на планете Земля составило 46,4% от населения [1]. Развитие интернета связано с увеличением количества веб-сайтов и доменов для адресации ресурсов в сети. По данным Verisign в конце 2015 г. общее количество доменных имен во всемирной сети интернет превысило 299 млн [2].

Россия старается развивать и улучшать свое интернет пространство. Создано множество программ. Стоит отметить созданный в 2015 г. Институт Развития Интернета (ИРИ), целью которого является развитие области современных технологий Интернет, медиа и софта. Развитие Интернета подразумевает создание и интенсификацию использования Интернет-ресурсов, сервисов, магазинов, социальных сетей и т.д. В конечном счете именно они упрощают жизнь пользователей, давая им возможность мгновенно решить и удовлетворить свои потребности.

1. Мировые тенденции развития доменного пространства. Национальные домены верхнего уровня (ccTld) ежегодно показывают рост. В марте 2016 г. доменная зона .RU насчитывает 5 163 428 доменных имен (рис.1) [3]. По сравнению с началом предыдущего года, первая шестерка доменных зон верхнего уровня осталась неизменной, но хочется отметить что Российская доменная зона RU поднялась на одну позицию и обогнала

доменную зону Голландии .nl по количеству зарегистрированных доменных имен. Лидером по количеству регистраций по прежнему является доменная зона .tk (Токелау, 26,7 млн). Причиной и особенностью доменной зоны .tk является то, что в этой зоне любой человек может свободно и, самое главное, бесплатно зарегистрировать собственное доменное имя [4].

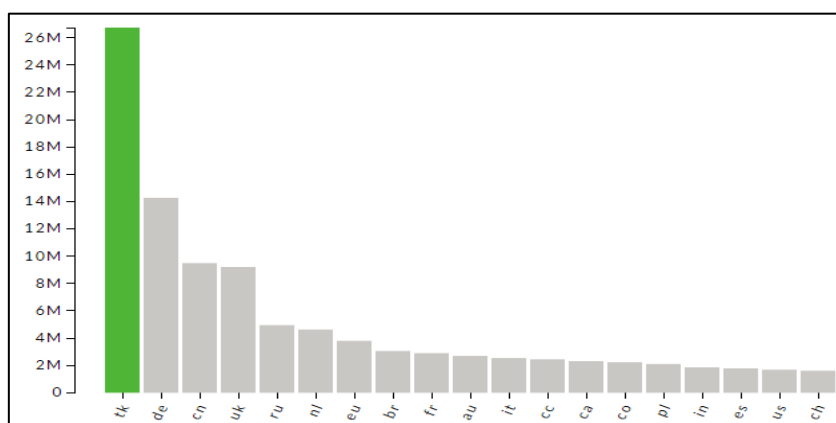


Рис. 1. Крупнейшие национальные домены верхнего уровня в 2016 г.
 Источник: Данные ДоменТулз апрель 2016 г.
<http://research.domaintools.com/statistics/tld-counts/>

Общее число доменов в мире в третьем квартале 2015 г. составило 299 млн, что на 5,2% больше по сравнению с тем же периодом 2014 г. Из них 46,09% (137,8 млн) являются национальные домены верхнего уровня и 45,21% (135,2 млн) совокупно .com и .net. Стоит отметить тот факт, что в 2014-2016 гг. начали набирать популярность новые доменные зоны (newgTLD). Это стало возможным после того, как в 2011 г. на 41 конференции ICANN была принята программа new-gTLD [5], которая позволяет юридическим лицам: представителям власти, коммерческим и некоммерческим организациям регистрировать свою собственную доменную зону первого уровня.

На 1 марта 2016 г. ICANN делегировало 955 новых доменов верхнего уровня. Количество доменных зон постоянно растет. В период с января 2014 г. по апрель 2016 г. появилось 476 доменных зон [6]. Среди делегированных есть 7 доменных зон чьи заявки

были из России - .МОСКВА, .MOSCOW, .ДЕТИ, .РУС, .TATAR, .GDN.

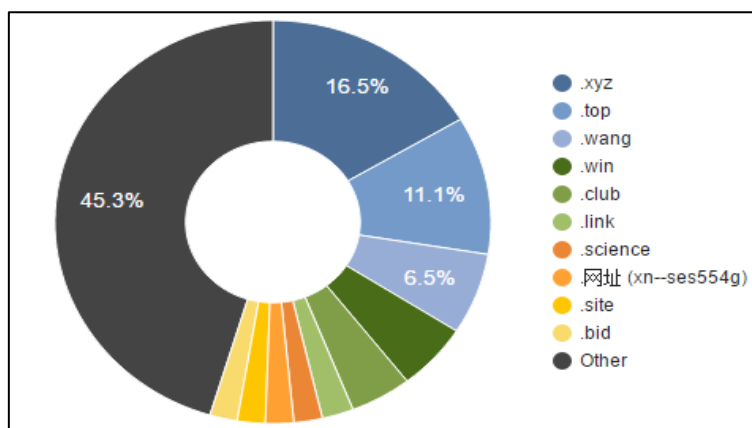


Рис. 2. Доля рынка newgTLD

Источник: Рассчитано автором [6]

В настоящее время количество доменов в новых доменных зонах составляет 16,4 млн, сюда входят как обычные домены так и домены на национальных языках (IDN). Лидером среди IDN newgTLD является .网址 (xn--ses554g) [7], который на настоящий момент насчитывает 342 801 домен и занимает восьмое место по количеству доменов. Доменная зона .网址 принадлежит китайской компании KNET Co., Ltd., .网址 произносится как Wǎngzhǐ, что в переводе с китайского означает .сайт.

Самыми популярными являются такие новые домены, как: .xyz (16.49% от общего числа newgTLD), .top (11.08%), .wang (6.51%), .win (5.38%), .club (4.56%) (рис.2).

С 01.01.2016 по 01.04.2016 зарегистрировано 5,17 млн доменных имен, такой громадный рост символизирует набирающую популярность новых доменных зон. Причин этому множество. Одной из них является возможность создания коротких и красивых доменных имен в новых зонах, которые заняты десятилетиями в популярных зонах. Ограниченность коротких и красивых доменов заставляет потребителей регистрировать либо длинное трудно запоминающееся имя, либо

искать альтернативу. Такой альтернативой можно считать домены верхнего уровня в новых доменных зонах. Данные доменные зоны, как правило уже символизируют определенное направление .shop - для магазинов, .club - клубы по интересам, .москва - для Москвы, .london - для Лондона.

Уже точно можно сказать, что 2016 г. стал годом новых доменов, но скорее всего больше для доменного сообщества, чем для широкой публики. Многие регистраторы считают, что будут зарегистрированы десятки тысяч доменных имен, но, по нашему мнению, этот рубеж преодолеют не многие.

Стоит рассмотреть распределение регистрантов по странам. Регистрант это юридическое или физическое лицо, которое может стать владельцем доменного имени. В первую очередь отметим растущий интерес Китая к доменным именам. Китай - это страна с самым большим населением, с большим потенциалом и растущим покупательским спросом. Так 53,4% всех доменов newgTLD принадлежат Китайским гражданам, второе место занимает с огромным отставанием США и долей рынка в 10,7%. В пятерку лидеров также входят Германия, Великобритания и Каймановые острова [8].

Отметим, что самым популярным ресурсом, располагающимся на newgTLD домене является gidonline.club, русскоязычный сайт размещающий фильмы. Он занимает во всемирном рейтинге сайтов Alexa 1709 место [9]. Развитие популярности новых зон будет зависеть от количества размещенных популярных сайтов. Так 74,8% доменов сейчас находятся на паркинге - это значит, что они не используются, а были куплены скорее всего с целью продажи или заработка денег на размещении рекламы.

В России две основные зоны .RU и .РФ, и обе играют важную роль. На настоящий момент 5,166 млн доменов в зоне .RU и 0,875млн в зоне .РФ. Зона РФ является Internationalized Domain Names (IDN), так как в ней используются символы не латинского алфавита. IDN домены набирают популярность. Плюсом использования таких доменов является понятный набор для местного пользователя. Минусом является трудность набора веб-адреса за границей, где нет на раскладке языка из которого

состоит домен. Такие домены так же имеют ограничения по использованию почты, но в данный момент этот вопрос прорабатывается и, вероятно скоро проблема решится благодаря Internet Engineering Task Force. Появление IDN адресов в почтах однозначно даст дополнительный импульс в развитии этих зон.

2. *Развитие Российского сегмента интернет на примере доменных имен .RU и .РФ.* Логическим началом развития сетей передачи данных на русском языке можно считать распространение по территории России почты, журналистики, затем телеграфа, телефона, радиосвязи, телевидения и т.д. Следующим этапом можно считать появление ЭВМ и получение опыта по обмену данными между ними. С 1990-1993 гг. зарождается рынок Интернет провайдеров. Массово начинает использоваться протокол TCP/IP. В 1994 г. 7 апреля Российской Федерации был делегирован домен в зоне .ru. В этот же год был создан первый сайт. 11 июня 2008 г. президент Д.А. Медведев одобрил инициативу о создании кириллической доменной зоны .РФ. 13 мая 2010 г. заработали первые сайты в зоне правительство.рф и президент.рф.

В зоне .ru и .рф разрешены домены длиной от 2 до 63 символов [10]. В зоне .РФ допустимы символы русского алфавита, цифры и дефис, в зоне .RU только буквы латинского алфавита, дефис и цифры.

В настоящий момент зона .RU и .РФ суммарно представляют более 6 млн доменов. Регистрация доменных имен происходит через аккредитованных координационным центром регистраторов В настоящий момент 35 регистраторов прошли аккредитацию и могут предоставлять свои услуги.

В зоне .RU делегировано 4,9 млн, доля делегированных доменных имен составляет 94,71%. По данным координационного центра на 43,94% доменах располагаются веб-сайты, 16,94% имеют страницу уведомляющую, что в данный момент сайт находится в разработке, 13,24% находятся на парковке доменных имен, 10,42% имеют информацию об ошибке, 5,54% используются в качестве редиректа, 5,31% не делегированы, 4,61% IP не определен. Распределение доменов между физическими и юридическими лицами выглядит как, 4 (78,38%) к 1 (21,62%). По

итогах на конец первого квартала 2016 г. средняя длина доменного имени в зоне .RU увеличивается. Это связано с тем, что короткие доменные имена зарегистрированы и ежегодно продлеваются, а пользователи в поиске релевантного имени выбирают сложный, но запоминающийся вариант. Самой популярной длиной доменного имени в Рунете является 9 символов.

В зоне .RF делегировано 756 тыс. имен, что составило 86,32% от всех доменов в зоне .RF. По данным координационного центра на 29,4% доменных располагаются веб-сайты, 16,4% имеют страницу уведомляющую, что в данный момент сайт находится в разработке, 14% находятся на парковке доменных имен, 13,7% не делегированы, 12% используются в качестве редиректа на другой ресурс, 7,5%, имеют информацию об ошибке, 6,9% IP не определен. Распределение доменов по администраторам в зоне .RF выглядит так: 253 641 администраторов имеет 1 доменное имя, 17112 доменных имен принадлежит крупнейшему по количеству администратору. Самой популярной длиной доменного имени в зоне .RF являются 9 символов и составляют 9,51% доменов .RF.

Так же к российским зонам относятся зона .SU и newgTLD. Хотя доменная зона .SU символизирует Советский союз, но ее управлением занимается Российский Координационный центр. Количество зарегистрированных доменов составляет 119 тыс., что сопоставимо с национальными доменными зонами первого уровня Казахстана, ОАЭ, Латвии, Эстонии.

Доменные зоны .Москва(15 тыс.) и .Moscow (18 тыс.) небольшие по количеству, но вполне перспективные. Учитывая, что развитие newgTLD является новым современным трендом. Российские новые зоны развиваются с хорошими темпами, что сопоставимо с национальными доменными зонами первого уровня Азербайджан, Хорватия, Катар по количеству зарегистрированных доменов.

3. Российские регистраторы доменных зон .RF и .RU. По состоянию на первый квартал 2016 г. в России аккредитовано 35 доменных регистраторов, которые имеют право регистрировать в обеих доменных зонах .RF и .RU. В первом квартале 2016 г. появился один аккредитованный регистратор ООО «Релком

ХОСТ» регистратор из города Москвы. За 2015 аккредитацию прошли 5 регистраторов. За 2014 г. аккредитацию получили 3 регистратора. АНО «Координационный центр национального домена сети Интернет» (Координационный центр) в соответствии с Положением об аккредитации и Требованиями к аккредитованной организации проводит аккредитацию юридических лиц которые хотят стать регистраторами в доменных зонах .РФ и .RU.

Крупнейшие 5 регистраторов имеют долю рынка равную 91,5% (рис.3). Несмотря на возросшее количество регистраторов за полтора года, доля 5 ключевых игроков выросла на 2,6 п.п.



Рис. 3. Доля регистраторов в доменной зоне .RU

Источник: Рассчитано автором на основе данных [11]

По числу обслуживаемых доменных имен лидером является Ru-Center Group (42,98%), второе место занимает Reg.ru (33,28%). 15 регистраторов обслуживают менее 1000 доменов, 7 регистраторов обслуживают от 1 до 20 тыс. доменов. Хотелось отметить, что за последние полтора года Ru-Center Group потерял 3,3% от общего рынка доменов в зоне .RU.

За последние пару лет появилось несколько новых игроков с амбициями, стоит отметить двух регистраторов с хорошими темпами роста Axelname и Ardis. Оба регистратора имеют хорошие показатели, как в зоне .RU так и в зоне .РФ



Рис. 4. Доля регистраторов в доменной зоне .РФ

Источник: Рассчитано автором на основе данных [11]

Зона .РФ растет год от года, является самой популярной кириллической доменной зоной и уже насчитывает 877 тыс. доменных имен. 92,26% рынка доменных имен в зоне .РФ принадлежит 5 крупнейшим регистраторам (рис.4). Так же как и в зоне .RU Руцентр групп и Рег.ру занимают первое и второе место по количеству доменных имен.

Заключение. Интернет стал неотъемлемой частью жизнедеятельности человека, от оплаты ЖКХ до покупки тура на отдых. Развитие новых технологий помогают и стимулируют развитие качества жизни.

Развитие Российского интернета связано с ростом национальных зон .RU и .РФ. В России проводится множество конференций, создано несколько органов цель которых сделать и улучшить интернет пространство России.

Доменное пространство России ежегодно показывает хорошие темпы роста. Развитие новых технологий, Интернета делают конкурентоспособной страну на глобальном рынке. В перспективе развитие этих сфер сможет увеличить и уже увеличивает ВВП страны.

Список использованных источников:

1. Internet World Stats: Users and population statistics. [Электронный ресурс] - Режим доступа: <http://www.internetworldstats.com/stats.htm>

2. Verisign Inc DNIB and domain names. [Электронный ресурс] - Режим доступа: http://www.verisign.com/en_US/innovation/dnib/index.xhtml
3. Координационный центр национального домена сети интернет. [Электронный ресурс] - Режим доступа: <http://cctld.ru/ru/statistics/>
4. Freenom Токелау. [Электронный ресурс] - Режим доступа: <http://www.dot.tk/ru/index.html?lang=ru>
5. Историческая справка ICANN inc. [Электронный ресурс] - Режим доступа: <https://newgtlds.icann.org/en/about/historical-documentation>
6. NewgTLD stats. [Электронный ресурс] - Режим доступа: <https://ntldstats.com/>
7. Encoding whois verisign.
8. Распределение newgTLD доменов по странам регистрантов. [Электронный ресурс] - Режим доступа: <https://ntldstats.com/country>
9. Всемирный рейтинг сайтов Alexa. [Электронный ресурс] - Режим доступа: <http://www.alexa.com/topsites>
10. Регламент регистрации доменных имен Координационный центр национального домена сети интернет. [Электронный ресурс] - Режим доступа: http://cctld.ru/files/pdf/docs/rules_ru-rf.pdf?v=2
11. Координационный центр. [Электронный ресурс] - Режим доступа: <http://statdom.ru/tld/ru/report/domainsperregistrar>

Russian domain industry: prospects and trends

Mikhailovskiy T.

Abstract. Development and ICT market formation is one of developing and developed countries goals. Internet industry facilities gives an opportunity to e-commerce development, speed-up communication, creating a global market. In internet to address uses domain names and DNS servers. Russia 5th by the quantity of registered domain names. The quantity indirectly shows the number of working web-sites in top level domain extension. Russian part of internet named as RUnet derivative from .RU extension. In Russia, a lot of action made to develop and promote the local top level domains.

Keywords: domain name, domain extension .RU and .РФ, development of domain industry, Internet development

FOREIGN DIRECT INVESTMENT ENHANCE ECONOMIC GROWTH BY TRANSNATIONAL CORPORATION

Mishra S.

Abstract: The article is about the theory of FDI inflows in host country and TNC to develop economic growth.

Keywords: FDI, Economic growth, TNCs.

The foreign direct investment (FDI) theory has been created broadly around industrial organization economics, the firm and economics of internalization of this theory, with an exclusive focus on either the firm as a unit of analysis or market structure. Moreover, it has not been thought about a theory of economic development, nevertheless main role played by transnational corporations (TNCs) as developers of skills, technology, and linkages to the global market. According to John Dunning [1988a, p. 21], "One of the lacunae in the literature on international business is a dynamic approach to its role in economic development"; there is some methodical explanation of "the impact of TNC activity on dynamic comparative advantage" [1].

The object of FDI has been impressing the global economy for years and is a substantial topic for both developing and developed countries. The beneficial impact of FDI inflow in a host country is requisite to originate as technology transfer, capital accumulation, innovative capacity, know-how acquisition and economic growth eventually. In this study, it is aimed to address the FDI by TNC play a vital role for economic growth of host nation.

The topic of FDI has become more popular for the all less developed, developing and developed countries during the last few decades. The economics literature stipulates that many developments come from by route of receiving FDI. FDI flow facilitates the achievement of significant tangible and intangible assets for example managerial skills, enhanced technology, know-how, capital formation innovation capability, and the obtainment of related physical assets.

Mainly, there could be anticipate that the flow of capital and well technological capacity by the stimulation of FDI inflow in a country by TNCs shall positively influence the economic growth by spillover

effects, assets transfers and improvement in productivity and merchandize quality.

FDI flow by TNCs are expected to positively impact on a country's economy. One of the possible positive outcomes is capital accumulation. FDI inflow is a substantial source in the case of low savings rate and investment volume in a host country. When a country's domestic saving capacity is low and domestic investment strength is far from sufficient, FDI might emerge as a significant remedy. FDI could also positively impact on the balance of payments by means of enhancing capital flows, better production facilities, increased volume of exports by TNCs and as a result attaining to a potential commercial surplus and economic growth. Furthermore, FDI entry by TNCs could be advantageous to develop international networks to improve the trade potential of a country. TNCs could facilitate the movement of domestic goods and services across borders, optimize savings rate, create economics of scale and scope and thus contribute to economic growth. The favorable impact of FDI inflow could also impact positively on the human capital too. When a TNC invests in a country, it seeks production factors at a certain level of quality, including the human resource. If the technology and knowledge do not suit the local conditions, situations may rise. Therefore, either the country is obliged to train its workforce in accordance with necessities of the TNCs or the TNCs transfer the necessary sources. In either case, the host country enjoys certain advantages such as knowledge accumulation, skill acquisition and manpower training [2].

The TNCs supply host countries with valuable assets by way of FDI transactions, the positive effect of these assets should materialize in economic growth, namely the GDP growth. With the acquirement of new technologies, knowledge and capital, the efficiency, production and exportation would improve, thereby bringing about economic growth, the increase in the GDP. The causality between FDI inflow and GDP could be either from FDI increase to GDP growth or from GDP growth to FDI increase. A stable amount of GDP, capital accumulation, modern technology, competent workforce and political consistency could foster foreign capital inflow that can make further contribution to the GDP growth both in the short and long run. The growth of GDP in a host country might cause financial gaps and other source related necessities. Moreover, fast economic development and favorable

investment climate in a host country would inspire confidence in foreign investors. Increasing economic growth, production, sales and per capita income can present valuable opportunities to make more profit by TNCs. Therefore, the size of the market and its potential of growth as well as export possibilities would instigate FDI inflow in a host country to benefit from positive developments. Furthermore, host countries with stable GDP growth can both accomplish to have more FDI inflow and accommodate better investment facilities to attract more foreign capital. Additionally, a TNC could consider favorable investment opportunities in a host country by itself, make investments and contribute to the economic growth too. Consequently, the nexus between FDI and economic growth could appear in either way.

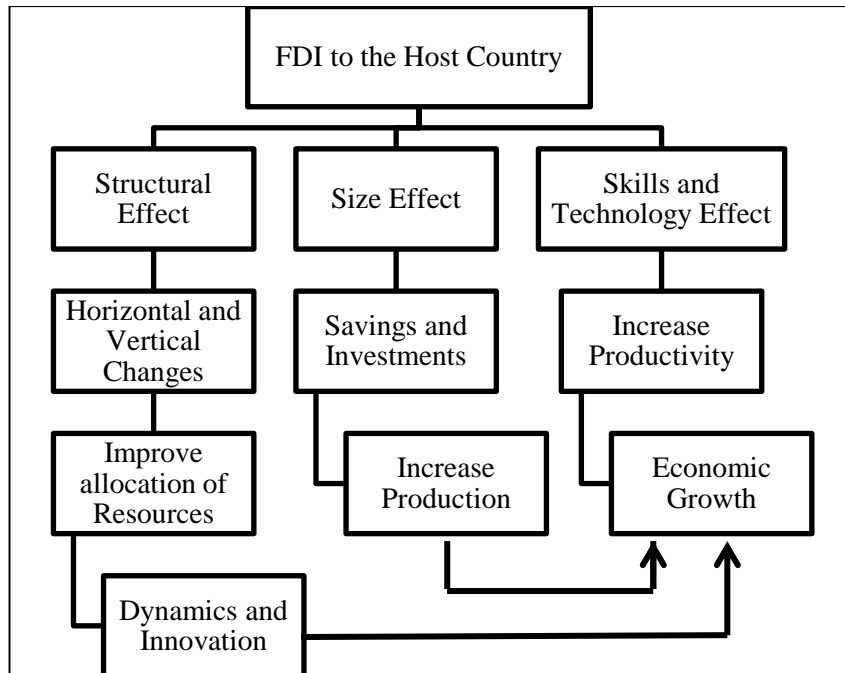


Figure 1: FDI and Economic Growth

Source: Compose by Author, on the basis FDI Theory

It is through these size, skill and technology, and structural effects that TNCs can affect the economic growth of host countries.

From the different literature it is clear that foreign investors increased growth in host countries, foreign technological progress provided domestic technological progress, and there is great impact of FDI on economic growth than investment by domestic firms [3].

References:

1. Ozawa Terutomo. Foreign direct investment and economic development. - Transnational Corporations 1.1 (1992): P. 27-54.
2. Temiz, Dilek and Aytaç Gökmen. FDI inflow as an international business operation by MNCs and economic growth: An empirical study on Turkey. - International Business Review 23.1 (2014): P. 145-154.
3. Fortanier, Fabienne. Foreign direct investment and host country economic growth: Does the investor's country of origin play a role. - Transnational Corporations 16.2 (2007): P. 41-76.

ВЛИЯНИЕ ПРИТОКА ПРЯМЫХ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ НА ЭКОНОМИКУ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Мороз Д.Н.

Аннотация: В статье рассматривается влияние прямых иностранных инвестиций на экономику Российской Федерации за период с 1995 по 2014 года. Строится, проверяется и описывается эконометрическая модель влияния прямых иностранных инвестиций на ВВП Российской Федерации, выявляются основные показатели качества модели и сравниваются с качествами других моделей. В работе построен и проведен анализ прогноза ВВП РФ на последующий период.

Ключевые слова: экономика, Российская Федерация, зависимость, ВВП, прямые иностранные инвестиции, эконометрическая модель, прогноз.

На сегодняшний день одной из важнейших проблем российской экономики является привлечение иностранных инвесторов на отечественный рынок. От самого понятия «инвестиции» исходит множество составляющих: экономический рост, техническая оснащенность, новые рабочие места,

улучшенное качество инфраструктуры и др. Иными словами, это общий уровень жизни (валовый внутренний продукт государства и национальный доход). Как известно, чем выше данные показатели, тем лучше качество жизни страны.

Для выявления зависимости между ВВП РФ и притоком прямых иностранных инвестиций (далее ПИИ), построим эконометрическую модель.

Таблица 1

Объём ПИИ в экономику РФ и ВВП России за период 1995-2014
гг., млрд. долл. США

Год	ПИИ	ВВП
1995	2,02	396
1996	3,153	392
1997	3,701	405
1998	3,392	271
1999	2,987	196
2000	4,429	260
2001	3,98	307
2002	4,002	345
2003	6,781	430
2004	9,42	591
2005	13,072	764
2006	13,678	990
2007	27,797	1300
2008	27,027	1661
2009	15,906	1223
2010	13,81	1525
2011	18,415	1905
2012	18,666	2017
2013	26,118	2079
2014	14,613	1861

Источник: построено автором [1]

Введем обозначения:

GDP – величина ВВП РФ с 1995 по 2014 гг. в млрд. долл. США;

INVDIR – объем прямых иностранных инвестиций за заданным период в млрд. долл. США;

C(1) – свободный коэффициент регрессии;

C(2) – коэффициент, отражающий изменение ВВП при изменении притока прямых иностранных инвестиций.

Количество наблюдений $n = 20$.

При работе с моделью необходимо выбрать наиболее качественно отражающую зависимость эконометрическую модель, если такая существует. Для этого изучим линейную, степенную и показательную зависимости, и на основе имеющихся данных построим в программе EViews 7.0 три модели.

1) Линейная модель (EQ01_line) - $GDP = C(1) + C(2)*INVDIR$, где $GDP = 150.256 + 68.301*INVDIR$

2) Степенная модель (EQ02_step) - $LOG(GDP) = C(1) + C(2)*LOG(INVDIR)$, где $LOG(GDP) = 4.713 + 0.864*LOG(INVDIR)$

3) Показательная модель (EQ03_pok) - $LOG(GDP) = C(1) + C(2)*INVDIR$, где $LOG(GDP) = 5.603 + 0.0826*INVDIR$

Для определения лучшей модели необходимо сравнить качество оценки линейной и нелинейной зависимости. Для этого переменные нужно привести соизмеримыми, и создать переменную GDPstar, которая равна отношению исходной переменной GDP к ее среднегеометрическому по выборке [2]. Затем оценим уравнения с новыми переменными, взяв в качестве коэффициентов сравнения критерии Акаике и Шварца [2].

По результатам теста сумма квадратов остатков линейной модели (RSS) равна 4.471808, степенной - 2.004758, а показательной - 2.745575. Скорректированный коэффициент детерминации (R2) линейной модели равен 0.730479, степенной - 0.828608, а показательной - 0.765274. Это говорит о том, что из трех рассматриваемых эконометрических моделей (линейной, степенной и показательной) наиболее оптимальной и качественно отражающей зависимость выбранного фактора является степенная, т.к. ее сумма квадратов наименьшая, скорректированный коэффициент детерминации - наибольший, а значения критериев Акаике и Шварца - наименьшие.

Но, несмотря на оптимальность степенной модели, ее средняя ошибка аппроксимации - почти 28%, что превышает допустимое значение, которое должно быть не более 10% [2]. Большая ошибка, возможна, связана с волатильностью финансовых инвестиций, поэтому модель не совсем объективна, и ее следует доработать.

Чтобы доработать модель и сделать ее более адекватной, добавим в нее фиктивную переменную – курс рубля к доллару США (RUBPRICE). И для определения эффективности ее включения в модель, проведем тест на пропущенную переменную.

По данным теста можно сказать, что курс рубля к доллару США влияет на ВВП РФ при заданных значениях $t\text{-Statistic} = -3.147634$ и $\text{Prob} = 0.0059$. Если курс рубля к доллару США вырастет на 1%, то значение ВВП снизится на 0,12%. Поэтому переменную было бы нецелесообразно не включать.

Однако прежде, чем окончательно убедиться в правильности выводов описываемой модели, проверим ее на предмет нарушения предпосылок методом наименьших квадратов (МНК), т.е. на наличие гетероскедастичности.

Для проверки на наличие гетероскедастичности необходимо провести тест Уайта на 5%-ом уровне без перекрестных членов.

H0: дисперсия остатков не зависит от прямых иностранных инвестиций и курса рубля к доллару США., гетероскедастичности нет (в этом случае на 5% уровне значимости $F_{\text{stat}} < F_{\text{cr}}(5\%;2;17)$, $P(F) > 0.05$).

H1: дисперсия остатков зависит от прямых иностранных инвестиций и курса рубля к доллару США, гетероскедастичность есть (в этом случае на 5% уровне значимости $F_{\text{stat}} > F_{\text{cr}}(5\%;2;17)$, $P(F) < 0.05$). По результатам теста при данных $F_{\text{stat}} = 1.909880$ и $F_{\text{cr}} = 3,5915$ в оцениваемой модели на 5%-ом уровне отсутствует гетероскедастичность, т.к. $F_{\text{stat}} < F_{\text{cr}}$. Следовательно, нулевая гипотеза не отвергается.

Подтверждение зависимости ВВП от притока прямых иностранных инвестиций и имеющиеся данные дают возможность подсчитать прогнозное значение ВВП России на будущий 2015 г.

В первую очередь определим предполагаемую величину притока прямых иностранных инвестиций и курса рубля к доллару

США на 2015 г., исходя из их динамики за предыдущие два года. Для этого вычислим коэффициент среднегодового прироста прямых иностранных инвестиций и курса рубля к доллару США, которые будут равны 0,559499196 и 0,708099957 соответственно.

Предполагаемую величину объема прямых иностранных инвестиций и курса рубля к доллару США на 2015 г. найдем путем умножения данных величин 2014 г. на их среднегодовой прирост.

Таким образом, получаем следующие значения: объем прямых иностранных инвестиций равен 8,176, а курс рубля к доллару США - 0,0142. Рассчитав объем прямых иностранных инвестиций и курс рубля к доллару США на 2015 г., сделаем прогноз ВВП России на 2015 г. при помощи команды Forecast (GDPf) на базе описываемой степенной модели. В результате проведенного теста получено прогнозное значение ВВП, равное \$687.981 млрд.

На основе данного прогноза можно сказать, что расчетное значение ВВП России на 2015 г. подтверждает тенденцию к падению с 2014 года. С 2010 по 2013 гг. наблюдалась тенденция роста ВВП, но в связи с обостренной политической и экономической ситуацией России и стран Запада наблюдается спад и достаточно быстрыми темпами.

Из выше сказанного можно сделать вывод, что Россия в целом, имеет благоприятный климат для вложения иностранных средств. Большой привлекательностью пользуются оптовая и розничная торговля, финансовая деятельность, страхование и добывающая промышленность. Однако нестабильная экономическая и политическая ситуации, коррупция и бюрократические барьеры не способствуют комфортной деятельности иностранных инвесторов на территории России. Чтобы обеспечить стабильный приток прямых иностранных инвестиций и защищенность иностранных инвесторов, в первую очередь, нужно нормализовать работу институтов власти, особенно в ее законотворческой отрасли.

Список используемых источников:

1. Инвестиции 2015: статистический сборник [Электронный ресурс] // Федеральная служба государственной статистики [Офф. сайт]. – режим доступа: <http://www.gks.ru/>

2. Балашова С.А., Лазанюк И.В., Матюшок В.М. Основы эконометрического моделирования с использованием Eviews. Учебное пособие / В.М. Матюшок, 3-е изд., перераб. и доп. - М.: РУДН, 2015. - 228 с. с ил.

3. Попков В.П., Семенов В.П. Организация и финансирование инвестиций. - СПб: Питер, 2001. - 224 с. с ил. - (серия "Ключевые вопросы").

ХАРАКТЕР И ИСТОЧНИКИ КОНКУРЕНТНЫХ ПРЕИМУЩЕСТВ КИТАЯ

Муска Хасан

Аннотация. Статья посвящена анализу конкурентных преимуществ и конкурентоспособности Китая через призму теории Майкла Портера. Будет дана характеристика азиатской модели экономики, присущей Китаю, а также проанализирована инновационность экономики Китая – по сравнению с развитыми странами и общемировым уровнем, причем интегральные показатели будут проанализированы подробно.

Ключевые слова: конкурентные преимущества, модель конкурентных преимуществ Портера, факторы производства (факторные условия), экспорт, азиатская модель экономики, инвестиции, инновации.

Введение. Экономика Китая – вторая по номинальному ВВП национальная экономика в мире и первая (с 2014 г.) экономика по ППС. Рост экономики Китая в 2010 г. составлял 10% ВВП, в 2015 г. из-за кризиса он составил 6,9% (для сравнения: Германия – 1,7%; США – 2,4%; Индия – 7%) [4]. Среднегодовой темп роста, как указывает американский исследователь экономики Китая Дж. Андерсон, составлял 9,5%–9,7% [4]. Величина ВВП на душу населения Китая (по оценке МВФ) составляет \$7989 (2015, 74 место в мире), в 2014 г. он составлял \$7625, а в 2016 г. прогнозируется, что он превысит \$8000. На основании данных можно сделать вывод, что экономика Китая стабильно растет.

Так как в теме работы фигурирует понятие «конкурентные преимущества», было бы логично рассматривать экономику Китая

через призму теории конкурентных преимуществ Майкла Портера. Самой этой теории будет уделено большое внимание, поскольку на ее методы опирается и доклад Global Competitiveness Report.

Когда Портер писал статью «Конкурентные преимущества наций», опубликованную в 1990 г., странами, которым принадлежит важнейшая роль в мировой торговле, он называл только развитые страны: Германию, Японию, Италию, Корею, Сингапур, Данию, Швецию, Швейцарию, Великобританию и США, но не Китай. Теперь же, спустя 25 лет, Китай занимает первое место по объему экспорта в мире; страна лидирует и по объему высокотехнологичного экспорта с 2005 г.¹² Поэтому тема является актуальной и для исследователей, и для конкурентов, и для торговых партнеров Китая.

1. Теория конкурентных преимуществ Майкла Портера.

Понятие «конкурентные преимущества» (competitive advantage) тесно связаны, прежде всего, с теорией Майкла Портера. КП определяются как экономическая категория, означающая наличие у экономического субъекта уникальных характеристик, выгодно отличающих данный экономический субъект от других аналогичных субъектов на рынке. Такие характеристики могут означать доступ к природным ресурсам, наличие высококвалифицированного персонала, географическое положение, высокие таможенные барьеры и т.д. Новые технологии также могут являться конкурентным преимуществом – и при изготовлении продукта, и в составе готового продукта, и при ведении бизнеса.

Конкурентоспособность определяют четыре параметра: 1) факторные условия; 2) условия внутреннего спроса; 3) смежные и обслуживающие отрасли; 4) структура и стратегия фирм, внутриотраслевая конкуренция [3, С. 78]; 5) роль случайности и политики государства – пятый показатель, не входящий в ромб [3, С. 78]

Факторные условия

В состав данной категории были включены:

¹²Калабеков И.Г. Российские реформы в цифрах и фактах / И.Г.Калабеков URL: <http://refru.ru/>

- *людские ресурсы*, характеризующиеся количеством, квалификацией и стоимостью рабочей силы, а также продолжительностью нормального рабочего времени и трудовой этикой;

- *физические и природные ресурсы*, определяемые количеством, качеством, доступностью и стоимостью земельных участков, воды, полезных ископаемых, лесных ресурсов, источников электроэнергии и др. К ним также можно отнести климатические условия, географическое положение и даже часовой пояс;

- *научно-информационный потенциал*, т.е. совокупность научной, технической и коммерческой информации, влияющей на товары и услуги. Этот запас сосредоточен в университетах, исследовательских организациях, банках данных, литературе и т.д.;

- *капитал*, т.е. денежные ресурсы страны, количество и стоимость капитала, который может быть направлен на инвестиции, уровень сбережений и структура национальных рынков капитала;

- *инфраструктура* включает транспортную систему, систему связи, почтовые услуги, перевод платежей между банками, систему здравоохранения и др.

Портер пояснил, что основные для конкурентоспособности факторы не наследуются страной, а создаются. Большее значение имеют темпы создания факторов и механизм их совершенствования, нежели их наличие. Конкуренция, основанная на факторных условиях очень сильна, хотя недолговечна и непрочна. В экономической истории существует много примеров, подтверждающих это. Например, Швеция имела конкурентное преимущество в виде богатейших залежей железа до тех пор, пока металлургический процесс на основном рынке – в Западной Европе – не изменился. Качество шведской руды перестало окупать высокие издержки ее добычи [3, С. 81].

По Портеру недостаток отдельных условий может служить даже сильной стороной, способствуя развитию и совершенствованию компаний. Примером этого может служить Япония, где нехватка такого фактора, как земля, стала основой для

разработки компактных технологических процессов, востребованных впоследствии на мировом рынке [3, С. 79]. Недостаток отдельных факторов должен, однако, компенсироваться преимуществами в других: для нововведений, например, нужна рабочая сила соответствующей квалификации.

Условия внутреннего спроса

От условий внутреннего спроса в стране сильно зависит ее конкурентоспособная позиция на мировой арене. Притом наибольшее значение уделяется не объему рынка, а его качеству и соответствию тенденциям развития мирового спроса. В конкурентной борьбе выигрывают те государства, где развитию определенного сегмента рынка уделялось большее внимание, и где отечественный спрос был высок [3, С. 82].

Еще большее значение имеет «качество» потребителей. Компании выигрывают, если их потребители хорошо разбираются в товаре и требовательны к нему. К примеру, японские покупатели видеоаппаратуры прекрасно осведомлены о характеристиках предлагаемых моделей и часто меняют технику [3, С. 82].

Специфические условия спроса данной страны могут создать для ее компаний конкурентное преимущество. Хотя телевизор изобрели американцы, лидером в производстве компактных телевизоров является Япония, т.к. там изначально требовались устройства, которые можно было бы убирать на ночь.

Структура и стратегия фирм, внутриотраслевая конкуренция

Портер считает, что конкурентная позиция страны тесно связана с тем, как управляются национальные компании и какова их структура. Состав инвесторов тоже влияет на деятельность компании. Например, в Германии и Швеции он отличается постоянством, что характеризует целевую направленность фирм на долгосрочные перспективы, может быть, даже в ущерб сегодняшней прибыли. В США, наоборот, инвесторы жаждут быстрой прибыли и часто изменяют портфельный состав ценных бумаг. Руководство компаний получает бонусы по итогам года, соответственно оно также не заинтересовано на долгосрочную перспективу фирменного развития. Это несколько негативно влияет на развитие некоторых отраслей.

Престижность работы в определенной отрасли повышает ее конкурентоспособность. На упадок британской промышленности повлияло то обстоятельство, что талантливая молодежь не видела эту сферу перспективной для карьерного роста.

Самым главным движимым фактором в данной группе является внутриотраслевая конкуренция. Отечественные конкуренты лучше стимулируют процесс совершенствования продукции, чем иностранные. Ведь макросреда для всех одинакова: одно государство, одна правовая и налоговая система, один рынок сырья, капитала, рабочей силы и других факторов производства. Постоянные «трения» в кластерах отраслей заставляют компании постоянно диверсифицировать и улучшать продукцию, вводить инновации [3, С. 78].

Роль случайности и политики государства

Факторы, определяющие национальные преимущества, создают в отдельных отраслях особую внутреннюю среду. Однако в истории большинства успешных конкурирующих отраслей сыграл свою роль и случай, то есть такие события, которые имеют мало общего с условиями развития в стране и влияют, на которые не могут ни фирмы, ни даже национальные правительства. Примерами таких событий могут быть: изобретения, крупные технологические сдвиги, резкие изменения цен на ресурсы, значительные изменения на мировых финансовых рынках или обменных курсах валют, резкий подъем мирового или локального спроса, военные конфликты и т.д.

Портер не включил государство в свой «конкурентный ромб», однако в описании факторов, от которых зависит уровень национальной конкурентоспособности, оно занимает особое место. По мнению Портера, государства должно играть роль своеобразного катализатора конкурентоспособности. Государство при помощи своей политики может оказывать влияние на все четыре компонента национального ромба, но это влияние может быть как положительным, так и отрицательным. Поэтому чрезвычайно важно четко сформулировать приоритеты государственной политики. Общими рекомендациями являются: поощрение всяческого развития, усиление конкуренции на внутреннем рынке, стимулирование развития инноваций [3, С. 87].

Факторы национальной конкурентоспособности представляют взаимосвязанную систему. Национальные преимущества возникают тогда, когда уникальна вся система в целом, когда конкурентам трудно воссоздать ее.

Как работает такой бриллиант? На примере Италии, Японии и западных стран Портер выводит, что главной движущей силой были потребности на внутреннем рынке, внутренний спрос, который становился все более требовательным (sophisticated), и внутренняя конкуренция, а уже затем экспортная отрасль (в данном случае – итальянская керамика «Сассуоло») вышла на международный уровень. То есть первичен внутренний спрос и конкуренция, а уже затем созревшее, достаточно конкурентоспособное предприятие выходит на внешний рынок [4, С. 80-81].

Однако в случае Китая такой пример несостоятелен – как вследствие социалистического (планового) характера экономики, так и из-за особенностей азиатской модели. И в следующей главе будет подробно дан анализ непосредственно источникам конкурентоспособности Китая и их эволюции.

2. Источники конкурентных преимуществ экономики Китая.

Джонатан Андерсон указывает следующие три фактора, свойственные так называемой азиатской модели производства:

1) сбережения в экономике и большие накопления. В эту категорию входит и экономия на факторах производства, о которых говорил Портер, в частности, на рабочей силе. Источником дешевизны рабочей силы Китая является и ее многочисленность, вследствие которой возникает конкуренция на внутреннем рынке рабочей силы, что позволяет компаниям снижать трудовые издержки. Уже поэтому цены на китайские товары дешевле, чем на продукцию из разных стран, что обуславливает их массовое потребление [4].

2) ориентация на экспорт. Экспорт, по словам Андерсона, позволяет нанять много людей – перераспределить рабочую силу из сельского хозяйства в отрасли производства и услуг (если посмотреть на историю, именно это и началось при Мао Цзэдуне). Экспорт – самая трудоемкая отрасль экономики, без огромного количества дешевой рабочей силы, которой изобилует Китай, невозможно было добиться объемов производства. Во-вторых,

высокие темпы экспорта позволяют много импортировать, а если посмотреть на эти страны, там очень много импортированного: сырье, материалы, продукция машиностроения – этого они сами пока не могли делать, они все это брали за счет экспорта.

3) Третьим фактором Дж. Андерсон называет отсутствие демократии в странах азиатской модели. Однако взамен демократии в них существует устойчивый политический строй, минимум коррупции, успешно функционирующие общественные институты [4].

К перечисленным Андерсоном факторам можно прибавить также выгодное географическое положение: Китай имеет доступ к морю, а в стране функционируют построенные колонизаторами железные дороги. То есть уже на стадии, движимой факторами производства, Китай преуспел и, благодаря склонности к сбережению и экспортоориентированной экономике, перешел на вторую стадию – стадию, движимую инвестициями [4].

И именно в Китае добываются 97% редкоземельных металлов, необходимых для производства высокотехнологичной продукции. И это обуславливает рост высокотехнологичного производства: снижаются транзакционные издержки. То есть кластерный фактор, фактор смежных отраслей, на котором также делает акцент Портер, соблюдается.

Если Портер делает акцент на инвестиционной деятельности компаний, то Андерсон отмечает общую у азиатских экономик особенность – вклад государства в мобилизацию сбережений. [4] В 1980-е года в Китае именно государство могло осуществлять инвестиции, потому что в начале реформы (1970-е – 1980-е) экономика мела классический социалистический характер: колхозы, сфера услуг и производства, мануфактуры, промышленность – почти все в руках правительства (примерно 85%-90%). Прибыль распределялась только правительством. Все предприятия – только бюджетные. Свободного входа для частных предприятий в экономику не было, не давали самостоятельно развиваться. Выхода тоже не было: убыточное предприятие охотно субсидировали, шло перераспределение, никто не закрывался в этот период; банковские займы и кредитование – только по распределению центральных или местных органов,

пятилетки существовали во всех подробностях; инвестирование и новое строительство – только по распоряжению правительства [4].

Однако спустя 25 лет экономика в государстве, формально считающемся коммунистическим, число частных компаний резко возросло: если в 1990 г. число государственных компаний составляло 90%, то в 2008 г. – от 25% до 30%. [4] И, если в 1980-х убыточные компании субсидировались государством, то сейчас появилась внутренняя конкуренция, которая обусловила рост внешней конкурентоспособности западных предприятий и, которая двигает и инновации, и стимулирует внутренний спрос.

Инновационность экономики Китая



Рис.1. Сравнение 12-и факторов формирования конкурентоспособности Китая / США

На графике, составленном российским исследователем В.В. Шехурдиной, конкурентные преимущества Китая (28 место по конкурентоспособности в мире) сопоставляются с конкурентными преимуществами Швейцарии (1 место по конкурентоспособности за 2014–2015 гг.) и США (3 место)¹³. Как видно на изображении

¹³ Competitiveness Rankings//World Economic Forum. URL: <http://reports.weforum.org/global-competitiveness-report-2014-2015/rankings/>

(см. рис.1), объем рынка, финансовый рынок и показатели по макроэкономической среде в Китае сопоставимы со швейцарскими, однако сильнее всего Китай отстает по таким важнейшим в XXI в. параметрам, как технологическая готовность, инновации и высшее образование. По технологической готовности Китай занимает 74 место в мире, самый проблемный показатель – использование международной сети Интернет, здесь Китай занимает только 119 место. [1, С. 141]

Можно ли в таком случае сказать, что сейчас экономика Китая и ее экспортная отрасль в частности находится в стадии, движимой инновациями?

Для этого необходимо определить, что включает в себя понятие инновации. Доклад приводит следующие показатели:

- 1) способность к инновациям (что делают компании, чтобы вводить новинки) (Китай: 4.2, 49 место в мире)
- 2) качество НИИ (Китай: 4.2 – 42 место в мире)
- 3) инвестиции компания в исследования и развитие (4.2 – 23 место в мире)
- 4) сотрудничество университетов и отраслей в области исследования и развития (R&D) (4.4 – 32 место в мире)
- 5) влияние государства на появление высокотехнологичной продукции (в какой степени решения, принимаемые государством, помогают технологиям развиваться) (4.3 – 9 место в мире)
- 6) доступность ученых и инженеров (4.5 – 36 место в мире)
- 7) количество зарегистрированных патентов на млн человек населения (13.4 – 32 место в мире) [1, С. 379].

Если Швейцарии и США Китай уступает по показателю «инновации», то на рисунке видно, что азиатский уровень он опережает [1, С. 140]. Кроме того, по объему НИОКР Китай занимает первое место в мире, хотя от ВВП доля НИОКР составляет 1,4% [2].

Доклад определяет экономику Китая как экономику, движимую эффективностью. Это вторая стадия между стадией, движимой факторами и движимой инновациями. [1, С. 140] Такая стадия соответствует портеровской стадии инвестиций – чему доказательством является высокое девятое место по

эффективности влияния государства на инновации и 23 место по частным инвестициям.

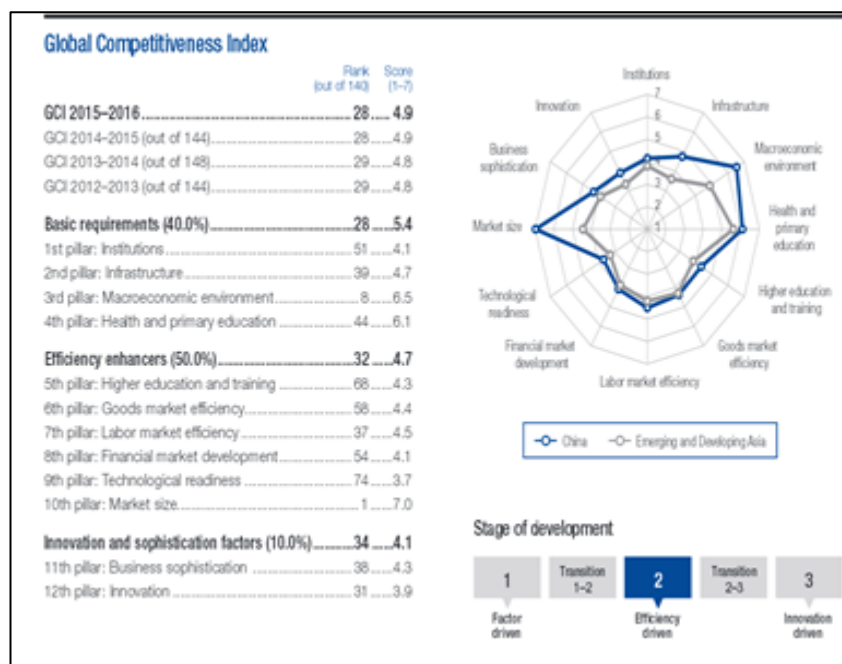


Рис. 2. Место Китая в глобальном рейтинге конкурентоспособности

Таким образом, работа приводит к следующим выводам:

1) На сегодняшний день конкурентными преимуществами Китая являются емкость внутреннего рынка, финансовый рынок, эффективность рынков товаров и труда, здравоохранение и начальное образование. Также конкурентоспособности Китая способствуют особенности азиатской модели экономики: ориентация на экспорт и склонность к сбережениям. Китай использовал и использовал природные факторы, в частности, как дешевую и многочисленную рабочую силу и полезные ископаемые.

2) Инновационность – динамично развивающийся фактор китайской конкурентоспособности. Но по данному показателю Китай находится далеко позади развитых стран. Замедляют ее

тоталитаризм политического строя Китая (именно поэтому население страны недостаточно охвачено Интернетом).

Список использованных источников:

1. Global Competitiveness Report 2015 – 2016. URL: http://www3.weforum.org/docs/gcr/2015-2016/Global_Competitiveness_Report_2015-2016.pdf
2. Knowledge, networks and nations. Global scientific collaboration in the 21st century. The Royal Society URL: http://royalsociety.org/uploadedFiles/Royal_Society_Content/Influencing_Policy/Reports/2011-03-28-Knowledge-networks-nations.pdf
3. Michael E. Porter. The Competitive Advantage of Nations / Michael E. Porter. URL: http://dl1.cuni.cz/pluginfile.php/50387/mod_resource/content/0/Porter-competitive-advantage.pdf
4. Андерсон Дж. Экономический рост и государство в Китае/стенограмма лекции 03.04.2008. URL: <http://polit.ru/article/2008/07/17/china/>
5. Шехурдина В.И. Формирование устойчивых конкурентных преимуществ экономики Китайской Народной Республики в условиях нестабильности мировой экономики. //Диссертация на соискание ученой степени к.э.н. - М., 2015 – URL: http://www.ranepa.ru/docs/dissertation/162-text_diss.pdf

НЕОДНОРОДНЫЕ ЭФФЕКТИВНЫЕ ПОРТФЕЛИ

Неделин Е.В.

Аннотация. В работе рассматриваются эффективные неоднородные портфели, содержащие, помимо базовых активов, срочные контракты на них. В качестве приложения рассматривается задача динамического страхования портфеля акций посредством добавления в него срочных контрактов. При постановке задачи страхования, кроме дисперсии портфеля, учитывается ограничения на ожидаемый доход и количество фьючерсных контрактов.

Ключевые слова. Фьючерсные контракты; смешанные портфели; доходность и риск портфеля; эффективные портфели.

В работе рассматриваются портфели, содержащие помимо базовых активов, фьючерсные контракты на них. Для такого рода портфелей определяются его основные характеристики. Рассмотрение такого рода портфелей обусловлено тем, классические эффективные однородные портфели, составленные из акций российских компаний, недостаточно эффективны с точки зрения страхования и получения дополнительных прибылей. Это связано с тем обстоятельством, что изменения цен акций «голубых фишек» на российских фондовых биржах сильно положительно коррелированы.

В качестве приложения рассматривается динамическое страхование или хеджирование инвестиционного портфеля на основе фьючерсных контрактов, когда базовая часть портфеля фиксирована. Классический метод страхования на основе фьючерсных контрактов, основан на сильной положительной корреляции между изменениями цены спот и фьючерсной цены на заданный актив. Основным вопросом страхования является оценка необходимого числа фьючерсных контрактов для страхования позиции. Традиционный метод основан на регрессии изменения цены спот на изменения фьючерсной цены [1-2, 6]. Коэффициент при изменении фьючерсной цены в этой регрессии определяет необходимое число фьючерсных контрактов, реализующих минимум дисперсии смешанного портфеля. В случае портфеля акций рекомендуется использовать технику страхования по каждому активу по приведенной выше схеме. При таком подходе не учитывается степень коррелированности изменений цен активов, составляющих портфель. Далее временные ряды изменений цен спот и фьючерс, как правило, не обладают необходимой однородностью по среднему уровню и дисперсии. Неустойчивость среднего уровня ведет к неадекватному прогнозу ожидаемого дохода, неустойчивость по дисперсии ведет к искажениям коэффициента хеджирования. Кроме того, предлагаемые подходы для определения необходимого числа фьючерсных контрактов учитывают только один параметр – дисперсию, характеризующую ценовую изменчивость портфеля. При этом такие важнейшие параметры портфеля как ожидаемый доход (или доходность) или возможные ограничения на число фьючерсных контрактов не принимаются во внимание. Тем самым

не учитывается возможность получения дополнительных прибылей за счет использования деривативов. Фьючерсные контракты на акции крупных российских корпорации широко представлены на фондовой бирже РТС (см. [7]). Использование эффективных смешанных портфеле позволяет решить указанные выше трудности, связанные со страхованием на основе фьючерсных контрактов.

Ниже приводится формализация смешанного портфеля, содержащего n различных активов A_1, A_2, \dots, A_n и фьючерсные контракты на них. Далее используются следующие обозначения: Q_{si} – число единиц базового актива номера i , k_i – число фьючерсных контрактов на i -й актив ($i = 1, 2, \dots, n$). Портфель представляется набором целых чисел

$$(Q_{s1}, Q_{s2}, \dots, Q_{sn}, k_1, k_2, \dots, k_n) \quad (1)$$

Знак целого k_i определяет позицию по контракту: $k_i > 0$ означает, что портфель содержит k_i контрактов на покупку актива (или k_i длинных позиций), $k_i < 0$ – портфель содержит $|k_i|$ контрактов на продажу актива (или $|k_i|$ коротких позиций). То же самое замечание справедливо и для Q_i , однако, для определенности в дальнейшем, считается, что по базовым активам портфель содержит только длинные позиции, то есть все $Q_{si} > 0$.

Обозначим через $S_i(t)$ и $F_i(t)$ ($i = 1, 2, \dots, n$) – цены спот и фьючерсную цену на момент времени t , q_{fi} – число единиц базового актива в одном фьючерсном контракте номера i . Тогда, изменение стоимости портфеля (1) за единицу времени представляется в виде (см. [1], [5])

$$\nabla P(t) = \sum_{i=1}^n \nabla S_i(t) Q_{si} + \sum_{i=1}^n \nabla F_i(t) k_i q_{si} \quad (2)$$

здесь $\nabla P(t)$, $\nabla S_i(t)$, $\nabla F_i(t)$ – обозначают изменения соответствующих величин за единицу времени. В качестве единицы измерения времени выбираются сутки. В этом случае, цены относятся к моменту закрытия торговой сессии, а формула (2) определяет выигрыш/проигрыш по портфели за торговую сессию. В векторных обозначениях формула (2) принимает вид:

$$\nabla P(t) = (\nabla S(t), Q_s) + (\nabla F(t), Q_f) \quad (3)$$

Вероятностные характеристики изменений рассматриваемых величин *меняются во времени*. Для любого заданного (текущего) момента времени t цены на следующий момент времени $t+1$ рассматриваются как условные случайные величины, то есть как случайные величины *при условии, что история изменения цен до этого момента включительно известна*. Все характеристики изменений цен на следующий момент времени рассматриваются как условные. Например, ожидаемое значение изменения цены актива $M = M_t$ на момент $t + 1$ рассматривается при условии, что история цен до этого момента включительно известна. Так определенное условное ожидаемое изменение интерпретируется как *прогноз* изменений цены на один шаг вперед. Точно также дисперсия отклонений фактических изменений от прогноза определяется при условии, что информация по ценам доступна вплоть до текущего момента. По мере появления новых данных прогнозы изменений и их характеристики корректируются, то есть адаптируются к новым данным. То же самое замечание справедливо и для уровня корреляционной связи между изменениями цен различных активов – корреляция (соответственно ковариация) изменяется во времени и эти изменения следует корректировать по мере поступления ценовых данных. Простые способы такой коррекции будут рассмотрены ниже. В дальнейшем все рассматриваемые характеристики – ожидаемое значение, дисперсия и ковариация – относятся к текущему моменту времени и трактуются в вышеприведенном смысле. В следующей ниже теореме текущий момент времени t зафиксирован и явно не указывается.

Теорема [3]. Ожидаемое изменение стоимости портфеля и его дисперсия на данный момент времени t определяются равенствами

$$M(\nabla P) = (M, Q_s) + (F_f, Q_f) \quad (4)$$

$$D(\nabla P) = (C_{ss}, Q_s, Q_s) + 2(C_{sf}, Q_f, Q_s) + (C_{ff}, Q_f, Q_f) \quad (5)$$

где: $M_s = (M_{s1}, M_{s2}, \dots, M_{sn})$, $M_f = (M_{f1}, M_{f2}, \dots, M_{fn})$ – вектора ожидаемых изменений на текущий момент времени;

$$C_{ss} = \{Cov(\nabla S_i, \nabla S_j)\}, C_{sf} = \{Cov(\nabla S_i, \nabla F_j)\}, C_{ff} = \{Cov(\nabla F_i, \nabla F_j)\}$$

Формуле (5) можно придать более симметричный вид. Для этого введем блочную матрицу C и вектор-столбец Q , определяемые равенствами:

$$C = \begin{pmatrix} C_{ss} & C_{sf} \\ C_{fs} & C_{ff} \end{pmatrix}, \quad Q = \begin{pmatrix} Q_s \\ Q_f \end{pmatrix}, \quad C_{fs} = C_{sf}^* = \{Cov(\nabla F_i, \nabla S_j)\}. \quad (6)$$

Тогда дисперсия портфеля представится в виде

$$D(\nabla P) = (CQ, Q) \quad (7)$$

ковариационные матриц размера $n \times n$ на текущий момент времени.

Классическая задача оптимального страхования фьючерсными контрактами ставится следующим образом.

Задача 1. Портфель содержит акции известных компаний A_1, A_2, \dots, A_n , в количествах $Q_{s1}, Q_{s2}, \dots, Q_{sn}$. Найти количества фьючерсных контрактов $k = (k_1, k_2, \dots, k_n)$ по рассматриваемым акциям, минимизирующих дисперсию портфеля после добавления в него этих контрактов. Математически задача сводится к минимизации дисперсии портфеля по вектору k . Таким образом, оптимальное число фьючерсных контрактов определяется как решение задачи минимизации дисперсии

$$D(\nabla P) = (C_{ss}, Q_s, Q_s) + 2(C_{sf}, Q_f, Q_s) + (C_{ff}, Q_f, Q_f)$$

при ограничениях: $Q_s = \{Q_{si}\}$ – задано,

$$Q_f = \{k_i q_{fi}\}, k_i \text{ – целое } (i = 1, 2, \dots, n).$$

Если ковариационная матрица C_{ff} невырождена, то решение представляется в виде [3]:

$$Q_f = -C_{ff}^{-1} C_{sf}^* Q_s, \quad k_i = \frac{Q_{fi}}{q_{fi}}, \quad i = 1, 2, \dots, n. \quad (8)$$

Поскольку, k_i должны быть целыми числами, то найденные по формуле (8) значения округляются до целых чисел.

В данной постановке задачи страхования ограничения на ожидаемый доход и на число контрактов отсутствуют, что ограничивает возможность получения дополнительного дохода при использовании срочных контрактов. Общую задачу оптимизации страхования портфеля активов можно сформулировать следующим образом.

Задача 2. (портфель минимальной дисперсии при заданных ограничениях на доход и количество контрактов) Найти минимум дисперсии

$$D(\nabla P) = (C_{ss}, Q_s, Q_s) + 2(C_{sf} Q_f, Q_s) + (C_{ff}, Q_f, Q_f)$$

по вектору $k = (k_1, k_2, \dots, k_n)$ при ограничениях:

$$Q_f = \{k_i q_{fi}\}, \quad k_i \leq k_{gi}, \quad k_i - \text{целое}, \quad i = 1, 2, \dots, n,$$

$$M(\nabla P) = (M_s, Q_s) + (M_f, Q_f, Q_f) \geq M_g, \quad \text{вектор } Q_s - \text{задан.}$$

Здесь k_{gi} ограничения на количество фьючерсных контрактов, M_g - ограничение на ожидаемый доход смешанного портфеля. Эти параметры задаются исходя из ситуации, сложившейся на рынке. Ограничения на количество контрактов на i -й актив используется в том случае, если ожидается повышение цены по этому активу, но сохраняется значимая вероятность ее падения.

Сформулированные выше задачи используются для построения динамических стратегий управления риском инвестиционного портфеля с учетом корреляционных связей между изменениями цен компонент портфеля и его ожидаемым доходом.

Список использованных источников.

1. Буренин А.М. Хеджирование фьючерсным контрактами фондовой биржи РТС. - М: НТО им. С.И. Вавилова, 2008.
2. Керимов А.К. Финансовые фьючерсные контракты - М.: Финансовый Университет, 2013.
3. Керимов А.К. Страхование инвестиционного портфеля срочными контрактами. М.: Вестник РУДН, №3, 2014.
4. Керимов А.К. Павлов О.И. Динамическое страхование инвестиционного портфеля срочными контрактами. М.: Вестник РУДН, №1, 2015.
5. Керимов А.К., Аль-Натор М.С. Эффективные неоднородные портфели – Тверь: Вестник Тверьского Государственного университета, №1, 2015.
6. Халл Дж.К. Опционы, фьючерсы и другие финансовые инструменты. – М: «Вильямс», 2010.
7. Сайт фондовой биржи РТС. [Электронный ресурс] - Режим доступа: <http://www.rts.ru>.

ВЛИЯНИЕ МАКРОЭКОНОМИЧЕСКИХ ФАКТОРОВ НА УРОВЕНЬ КРЕДИТНОГО РИСКА ИПОТЕЧНЫХ КРЕДИТОВ

Петрушин А.В.

Аннотация. Кредитный риск в банковских организациях является одним из основных рисков. Способность управлять им эффективно ключевым образом влияет на финансовую стабильность банка.

Целью работы является определение основных макроэкономических факторов, которые значительным образом влияют на величину кредитного риска ипотечных кредитов.

В данной работе ставились следующие *задачи*:

- показать основные макроэкономические факторы, влияющие на кредитоспособность ипотечного заемщика;
- показать возможности для исследования зависимостей между поведением заемщика и состоянием экономики;
- показать необходимость анализа макроэкономических факторов при управлении кредитным риском как на уровне заемщика, так и портфеля в целом.

Ключевые слова: ипотечный, макроэкономический, заемщик, риск, кредит, дефолт

Управление кредитным риском в банках требует оценки уровня кредитного риска каждого конкретного заемщика. Кредитные организации должны иметь в своем арсенале инструменты, которые способны классифицировать клиента как минимум в один из двух классов: те, кто будут платить по ипотечному кредиту, и те, кто по каким-либо причинам полностью прекратят выплаты банку как основного долга, так и процентов. [1] Уровень кредитного риска заемщиков оценивается с помощью определенного рейтинга, который рассчитывается по внутренней модели каждой конкретной организации. Рейтинг, как правило, является величиной, которая включает в себя оценку количественных и качественных характеристик заемщика и является отражением кредитного качества заемщика. При этом, кредитное качество может периодически изменяться во времени. Модель оценки может рассчитать кредитный рейтинг основываясь

на наборе независимых переменных, величины которых уникальны для каждого заемщика, а также, основываясь на системных экономических факторах в форме кредитных драйверов. [2] Проведенный анализ международных исследований в области взаимосвязей экономического цикла и периодов рецессий подтверждает высокую корреляцию между активностью кредитных организаций и макроэкономическими индикаторами отдельно взятых стран, где проводились исследования. Полученные результаты показали, что пик роста объема кредитования в целом сходится с пиком индикаторов экономического цикла. При этом, пик выдачи ипотечных кредитов приходится на более ранние даты, нежели пик экономических индикаторов. [5]

В непрерывном процессе управления кредитным риском очень важно оценить влияние макроэкономических факторов не только на объем кредитов, но также на уровень кредитного риска в целом по портфелю.

Банковские организации играют очень важную роль как в мировой финансовой системе, так и локально – в каждой отдельно взятой стране. Поэтому, для снижения вероятности финансовой нестабильности некоторые страны ввели международные стандарты, которые призваны обеспечить прозрачность деятельности, единый подход к нормативам банковской стабильности и риск-ориентированный подход. Наиболее известные и популярные стандарты – Basel II, которые в том числе устанавливают требования к достаточности капитала, вводят дополнительные принципы прозрачности по взаимодействию в области надзора и управления рисками. Тем не менее, статистика стран Евросоюза, России, США об уровнях сомнительных и необслуживаемых кредитах (в том числе ипотечных) подчеркивает необходимость и важность качественных моделей по прогнозированию дефолтов заемщиков.

Понимание причин, которые коррелируют с уровнем дефолтов ипотечных заемщиков является критическим для многих целей, таких как: 1) управление портфелем ипотечных кредитов, 2) формирование резервов, 3) ценообразованием ипотечных продуктов, 4) прогнозирование денежных потоков и т.д.

Качество ипотечного портфеля и его управление зависит от различных внутренних и внешних факторов. К внешним факторам относятся экономическое, финансовое и институциональное окружения. Как правило выделяют 4 основных внешних фактора: [4]

- Действия регулятора
- Рекомендации СРО и других банковских сообществ
- Действия крупнейших конкурентов в смежной области деятельности
- Макроэкономические факторы

Недавний экономический кризис, из которого многие страны до сих пор не могут оправиться, еще раз подчеркнул важность понимания макроэкономического состояния в управлении кредитным риском. Макроэкономические факторы можно сгруппировать в следующие группы [4]:

1. Относящиеся к общему состоянию экономики в стране (безработица, инфляция и т.п.)

2. Относящие к направлению, в котором движется экономика (ВВП, изменения в потребительском восприятии)

3. Финансовые показатели экономики (процентные ставки, курс национальной валюты, доходность по ценным бумагам и т.п.)

Изменения и динамика макроэкономических факторов транслируются в изменения в качестве портфеля ипотечных кредитов. Положительны изменения, с точки зрения экономики, совпадают со способностью заемщиков в возврате кредитов, с меньшей вероятностью дефолтов, с уменьшением доли проблемных кредитов.

Исследователи проанализировали взаимоотношения между макроэкономическим окружением и риском дефолта – как на уровне отдельно взятого ипотечного заемщика, так и на агрегированном уровне. [6] Исследователи пришли к выводу, что влияние макроэкономических показателей на риск дефолта как целиком для портфеля ипотечных кредитов, так и для отдельно взятых заемщиков является ключевым. Переменные, которые влияют на кредитный риск портфеля, являются системными в экономическом окружении. Так, рост ВВП рассматривается как важнейший макроэкономический фактор с точки зрения

банковской стабильности и влияния на колебания экономического цикла. В период рецессии качество кредитов ухудшается. ВВП может значительно влиять на способность заемщиков к возврату долга, очевидно, что чем сильнее рост ВВП, тем меньше величина просроченной задолженности. Уровень процентных ставок и персональный чистый доход влияют на способность заемщика платить по кредиту; уровень цен на недвижимость определяют долю собственности заемщика в залоговом жилье; уменьшение кредитных ресурсов негативно влияет на ликвидность средств, доступных для заемщика.

В процессе моделирования взаимоотношений между вероятностью дефолта и макроэкономическими факторами необходимо исследовать динамические взаимодействия между вероятностью дефолта и макроэкономическими факторами, а также, между двумя макроэкономическими факторами. Существует два направления, как макроэкономические факторы могут влиять на дефолтность:

- прямое воздействие – непосредственно изменение величин самих факторов или их производных;
- косвенное воздействие – через влияние одних факторов на другие.

Также необходимо учитывать, что изменение факторов может влиять с задержкой на исследуемый показатель. Например, повышение уровня безработицы в 1-ом квартале может не ассоциироваться с повышением уровня дефолтов также в 1-ом квартале. Более вероятно, что эффект от безработицы отразится в повышении уровня дефолтов во 2-ом и 3-ем кварталах, с затуханием в 4-ом, т.е. влияние фактора будет запаздывающим на 1-2 квартала.

Одним из методов анализа влияние макроэкономических факторов на кредитный риск являются модели регрессионного анализа – где зависимая переменная определяется как функция от самой себя с лагом, с возможностью добавления других независимых переменных для более точного анализа. [3]

Из приведенных выше выкладок можно сделать вывод, что макроэкономические переменные являются неотделимым фактором при определении и управлении кредитным риском

ипотечных заемщиков и в обязательном порядке должны быть включены в модель расчета вероятности дефолта. Примером таких факторов являются ВВП и его рост, процентные ставки, уровень безработицы, индекс цен на недвижимость, уровень долга к ВВП, располагаемые доходы, уровень развития региона и т.п.

При этом, нельзя забывать, что некоторые переменные могут как совпадать с моделируемым событием (в данном случае дефолт по ипотечному кредиту), так и не совпадать – либо откликаться с задержкой, либо, наоборот, опережать события.

Список использованных источников:

1. An, Xudong, Yongheng Deng, Eric Rosenblatt, and Vincent W. Yao, 2012, Model stability and the subprime mortgage crisis, *The Journal of Real Estate Finance and Economics* 45-3: 545-568.

2. Bellotti, T., and J. Crook, 2009, Credit scoring with macroeconomic variables using survival analysis, *The Journal of the Operational Research Society* 60-12: 1699-1707.

3. Crook, Jonathan, and John Banasik, 2012, Forecasting and explaining aggregate consumer credit delinquency behaviour, *International Journal of Forecasting* 28: 145-160.

4. Капканщиков С.Г. Кризисы в механизме циклического развития экономики и роль российского государства в их преодолении /Капканщиков С.Г. – Ульяновск: УлГТУ, 2011. – 93с.

5. Тавасиев А.М. Банковское дело: управление кредитной организацией /Тавасиев А.М. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Дашков и К, 2011. – 639 с.

6. Пищулин Е.А. Развитие концепции макрофинансовой стабильности и ее исследовательский потенциал / Пищулин Е.А. – М.: Финансы и кредит, 2012. – №11. – С. 10–13.

ДИНАМИКА И СТРУКТУРНЫЕ СДВИГИ В ПОТРЕБЛЕНИИ ЭНЕРГОРЕСУРСОВ В МИРЕ

Пономарев Д.А.

Аннотация. Целью данной работы является проведение структурного анализа использования энергоресурсов в эпоху инновационного развития технологий. В наши дни всё больше

ученых приходят к выводу о том, что в будущем доминирующим источником энергии должен стать водород. Однако на сегодняшний день не всё так просто с рыночной конъюнктурой потребления ресурсов, и задачей данной работы является раскрытие основных тенденций в данном секторе.

Ключевые слова: инновация; развитие технологий; энергоресурсы; углеводороды.

За последние 70 лет мировое производство сумело совершить небывалый скачок в развитии, возросла и скорость обмена информацией посредством сети Интернет. В целом информатизация оказывает существенное воздействие на экономическую динамику и на формирование конкурентных преимуществ, и в силу этого, должна играть в стратегии экономического развития одну из центральных ролей. [1]

Рост экономики в мире в последние десятилетия обеспечил не только дальнейшее улучшение благосостояния граждан, но и определил ощутимое повышение уровня жизни в развивающихся странах, расширив доступ населения к современным благам. Люди стали больше и чаще использовать личный автотранспорт, возросли пассажиропотоки, использование более разнообразной бытовой техники. Строящиеся более просторные дома стали отвечать более комфортным условиям проживания. Улучшилось оборудование сферы услуг, системы образования и других учреждений и т.д. И даже несмотря на сокращение энергоёмкости производств, человечеству не удалось совершить качественный переход от углеводородной энергии, которые принято называть невозобновляемыми (НИЭ), к инновационным источникам, или – возобновляемым источникам энергии (ВИЭ).

При оценке сроков истощаемости энергоресурсов и роста их потребления необходимо учитывать, что в ближайшие десятилетия наша жизнь будет подвержена радикальным преобразованиям, главным из которых будет переход от индустриального к постиндустриальному обществу. Другими словами, начавшийся переход от пятого к шестому технологическому укладу вызовет преобладание инновационного сектора с высокопроизводительной промышленностью, индустрией знаний и инновационными услугами. То есть ресурсами будут служить преимущественно

знания, а не энергия и сырье. Вследствие этого перехода индустриальная энергетика, базирующаяся на технологии сжигания ископаемого топлива, сменится постиндустриальной, которая будет основана на ВИЭ (возможно и на атомной энергии), децентрализации производства энергии, энергоэффективных технологиях («умной энергетике») [2]. Так, если в 1965 г. потребление энергии в мире на душу населения было 1,07 т.н.э., то к 2014 г. оно увеличилось более, чем в 1,5 раза и стало 1,62 т.н.э. [рассчитано по 3,4].

В последнее десятилетие увеличение спроса на энергоисточники в мире во многом определяется не только большими потребностями промышленных центров США, ЕС и Японии, но и ростом промышленности в развивающихся странах. Естественно, что на уровень спроса на энергоносители также влияет применение энергосберегающих технологий. Перемещение производства, особенно из энергоемких отраслей, в развивающиеся страны, и прежде всего в Китай и Индию генерирует дополнительный мировой спрос на энергоресурсы.

Кроме этого, на структуру энергопотребления влияет и внедрение более совершенных энергосберегающих технологий. Важной задачей использования энергосбережения, помимо снижения энергоемкости производств, является минимизация вредного воздействия от жизнедеятельности человека на окружающую среду, так как современный уровень выбросов вредных веществ в атмосферу достиг уровня, который начал вызывать нежелательные изменения климата. Следует отметить, что масштабы использования современных энергосберегающих технологий в развитых странах позволил им, при росте уровня жизни населения, не только стабилизировать, но и снизить энергопотребление.

Мировой энергетический рынок характеризуется динамикой изменений структуры потребления основных энергоресурсов. Несмотря на то, что в настоящее время нефть остается самым востребованным энергоисточником, ее доля в структуре мирового потребления неуклонно падает. Это вызвано, прежде всего, до недавнего времени, ее высокой стоимостью, внедрением энергосберегающих технологий. Использование каменного угля

также падает. Временный рост доли его потребления в странах АТР был вызван недавними высокими ценами на нефть, а в настоящее время сохранившимся фактором обладания богатыми месторождениями каменного угля, при действующих не строгих нормах по охране окружающей среды.

По прогнозам ВР, в период с 2014 г. по 2035 г. ПГ будет самым быстрорастущим видом углеводородного топлива. К 2035 г спрос на ПГ будет достигать около 4,4 млрд т н.э. в год. Самый быстрый прогнозируемый среднегодовой рост потребления ожидается в Африке (4,52%), странах АТР (3,62%) и Среднего Востока (3,19%). Вместе с тем, Северная Америка (1,62%), Европа и Евразия (0,81%) имеют наименьшие темпы роста потребления, но в абсолютных значениях эти регионы будут потреблять наибольшие годовые объемы ПГ 1,16 млрд т н.э и 1,06 млрд т н.э соответственно, что будет составлять 50,1% общего потребления ПГ в мире.

Что касается добычи, то лидерами по наращиванию производства ПГ будет Африка, а Европа и Евразия прибавят меньше всех, только 16%. К 2035 г. в абсолютном значении Северная Америка будет лидировать вместе с Европой и Евразией по добыче ПГ со значительным отрывом от остальных регионов мира.

Также в мире отмечается стабилизация использования гидроэнергии и рост остальных ВИЭ. Такая динамика изменений в мировом потреблении основных энергоресурсов объясняется достигнутым уровнем общего потребления энергии и вышеотмеченными последствиями, оказывающими влияние на климат планеты.

Применение ВИЭ позволяет решать проблему энергообеспечения в отдаленных районах, где использование НИЭ требует больших инвестиций, что придает высокую социальную значимость применению ВИЭ для развивающихся стран. Доля используемых ВИЭ в энергобалансе неуклонно растет, но темпы этого роста ниже, чем у НИЭ. Это объясняется, прежде всего, несовершенством применяемых технологий в преобразовании первичной энергии, что делает стоимость вторичной энергии относительно дорогой. Основопологающая фундаментальная характеристика ВИЭ - плотность потока энергии является на

порядки ниже, чем у ВИЭ. Это означает, что для получения от ВИЭ больших мощностей необходимо концентрировать энергию на весьма больших площадях, что приводит к большой материалоемкости необходимых установок и соответственно к повышению общей стоимости проекта. Однако, повышенные начальные инвестиции впоследствии окупаются за счет низких эксплуатационных затрат. Кроме того величина плотности потока ВИЭ не является постоянной, так как зависит от времени суток, года, погоды и др. Поэтому для их применения необходимо использование больших аккумуляторов энергии, что также вызывает повышение стоимости производимой ВИЭ.

Итак, несмотря на заметные успехи в области разработки и внедрения энергосберегающих технологий, возрастание численности населения и рост экономики приведут, согласно оценкам [3], к устойчивому увеличению глобального спроса на энергию в обозримом будущем приблизительно на 1,4% в год. При этом, повышение темпов энергоэффективности может скорректировать этот рост [5]. По оценкам Мирового энергетического агентства (IEA), энергоемкость мировой экономики в обозримом будущем будет постепенно уменьшаться, но зависимость между возрастанием ВВП и ростом потребления энергии будет сохраняться, хотя расходы энергии на единицу производимой продукции и единицу прироста ВВП, в общем, будут показывать тенденцию к понижению. Таким образом, повышение энергоэффективности позволяет сокращать расход энергии, то есть высвобождать ее сэкономленные объемы для другого применения. С учетом современных технологий, применяемых в энергетике, тонна сбереженного энергоносителя обходится в 3–4 раза дешевле, чем тонна дополнительно добытого [6]. Поэтому, важной тенденцией в структуре мирового энергобаланса является сохранение на ближайшую перспективу доминирования основных углеводородных энергоресурсов (угля, нефти и ПГ), а неуклонный опережающий рост потребления ПГ обусловлен как увеличением его производства и развитием технологий его транспортировки и переработки, так и другим немаловажным свойством – его экологичностью использования по сравнению с другими видами углеводородного топлива.

Список использованных источников:

1. Матюшок В.М. Методологические аспекты формирования стратегии экономического развития России в условиях глобализации, 2003.
2. «Умные сети - Умная энергетика - Умная экономика». - Материалы IV Петербургского международного экономического Форума, 2000 г.
3. BP Energy Outlook 2035, February 2015
4. United Nations, Population Division, Department of Economic and Social Affairs, World Population Prospects: The 2015 Revision
5. Medium and Long Term Natural Gas Outlook – CEDIGAZ – February 2015
6. Половинкин В.Н., Фомичев А.Б. Энергетические вызовы XXI в. // Информационное агентство “ПРОАтом”. - С.-П., 2015

ФАНДРЕЙЗИНГ В НЕКОММЕРЧЕСКИХ ОРГАНИЗАЦИЯХ: РОССИЙСКИЙ И МЕЖДУНАРОДНЫЙ ОПЫТ

Потапенкова А.Е.

Аннотация. Статья посвящена сравнительному анализу фандрейзинговой деятельности в России и за рубежом.

Ключевые слова. Фандрейтинг, спонсорство, привлечение ресурсов, поддержка некоммерческих организаций и проектов.

В современной России проблема привлечения инвестиций на развитие организации, реализацию проектов, разработку инновационных продуктов актуальна для компаний в различных сферах бизнеса. Так же, как и для коммерческих фирм, проблема поиска инвестиций актуальна для организаций третьего сектора. Российские некоммерческие негосударственные организации в настоящее время испытывают ряд проблем, в значительной мере обусловленных их недостаточной материальной базой. По данным Центра исследования гражданского общества и некоммерческого сектора НИУ ВШЭ, в 2012 г. каждая восьмая опрошенная организация находилась под угрозой закрытия из-за недостатка

финансов, а ее сотрудники продолжали работать на “голом энтузиазме” [1].

На практике привлечение ресурсов в третий сектор может осуществляться при взаимодействии НКО с государственными и коммерческими организациями. *Фандрейзинг*, или “привлечение и аккумуляция средств из различных источников на реализацию проектов и программ” [2], развивается в России и становится важной функцией управления, заключающейся в привлечении дополнительных денежных средств, материальных, технических, человеческих, информационных ресурсов на реализацию проектов или поддержку деятельности организаций.

Зачастую понятие “фандрейзинг” ассоциируется с благотворительностью. Однако современные исследователи менеджмента и маркетинга меняют представление о сущности фандрейзинга. По мнению Филиппа Котлера, фандрейзинг – это инструмент маркетинга, он предполагает взаимовыгодное сотрудничество между донорами и реципиентами, основанное на общих ценностях и их воплощении в ходе реализации общественно значимых проектов [3]. В качестве доноров (или спонсоров, инвесторов, меценатов, в зависимости от типа установленных отношений) могут выступать частные лица, коммерческие компании, государственные органы, а так же различные фонды.

Некоторые исследователи строго различают понятия “фандрейзинг”, “привлечение инвестиций” и “спонсорство”, т.к. последние предполагают участие инвестора в получении прибыли и спонсора в получении рекламы. Понятие “фандрейзинг” отождествляется исключительно с социально значимыми проектами [2]. В широком понимании, фандрейзинг не ограничивается взаимодействием между НКО и организациями первого и второго секторов, частными лицами. Сбор средств может осуществляться для реализации коммерческих проектов, поддержки стартапов, финансирования научной и исследовательской деятельности.

Таким образом, понятие “фандрейзинг” включает множество способов привлечения средств. Их можно условно разделить на привлечение ресурсов из внешних источников и механизмы

самофинансирования. К первым относят участие в конкурсах на гранты и субсидии, меценатство, краудфандинг. В широком смысле, к способам привлечения внешних ресурсов относят спонсорство и инвестирование. К механизмам самофинансирования относят сбор членских и учредительских взносов; получение дохода от собственности, ценных бумаг и вкладов; проведение шоу-сборов, аукционов и выставок; изготовление товаров на продажу; издание и продажа книг и публикаций [4]. По утверждению практикующих фандрайзеров, наиболее успешным подходом является сочетание различных источников финансирования в рамках одной организации.

Фандрейзинг развивался в странах Европы и США с начала XX в., в то время как для России он остается новым явлением. Развитие некоммерческого сектора в России в начале 1990-ых годов стимулировало возникновение фандрейзинга как способа привлечения дополнительных ресурсов для НКО. В настоящее время исследователи говорят о быстром росте отрасли фандрейзинга в России: издаются учебные и методические пособия, проводятся научные исследования и профессиональные семинары. Усиленное внимание к фандрейзингу в современной России может быть обусловлено следующим фактором: в периоды экономических кризисов, обеспечение НКО ресурсами важно для выживания организации и возможности осуществлять деятельность.

По результатам исследования «Тенденции в современном российском фандрайзинге», проведенного в 2014 г., можно говорить о появлении профессии фандрайзера. Большая часть опрошенных подтверждает, что профессия быстро развивается, однако уровень качества деятельности остается на невысоком уровне. В некоторых российских НКО появляются специальные сотрудники, занимающиеся фандрейзингом, однако в большинстве организаций данную функцию продолжает выполнять руководство или «все понемногу». Становится больше профессиональной литературы, семинаров, обучающих программ, однако системный подход к подготовке специалистов данной профессии на данный момент отсутствует.

В качестве основных тенденций отрасли можно выделить: сокращение количества иностранных доноров и фондов; развитие

частных пожертвований и адресной помощи; рост важности онлайн-инструментов фандрейзинга; повышение системности фандрейзинга и развитие профессии, увеличение роли государства как источника финансирования. В целом, рост интереса к благотворительности в России сочетается с недоверием к ней со стороны граждан. Настороженное отношение может быть обусловлено отсутствием культуры благотворительности, а так же случаями мошенничества под видом сборов частных пожертвований на улицах, в социальных сетях и т.д.

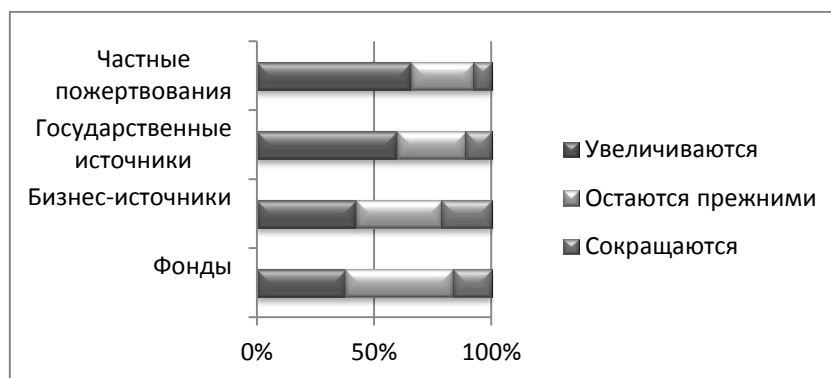


Рис. 1. Актуальность источников средств для НКО

Источник: Тенденции в современном российском фандрайзинге // ЦРНО

С точки зрения опрошенных, наибольшее количество ресурсов в будущем может быть получено из частных и государственных источников. Так, в России, как и за рубежом, активно развивается краудфандинг и онлайн-инструменты фандрейзинга. Адресные частные пожертвования (например, на лечение больных и помощь приютам) остаются наиболее популярными темами, вызывающими доверие среди частных доноров. Другие темы (проблемы мигрантов, бездомных, ВИЧ-инфицированных и т.д.) внимание вызывают редко.

Участники опроса отметили рост возможностей для получения государственных средств для финансирования некоммерческой деятельности. В то же время, были отмечены негативные факторы, среди которых: ужесточение контроля расходования средств, непрозрачность конкурсных процедур,

идеологизация государственной поддержки. Наконец, опрошенные отметили повышение позитивного отношения к благотворительности и КСО среди крупных организаций бизнес-среды и сокращение поддержки со стороны фондов (как иностранных, так и российских). [5]

Есть ряд проблем, с которыми сталкиваются организации при осуществлении фандрейзинговой деятельности. После принятия Федерального закона “Об иностранных агентах” в 2014 году, российские организации стали реже пользоваться финансовой помощью зарубежных фондов из опасения быть признанными иностранными агентами. Несмотря на рост объемов государственной финансовой поддержки НКО, процедуры и условия непрозрачны для конкурсантов, решения коррумпированы и принимаются в соответствии с государственной идеологией. Объем частных пожертвований увеличивается, но внимание общественности сфокусировано на определенных социальных проблемах. Уровень доверия к благотворительности среди населения остается на низком уровне.

Как показывает международный опыт, фандрейзинг может потенциально стать значимой отраслью в государственной экономике. С точки зрения российского исследователя фандрейзинга Золотовой Л.Е., изучение опыта Великобритании может быть актуально для российских фандрейзеров. Как для российской, так и для британской модели поддержки НКО характерен высокий уровень государственного участия. Однако в последние годы в Великобритании наблюдается увеличение объема инвестиций из второго сектора, поощряемое государством. В результате жесткой конкуренции за негосударственные средства, растет уровень профессионализма фандрейзеров, создаются новые оригинальные формы сотрудничества, разрабатываются стратегии поиска средств и работы с донорами, возникает культура фандрейзинговой деятельности. [6]

Экономическая и социальная обстановка Великобритании более благоприятна для развития фандрейзинга, чем российская: сформирована культура меценатства и благотворительности, высок уровень доверия к фандрейзерам. Несмотря на ряд различий, исследование международного опыта может быть актуально для оценки и решения проблем. Развитие и

институционализация профессионального фандрейзинга в России может принести больше доверия к благотворительности среди бизнеса и частных лиц, сформировать культуру поддержки некоммерческих организаций и проектов. Стратегическое планирование поиска ресурсов и культура работы с донорами, количественная и качественная оценка результатов также необходимы для развития фандрейзинга. Подводя итог всему вышеизложенному, можно с уверенностью утверждать, что, фандрейзинг – это перспективная отрасль экономики, необходимая для реализации социально значимых проектов. Развитие фандрейзинговой деятельности с помощью международного опыта способно качественно повлиять на уровень жизни населения.

Список использованных источников:

1. Мерсиянова И.В., Корнеева И.Е., Иванова Н.В. Фандрайзинг как функция управления в некоммерческих организациях: определение и факторы результативности // Менеджмент в России и за рубежом. 2014. №5. С. 78-89.
2. Артемьева Т.В., Тульчинский Г.Л. Фандрейзинг: привлечение средств на проекты и программы в сфере культуры и образования. - СПб.: Лань, 2010. 287 с.
3. Котлер Ф., Ли Н. Маркетинг для государственных и общественных организаций. - СПб.: Питер, 2008. 384 с.
4. Фандрайзинг - [Электронный ресурс] Центра социального партнерства. - Режим доступа: http://csp-yar.ru/images/razrabotki/broshura_fundraising-small-v1.pdf (дата обращения: 08.05.2016).
5. Клецина А.А. Тенденции в современном российском фандрайзинге. - СПб.: ЦРНО, 2014. 46 с.
6. Современный корпоративный фандрайзинг в искусстве (на примере Великобритании) - [Электронный ресурс] Artandyou.ru: портал о культуре и искусстве, 16.07.2012. - Режим доступа: http://artandyou.ru/category/practice/post/sovrememnniy_fundraising_v_iskusstve# (дата обращения: 08.05.2016).

РЕАЛИЗАЦИЯ БАЗОВЫХ ФУНКЦИЙ ФИНАНСОВЫХ РЫНКОВ КАК ОСНОВА ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ

Рассказов Д.А.

Аннотация. Статья посвящена теоретическим аспектам реализации двух базовых функций финансовых рынков, лежащих в области институциональных предпосылок инновационного экономического роста: прогнозированию возможных состояний потенциальных объектов для инвестирования и эффективной аллокации капитала, а также последующему мониторингу объектов инвестирования и возможности влияния на корпоративное управление.

Ключевые слова: транзакционные издержки; асимметрия информации; проблема безбилетника; политическая рента; инновационный экономический рост.

Принятие решений о распределении финансовых ресурсов (вне зависимости от их формы) сопряжено с высокими транзакционными издержками на оценку текущего и будущего состояний потенциальных объектов инвестирования капитала. Причем эти расходы зачастую превосходят возможности частных инвесторов, что обуславливает существование финансовых посредников, которые за счет специализации и эффекта масштаба могут существенно снизить эти издержки, тем самым обеспечивая наилучшее распределение ограниченных финансовых ресурсов [1].

По мнению Гринвуда и Йовановича [2], снижение информационной асимметрии на финансовых рынках приводит к повышению качества портфеля активов инвесторов и в конечном итоге к росту благосостояния всех участников процесса. В результате объем финансового капитала в экономике вырастет, что является основой экономического роста. Стоит отметить, что данная логика сохраняется преимущественно в рамках закрытой экономической системы, то есть при отсутствии трансграничного движения капитала.

При этом снижение асимметрии информации обеспечивают одновременно банковский сектор и фондовый рынок вне зависимости от типа (основы) финансовой системы. Со стороны

кредитных учреждений происходит формирование «здорового» кредитного портфеля через оценку платежеспособности потенциальных заемщиков. Товарные и фондовые биржи подают сигналы экономическим субъектам через механизм рыночных котировок, а также информацию о проведении крупных сделок.

Из работы Гроссмана и Стиглица [3] можно сделать вывод, что на ликвидных и крупных фондовых рынках экономические агенты имеют большую мотивацию к приобретению информации у исследовательских компаний, так как торговля активами на таких площадках облегчает получение прибыли. Предоставление инвесторам качественной информации специализированными посредниками обеспечивает приток финансовых ресурсов в перспективные и эффективные компании, которые являются драйвером инновационного экономического роста.

Описанная выше функция прогнозирования позволяет сделать выбор объекта инвестирования при помощи финансовых посредников, которые способны минимизировать транзакционные издержки на получение информации субъектами рынка, в результате доступ к которому открывается для большего числа владельцев капитала.

Следующим важным этапом является контроль над использованием предоставленных фирмам ресурсов с целью сопоставления фактического финансового состояния с ожиданиями участников рынка, сформированными на этапе выбора объекта инвестирования. Возможности и глубина осуществления этого контроля влияет на объем сбережений в экономике, а также на принимаемые решения об аллокации финансовых ресурсов. Росс Левин [4] проводит параллели с теорией агентских отношений, в которой проблема корпоративного управления рассматривается с позиций лоббирования владельцами капитала, выступающих в качестве «агентов» (в упрощенном виде акционеры или кредитные учреждения), собственных интересов, тем самым оказывая давление на менеджмент компании. Ориентация органов управления на повышение стоимости фирмы позволяет достичь наиболее эффективное распределение ресурсов. Таким образом, эффективность механизма корпоративного управления напрямую

влияет на результаты бизнеса, что в свою очередь отражается на экономическом росте.

Но возникающая асимметрия информации между менеджерами и акционерами ставит под сомнение возможность полноценного контроля над деятельностью фирмы. Миноритарные акционеры зачастую не способны оценить эффективность принимаемых решений и повлиять на корпоративное управление. Причем возникновение барьеров обусловлено также экзогенными факторами, например особенностями действующей на территории страны-регистрации компании правовой системы. Известно, что интересы «миноритариев» в наибольшей степени защищены англо-саксонской системой права, имеющей ограниченное географическое распространение. Здесь же стоит отметить, что не все экономисты разделяют это утверждение – на примере американских корпораций выявлено сильное влияние политических элит на корпоративную структуру, что ставит под сомнение воздействие чисто рыночного механизма на принятие управленческих решений [5].

Высокие издержки на нейтрализацию информационной асимметрии между менеджерами и миноритарными акционерами с крошечными долями в капитале компании оказываются непосильными для последних, что может привести к проблеме «безбилетника» в форме перекладывания расходов на мониторинг деятельности фирмы на других участников рынка (инвестиционные фонды, брокерские конторы, покупатели крупных пакетов ценных бумаг компании и др.). В случае с «рассеянной» структурой собственников эффективная работа инструмента голосующих акций требует дополнительные расходы (например, обеспечение независимого аудита финансовой отчетности известными консалтинговыми компаниями) и институциональные преобразования (например, введение в качестве основного стандарта отчетности МСФО, признаваемого инвесторами во всем мире).

Недостаток контроля над деятельностью компании, вызванный проблемой «безбилетника», можно также попытаться решить через крупных собственников, которые возьмут на себя основные издержки по мониторингу деятельностью фирмы. Одной из негативных сторон существования «мажоритарного»

собственника является стимул последнего к получению «политической ренты» и лоббированию собственных интересов, которые могут не совпадать с интересами «миноритариев» и общества в целом, по умолчанию заинтересованного в росте уровня благосостояния. Таким образом, высококонцентрированная корпоративная структура собственников может привести к принятию неэффективных управленческих решений, которые тормозят инновации и приводят к «слиянию» крупного капитала с политическими элитами, тем самым ограничивая экономический рост.

Как уже было отмечено выше, институциональные преобразования способны смягчить недостатки различных финансовых структур с позиции их влияния на корпоративное управление. Более широкое использование долговых инструментов (в т.ч. фондового рынка) снижает свободный денежный поток организации, что дополнительно стимулирует менеджмент принимать более эффективные решения для достижения положительного финансового результата по итогам года. Присутствие на финансовом рынке квалифицированных посредников, в роли которых в том числе выступают коммерческие банки, может положительно сказаться на корпоративном управлении через осуществление независимого мониторинга деятельности руководства компании. Альтернативой является определение размера премии по трудовым контрактам менеджерам высшего звена в зависимости от достижения ключевых показателей развития бизнеса, в частности от целевых ориентиров уровня рыночной капитализации компании. Необходимым условием этого внутреннего института является функционирование крупного и ликвидного рынка акций. По мнению ряда исследователей, подобные контракты позволят сблизить интересы собственников и управляющих, что создает потенциал для экономического роста.

Список использованных источников:

1. Boyd, J.H., Prescott, E.C. (1986). "Financial intermediary coalitions". *Journal of Economics Theory* 38, 211–232.

2. Greenwood, J., Jovanovic, B. (1990). "Financial development, growth, and the distribution of income". *Journal of Political Economy* 98, 1076–1107.

3. Grossman, S.J., Stiglitz, J. (1980). "On the impossibility of informationally efficient markets". *American Economic Review* 70, 393–408.

4. Levine, R. (2005): "Finance and growth: theory and evidence", *Handbook of Economic Growth*, 1, Elsevier, pp 865–934.

5. Roe, M. (1994). *Strong managers, Weak owners: The political Roots of American Corporate Finance*. Princeton University Press, Princeton, NJ.

**О НЕЗАВИСИМОЙ ОЦЕНКЕ КВАЛИФИКАЦИИ
ПРЕТЕНДЕНТОВ НА СООТВЕТСТВИЕ
ПРОФЕССИОНАЛЬНОМУ СТАНДАРТУ
«СПЕЦИАЛИСТ ПО ВНУТРЕННЕМУ КОНТРОЛЮ
(ВНУТРЕННИЙ КОНТРОЛЕР)»**

Русакова А.С.

Аннотация. Статья посвящена построению независимой оценки квалификации претендентов на соответствие профессиональному стандарту «Специалист по внутреннему контролю (внутренний контролер)», утвержденному Приказом №236н от 22.04.2015. Впервые представлены наименования профессиональных квалификаций в области внутреннего контроля и их подробное описание.

Ключевые слова: внутренний контроль, независимая оценка квалификации, наименование квалификаций, профессиональный стандарт.

Анализ состояния развития системного внутреннего контроля в российской экономике показал, что все крупные частные компании и государственные корпорации в настоящее время создают и развивают системы внутреннего контроля с использованием передового российского и международного опыта. Выявлена положительная динамика этого процесса за последние годы.

Следует подчеркнуть, что его активизация требует создания соответствующей правовой и нормативной базы. основополагающим законодательным актом является закон №402-ФЗ «О бухгалтерском учете» (Статья 19) от 06.12.2011.

К подзаконным актам следует, в первую очередь, отнести приказ Министерства труда и социальной защиты Российской Федерации от 22.04.2015 №236н об утверждении профессионального стандарта «Специалист по внутреннему контролю (внутренний контролер)». Данный приказ вступил в силу 29 мая 2015 года. Этот документ разработан Некоммерческим партнерством «Национальное объединение внутренних аудиторов и контролеров» (НП «НОВАК») совместно с Российским союзом промышленников и предпринимателей и Финансовым университетом при Правительстве Российской Федерации. Профессиональный стандарт позволит решить ряд важных проблем профессиональной подготовки и подбора кадров специалистов для систем внутреннего контроля. Он определяет уровни квалификации, обобщенные трудовые функции, трудовые действия, знания, умения, уровни образования и опыта практической работы, а также возможные должности для сотрудников системы внутреннего контроля.

Порядок применения профессионального стандарта определяется в соответствии с Федеральным законом от 02.05.2015 №122-ФЗ «О внесении изменений в Трудовой кодекс Российской Федерации и статей 11 и 73 Федерального закона «Об образовании в Российской Федерации» (статья 195 «Порядок применения профессиональных стандартов»). В соответствии с ним планируется применять профессиональные стандарты, начиная с 01.06.2016, в качестве основы для определения требований к квалификации работников. Обязательность применения профстандарта устанавливается в отдельных случаях ТК РФ, федеральными законами или иными нормативными правовыми актами.

В Государственной думе РФ находится на утверждении проект Федерального закона N 1029618-6 «О независимой оценке квалификаций», а также законопроекты о внесении изменений в

Трудовой и Налоговый кодекс в части проведения оценки квалификации и применения профстандартов.

Необходимо отметить, что на данный момент в соответствии с проектом закона, прохождение оценки квалификации является добровольным. Однако в целях стимулирования работодателей и граждан для участия в системе оценки квалификаций на соответствие профессиональным стандартам предусматривается внесение изменений в Налоговый кодекс РФ. Так, работодатели смогут отнести расходы на оценку квалификации, проводимую на основании договора об оказании услуг по оценке квалификаций к прочим расходам, связанным с производством и реализацией. А физические лица смогут получить налоговые вычеты.

В соответствии с законом участниками системы оценки квалификации являются: Национальный совет при Президенте РФ по профквалификациям (НСПК), Национальное агентство развития квалификаций (НАРК), Советы по профквалификациям (СПК), а также центры оценки квалификаций (ЦОК).

Область деятельности внутреннего контроля включена в компетенцию Совета по профквалификациям финансового рынка. Центром оценки квалификации внутренних контролеров в рамках апробации в соответствии с решением СПК является НП «НОВАК».

Сегодня уже разработана система независимой оценки квалификации внутренних контролеров, которая полностью соответствует профстандарту «Специалист по внутреннему контролю (внутренний контролер)», а также утверждены наименования квалификаций и их описания. Оценка квалификации показана на рис. 1.

Независимая оценка квалификации включает в себя четыре квалификационных уровня работников (с 5 по 8) и пять наименований квалификаций. Прокомментируем их содержание.

Уровень 5А

Наименование профессиональной квалификации –

Внутренний контролер

Описание профессиональной квалификации

Специалисты, имеющие эту квалификацию, могут занимать должности: Специалист по внутреннему контролю или Старший специалист по внутреннему контролю.

Система независимой оценки квалификаций внутренних контролеров



Рис.1 Система независимой оценки квалификации внутренних контролеров

Минимальные требования к образованию и обучению: среднее профессиональное образование и дополнительное профессиональное образование.

Требования к опыту практической работы: отсутствуют.

Требования к квалификации: отсутствуют.

Обобщенная трудовая функция (А): Выполнение заданий руководителей специального подразделения внутреннего контроля или иных специалистов внутреннего контроля.

Основные трудовые действия: сбор по указанию соответствующего руководителя информации, характеризующей деятельность объекта внутреннего контроля, ее анализ, выявление и оценка рисков, разработка предложений для разработки плановой документации и непосредственное выполнение контрольных процедур.

Форма квалификационного экзамена: 50 тестов с мультिवариативными ответами.

Проходной балл: 64 из 100.

Уровень 5В

Наименование профессиональной квалификации -
Специалист по внутреннему контролю

Описание профессиональной квалификации

Специалисты, имеющие эту квалификацию, могут занимать должности Ведущий специалист по внутреннему контролю или Главный специалист по внутреннему контролю.

Минимальные требования к образованию и обучению: среднее профессиональное образование и дополнительное профессиональное образование.

Требования к опыту практической работы: не менее 2 лет.

Требования к квалификации: отсутствуют.

Обобщенная трудовая функция (В): Руководство группами специалистов по внутреннему контролю.

Основные трудовые действия:

Подготовка заданий для специалистов по внутреннему контролю по формированию и анализу информационной базы, отражающей работу объекта внутреннего контроля.

Выявление значимых отклонений от требований правовой и нормативной базы и внутренних регламентов.

Разработка проектов риск-ориентированной плановой документации.

Подготовка предложений по составу проверяющей группы и проекта внутреннего регламента о проведении внутреннего контроля.

Форма квалификационного экзамена: 50 тестов с мультивариативными ответами.

Проходной балл: 70 из 100.

Уровень б

Наименование профессиональной квалификации -
Руководитель структурного подразделения внутреннего контроля

Описание профессиональной квалификации

Специалисты, имеющие эту квалификацию, могут занимать должности Руководитель отдела внутреннего контроля и Руководитель сектора внутреннего контроля.

Минимальные требования к образованию и обучению: высшее образование (бакалавриат) и дополнительное профессиональное образование.

Требования к опыту практической работы: не менее 3 лет.

Требования к квалификации: отсутствуют.

Обобщенная трудовая функция (С): Руководство структурным подразделением внутреннего контроля.

Основные трудовые действия:

Разработка внутренних регламентов работы структурного подразделения, подбор его штатного персонала и организация работы.

Подготовка заданий на проведение контрольных мероприятий, по формированию и анализу информационной базы для проведения внутреннего контроля, разработка риск-ориентированной плановой документации и ее согласование в установленном порядке.

Рассмотрение обоснованности предложений по совершенствованию методического обеспечения внутреннего контроля.

Разработка завершающих документов по результатам работы структурного подразделения и их представление руководству самостоятельного специального подразделения внутреннего контроля.

Форма квалификационного экзамена: 50 тестов с мультिवариативными ответами.

Проходной балл: 70 из 100.

Уровень 7

Наименование профессиональной квалификации – Руководитель самостоятельного подразделения внутреннего контроля

Описание профессиональной квалификации

Специалисты, имеющие эту квалификацию, могут занимать должности Директор Департамента внутреннего контроля и Начальник управления внутреннего контроля.

Минимальные требования к образованию и обучению: высшее образование (специалитет, магистратура) и дополнительное профессиональное образование.

Требования к опыту практической работы: не менее 5 лет.

Требования к квалификации: наличие 6 уровня квалификации.

Обобщенная трудовая функция (D): Руководство самостоятельным специальным подразделением внутреннего контроля.

Основные трудовые действия:

Административное регламентирование, подбор и расстановка штатного персонала, ознакомление его с нормативной базой, обеспечение необходимыми материально-техническими ресурсами, разработка и учет показателей для оценки качества работы.

Разработка и внедрение системы внутреннего нормативного регулирования работы самостоятельного специального подразделения внутреннего контроля, стандартов и кодекса профессиональной этики; издание внутренних регламентов и организация контроля над их исполнением.

Оценка уровня профессиональной квалификации сотрудников, их психологической устойчивости, коммуникабельности, эффективности работы и принятие соответствующих поощрительных и дисциплинарных мер.

Разработка риск-ориентированных планов и отчетов о работе самостоятельного специального подразделения, их представление на утверждение руководству экономического субъекта.

Рассмотрение и утверждение риск-ориентированных планов проведения внутреннего контроля.

Анализ и утверждение плановой и сметной документации.

Оценка и утверждение завершающих документов по результатам внутреннего контроля.

Анализ работы систем внутреннего контроля на всех иерархических уровнях экономического субъекта, разработка предложений по улучшению взаимодействия субъектов внутреннего контроля и представление их на утверждение руководству экономического субъекта.

Анализ действующей нормативной базы внутреннего контроля в экономическом субъекте, выработка предложений по ее совершенствованию и представление их руководству экономического субъекта.

Форма квалификационного экзамена: письменное решение кейса.

Проходной балл: 70 из 100.

Уровень 8

Наименование профессиональной квалификации –

Руководитель экономического субъекта по внутреннему контролю

Описание трудовой квалификации

Специалисты, имеющие эту квалификацию, могут занимать должности Заместитель руководителя экономического субъекта по внутреннему контролю, Директор по внутреннему контролю экономического субъекта, Главный внутренний контролер экономического субъекта.

Минимальные требования к образованию и обучению: высшее образование (специалитет, магистратура) и дополнительное профессиональное образование.

Требования к опыту практической работы: не менее 5 лет.

Требования к квалификации: наличие 7 уровня квалификации.

Обобщенная трудовая функция (E): Организация и контроль текущей деятельности системы внутреннего контроля экономического субъекта.

Основные трудовые действия:

Организация разработки предложений по стратегии и политике развития системы внутреннего контроля; риск-ориентированное планирование ее работы; руководство разработкой внутренних регламентов с учетом российского и международного опыта; организация их внедрения в практику работы экономического субъекта, формирование отчетов о проведенной работе и их представление руководству экономического субъекта.

Разработка нормативной базы для формирования отчетных документов о работе системы внутреннего контроля экономического субъекта; разработка риск-ориентированной плановой документации по оценке качества функционирования систем внутреннего контроля на всех уровнях управления экономическим субъектом; формирование, рассмотрение и корректировка проектов отчетных документов и их представление на утверждение; оценка качества завершающих документов по

результатам внутреннего контроля качества работы субъектов внутреннего контроля.

Оценка качества действующего кодекса профессиональной этики и профессиональных стандартов и других внутренних нормативов, регулирующих работу системы внутреннего контроля экономического субъекта.

Проведение мониторинга и оценки эффективности работы субъектов внутреннего контроля; координация их деятельности; анализ отчетности и выявление отклонений от требований внутренних регламентов; разработка мер по их устранению.

Форма квалификационного экзамена: подготовка и защита презентации.

По итогам успешной сдачи квалификационных экзаменов данные о соискателе вносятся в Федеральный реестр, который ведет НАРК, и выдается свидетельство СПК на соответствие уровня профессиональной квалификации сроком на три года.

В настоящее время НП «НОВАК» проводится большая организационная работа по формированию по формированию сети региональных центров, которые будут осуществлять подготовку соискателей к сдаче квалификационных экзаменов. Разработана и апробируется методическая база, в том числе оценочные средства. При этом процесс независимой оценки квалификации внутренних контролеров может быть начат уже в ближайшее время.

Список использованных источников:

1. Информация Минфина России N ПЗ-11/2013 «Организация и осуществление экономическим субъектом внутреннего контроля совершаемых фактов хозяйственной жизни, ведения бухгалтерского учета и составления бухгалтерской (финансовой) отчетности». [Электронный ресурс] - Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_156407/

2. Приказ Министерства труда и социальной защиты РФ от 22.04.2015 №236н «Об утверждении профессионального стандарта «Специалист по внутреннему контролю (Внутренний контролер)». [Электронный ресурс] - Режим доступа: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_179624/

3. Проект федерального закона N 1029618-6 «О независимой оценке квалификации». [Электронный ресурс] - Режим доступа: <http://www.garant.ru/hotlaw/federal/705675/#ixzz46Yfvq2ZD>

4. Русакова А.С. О профессиональном стандарте «Специалист по внутреннему контролю (Внутренний контролер)» // ЭТАП: Экономическая Теория, Анализ, Практика. 2015. №1. С. 63-69.

5. Федеральный закон от 02.05.2015 №122-ФЗ «О внесении изменений в Трудовой кодекс Российской Федерации и статьи 11 и 73 Федерального закона «Об образовании в Российской Федерации». [Электронный ресурс] - Режим доступа: <https://www.consultant.ru/law/hotdocs/42682.html> (дата обращения 29 июня 2015 года).

6. Федеральный закон от 06.12.2011 N402-ФЗ (ред. от 04.11.2014) «О бухгалтерском учете» (06.12.2011). [Электронный ресурс] - Режим доступа: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_122855/

ФАКТОРЫ, ВЛИЯЮЩИЕ НА ЛИКВИДНОСТЬ БИРЖЕВЫХ ФОНДОВ

Сергазиева Р.Р.

Аннотация. Статья посвящена анализу факторов влияющих на ликвидность биржевых фондов. В статье также приводится механизм обращения биржевых фондов. Даются рекомендации, на что необходимо обращать внимание при инвестировании в биржевые фонды как для институциональных инвесторов, так и для частных.

Ключевые слова: ликвидность, биржевые фонды, инвестор, спрэд

Ликвидность, по определению – это возможность за короткий период времени продать актив по справедливой стоимости. Рынок биржевых фондов разбит на первичный рынок (на нем происходит подписка и погашение) и вторичный (биржевой оборот) (см. рис.). Основным участником первичного рынка является провайдер биржевого фонда, который собирает в фонд базисный актив (облигации, акции, золото и т.д.) После того

как фонд набрал нужное количество базисного актива, происходит эмиссия собственных акций большими блоками. Блоки достаются уполномоченным участникам (Authorized Participants), через которых биржевой фонд уже попадает на вторичный рынок и его может приобрести частный инвестор.

Биржевые фонды имеют два уровня ликвидности: на первичном и вторичном рынке. На первичном рынке уполномоченные участники создают новые биржевые фонды, обменивая пакеты акций на новые паи фонда. При этом уполномоченный участник может держать биржевой фонд, либо получить за них как акции, так и наличные деньги от эмитента биржевого фонда, или продать биржевой на вторичном рынке.

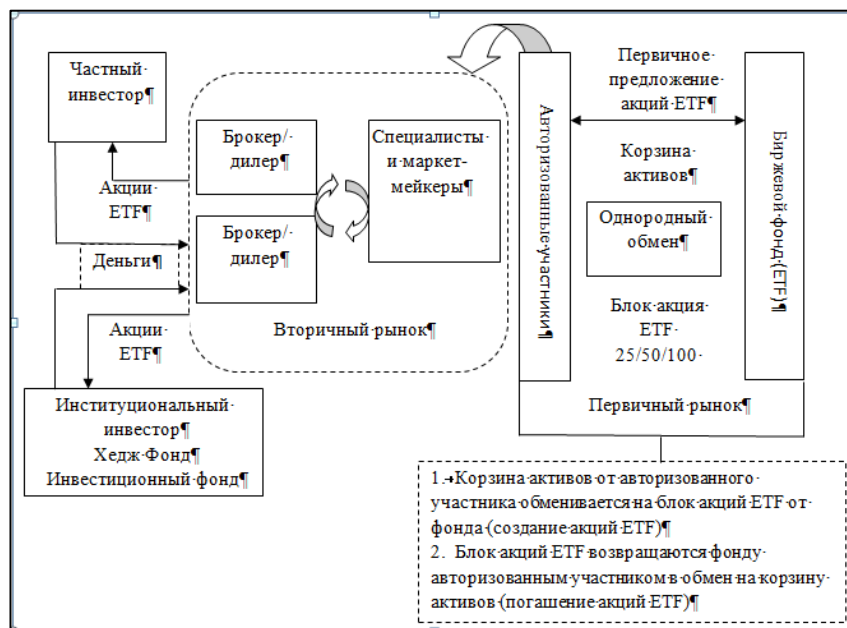


Рис.1 Обращение биржевых фондов

Источник: [1]

Соответственно, если уполномоченный участник начинает увеличивать обороты, например, в биржевом фонде на золото, это не означает, что он займет доминирующее положение и его активность приведет к падению ликвидности. Так как в данной

ситуации: при росте спроса на биржевой фонд, провайдер просто добывает больше базисного актива в ценные бумаги, которые затем приобретаются уполномоченными участниками. Таким образом, ликвидность биржевого фонда зависит от ликвидности базисного актива, в который вкладывается инвестор.

Простота упаковки активов в ценные бумаги отражается и в низких комиссиях биржевого фонда. Провайдер не разрабатывает новую стратегию или инвестиционное решение, он просто добывает базисные активы в определенных пропорциях, в которых они входят в индекс, или приобретает конкретный актив, например, золото [2].

Частный инвестор не имеет доступа на первичный рынок, поэтому его в первую очередь должна интересовать ликвидность биржевого фонда на вторичном рынке.

Инвестор, выбирая биржевой фонд, должен обращать внимание на такие параметры, как: торговый объем, активы под управлением, биржевые спрэды, количество маркет-мейкеров.

Необходимо обращать внимание на торговый объем за определенный период времени. При этом объем может водить в заблуждение, если цена слишком мала, тогда нужно рассчитывать общий объем в валюте биржевого фонда. Следующий важный параметр – активы под управлением, где большее значение означает большую ликвидность [3].

После того как стали известны объем торгов и активы под управлением фонда, следует обратить внимание на количество маркет-мейкеров, так как чем больше участвующих маркет-мейкеров, тем выше будет конкуренция между ними, и тем самым больше шансов на то, что спрэды будут минимальны.

Низкие биржевые спрэды говорят о том, что в покупке и продаже биржевых фондов учувствуют большое количество инвесторов, и что данный биржевой фонд обладает достаточной ликвидностью [4].

Институциональные инвесторы могут совершать внебиржевые сделки с биржевыми фондами на вторичном рынке. Подобные сделки обычно совершаются большими объемами и не отображаются в статистике биржи. Внебиржевые сделки могут составлять половину всего объема торгов с биржевыми фондами,

например, в Европе 50-90% всех сделок совершаются на внебиржевом рынке. Если инвестор намеревается осуществить продажу или покупку достаточно большого пакета биржевых фондов он обращается к своему брокеру или напрямую к маркет-мейкеру для получения конкурентного предложения и снижения дополнительных расходов при исполнении торгового приказа.

Говоря о важности ликвидности, прежде всего, необходимо понимать стиль торговли инвестора. Например, инвестор, торгующий внутри сессии, будет заинтересован в низких спредах, которые оказывают сильное влияние на доходность операции с биржевыми фондами. В то время как инвестор, ориентирующийся на долгосрочное инвестирование, будут интересовать совершенно другие параметры. Такое различие объясняется, прежде всего, в отношении издержек по биржевым спредам к прибыли от сделки. Когда рынок становится неустойчивым многие инвесторы стремятся зафиксировать прибыль и количество заявок на покупку резко снижается, следовательно, возрастают биржевые спрэды и биржевой фонд может потерять ликвидность.

Есть такое понятие как глубина рынка – число бумаг на стороне покупки или продажи. Если один инвестор не может сдвинуть цену биржевого фонда, то рынок считается глубоким. При этом обороты еще ничего не говорят о глубине рынка, и глубокий рынок не обязательно показывает большие обороты. Следует обращать внимание и на ликвидность базового актива биржевого фонда. Так, если базовый актив недостаточно ликвиден, например, российские корпоративные бонды, – спред чуть больше, если ликвиден, например, золото или нефть, – спред меньше [5].

При выборе низколиквидного биржевого фонда то лучше использовать лимитные приказы (limit orders), которые позволят контролировать цену исполнения при значительных спредах или недостаточной ликвидности. А также дает возможность маркет-мейкерам добавить необходимый объем акций для сделки [6, с. 291]. При инвестировании в иностранные биржевые фонды наибольшая ликвидность и лучшие спрэды наблюдаются в рабочие часы локального рынка. Так торговлю даже самыми ликвидными американскими биржевыми фондами лучше производить в часы работы американского рынка. Таким образом,

можно получить лучшую цену биржевого фонда и сэкономить на спредах.

Список использованных источников:

1. Финансовый и информационный портал Сберегайка. [Электронный ресурс] - Режим доступа: <http://sberegaika.ru/>
2. Разбираемся с ликвидностью рынка ETF. //Вестник инвестора. [Электронный ресурс] - Режим доступа: <http://investirovanie-vklady.ru/razbiraemsa-s-likvidnostyu-rynka-etf.html>
3. Официальный российский сайт о биржевых фондах. [Электронный ресурс] - Режим доступа: http://alleftf.ru/articles/etf_kharakteristiki_i_osobnosti/chto_ponimaet_sya_pod_likvidnostyu_etf1/
4. Ликвидность ETF: правда и вымысел Журнал о финансовых рынках. [Электронный ресурс] - Режим доступа: <http://www.fomag.ru/ru/news/technologies.aspx?news=7040>
5. Официальный сайт Московской фондовой биржи. [Электронный ресурс] - Режим доступа: <http://moex.com/s221>
6. Галанов В.А. Рынок ценных бумаг: Учебник. - М.: ИНФРА-М. (100 лет РЭА им. Г.В. Плеханова), 2007 – 379 с.

ИННОВАЦИОННАЯ ЭКОНОМИКА КАК ДВИГАТЕЛЬ РАЗВИТИЯ ОТЕЧЕСТВЕННЫХ АВИАПЕРЕВОЗОК

Скобцова Д.А.

Аннотация. В данной статье рассматривается решение проблемы расширения авиатранспортной системы России посредством повышения экономической привлекательности транзитного потенциала воздушного пространства страны. Данный подход основывается на применении инновационных стратегий в отрасли авиаперевозок. Предложен инновационный вариант обеспечения роста авиационного пассажиро- и грузопотока в долгосрочной перспективе.

Ключевые слова: инновация; аутсорсинг; лоу-костер; аэронавигационные сборы; роялти; транзитные перевозки.

В современных геополитических условиях продолжающегося мирового экономического кризиса, осложненного для России действующими экономическими санкциями США и ЕС и неопределенностью сроков их отмены или смягчения, для нашей страны важным направлением укрепления экономической безопасности становится поиск и внедрение новых инновационных решений во всех областях народно-хозяйственной деятельности, ориентированных на долгосрочную перспективу, что позволит обеспечить выживание и устойчивое развитие государства в будущем.

С учетом изменений приоритетов в торговых связях по всему миру, расширением торгово-экономических связей между различными странами и регионами в целом, важное значение приобретает организация надежных и экономически выгодных грузоперевозок. Одним из главных, с точки зрения надежности и оперативности доставки грузов, является авиационный транспорт, который так же позволяет, в случае необходимости, достаточно быстро поменять направление и маршруты перевозок.

Развитие отечественной отрасли авиаперевозок должно продвигаться параллельно и в тесной взаимосвязи с реализацией транзитного потенциала воздушного пространства Российской Федерации. Грузовые перевозки составляют весомую часть экономик развитых стран. С этой целью ведущие страны-производители различных товаров, особенно из регионов Северной Америки, Юго-Восточной Азии и Западной Европы постоянно совершенствуют транснациональные коридоры для доставки своих грузов, что обеспечивает рост товарооборота между государствами.

Авиатранспортные магистрали играют важную роль в транспортировке грузов и пассажиров, так как именно воздушный транспорт позволяет производить перевозки на дальние расстояния, осуществлять доставку негабаритных, сверхтяжелых грузов, высокотехнологичной продукции и товаров с органичным сроком годности. Транзитные коридоры не только позволяют получать прибыль государству от использования своего воздушного пространства, но и продвигают национальный бизнес на международный рынок. Выгодное географическое положение России, с точки зрения использования транзитных перевозок в

настоящее время используется лишь для получения аэронавигационных сборов и роялти, которые платят зарубежные авиакомпании за использование нашего воздушного пространства, так как перевозчики предпочитают беспосадочные перелеты, без дозаправки, используя дальнемагистральные самолеты. Это связано с отсутствием необходимой инфраструктуры, удорожанием стоимости перевозки при перелете с дозаправкой и увеличением времени доставки груза. Привлечение иностранных авиаперевозчиков к более активному использованию нашего воздушного пространства возможно в случае повышения эффективности использования транзитных возможностей нашей страны и предполагает значительную модернизацию транспортной инфраструктуры России. Такая модернизация должна носить инновационный характер и ориентироваться на долгосрочную перспективу.

Главным результатом модернизации должно стать снижение стоимости транзита для перевозчиков и уменьшение временных затрат. Достижение подобных условий позволит привлечь большее количество компаний к использованию нашего воздушного пространства для доставки своих грузов. Одним из направлений по снижению финансовых и временных издержек для грузоперевозчиков может стать внедрение инновационных экономических решений процесса организации транзита. В качестве решения этой задачи можно рассматривать аутсорсинг. Имеющиеся в настоящее время крупные авиатранспортные предприятия не могут в достаточной мере обеспечить конкурентноспособных предложений для крупных международных компаний, поскольку им приходится решать, помимо транзита, большой комплекс собственных задач. В этом случае обеспечение транзитной доставки груза возможно обеспечить за счет создания специализированных транзитных узлов, которые могут создаваться как на базе существующих элементов авиационной инфраструктуры, так и вновь создаваемой.

В задачу этих узлов будет входить оперативное выполнение полного наземного технического обслуживания самолетов, их дозаправка топливом, удовлетворяющим всем существующим нормам и обладающим конкурентной стоимостью, а так же

обеспечение безопасности и бесперебойности приема-отправления транспортных судов. Такие задачи под силу выполнить только принципиально новым системам транзитных авиационных комплексов, которым на аутсорсинг будут переданы неосновные (транзитные) функции существующих авиапредприятий России. Организация таких узлов должна производиться с учетом основных направлений транзита грузов через территорию РФ, проходящих в настоящее время через европейскую часть страны и вдоль транссибирской магистрали [2]. В качестве пилотных проектов можно было бы рассматривать организацию транспортного узла для аутсорсинга транзитных перевозок на базе инфраструктуры одного из московских аэропортов и одного на базе инфраструктуры города Новосибирска, который, помимо авиационной, обладает хорошо развитой железнодорожной и автотранспортной инфраструктурой, необходимой в т.ч. для доставки топлива и других расходных материалов. Географическое положение Новосибирска позволит использовать для транзита грузов среднемагистральные самолеты, обеспечивая их дозаправку, вместо используемых в настоящее время дальнемагистральных, которыми обладают только крупные авиакомпании, что значительно расширит количество компаний перевозчиков. Использование среднемагистральных воздушных судов позволит увеличить эффективность грузоперевозки, учитывая отсутствие необходимости перевозки большого запаса топлива на борту.

Развитие данного инновационного проекта предполагает привлечение на транзитный рынок страны не только крупных авиаперевозчиков с большим парком воздушных судов, но и средних, возможно и лоу-костеров за счет снижения стоимости транзита для компании и сокращения времени на обслуживание и дозаправку судов. В случае успешной реализации данного проекта в перспективе данные узлы, а в случае необходимости созданные дополнительно, будут рассматриваться в качестве вспомогательных и для внутрироссийских пассажиро- и грузоперевозок. Снижение затрат на эксплуатацию и прочих издержек при использовании транзитных узлов позволит отечественным авиаперевозчикам, в том числе и мелким

(прототипам лоу-костеров), расширить сеть экономически выгодных маршрутов.

Успешная реализация проекта и увеличение в перспективе количества новых транспортных узлов, будет служить основой для создания разветвленной, экономически привлекательной, авиатранспортной системы страны.

Список использованных источников:

1. Аутсорсинг. Новая система организации бизнеса. Михайлов Д.М. - М.: КНОРУС, 2009. – с. 25.
2. [Электронный ресурс] - Режим доступа: www.flightradar24.com
3. Бауэрсокс Дональд Дж., Клосс Дэйвид Дж. Логистика: интегрированная цепь поставок. 2-е изд. - М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2008
4. Bart Tilmann. Outsourcing unternehmensnaher Dienstleistungen. Aus Schriften zur Unternehmensplanung, Nr.65, 2011.

ПОЛНЫЙ ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН ИНВЕСТИЦИОННОГО ПРОЕКТА. ОСТАТОЧНАЯ СТОИМОСТЬ ИНВЕСТИЦИОННОГО ПРОЕКТА

Сорокин И.В.

Аннотация. В статье описана структура потоков финансового плана инвестиционного проекта и правила расчета остаточной стоимости проекта.

Ключевые слова: финансовый план, инвестиционный проект, денежные потоки проекта, остаточная стоимость.

В условиях рыночной экономики основной инвестиционный проект всегда связан с другими инвестиционными действиями (так называемыми дополняющими инвестициями) в силу наличия рынка капитала. План осуществления таких действий, формируемый с учетом имеющихся свободных средств инвестора и учитывающий как формы обеспечения внешнего финансирования, так и возможности дополнительного инвестирования временно свободных средств, называется полным

финансовым планом. Иначе говоря, денежный поток самого проекта дополняется денежными потоками дополняющих инвестиций и кредитов.

Полный финансовый план включает в себя следующие пять потоков.

1. базисный поток платежей M_t ($t = 0, 1, \dots, T$), не зависящий от рассматриваемого проекта (здесь T – горизонт планирования проекта). Этим потоком инвестор обеспечен из других источников, и часть этих средств может использоваться для финансирования проекта. Например, предприятие, планирующее инвестиции в инновационный проект, исходит из планирования части дохода для инвестирования;

2. денежный поток анализируемого инвестиционного проекта z_t ($t = 0, 1, \dots, T$);

3. денежный поток дополнительного финансирования, т.е. вложение временно свободных средств. Очевидной формой такого вложения является вложения в банк под определенный процент, однако могут быть и иные формы инвестиций. Эффективная ставка по инвестированию за период $[t-1, t]$ обозначается через h_t ;

4. денежный поток проектов кредитования. Эффективная ставка кредита за период $[t-1, t]$ будет обозначаться через s_t ;

5. денежный поток выплат собственникам капитала в форме дивидендов или предпринимательского дохода. Будем считать, что этот поток определяется базовой выплатой Y и вектором структуры доходов $f = \{f_0, f_1, f_T\}$. Необходимость введения вектора структуры дохода обусловлено тем, что доходы, предназначенные для потребления, которые поступают инвестору в виде изъятий, могут быть неодинаковы на отрезке планирования $[0, T]$. К примеру, инвестор может стремиться к доходам потребления, которые ежегодно повышаются на определенный процент g . Тогда, его вектор структуры дохода имеет вид $f_t = (1+g)^t$, а сами изъятия на потребление определяются по формуле:

$$Y_t = f_t Y = (1+g)^t Y$$

Например, при уровне дохода равном $Y = 1500$ д.е. и ставке повышения дохода $g = 10\%$, денежный поток изъятий при $T = 4$ (см. табл. 1).

Таблица 1.

Денежный поток изъятий при $T = 4$

Время (годы)	0	1	2	3	4
Вектор структуры дохода f	1	1,10	1,21	1,33	1,46
Изъятия fY	1500	1650	1815	1996,5	2196,15

Итак, в дальнейшем используются следующие обозначения:
 M_t – базовый платеж инвестора в момент времени t ;
 h_t – ставка по инвестированию для дополняющих инвестиций за период $[t-1, t]$;
 s_t – ставка кредита за период $[t-1, t]$;
 Y – уровень базового дохода инвестора;
 $f = (f_0, f_1, \dots, f_T)$ – вектор структуры дохода;

Проекты, подлежащие сравнению, рассматриваются в одной и той же внешней среде (экономическое окружение). В рассматриваемом случае, внешняя среда характеризуется потоками процентных ставок h_t и s_t . К параметрам этого типа относится также лимит на заимствование, то есть влезать в долги, возможно лишь на сумму, не превосходящую определенный лимит. В дальнейшем лимит на внешний кредит обозначается через L . Отметим, что в данной статье такие эффекты внешнего окружения как, например, инфляция, наличия возможности лизинга, структура налогообложения и т.д. не рассматриваются.

Потоки $M = \{M_t\}$ и $fY = \{f_t Y\}$, определяют возможности инвестора и структуру изъятий для потребления. При сравнении различных проектов эти две группы параметров считаются заданными. Как только сформированы эти 5 потоков, можно говорить о финансовом плане инвестиционного проекта, его реализуемости и стоимости остаточного имущества (в случае финансовой реализуемости).

Следовательно, рассмотрим общие правила расчета остаточной стоимости. Для оценки в общем виде инвестиционного проекта, в случае, когда критерием эффективности проекта является остаточная стоимость CT , используются следующие положения.

Положение 1. Излишек или недостаток финансовых средств C_t в любой момент времени планового периода образуется из суммы следующих четырех видов платежей:

- 1) базовых платежей;
- 2) изъятий;
- 3) платежей, связанных с дополняющими инвестициями;
- 4) поступлений, порождаемых дополняющими инвестициями, или выплатами, связанными с дополняющими заимствованиями предыдущего момента времени.

Положение 2. Излишек или недостаток финансовых средств в момент времени T (конец горизонта планирования) соответствует остаточной стоимости инвестиционного проекта.

Положение 3. До завершения планового периода ($t < T$) излишки финансовых средств ($C_t > 0$) вкладываются в виде дополняющих инвестиций на рынке капитала. В случае же недостатка финансовых средств ($C_t < 0$) необходима компенсация в виде дополняющего заимствования.

Таким образом, обоснованный выбор между двумя инвестициями возможен лишь тогда, когда они являются полностью исключаящими друг друга альтернативами, а для этого необходимо составить полный финансовый план проектов и учесть их остаточную стоимость.

Список использованных источников:

1. Фальцмана В.К., Крылатых Э.Н. Интенсивный курс МВА // Учеб. пособие. - М.: ИНФРА-М, 2011
2. Романовский М.В., Вострокнутова А.И. «Корпоративные финансы». – С.-П. Издательский дом "Питер", 2013.

ФРАНЧАЙЗИНГ В РЕСТОРАННОМ БИЗНЕСЕ КАК СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ СЕТЕЙ

Ткаченко М.А.

Аннотация. Франчайзинг становится все более популярной стратегией развития бизнеса. Ресторанный бизнес и сфера общественного питания позволяют воспользоваться преимуществами данного инструмента, что способствует

активному развитию отрасли. Данная стратегия рассматривается на примере мировых ресторанных сетей. Краткая характеристика деятельности российских сетей подтверждает действенность инструмента.

Ключевые слова: Франчайзинг, ресторанный бизнес, общественное питание

Рынок ресторанных услуг довольно разнообразен и покупатель имеет возможность выбрать продукцию и услуги, которые наилучшим образом отвечают его вкусам.

Целью данного исследования является анализ целесообразности использования франчайзинга для расширения сетей ресторанного бизнеса.

Проблема современного состояния рынка ресторанных услуг Российской Федерации характеризуется высокой степенью риска открытия новых заведений, перенасыщением услуг в центре и их нехваткой в регионах, а также напряженным экономическим состоянием ввиду кризисных явлений. Необходимо понять, является ли франчайзинг результативным инструментом в развитии ресторанного бизнеса. В качестве объекта анализа были взяты крупнейшие мировые ресторанные сети, а также топ-15 франшизовых сетей.

Инвесторам, которые хотят войти в ресторанный бизнес, нужно стараться свести риск к минимуму, но при открытии собственного ресторана эти риски довольно высоки ввиду жесткой конкуренции. С другой стороны владельцы успешных ресторанов, которые востребованы на рынке и имеют лояльных потребителей, нуждаются в средствах для расширения. При данном положении дел, одним из эффективных методов развития ресторанного бизнеса является франчайзинг.

Эффективность данного подхода и стратегии можно подтвердить тенденцией расширения сетей общественного питания, а также проанализировав опыт мировых гигантов в данной сфере. Большая часть объема рынка общественного питания приходится именно на сети, а не на совокупность отдельных независимых ресторанов, где ценовая политика, зачастую, гораздо выше. Крупнейшие мировые сети используют франчайзинг для расширения ресторанов не только на территории

своей стран, а также и для расширения за рубежом, охватывая как столичные города, так и регионы.

Таблица 1.

Крупнейшие мировые ресторанные сети, 2014 г.

	Год основания	Рыночная капитализация млн. \$	Чистая прибыль 2014 г. млн. \$	Компании
McDonald's Corp	1955	97038	5586	McDonald's
Starbucks Corp	1985	55467	8	Starbucks coffee
Yum! Brands Inc	1997	33392	1091	Taco Bell, KFC, Pizza Hut
Darren Restaurants, Inc.	1938	6696	412	Olive garden, Longhorn Steakhouse
Bloomin' Brands, Inc.	1980	3010	208	Bonefish grill, Carrabba's Italian Grill
Chipotle Mexican Grill, Inc	1993	17623	327	Chipotle Mexican Grill
The Wendy's Co	1969	3339	46	Wendy's Restaurants
ВСЕГО		216565	7678	

Источник: [1]

Абсолютным лидером среди всех является McDonald's Corp с рыночной капитализацией в \$97038 млн и чистой прибылью почти \$5,6 млрд. McDonald's является одним из самых значимых игроков на рынке общественного питания. Ежедневно предприятия данной корпорации обслуживают население, равняющееся по численности 5% жителей США. Второй игрок на рынке сетей общественного питания – компания Starbucks. Её

капитализация составляет чуть больше половины общей стоимости McDonald's. Необходимо отметить, что чистая прибыль за 2014 г. составила всего \$8 млн, что на 99,4% меньше значения показателя предыдущего года. Замыкает тройку лидеров Yum! Brands Inc, которая включает в себя несколько компаний с разными направлениями предоставляемых услуг, а именно Taco Bell, KFC, Pizza Hut. На долю трех вышеуказанных сетей приходится чуть более 84% суммарной чистой прибыли, а рыночная капитализация всего Yum! Brands Inc составляет на \$22 млрд меньше, чем Starbucks и равняется 33,3 млрд.

Следующей по рангу сетью является Chipotle Mexican Grill, Inc. Рыночная капитализация составляет лишь половину от Yum! Brands Inc. и составляет \$17623 млн, а чистая прибыль равняется \$327 млн (треть от Yum! Brands Inc.). Хотелось бы отметить, что Chipotle Mexican Grill, McDonald's Corp, Starbucks Corp состоят лишь из одной сети ресторанов, в то время как Yum! Brands Inc включает в себя несколько брендов. Возможно, если бы Starbucks Corp диверсифицировали линию своих брендов, значение показателя ее чистой прибыли не было бы таким низким по сравнению с предыдущим годом.

Стоит отметить, что все эти компании представляют различные направления на рынке общественного питания. Так, специализацией The Wendy's Co и McDonald's Corp являются бургеры, KFC специализируется на блюдах из курицы, Chipotle Mexican Grill, Inc. выбрали основным направлением блюда, приготовленные на грилле а Starbucks представляют собой сети кофеен.

Каковы же успехи данной стратегии на просторах России? Можно заметить, что франчайзинг, как инструмент вывода предприятия ресторанного бизнеса в другой регион набирает обороты и на территории Российской Федерации. Сетевые рестораны Ginza Project «Оки Доки», «Песто кафе», «Мама Тао» и «ДжонДжоли» будут открываться в городах-миллионниках по франчайзингу. Ginza Project предоставляет права на бренд и «Руководство пользователя по франчайзингу», в котором пошагово описаны все процессы по открытию и управлению ресторанами. Ресторанный рынок в регионах растет быстрее, чем

в Москве и Петербурге, где он уже насыщен. Отечественные сети, такие как «Крошка Картошка» и «Теремок – Русские Блины» также активно развиваются, но пока только на российском рынке. Но наблюдается тенденция выхода в регионы. Так с помощью франчайзинга «Крошка Картошка» стремится развернуться в таких городах, как Саратов, Казань, Уфа, Новокузнецк [2]. Между тем, могут возникнуть и проблемы. Ввиду уникальных особенностей и направлений ресторанного бизнеса не каждая специализация подходит для использования стратегии франчайзинга. Из-за особенностей производства продукции и услуг, а также во избежание некоторых рисков, ресторанная сеть «Теремок – Русские Блины» идет другим путем развития и отказывается от франчайзинга. Между тем данная сеть достаточно популярна в Москве и Санкт-Петербурге – 101 и 128 точек соответственно[3].

Анализ состояния и концентрации ресторанного бизнеса, а также развития крупнейших зарубежных и российских сетей показал, что франчайзинг является эффективным инструментом развития ресторанного бизнеса. Франчайзинг – реальный шанс для инвесторов, которые стремятся вложить свои средства в ресторанный бизнес с относительно меньшими рисками, нежели вложения в совершенно новое предприятие данной сферы. У данного вида инвестиций есть как и плюсы, так и минусы, но эти отрицательные моменты компенсируются некоторой страховкой, которую дает громкое имя, бренд компании продающей франшизу, которая уже имеет постоянных клиентов на той или иной территории. А клиентская, потребительская база – одно из основных составляющих успешного ресторана или любого другого предприятия сферы общественного питания.

Список использованных источников:

1. Fortune500 [Электронный ресурс] - Режим доступа: <http://fortune.com/fortune500/>
2. «Ginza идет в регионы» [Электронный ресурс] - Vedomosti.ru Режим доступа: http://www.vedomosti.ru/companies/news/4393011/ginza_idet_v_region
3. Официальный сайт ресторанной сети «Крошка Картошка» [Электронный ресурс] - Режим доступа: <http://www.kartoshka.com>

4. Официальный сайт ресторанной сети «Теремок Русские Блины» [Электронный ресурс] - Режим доступа: <http://www.teremok.ru>

МОДЕЛИРОВАНИЕ ВВП МЕКСИКИ

*Флорес Гузман Карлос Артуро
Массена Жоханан Аби
Уаман Эскудеро Карен Мелиса*

Аннотация. В статье анализируется влияние таких факторов как инвестиции и государственный долг на рост экономики Мексики. Выдвигается ряд гипотез о чувствительности макроэкономических показателей экономики Мексики к колебаниям ВВП, а также специфицируется и оценивается ряд уравнений, позволяющих проверить эти гипотезы с целью точно объяснить роль главных макроэкономических показателей в ВВП Мексики. Рассматриваются сценарии реакции мексиканской экономики на изменение экзогенных переменных.

Ключевые слова: рост ВВП, чистые инвестиции, прямые иностранные инвестиции, государственные расходы, внешний долг, эконометрическое моделирование.

Введение. Рост ВВП - показатель, который отражает достижение экономики. Поэтому, в этой работе мы поставили задачу определить какие из следующих факторов влияют наиболее на рост ВВП Мексики.

В данной работе построим эконометрическую модель для анализа ВВП в зависимости от различных макроэкономических показателей.

Мексика является открытой рыночной экономикой, достаточно диверсифицированной. В 2015 г. Мексика стала самой сильной испаноязычной экономикой, уже на 14-ом месте среди всех мира. А также Мексика достигает Бразилию по уровню производства в разных секторах экономики. Прогнозы МВФ помещают Мексику на 8 место в мире к 2050 г, выше Италии, Франции, России, Великобритании, Австралии и Южной Кореи. В последние годы Мексика провела разные реформы во всех

секторах, чтобы привлечь иностранные капиталы и развивать экономику.

Анализ ВВП Мексики имеет цель определить, какой из выбранных факторов роста ВВП имеет наиболее значение.

Основные гипотезы.

Первая гипотеза. Достигнутый уровень ВВП (GDP_{t-1}) оказывает положительное влияние на ВВП текущего года (GDP_t), хотя в рассматриваемый период наблюдались циклические изменения ВВП.

Вторая гипотеза: Рост ВВП (GDP) обусловлен чистыми инвестициями (NNI), так как чистые инвестиции имеют мультипликативный эффект.

Третья гипотеза: Увеличение потока прямых иностранных инвестиций (DFI) как дополнение инвестиций резидентов, будут влиять на рост ВВП (GDP).

Четвёртая гипотеза: Государственные расходы (GOVEXP) влияют на рост ВВП (GDP), так как они идут на создание и улучшение средств для экономической деятельности.

Пятая гипотеза: Госдолг (EXTDE) влияет на рост ВВП (GDP), потому что при дефиците бюджета, госдолг получается полезным для соблюдения экономических обязательств и так влияет на ВВП.

Принятые обозначения:

GDP: - Валовой внутренней продукт.

GDP_{t-1} : - ВВП предыдущего года.

NNI: - Чистые инвестиции резидентов.

GOVEXP: - Госрасходы.

DFI: - Прямые иностранные инвестиции.

EXTDE: - Внешний долг.

Спецификация предлагаемой модели в этом исследовании следующая:

$$IGDP = \beta_0 + \beta_1 * IWGDP + \beta_2 * IGOVEXP + \beta_3 * INNI + \beta_4 * IDF1 + \beta_5 * IEXDE + \varepsilon$$

$WGDP$ это символ ВВП предыдущего года (GDP_{t-1})

Все переменные отнесены к базовому году, в этой работе мы взяли 1984, как база равна 100. Таким образом, получены индексы

соответствующих переменных, по смыслу является темпом роста. В обозначении переменных будет использована буква «I», т.к. они представляют собой индексы.

Результаты оценивания модели

$$\begin{aligned}
 IGDP = & 0.41 + 0.157 * IWGDP + 0.68 * IGOVEXP + 0.003 * INNI + \\
 & (0,109) \quad (0,089) \qquad \qquad (0,094) \qquad \qquad (0,0022) \\
 & +0.008 * IDFI - 0.30 * IEXDE \\
 & (0,0133) \qquad (0,109)
 \end{aligned}$$

Анализ корреляций между IGDP и переменными, нам показал, что Госрасходы (IGOVEXP), Госдолг (IEXDE) являются самыми влиятельными переменными.

Для того чтобы совершенствовать наш уравнение мы решили убрать все переменный который незначимы и которые имеют очень низкую связь с индексом ВВП. Для этого мы использовали тест Уалда на ограничение коэффициентов при переменных. Результат выполнения теста, соответствующая F-статистика равна 1.26, её P-значение = 0.3088, а значит, нулевая гипотеза о правомерности ограничения не отвергается на любом уровне значимости.

Таким образом, этот тест не подтверждает (наряду с тестом Стьюдента на значимость коэффициента и значением скорректированного коэффициента детерминации) целесообразность включения факторов ВВП предыдущего года, чистых инвестиций и прямых иностранных инвестиций в модель. Таким образом, мы получил новую версию уравнения:

$$\begin{aligned}
 IGDP = & 0,844 * IGOVEXP - 0.2812 * IEXDE + 0.3984 \\
 & (0.0328) \qquad \qquad (0.0986)
 \end{aligned}$$

Затем тест RAMSEY нам помог знать, является ли выбранная спецификация удовлетворительной. Тест показывает, что спецификация нуждается в доработке. Мы использовали полулогарифмическую модель для оценки влияния госдолга и госрасходов на рост ВВП Мексики.

Дальше мы использовали PE –тест чтобы посмотреть какая из спецификаций (линейная или полулогарифмическая) лучше

отражает взаимосвязь между факторами. По результатам теста предпочтение отдано полулогарифмической модели:

$$LGIGDP = 0.185181 + 0.350581 * IGOVEXP - 0.356236 * IEXDE$$

(0.063) (0.021) (0.065)

Интерпретация полученных значений

Коэффициент при переменной IGOVEXP, $B_1 = 0.3505$ показывает, что при прочих равных условиях с увеличением Госрасходов на 1 пункт (т.е. рост в 2 раза, по сравнению с базовым годом), индекс ВВП увеличивается на 35%.

Коэффициент при переменной IEXDE, $B_2 = -0.356$ показывает, что при прочих равных условиях с увеличением Госдолга на 1 пункт (рост в 2 раза, по сравнению с базовым годом), индекс ВВП уменьшается на 35,6%.

По тесту Стьюдента у нас все коэффициенты значимы, по тесту Фишера у нас уравнения значимо в целом.

Дальше мы решили проверить, присутствует ли автокорреляция, поскольку при наличии автокорреляции случайных ошибок регрессионной модели качества МНК-оценок параметров регрессии ухудшается.

Для проверки автокорреляции воспользуемся статистикой Дарбина-Уотсона DW. Для полулогарифмической модели $DW = 0.46$

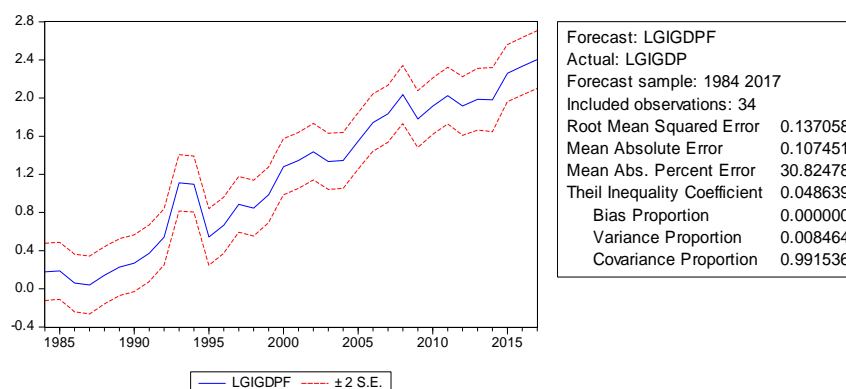
При числе наблюдений $n=31$ и двух регрессорах по статистике Дарбина – Уотсона на 5% уровне значимости границы интервала равны:

$$DL = 1.3 \qquad \qquad \qquad Du = 1.57$$

Так как $DW < dl \Rightarrow$ Это свидетельствует о положительной автокорреляции по критерию Дарбина – Уотсона.

Мы провели условие эндогенности регрессоров модели. По результату тесту Жака=Бера нулевая гипотеза о нормальности распределения остатков не отвергается, поскольку статистика Jarque-Bera = 1.376. Затем мы проверили корреляцию между остатками и регрессорами модели, мы заметили очень слабые взаимосвязи, это значит мы не нарушили условия Гаусса Маркова об эндорегности регрессоров.

Прогноз показывает стабильный темп роста индекса ВВП на будущие годы, при условии увеличения госрасходов и снижения госдолга.



Вывод. Для исследования были взяты несколько переменных и было рассмотрено влияние их поведения на ВВП Мексики. Результаты свидетельствуют о том, что резкий рост ВВП зависит от двух переменных: госрасходы и госдолг. При увеличении госрасходов на 1%, ВВП увеличивается на 0,35%. С другой стороны, при увеличении госдолга на 1%, ВВП уменьшается на 0,36%. Остальные факторы (чистые национальные и иностранные прямые инвестиции), сейчас не играют главную роль. Таким образом, государство, направляя финансы на поддержание малых и средних предприятий, вносит положительный вклад в рост ВВП. А финансы из госдолга направляются не на экономическую деятельность, а на социальную сферу, что не способствует напрямую росту экономики.

В статье было предложено возможное решение микрокредитования и частного государственного партнёрства. Очевидно, что большой объем налогов от увеличения объема производства товаров и услуг, уменьшит госдолг и поощрит предпринимательство.

СВОБОДНЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ЗОНЫ КАК ИСТОЧНИКИ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ

Цыкалова Е.

Аннотация. Одним из направлений стимулирования экономического развития является создание свободных экономических зон (СЭЗ). Успешный опыт создания СЭЗ в активно развивающихся странах показывает, что данный инструмент положительно влияет на динамику не только макроэкономических, но и социальных показателей. В статье представлен анализ влияния создания СЭЗ на инновационное развитие экономики, а также рассматривается пример СЭЗ Китая как успешное использование данного инструмента, а также предлагаются способы развития СЭЗ на территории России.

Ключевые слова: свободные экономические зоны, СЭЗ, инновации, преференции, обмен технологиями, экономическое развитие.

В мировой экономике все чаще говорится о свободных экономических зонах. Свободная экономическая зона – территория страны, имеющая особый юридический статус и предоставляющая резидентам льготы и преференции в рамках таможенного регулирования, налогообложения, условий аренды и административных аспектах для ведения бизнеса.

На практике выделяют пять основных типов СЭЗ: промышленно-производственные, портово-логистические, территориальные, технико-внедренческие и туристско-рекреационные. То есть резиденты, создавая компанию в одной из вышеперечисленных сфер, при регистрации в реестре СЭЗ получают налоговые, таможенные и иные преимущества, а государство обеспечивает создание новых рабочих мест, приток иностранных инвестиций в экономику и получение новых производственных технологий и методов управления [1].

Одним из самых ярких примеров положительного влияния создания СЭЗ в государстве является создание СЭЗ в Китае. Первые пять свободных экономических зон были созданы в Китае в начале 1980-х годов с целью привлечения иностранных

инвестиций в экономику. Их создание явилось архиважным шагом на пути экономического развития экономики Китая [2].

На данный момент в Китае действует 5 специальных экономических зон, 90 зон технико-внедренческого типа, 114 зон развития высокотехнологичной промышленности, 13 свободных таможенных зон, 14 зон приграничного экономического сотрудничества. То есть СЭЗ в Китае играют значительную роль в развитии как региональной, так и национальной экономики, обеспечивая рост объемов внешней торговли и прирост ВРП и ВВП [3].

Первой СЭЗ в Китае стала СЭЗ Шэньчжэнь – зона в большей степени промышленно-производственного типа. На территории СЭЗ функционируют предприятия в отраслях ядерной энергетики, электроники, машиностроения, химической и добывающей промышленности.

Для того, чтобы убедиться в положительном влиянии функционирования СЭЗ на национальную экономику, достаточно рассмотреть динамику экономических показателей региона. К примеру, с момента создания СЭЗ ежегодный темп прироста ВВП превышал 37% и увеличился с 270 млн юаней до 1031 млрд. Товарооборот СЭЗ Шэньчжэнь за рассматриваемый период увеличился с 18 млн до 402,5 млрд юаней, и на сегодняшний день Шэньчжэнь является лидером по объемам внешней торговли среди континентальных городов КНР [4].

Одним из показателей, характеризующих инновационное развитие экономики, выступает объем привлеченного иностранного капитала в экономику. Рассматривая пример Шэньчжэня, можно заметить, что он увеличился в 3500 раз с момента создания СЭЗ (рис. 1).

Рассматривая развитие СЭЗ в Российской Федерации, можно отметить, что на данный момент в России действует порядка 20 экономических зон различных типов. Если в Китае СЭЗ управляются частными компаниями, то в России их функционирование находится под управлением АО «Особые экономические зоны», собственником которого является государство.

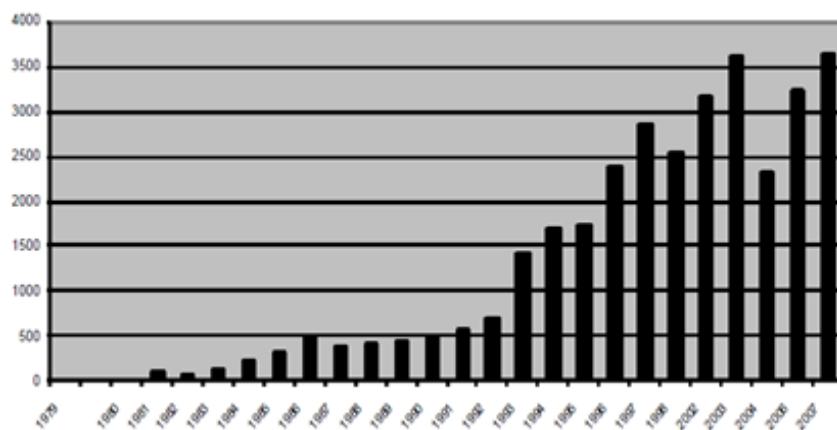


Рис. 1. Объем привлеченного иностранного капитала в экономику Шэньчжэня, 1979-2007 гг.

Источник: Статистическое бюро Шэньчжэня - tongji.cnki.net

С момента создания АО «Особые экономические зоны» в России начали вести деятельность более 400 инвесторов из 23 стран, включая крупные транснациональные компании. Объем заявленных инвестиций составил более 400 млрд руб.

В рамках анализа влияния деятельности СЭЗ на инновационное развитие экономики особого рассмотрения требуют особые экономические зоны технико-внедренческого типа, которых на данный момент в России представлено пять: «Дубна», «Иннополис», «Зеленоград», «Санкт-Петербург», «Томск» [5].

За время функционирования СЭЗ технико-внедренческого типа в России из заявленных инвестиций размером в 148392 млн рублей было реализовано 35478 млн, что составляет около 24% от заявленной суммы. Учитывая сроки функционирования СЭЗ ТВТ (срок варьируется от 1 до 8 лет из 49 общих), можно предположить, что СЭЗ, созданные с целью инновационного развития российской экономики, функционируют успешно. Среди отраслей, представленных в ОЭЗ, можно выделить ИТ, ядерно-физические и нанотехнологии, био- и медицинские технологии, проектирование сложных технических систем, микроэлектроника, энергосбережение, фармацевтика и многие другие.

Основными проблемами, препятствующими динамичному развитию ОЭЗ ТВТ в России, выступают недостаточная информированность иностранных инвесторов о функционировании СЭЗ, отсутствие эффективной системы управления зонами на федеральном и местном уровнях, недостаточно развитая инфраструктура для функционирования СЭЗ. Другой проблемой СЭЗ на сегодняшний день является ухудшение инвестиционной привлекательности российской экономики. По этой причине в некоторых российских СЭЗ зарегистрированы всего лишь 1-2 резидента, а производственные площади пустуют уже несколько лет.

Исходя из положения, что СЭЗ призваны способствовать динамичному развитию регионов, можно утверждать, что их создание также стимулирует активное развитие национальной экономики. Пример СЭЗ Шэньчжень – доказательство успешного влияния деятельности СЭЗ на улучшение макроэкономических показателей. В России создание СЭЗ также выступает источником инновационного развития экономики, однако, для дальнейшего успешного функционирования СЭЗ необходимо решить ряд проблем, включая гармонизацию законодательства и улучшение инфраструктуры регионов размещения СЭЗ.

Список использованных источников:

1. Зименков Р.И. Свободные экономические зоны // Юнити-Дана, 2005. - с. 61.
2. Пи Цяньшэн, Ван Кай Опыт китайских зон технико-экономического развития / Пер. с кит. - СПб.: Изд-во С.-П. ун-та, 2006. - 82 с.
3. Портал Внешнеэкономической информации. – Электронный ресурс: Информация о СЭЗ КНР. - Режим доступа: http://www.ved.gov.ru/exportcountries/cn/about_cn/laws_ved_cn/special_area_cn/
4. Развитие внешнеторговой деятельности КНР. //Международное экономическое сотрудничество. 2005. №10. - С. 6.
5. Особые экономические зоны РФ. - Электронный ресурс. - Режим доступа: <http://www.russez.ru/oez/innovation/>

ТРОЙНАЯ СПИРАЛЬ КАК МЕХАНИЗМ ФОРМИРОВАНИЯ ИННОВАЦИОННОЙ СРЕДЫ

Цыренова В.М.

Аннотация. В настоящее время развитие национальной инновационной системы обуславливает процессы, связанные развитием инновационной экономики при помощи различных моделей национальной инновационной системы, осуществляется возможность получения наиболее лучших результатов инновационной деятельности. Важную роль в этом играет партнерство государства, науки и бизнеса, это хорошо описывает модель тройной спирали.

Ключевые слова: Тройная спираль, национальная инновационная система, инновации, предпринимательский университет.

1. Введение. «Тройная спираль» (ТС) является на сегодняшний день наиболее передовой моделью формирования национальной инновационной системы (НИС). Она получила свое развитие на базе евроатлантической модели.

Концепция тройного партнерства университетов (науки), бизнеса и власти, известная как модель тройной спирали (Triple Helix Model), появилась в середине 1990-х годов - в виде синтеза институциональных воззрений социологов и биологической аналогии.

Отношение ТС к инновационному развитию, это взаимодействие университета, бизнеса и науки на каждом этапе создания инновационного продукта. Данная модель способствует синергии каждого элемента, возникающая вследствие развития экономики и общества.

История показывает, что на ранних этапах развития экономики взаимодействие элементов модели считалось линейным. По прошествии лет синергия трех элементов позволяет заимствовать и сохранять некоторые характеристики друг друга, что позволяет ускорить взаимодействие, нежели прежде.

2. Тройная спираль как модель инновационного развития. Основными элементами ТС считаются: усиление роли

университетов во взаимодействии с промышленностью и правительством; сотрудничество трех основных институтов (университет, государство, бизнес), при этом инновационная составляющая генерируется из данного взаимодействия, а не по инициативе государства, тем самым создавая автономный механизм генерации инновационного продукта; дополнение основных функций каждого института, в частности путем принятия на себя функции других институциональных сфер, что в конечном итоге является катализатором инноваций.

На базе анализа социологической теории лежит употребление аналогов биологических наук, а также подобие задачи относительного движения трех тел, которая не имеет общего решения (но возможны частные решения для некоторых конкретных начальных условий). Она адекватна в отношении нелинейных поливариантных процессов. Ее основные свойства:

- 1) наличие внутренней неопределенности описываемого процесса из-за наложения влияния относительной независимости каждой из выделенных спиралей и эффектов их взаимодействия;
- 2) наличие многих возможных решений, обусловленное конкретностью отношений между ними;
- 3) зависимость этих решений от внешних начальных условий.

Модель функционирует по следующему принципу: каждые две из трех спиралей образуют по отношению к третьей пограничные условия интервальной ситуации, а третья - средовое образование «между», причем эти рамочные функции могут исполнять попарно каждые из выделенных переменных [5].

Функциональная связь отношений в модели тройной спирали генерирует такие эффекты как:

1. Происходит снижение уровня неопределенности при принятии решения, усиление адаптации элементов сети к непрерывным изменениям внешней среды.
2. Помощь в создании совершенно новой сущности и знания.

Тем самым в сетевых структурах возникает та особая синергетика конкурентных выигрышей. В свою очередь, переход экономических систем к кластерному строению обеспечивает им

интегральный синергетический эффект непрерывного повышения конкурентоспособности [3].

В модели ТС элементы 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 (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 [2].

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 [2].

3. Характеристика и особенности США в применении метода тройной спирали. Определенным лидером в развитии инновационной системы в мире считается США. Силиконовая долина может служить отличным примером. Во время Великой Депрессии (1939 г.) был спад промышленного производства. Решили полагаться на взаимодействие науки и предприятия. В этой ситуации правительство штатов сделало ставку на развитие научно-исследовательского комплекса, Массачусетский

технологический институт (Massachusetts Institute of Technology, MIT). Изначально это было взаимодействие «университет - предприятие» и «государство - университет». Но либеральные поправки о патентах и товарных знаках внесли свои изменения и постепенно это переросло во взаимодействие «государства-бизнеса-науки».

На сегодняшний день в США насчитывается около 235 (исследовательские университеты I и II категории), составляющие базу системы американского высшего образования [4]. То университеты – Гарвардский университет, Йельский университет, Колумбийский университет, университет Беркли, Стенфордский университет, Массачусетский технологический институт, университет Миннесоты, Висконсинский университет и др., большая часть из которых занимает лидирующие позиции в рейтингах мира. В данных университетах проводятся основные исследования в области фундаментальной науки и значительная часть прикладных исследований. Университеты имеют большие финансовые ресурсы, обладая земельными владениями и значительными финансовыми фондами, постоянно пополняемыми богатыми выпускниками.

Результатом вклада в предпринимательский университет является создание новых рабочих мест, новых отраслей промышленности и производство новых продуктов. Так, например, в Стэнфордском исследовательском парке (Силиконовая долина) сегодня представлены 150 компаний в сфере электроники, программного обеспечения и биотехнологий, в которых занято примерно 23 тыс. человек [4]. Самыми известными из них являются «Сиско Системс» (Cisco Systems), «Сайпресс Семикондактор» (Cypress Semiconductor), «иБэй» (eBay), «Гэп» (Gap), «Гугл» (Google), «Хьюлетт-Паккард» (Hewlett-Packard), «Лоджитек» (Logitech), «Найк» (Nike), «Орбитц» (Orbitz), «Силикон Графикас» (Silicon Graphics), «Иаху!» (Yahoo!) и др. Таким образом, привлечение множества инновационных компаний превратило южную территорию залива Сан-Франциско в общеизвестную Силиконовую долину, которая остается мировым лидером по производству современной техники, программного обеспечения и биотехнологий [1].

Не мало важную роль в становлении модели ТС в США поправки в нормативно правовых актах о торговых патентах и торговых знаках. (акт Беф-Доула, 1980 г.) Этот акт позволил университетам, предприятиям патентовать и коммерциализировать изобретения, созданные при поддержке федерального бюджета. Большинство университетов сочли целесообразным проводить активную политику коммерциализации в отношении всех изобретений, финансируемых не только из федеральных источников, но и за счет различных университетских ресурсов [2].

Существующие программы поддержки инновационной деятельности необходимые для развития и способствующие тому, чтобы США продолжала занимать лидирующее положение в инновационной отрасли.

4. Заключение. Взаимодействие государства, науки и бизнеса – это, то что необходимо для успешного развития страны и науки. Правильный подход к построению НИС основанный на конкурентоспособности бизнеса на базе инновационного развития приведет, в итоге, к успешной работе предприятий, региональных отраслей и национальной экономики в целом.

Список использованных источников:

1. Андриюшкевич О.А., Денисова И.М. Опыт формирования предпринимательских университетов в контексте модели «тройной спирали». [Электронный ресурс] - Режим доступа: <http://kapital-rus.ru/articles/article/263511>

2. Дежина И.Г. Государство, наука и бизнес в инновационной системе России. // Дежина И.Г., Киселева В.В. / (Научные труды, ин-т экономики переходного периода; № 115Р). – М.: ИЭПП, 2008. – 227 с.: ил.

3. Смородинская Н. Тройная спираль как новая матрица экономических систем инновации № 4 (150), 2011.

4. Исследовательские университеты США: механизм интеграции науки и образования. Под ред. В.Б. Суюяна. - М.: Магистр, 2013.

5. Киященко Л.П. Тройная спираль трансдисциплинарности: университет - правительство - бизнес /Л.П. Киященко. [Электронный ресурс] - Режим доступа: www.courier-edu.ru/cour1067/7100.htm

ОСОБЕННОСТИ ИСЛАМСКОГО ФИНАНСИРОВАНИЯ

Чапанова М.А.

Аннотация. В статье рассмотрены ключевые моменты исламской финансовой системы; виды запретов с точки зрения Шариатских норм; описаны основные типы финансовых инструментов, применяемых в исламском банкинге. Выявлены основные факторы, препятствующие применению исламских финансовых услуг в России и способы их преодоления.

Abstract. In this article were considered the basic positions of Islamic financial system, the forms of prohibitions conditioned in Sharia, described the main types of Islamic financial instruments. There were identified the primary factors, that are preventing the emergence of Islamic financial services in Russia and the ways of its overcoming.

Ключевые слова: исламская финансовая система, Шариат, ростовщичество, риски, сукук, исламский бандинг.

Keywords: Islamic financial system, Sharia, usury, risks, sukuk, Islamic banking.

В современном мире одной из наиболее динамично развивающихся альтернативных финансовых систем является исламская система финансов. Являясь довольно молодой – исламская экономическая модель как таковая появилась в середине XX в. – она, тем не менее, показывает стабильный рост. Исламский бандинг уже занял свою нишу на мировом рынке финансовых услуг. Его можно охарактеризовать как альтернативное финансирование, функционирующее наряду с традиционным и имеющее собственные отличительные черты.

В первую очередь, создание такой финансовой системы, чьи положения не противоречили бы нормам Шариата, было направлено на удовлетворение нужд исламского населения. Мусульмане, которым небезразличны устои их религии, касающиеся экономической стороны жизни, хотели бы иметь возможность пользоваться дозволенными с точки зрения Шариата финансовыми инструментами.

Главным запретом в деятельности исламских финансовых структур является запрет ростовщичества (*риба*). Рибa в договоре

займа представляет собой надбавку к сумме основного долга, получаемую заимодавцем при предоставлении средств заемщику. В более широком значении, *риба* - любой процент при осуществлении торговых и финансовых операций, позволяющий одной из сторон получить доход за счет другой, - без предоставления ей соответствующей компенсации.

Также одним из основным запретом является запрет на неопределенность в условиях сделки (*гарар* от араб. «опасность»). *Гарар* - это элемент неопределенности в предмете договора или в отношении цены товара, а также просто спекулятивный риск на финансовых и товарных рынках.

Далее следует запрет на элементы азарта в эконо-мических отношениях (*мейсир* от араб. «азартная игра»). К числу признаков мейсира можно отнести наличие двух и более сторон-участников, каждая из которых вкладывает определенное имущество с целью получить возможность завладеть еще большим имуществом, при этом перераспределение (выигрыш) имущества связано с наступлением неопределенных событий в будущем. В результате сторона, вложившая имущество, может, как безвозвратно потерять его, так и получить чужое имущество сверх вложенного.

Изначально применение и развитие исламской финансовой системы предполагалось в мусульманских странах, где подавляющее большинство граждан – приверженцы Ислама.

Однако с течением времени, исламскими финансовыми услугами стали интересоваться страны западного мира, страны Азии, а также Россия.

Исламские банки на данный момент работают в странах Ближнего Востока, Малайзии, Великобритании, США и в Германии. По оценке компании Ernst & Young, к 2018 г. мировые активы мусульманских банков составят \$3,4 трлн. В прошлом году объем активов данных предприятий в Саудовской Аравии, ОАЭ, Катаре, Турции, Малайзии и Индонезии превысил \$750 млрд.

Чаще всего мусульманские банки включаются в проектное финансирование — инвестируют средства в тщательно отобранные организации, входят в долю данных компаний и за счет этого получают доход. *Мурабаха* – финансирование коммерческих операций, разновидность договора купли-продажи. Банк приобретает определенный товар с целью перепродажи.

Такая деятельность не противоречит шариату, поскольку торговля предполагает определенное личное участие и усилия. Банк берет на себя организацию продаж, хранение, перевозку и т.д.

Следующая разновидность исламского банковского продукта - мушарака. Это совместная реализация проекта силами банка и предпринимателя. В рамках этой операции банк кредитует определенный проект. Фактически речь идет о специфическом виде проектного финансирования. Корни этих операций уходят в караванную торговлю, когда одни купцы предоставляли товар, другие доставляли его до места назначения и продавали.

Мудароба – договор, согласно которому клиент банка передает деньги банку для последующего вложения этих денег в определенный проект или вид деятельности. Прибыль, полученная в ходе реализации проекта, делится в оговоренной пропорции. Эта операция представляет собой аналог пассивной банковской операции – привлечения денег. Исламская уникальность данной операции в том, что клиент знает, куда идут его деньги.

К другим операциям, характерным только для исламского банкинга, относятся:

- «иджара» – долгосрочная аренда, аналог лизинговой операции;
- «салям» – авансовое финансирование, преимущественно в аграрном секторе, схожее с договором контрактации;
- «закят» – обязательный налог (2,5%), в соответствии с Кораном взимаемый с имущества состоятельных мусульман и направляемый на обеспечение бедных, неимущих слоев мусульманского общества;
- «такафул» - аналог традиционного страхования в исламском финансировании;
- «кард-аль-хасан» – беспроцентная ссуда. Банк предоставляет лицу или организации беспроцентную ссуду, возвращаемую в оговоренный срок.

Особого внимания заслуживают так называемые «сукук» (беспроцентные исламские облигации), выпускаемые под определенный материальный актив, где эмитент рассматривается в качестве долевого собственника данного актива. Доходность сукук зависит от прибыли на базовый актив, а эмитент дает инвестору безотзывное право выкупа актива по фиксированной стоимости.

Преимущество данного вида облигаций заключается также в низкой волатильности и тенденции инвесторов удерживать эти бумаги до наступления срока погашения.

По данным «ВТБ-Капитал», в настоящее время в мире обращается сукук на сумму \$90 млрд. А начавшееся падение объемов их эмиссии в 2008 г. (в 3 раза по сравнению с 2007 г. – с \$50 до \$15 млрд) было связано с фетвой исламских богословов, признавших 80% всего объема эмиссии сукук не соответствующими нормам шариата.

В последнее время на российском финансовом рынке проявляется определённый интерес к развитию исламских финансовых услуг, выражающийся, в частности, в появлении институтов, предлагающих соответствующие услуги, рабочих групп, осуществляющих взаимодействие с государственными структурами и подготовку предложений к законопроектам по данной проблеме.

Развитие практического интереса к исламским финансам в России определяют два фактора. Первый связан с возможностью привлечения через механизмы исламского финансирования инвестиций из стран Персидского Залива и диверсификации тем самым источников финансирования. Второй – с актуализацией в России мегатренда современной мировой экономики – этических финансов, то есть когда для инвестора получение прибыли любой ценой не является приемлемой установкой, а существуют определённые этические ограничения.

Особенностью российской ситуации является то, что ни регулирующие органы, ни потенциальные потребители, ни даже потенциальные поставщики обозначенных услуг не имеют достаточного четкого представления относительно специфики и сценария интеграции исламского финансирования в российскую практику, а также рисков, возникающих при этом процессе.

Существует немало факторов, сдерживающих развитие исламского финансирования в России. Главным из них считается отсутствие специального правового регулирования данной отрасли. Но основные проблемы находятся даже не в законодательной сфере. Большинство стандартных сделок исламского финансирования при условии их правильного структурирования может быть применимо в России уже сейчас без

каких-либо неблагоприятных правовых и налоговых последствий благодаря принципу свободы договора и наличию схожих правовых конструкций в российском законодательстве.

Однако отдельные вопросы остаются открытыми, в частности вопрос многократного обложения НДС при осуществлении каждой перепродажи в рамках сделки мурабаха. Введение специального регулирования, как это было сделано в Великобритании, бесспорно, увеличит возможности полноценного функционирования исламских финансовых институтов в России.

Одним из сдерживающих факторов также является то, что в России настороженно относятся к самому понятию "исламский банкинг". Это связано, в первую очередь, с существующим негативным восприятием всего, что ассоциируется у населения с Исламом.

Однако можно с уверенностью сказать, что скептическое восприятие, отсутствие соответствующего законодательства и специалистов – это только временные препятствия, стоящие на пути развития исламских финансовых продуктов.

В настоящее время на российском внутреннем рынке действуют несколько институтов, предоставляющих услуги исламского финансирования, в том числе финансовый дом «Амаль» (Казань), товарищество на вере «Юмарт Финанс» (г. Казань), оказывающие услуги, близкие к исламскому банкингу. Для привлечения внешних инвестиций были созданы несколько инвестиционных компаний, в частности в Казани «Татарстанская международная инвестиционная компания» (ТМИК), в число её акционеров вошли Исламский банк развития и международные инвесторы из Саудовской Аравии, Бахрейна, Кувейта и Йемена. Кроме того, в 2011 г. «Ак барс» банк привлёк \$60 млн. с внешних рынков в рамках сделки мурабаха.

Преимущества использования инструментов исламского финансирования и успешная реализация проектов с использованием таких инструментов свидетельствуют о том, что исламское финансирование с его упором на реальную экономику, а не спекулятивную деятельность, обладает хорошими перспективами на российском рынке и может стать достойной альтернативой традиционным финансам.

В целом, оценивая перспективы развития исламских финансов в России, можно предположить, что рано или поздно определённые изменения в российском законодательстве, касающиеся исламского финансирования могут быть востребованы.

В то же время, в условиях отсутствия адекватной системы регулирования деятельности исламских финансовых институтов и институциональной инфраструктуры, обеспечивающей их интеграцию в традиционную финансовую систему, принятие законодательных инициатив, опережающих формирование самого рынка исламских финансов в России, может способствовать появлению чрезмерно рискованных финансовых схем и использующих их структур.

Список использованных источников:

1. Беккин Р.И. Исламская экономическая модель и современность - М.: МАРДЖАНИ, 2010 – 245 с.
2. Трунин П.В. Исламская финансовая система: современное состояние и перспективы развития/ П. Трунин, М. Каменских, М. Муфтя-хетдинова - М.: ИЭПП, 2009, 89 с.
3. Электронный ресурс. - Режим доступа: <http://www.islamicfinancenews.com/>
4. Электронный ресурс. - Режим доступа: <http://islamic-finance.ru/>
5. Электронный ресурс. - Режим доступа: <http://www.muslimeco.ru/>

ОЦЕНКА ВЛИЯНИЯ ОСНОВНЫХ ФАКТОРОВ НА ПРИТОК ПИИ В РФ 2000-2013 ГГ.

Черняк А.М.

Аннотация. Статья посвящена выявлению факторов влияющих на прямые иностранные инвестиции в странах-реципиентах на примере России, а также построению линейных и нелинейных моделей.

Ключевые слова: прямые иностранные инвестиции, приток ПИИ, метод наименьших квадратов, ПИИ в РФ.

Российская Федерация уступает ряду стран по международным стандартам в связи с политической нестабильностью, несовершенством законодательной базы, которое регулирует внешнеэкономическую деятельность, а также в связи с межнациональными и социальными конфликтами, слаборазвитой производственной и транспортной инфраструктурой, соответственно привлечение ПИИ находится на низком уровне. Объемы ПИИ в каждой стране различны, так как они зависят от множества факторов. Так, опираясь на исследования и методы, используемые в работах В. Андреффа «Outward foreign direct investment by Brazilian and Indian multinational companies: comparison with Russian-Chinese multinationals» и «Прямые иностранные инвестиции: эффекты регулирования» под авторством С.Л. Ереминой, Т.В.Калашниковой, было решено провести дополнительный анализ, чтобы выявить зависимость ПИИ от экономических показателей принимающей страны – России.

В.Андрефф в своей работе использует квадратичную функцию (IDP model), которая характеризует зависимость чистого оттока иностранных инвестиций и путь бразильской экономики, то есть ВНД и которая была успешно протестирована, а для индийских ПИИ рассматривалась модель Анвара, Хассе и Равинна [1].

С.Л. Еремина и Т.В. Калашникова исследовали эффект ПИИ на примере России. Была выявлена зависимость по формуле Пирсона между ПИИ и ВВП, занятостью населения, средними доходами населения за 1994-2002 гг. Итог заключается в том, что зависимость между объемом привлекаемых инвестиций в РФ и данными регрессорами отсутствует, и на тот период следовало бы обратить внимание на внутренние национальные источники инвестирования, а иностранный капитал должен интегрироваться в общественную, правовую, хозяйственную среду национальной экономики [2].

На приток ПИИ влияет множество факторов, но рассмотрены будут лишь те, для которых существуют статистические данные, в данном случае данные Всемирного Банка, а также которые являются основными экономическими

показателями. Таким образом, в выборку рассматриваемых регрессоров включены: ВВП, дефлятор ВВП, инфляция потребительских цен, количество новых зарегистрированных предприятий, % безработицы от трудоспособного населения и открытость экономики. Составим модель парной линейной регрессии, добавляя поочередно по одному фактору в модель, который в наибольшей степени объясняет изменение притока ПИИ.

Для того чтобы определить безусловный фактор, влияющий на ПИИ, нужно выявить существующие корреляционные связи между объясняющими факторами и результативным признаком и на сколько они тесные. Так, тесная прямая линейная связь наблюдается между ПИИ и ВВП, коэффициент корреляции равен 0,8. То же самое можно сказать о зависимости ПИИ и количества новых зарегистрированных предприятий, коэффициент корреляции равен 0,77. Что касается остальных факторов, то общим для них характерны менее тесные обратные корреляционные связи.

Модель парной линейной регрессии, оцененная методом наименьших квадратов (МНК) выглядит следующим образом:

$$FDI = -3268511 + 31,4459GDP, \text{ где } GDP - \text{ ВВП}$$

При увеличении ВВП на 1 млн. долл., ПИИ увеличится в среднем на \$31,4459 тыс. Коэффициент детерминации показывает, что 72% дисперсии ПИИ, объясняется уравнением регрессии. На 5% уровне значимости коэффициент β_2 и уравнение в целом значимы.

Добавление в уравнение регрессии еще одного фактора – количество новых зарегистрированных предприятий (BUSINESSES) не привело к заметному улучшению модели:

$$FDI = -47034690 + 15,7917GDP + 145,444BUSINESSES$$

Стандартные ошибки и RSS увеличились, коэффициент детерминации изменился незначительно с 72,44% до 73%. На 5% уровне значимости только коэффициент β_3 при businesses статистически значим, однако на 1%-ом уровне он не значим. GDP

значим только на 10% уровне. Добавление данного фактора не исключаем, так как уравнение значимо на 5%-ом уровне.

Добавив следующий фактор – безработицу (UNEMPLOYMENT), модель приобретает следующий вид:

$$FDI = -77558278.9825 + 26.54*GDP + 134.32*BUSINESSES + 3451964.84*UNEMPLOYMENT$$

Несмотря на то, что скорректированный коэффициент детерминации значительно вырос и составляет 87%, RSS уменьшилось, коэффициент β_4 при безработице не значим на любом уровне значимости, поэтому можно не включать его в модель.

При добавлении в модель фактора – открытость экономики (OPENESSECON), получаем:

$$FDI = -9876868.99 + 21.24*GDP + 122.11*BUSINESSES - 59313998.91*OPENESSECON$$

Для данной модели характерен высокий скорректированный коэффициент детерминации 86%. Стандартные ошибки всех коэффициентов и уравнения, и RSS уменьшились, а значимость GDP возросла. Критерии Акаике и Шварца тоже указывают на улучшение модели. Поэтому, присутствие данного регрессора в модели возможно.

Сравнив модель с добавлением дефлятора ВВП и вторую, с инфляцией потребительских цен, видно, что оба уравнения значимы на 1% уровне значимости. В обоих уравнениях значимы GDP и BUSINESSES на 5% уровне значимости, но у второй модели больший отрыв от критического значения, а RSS меньше, поэтому вторая модель лучше и имеет вид:

$$FDI = -21031376.73 + 26.63*GDP + 106.027*BUSINESSES - 66754721.62*OPENESSECON + 1554037.51*INFLATION_CONSUMER_PRIC$$

Таким образом, линейная модель ПИИ характеризуется зависимостью от ВВП, количества новых зарегистрированных предприятий, открытости экономики и инфляции потребительских цен.

При увеличении ВВП на \$1 млн, ПИИ увеличатся на \$26,63 тыс. при неизменности прочих факторов. Коэффициент при переменной BUSINESSES показывает, что при увеличении на 1 новое предприятие в стране, ПИИ вырастут на \$106,027 тыс. Коэффициенты при открытости экономики и инфляции потребительских цен не значимы, поэтому необходимо рассмотреть нелинейные модели.

Пролинеаризованная степенная форма модели зависимости ПИИ от выбранных факторов выглядит следующим образом:

$$\text{LOG(FDI)} = -11.709 + 0.762*\text{LOG(GDP)} + 1.315*\text{LOG(BUSINESSES)} - 1.825*\text{LOG(OPENESSECON)} + 0.088*\text{LOG(INFLATION_CONSUMER_PRIC)}$$

При увеличении ВВП на 1%, ПИИ увеличатся на 0,76%, при увеличении новых предприятий на 1%, ПИИ увеличатся на 1,31%, остальные коэффициенты уравнения не значимы. Полученное уравнение значимо на 1% уровне.

Воспользуемся тестом Бокса – Кокса, чтобы сравнить качество оценки линейной и логарифмической модели. Введем новую переменную $\text{fdi1} = \text{fdi}/\text{среднегеометрическое по выборке fdi}$. В данном случае важно только значение RSS. $\text{RSS}=0,097$ в логарифмической модели меньше, чем значение RSS в линейной модели равно 0,369, поэтому нелинейная модель более предпочтительна. Проверим последнюю модель – полулогарифмическую с помощью МНК.

$$\text{LOG(FDI)} = 17.95 + 0,000000572*\text{GDP} + 0,000003280*\text{BUSINESSES} - 5.39*\text{OPENESSECON} + 0.0096 * \text{INFLATION_CONSUMER_PRIC}$$

Коэффициенты показывают, относительное изменение ПИИ при изменении регрессора на единицу абсолютного значения. Скорректированный коэффициент детерминации = 95,1% и $\text{RSS} = 0,597$. Эти значения чуть лучше, чем в логарифмической модели, но стандартные ошибки коэффициентов выросли, показатели Акаике и Шварца стали больше, поэтому данная модель имеет место быть, но не является лучшим вариантом.

Оценив логарифмическую, полулогарифмическую и линейную модели, был сделан вывод, что наилучшая модель зависимости ПИИ от экономических показателей страны-реципиента – логарифмическая. Наиболее значимые факторы это ВВП принимающей страны и количество новых предприятий, так как открытость экономики и инфляция потребительских цен не значимы во всех трёх моделях.

Список использованных источников:

1. Andreff W. Outward foreign direct investment by Brazilian and Indian multinational companies: comparison with Russian – Chinese multinationals, 2014. – 44 с.

2. Еремина С.Л., Калашникова Т.В. Прямые иностранные инвестиции: эффекты регулирования // Вестник Томского государственного университета. – 2003. – №279. – С. 133-138. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://elibrary.ru/item.asp?SesCookieID=382608409&UserID=170364221&id=16853106&>

**ИННОВАЦИОННАЯ СИСТЕМА УПРАВЛЕНИЯ
ПЕРСОНАЛОМ В БАНКОВСКОЙ СФЕРЕ В
КИТАЙСКОЙ НАРОДНОЙ РЕСПУБЛИКЕ**

Чжан Вэньчжи

Аннотация. В статье рассматривается инновационная система управления персоналом в банковской сфере в Китайской народной республике.

Ключевые слова: инновационная система; управление персоналом; КНР; банковская сфера.

Управление персоналом в банковской сфере в КНР является сегодня одним из актуальных вопросов в виду специфики банковского сектора, за долгие годы сложившейся в стране. Так, в КНР законом запрещено создание частных банков, поэтому все банки в стране являются государственными или акционерными. Сейчас в банковской сфере Китая наблюдается инновационная система управления персоналом. Данная специфика

подтверждается тем, что до 2003 г. доступ на финансовый рынок КНР для иностранных банков был под запретом, поэтому иностранные банковские учреждения со своей специфической системой управления персоналом, стали функционировать на территории КНР лишь в последние десять лет. В связи с этим ниже рассмотрим инновационную систему управления персоналом в банковской сфере в КНР. Стоит отметить, что Банки в КНР делят на три вида:

- банки развития (Экспортно-импортный банк Китая, Банк развития Китая и Экспортно-импортный банк Китая). Среди основных их функций можно выделить: поддержка базовых отраслей промышленности, строительства их инфраструктуры, обслуживание кредитов и другое;

- центральный банк, каким является Народный банк Китая. Его основными функциями являются эмиссия юаня, контроль над финансовыми структурами и рынками, управление государственными валютными резервами и золотым фондом, и другое;

- коммерческие банки, среди которых выделяют акционерные банки и банки с государственным капиталом. К первой группе относятся банки, открытые на паевых началах предприятия, а также городские коммерческие банки, которые ведут свою деятельность исключительно на территории данного города. Ко второй группе относят Банк Китая, Промышленно-торговый банк Китая, Строительный банк Китая и Сельскохозяйственный банк Китая. Например, среди акционерных банков можно выделить Транспортный банк, Банк, Торговый Банк Китая, Промышленный банк СИПС, Фуцзяньский промышленный банк и другие.

На рынке труда КНР вакансии в банковской сфере являются одними из самых востребованных, престижных и высокооплачиваемых. Так, зарплата служащих среднего звена банка достигает \$1,5 тыс., что для Китая является высокой.

Среди банковских служащих можно выделить управляющих, экономистов, финансовых аналитиков, менеджеров в отделах обслуживания, консультантов, кассиров и пр. Работа в китайских банках отличается стабильностью, высоким окладом, наличием социального пакета и пр. Поэтому к работникам банковской сферы предъявляются самые высокие требования,

среди которых: высокий профессионализм, ответственность, усидчивость, гибкость, стрессоустойчивость, внимательность, аккуратность, аналитическое мышление, хорошо развитую интуицию, коммуникативные навыки, способность к обучению и пр.

Многие банки КНР охотно принимают на работу молодых сотрудников без опыта работы - выпускников вузов. Так, молодые сотрудники легче проходят процесс адаптации и быстрее осваивают специфику рыночных отношений. Они более гибки, инициативны и обучаемы.

Исходя из высоких требований, предъявляемых банковским работникам, в управлении ими существует целый ряд специфических особенностей. Например, система оценки таких кадров при отборе должна строиться на базе самых современных методик. Так, для оценки банковских служащих эффективно применение структурированного интервью, психологических тестовых методик, ассесмент-центра и других методов, выявляющих необходимые личностные характеристики кандидатов.

Однако по причине отсутствия на рынке банковских услуг иностранных частных банков, в том числе международных, в данной сфере использование современных зарубежных технологий управления человеческими ресурсами, в том числе в оценке кадров, остается непопулярным. Традиционные методики оценки персонала (например, традиционное интервью) остается если не единственным, то преобладающим над всеми оценочными методами.

В процессе адаптации банковских работников особое внимание в банках КНР уделяется методам наставничества, который хорошо зарекомендовал себя в китайских компаниях и может считаться традиционным методом адаптации новых сотрудников.

Среди методов обучения человеческих ресурсов в банковской сфере КНР популярны такие методы, как обучение на рабочем месте (ротация, наставничество, инструктаж, обучение в учебных центрах компании). Обучение вне рабочего места (курсы повышения квалификации в обучающих компаниях,

краткосрочные тренинги, самостоятельное обучение, дистанционное обучение) не является распространенным. Однако обучение банковских работников должно проходить регулярно, а система обучения и развития должна строиться на принципах непрерывности процесса обучения и развития; практической направленности процесса; применение активных обучающих методик, в том числе зарубежных и пр.

Рассматривает методы стимулирования труда работников банковской сферы КНР широко используются такие материальные методы, как дотации, надбавки и премии. Для нематериального стимулирования используют устные и письменные похвалы, повышение в должности, предоставление дополнительных дней отпуска, обучение в престижном обучающем центре, медицинская страховка сотруднику и членам его семьи и пр. Так как заработные платы в банковском секторе являются сегодня высокими, эффект от стимулирования труда можно получить, применяя нематериальные методики стимулирования труда.

Инновационная система управления персоналом в банковской сфере в Китайской народной республике включает особое внимание развитию и поддержанию организационной культуры, способствующей минимизации конфликтных инцидентов и стрессовых ситуаций среди работников банков. В виду достаточно стрессовой работы, этот вопрос остается актуальным в системе управления человеческими ресурсами в банках КНР. Управление организационной культурой является мощным инструментом современного менеджмента, который позволяет не только объединить усилия всех членов коллектива, но и помочь адаптироваться к постоянно меняющейся среде, сформировать конкурентоспособный имидж банка не только на рынке, но и среди потенциальных работников, повысить удовлетворенность от работы.

Таким образом, для построения инновационной системы управления персоналом в банках КНР рекомендуется: изучение опыта управления человеческими ресурсами крупных международных банках, адаптация его к национальной китайской специфике, привлечение к построению системы управления человеческими ресурсами в китайских банках иностранных специалистов-консультантов в банковской сфере, внедрение в

практику национальных банков постоянных программ обучения, развития, оценки работников с учетом передового международного опыта, развитие и поддержание организационной культуры и т.д.

Список использованных источников:

1. Боровкова В. Банки и банковское дело. - М.: Юрайт-Издат, 2014.
2. Чжао Шумин. Обзор управления человеческими ресурсами. - Пекин: Изд-во «Экономический менеджмент», 2014.
3. Чжао Цзяньго, Люй Дан. Управление человеческими ресурсами в общественном секторе. - Пекин: Изд-во Университета Цзинхуа, 2014.

ЭКСПОРТ НЕФТИ ИЗ РОССИИ: ЕВРОПА ПРОТИВ АЗИИ

Шичкин В.А.

Аннотация. В статье рассматривается текущее состояние экспорта нефти из России в различные страны мира. На данный момент сложилась довольно тяжелая ситуация как на рынке нефти, так и вообще в мире. В этих условиях интересно посмотреть, как будет действовать РФ и, какова будет ее политика относительно добычи и экспорта нефти. В работе показаны относительные выгоды торговли нефтью с основными партнерами - Европой и Азией, а также ряд прогнозов относительно будущего состояния российской нефти и рынка нефти в целом.

Ключевые слова: экспорт нефти, рынок нефти, увеличение объемов добычи, увеличение поставок нефти в Китай.

Нефть является главной статьёй российского экспорта, составляя с нефтепродуктами более 40% общего российского экспорта. В последнее десятилетие РФ постоянно наращивала экспорт нефти, который достиг пика в 2011 г. (244,5 млн т или \$181 млрд). В последние же годы, несмотря на все еще увеличивающуюся добычу данного ресурса экспорт его снизился до 223 млн т в 2014 г., а стоимость существенно снизилась в результате падения цен на нефть в 2014 - 2015 гг. Можно

предположить, что вследствие спада уровня цен на нефть, Россия решила пересмотреть свою экспортную политику и, постепенно, слезть с «нефтяной иглы». Стоит отметить, что, если экспорт сырой нефти снизился, то экспорт нефтепродуктов продолжает расти, занимая все большую долю во внешней торговле РФ.[1]

Россия и Европа. Сегодня Европа является основным импортером нефти из РФ. На страны этого региона приходится около 70% всего экспорта российской нефти. Уже на протяжении многих лет Россия является ведущим поставщиком данного минерального ресурса в страны Европы. Налажена четкая система поставок и грузоперевозок сырой нефти в различные части Старого Света. Причем качество транспортировки и количество возможных вариантов перевозок постоянно растет. Наибольшую роль на данном этапе стал играть трубопроводный транспорт, поскольку после распада СССР многие удобные порты для перевозок нефти были потеряны (Ильичевск, Таллинн, Одесса).

Несмотря на то, что экспорт нефти в страны ЕС территориально удобен и экономически выгоден, сложившаяся напряженная политическая ситуация между ЕС и РФ подталкивает Россию изменить приоритетные направления экспорта. Санкции, введенные против России и ответные меры против Европы, подрывают внешнеторговые отношения партнеров, хотя это пагубно влияет и на Европейский Союз, и на Россию. Со стороны стран Европы шаг в сторону санкций импорта на российскую нефть не выгоден: РФ для них - лучший и проверенный партнер, с которым годами налажена четкая система экономических отношений, и трудно быстро найти столь выгодную замену России.

У России есть свои интересы на мировом рынке нефти, тем более, что существует много стран, в которые можно было направить значительные объемы нефти. Да, Европа – является в своем роде «накатанной дорогой». За долгие годы сотрудничества здесь сформировалась отличная инфраструктура и удобная система экспорта, которая обеспечивает РФ значительные доходы. Но в текущих условиях конфронтации с Западом Россия ищет новые возможности для сотрудничества, основу которой составляют страны Азиатского региона, особенно Китай.

Россия и Китай. Китай импортирует большое количество нефти, и Россия не является в данном случае основным поставщиком данного сырья. На РФ приходится лишь около 32-34 млн. баррелей нефти в год, в то время как, в общем Китай импортирует около 300 млн баррелей. Стоит отметить, что, если в денежном выражении по понятным причинам (из-за серьезного снижения цен на нефть в последние годы) объемы экспорта сокращаются, то в физическом плане(т.е. в баррелях или тоннах) наблюдает ежегодный рост на уровне 0,5%. [3]

Россия желает продолжить увеличение объемов экспорта нефти и нефтепродуктов в КНР. Дополнительные объемы нефти из РФ в Китай могут быть направлены через Монголию. Сейчас в основном загружаются трубопроводы и водный транспорт. Теперь же планируется увеличение поставок железнодорожным транспортом, который сейчас мало задействован. Эксперты компании "Роснефть" считают, что данная схема поможет увеличить объем экспорта на 7-10 млн т в год.

Возможно, объемы поставок нефти в КНР продолжат расти, если РФ действительно начнет уделять этой стране должное внимание. На данном этапе укрепление связей с Китаем является верным и многообещающим шагом. Китай – страна больших возможностей, что может подарить России выгодные контракты, и создать условия для будущих совместных проектов.

Трудности в развитии данного направления со стороны России связаны с тем, что в последнее время многие иностранные нефтяные компании (ExxonMobil, Total, Shell) покидают Россию и закрывают совместные предприятия с российскими компаниями, приостанавливая, в том числе, и разведывательную деятельность. В связи с чем, отечественным компаниям придется самостоятельно заниматься многими вопросами (разведка, разработка месторождений, поставка необходимого оборудования и др.) без иностранной поддержки, что тоже займет определенное время.

У российско-китайского экономического сотрудничества существуют огромные перспективы расширения, однако в последние годы их реализацию затрудняло «неторопливое» поведение дипломатов и «забюрократизированность» обеих экономик. До сих пор в переговорах с Пекином российская

сторона применяла тактику «изматывания» партнера с целью заключения контрактов на более выгодных условиях. Теперь же, в связи с резким ухудшением отношений с Западом, Москва, вероятно, будет вынуждена изменить подход к ведению бизнеса с Китаем.

Оценки и прогнозы экспертов. Конечно, сейчас очень трудно делать какие либо прогнозы относительно того, каким будет рынок нефти в ближайшие годы, да и вообще, каким будет политическая и экономическая ситуация на планете.

Министерство Экономического Развития считает, что добыча нефти и ее экспорт продолжат расти в 2016 г. [4]. Ожидается увеличение поставок нефти и других минеральных ресурсов(а возможно и переориентация) в страны Юго-Восточной Азии, которым они необходимы для поддержания темпов роста. Это может быть хорошей возможностью для РФ выйти на новые рынки в Азии и укрепить свои позиции на уже имеющихся рынках Китая, Японии и др.

Для России увеличение добычи и экспорта нефти на данном этапе необходимо, т.к. это дополнительные поступления денежных средств в федеральный бюджет. В создавшихся условиях российским компаниям придется уже в меньшей мере заниматься инвестированием и разработкой новых месторождений, особенно в труднодоступных районах, поэтому основной упор станет на старые традиционные месторождения.

Что будет с ценами на нефть, пока тоже особо не ясно. Несмотря на то, что они начали расти в последнее время (достигнув дна в январе 2016 г. – около \$28 за баррель, на данный момент - превышают \$40), их дальнейшая перспектива выглядит неопределенно. Сегодня многие страны заморозили объемы добычи, чтобы излишки нефти ушли с рынка и спрос постепенно начал выравниваться с предложением. В то же время Иран недавно вышел на рынок нефти, открыв свои запасы для мирового рынка, и пока не собирается приостанавливать добычу и разработку (потеряв из-за санкций свою долю на рынке, он хочет ее восстановить). Кроме того, США пыталась увеличить поставки сланцевой нефти, однако из-за слишком низких цен, ее добыча становится нерентабельной, и сланцевый бум сходит на нет. На данном этапе только страны Персидского залива являются

единственными производителями нефти, которые остаются в прибыли: себестоимость их нефти ниже 10\$ за баррель, а на отдельных месторождениях - около 3\$. Поэтому текущая ситуация не является для них каким бы то ни было серьезным кризисом: они продолжают спокойно делать деньги и сохранять свою долю на рынке. Что же касается России, Европы, Латинской Америки и многих других производителей нефти, то для них ситуация выглядит не очень примечательной. Эти страны надеются на быстрое восстановление рынка нефти и цен на приемлемый уровень.

Что сулит данная ситуация России, сказать сложно. Сможет ли она выбраться и обратить данное стечение обстоятельств в свою пользу? Хотелось бы на это надеяться. Возможности есть всегда, главное вовремя и грамотно их использовать во благо России.

Список использованных источников:

1. [Электронный ресурс] Режим доступа: <http://unctadstat.unctad.org/>
2. [Электронный ресурс] Режим доступа: <http://www.ved.gov.ru/>
3. Севастьянова К.Д. Основные торгово-экономические партнеры России. /К.Д. Севастьянова. – М.: Молодой ученый, 2013. - №5. - С. 374-378.
4. [Электронный ресурс] Режим доступа: <http://www.vestifinance.ru/articles/63299>

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ МИРОВОГО ФАРМАЦЕВТИЧЕСКОГО РЫНКА

Шполянская А.А.

Аннотация. Статья посвящена анализу текущего состояния и перспектив развития фармацевтического рынка. На основе имеющихся ключевых статистических показателей, индекса оценки потенциала, а также проведенного SWOT-анализа, автором прогнозируются основные тенденции развития фармацевтического рынка.

Ключевые слова: фармацевтический рынок, биотехнологии, прогноз, перспективы

Фармацевтическая отрасль является одной из ключевых отраслей будущего шестого технологического уклада [1] и входит в число приоритетных направлений развития в высокотехнологичных стратегиях всех стран мира. Кроме того, фармацевтический рынок является крупнейшим среди рынков высокотехнологичного сектора, а формирующиеся на нем технологии будущего – биотехнологии и геномная инженерия – интегрированы в процессы конвергенции технологий [1; 5], будучи востребованными во многих других отраслях.

Таким образом, интересным представляется вопрос об основных тенденциях развития мирового фармацевтического рынка, текущих и потенциальных лидерах, которые будут осуществлять будущее технологическое развитие.

Таблица 1

Объем фармацевтического рынка стран, млрд долл

	2011	2012	2013	2014	Рост 2011 к 2013, в %
США	331,48	326,11	339,69	380,45	11
Япония	111,64	109,07	94,025	94,96	1
Китай	66,79	72,89	86,77	96,31	10,9
Германия	44,7	41,7	45,83	49,03	6,9
Франция	39,96	36,78	37,156	37,89	1,9
Бразилия	31,1	29,14	30,67	34,65	12,9
Италия	28,66	26,25	27,93	28,76	2,9
Великобритания	20,85	20,59	24,51	26,47	7,9
Канада	22,33	21,99	21,35	22,20	3,9
Испания	22,71	19,91	20,74	21,15	1,9
Индия	16	17	21	25	19

Источник: IMS World Reviews Analyst 2014

Объем фармацевтического рынка в 2015 г. оценивается в 1,1 трлн долл США и согласно прогнозам к 2019 г., с ежегодным

ростом 4,3%, и достигнет \$1,4 трлн.¹⁴ По состоянию на 2014 г. крупнейшими фармацевтическими рынками являются рынки стран, приведенных в табл. 1 [4].

Прежде чем сделать пояснения о положении стран на мировом рынке фармацевтической отрасли, обозначим основные продукты, производимые данным рынком, это безрецептурные препараты, дженерики¹⁵, «брендовые» оригинальные препараты, вспомогательные вещества и биотехнологии (биопрепараты оригинальные и биосимиляры¹⁶). Тенденции в производстве фармацевтической отрасли последних лет выглядят следующим образом:

1. рост рынка дженериков вследствие падения патентной защиты оригинальных препаратов, имеющей срок действия не более 20-25 лет. Производством дженериков занимаются фармацевтические компании всех стран, в последние активную позицию на рынке занимают компании развивающихся стран.

2. рост доли биотехнологий на рынке, как более эффективных и трудно копируемых препаратов. Производством занимаются преимущественно фармацевтические компании развитых стран Западной Европы и США, при этом исключительно в странах, где очень высокий уровень защиты прав интеллектуальной собственности (ИС).

Вернемся к оценке объемов рынка стран на мировом фармацевтическом рынке.

Наибольший рост демонстрируют рынки Индии, Бразилии, США и Китая.

США –являются «гигантом отрасли» по всем показателям: по доле на рынке (40%), по объему финансирования НИОКР, по числу патентов и публикаций, по числу компаний и объему их рыночной капитализации (5 из ТОП-10 крупнейших компаний

¹⁴ 2016 Global life sciences outlook: Moving forward with cautious optimism//Deloitte

¹⁵ Дженерики – аналоги запатентованных оригинальных препаратов, полностью соответствующие им по свойствам и выпускаемые исключительно с разрешения производителя оригинальных препаратов. Производятся путем химического синтеза.

¹⁶ Биосимиляры - аналоги биофармацевтических лекарственных средств, с близкой, но не идентичной исходной молекулой. Производятся методом биосинтеза с использованием живых клеток.

американские). США – родина биотехнологий, их малые, средние и крупные компании наиболее активные участники рынка благодаря доступному венчурному финансированию, высокообразованному персоналу, высокому уровню защиты ИС, наличию технологических парков и быстрой коммерциализации инноваций. Очевидно, что положение США в ближайшие годы на фармацевтическом рынке непоколебимо.

За последние 5 лет рост рынка китайской фармацевтической отрасли составил более 40% благодаря активной политике государства в этом направлении. Существует также мнение, что китайский фармацевтический рынок под воздействием государственного влияния может совершить невероятные скачок и достигнуть 475 млрд долл к 2020 г.¹⁷ Столь огромный потенциал роста связан с возможностями расширения внутреннего рынка за счет снижения цен на лекарственные препараты.

В Индии с 2005 по 2010 г. рынок вырос на 100% с \$6 млрд до \$12 млрд, прогноз роста его объема к 2020 г. – до \$55-60 млрд¹⁸ благодаря низким ценам, стимулированию рынка медицинского страхования и высокому внутреннему спросу.

Бразильское правительство с середины 2000-х гг. проводит реформу улучшения здравоохранения: строительство больниц, открытие мобильных клиник для малоимущего и сельского населения, расширение программ страхования, проведение кампании по вакцинации, программа распространения дженериков через сеть аптек (Бразилия – крупнейший рынок дженериков в Латинской Америке на данный момент), повышение импортных тарифов на лекарства для защиты собственной отрасли, что и оказало стимулирующее воздействие на фармацевтическую отрасль страны¹⁹.

Главным образом, быстрый рост рынка этих стран связан с сегментом рынка дженериков. Так, например, в Индии 70%

¹⁷ Jaspen B. Despite Probes, China's Drug Market To Boom To \$315 Billion By 2020//Forbes. – 2013, Aug. 1.

¹⁸ India Pharma 2020: Propelling access and acceptance, realizing true potencial//McKinsey&Company Report

¹⁹ Health Market Highlights: Brazil <http://healthmarketinnovations.org/blog/health-market-highlights-brazil>

произведенных фармацевтических препаратов – дженерики, что составляет 20% в мировом масштабе их производства²⁰.

Если же рассматривать фармацевтический рынок с точки зрения перспективы развития биотехнологий и связанных с ними новых направлений в отрасли (наномедицина, фармакогеномика, генотипирование, персонализированная медицина и т.д.), то быстрорастущие азиатские и латиноамериканские рынки не играют на нем значимой роли по ряду причин: слабый уровень защиты прав ИС, низкий уровень венчурного финансирования, отсутствие крупных компаний, низкая доля коммерциализации инноваций, возможность обучения высококвалифицированного персонала преимущественно за рубежом, риск «утечки мозгов», недостатки законодательной базы в области проведения клинических испытаний и т.д.

Согласно оценкам индекса Scientific American Worldview Scoreboard, оценивающему потенциал развития биотехнологий по 27 различным компонентам от доступности финансирования до качества инфраструктуры [5], и статистическим показателям (объем рынка биотехнологий, количество крупных компаний, финансирование НИОКР, доля патентов по биотехнологиям в их общем числе, количество публикаций на душу населения) [2] «лидерами отрасли» вслед за гигантом США можно считать страны Скандинавии (Дания, Швеция, Финляндия), Германия, Великобритания, Франция, Швейцария, Сингапур, Япония. Чему безусловно способствует развитая система страхования и высокий уровень здравоохранения, наличие высококвалифицированного персонала, высокий платежеспособный спрос на внутреннем рынке, политическая и экономическая стабильность, развитая инфраструктура для проведения НИОКР, программы государственного стимулирования, традиции и опыт производства фармацевтических препаратов и т.д.

Остальные же страны следует отнести к группе «догоняющих», которым удалось добиться относительной стабильности на внутреннем рынке за счет проведения реформ здравоохранения и усиления роли медицины в стране, а также

²⁰ <http://www.ibef.org/industry/pharmaceutical-india.aspx>

некоторых успехов в производстве дженериков, но развитие биотехнологий в этих странах пока находится на начальном этапе.

Резюмируя вышесказанное о текущем положении стран на фармацевтическом и биотехнологическом рынке, приведем общие выводы и сформулируем прогноз будущего развития отрасли.

1. Произойдет увеличение доли биотехнологий на рынке фармацевтики. Акцент в работе фармацевтических корпораций сместится сторону изучения генетики и производства препаратов с максимально индивидуальными свойствами, разработки программ индивидуального лечения с учетом генетических особенностей, точечного лечения болезней с помощью новых способов доставки лекарств до больных клеток.

2. На рынке дженериков усилится лидерство развивающихся стран Азии и Латинской Америки. В сегменте биотехнологий лидировать будут развитые европейские страны (Скандинавия, Германия, Великобритания, Франция), США, Сингапур, Япония.

3. На основе проведенного нами SWOT-анализа для всех выделенных групп стран определены возможности и угрозы будущего положения на фармацевтическом рынке.

Для развивающихся страны («догоняющие»):

Возможности: увеличение внутреннего спроса на дешевые препараты, улучшение системы здравоохранения, падение патентной защиты «брендовых» лекарств, инвестиции европейских и американских компаний, рост научного потенциала, трансформация традиционной медицины в биотехнологии (Китай), усиление защиты в области ИС, высокие темпы роста экономики.

Угрозы: вероятность создания и развития крупных компаний в данных странах не высока, по причине отсталости инфраструктурного развития, имеющихся проблемах в проведении клинических испытаний и качественной патентной защите. Вероятнее всего, в развивающихся странах продолжится работа по совместному сотрудничеству американских и европейских компаний с местными в области разработки биотехнологичных препаратов, адаптированных под конкретный рынок.

Для развитых стран («лидеры»):

Возможности: высокий уровень защиты прав ИС, выход на новые рынки для слияния с компаниями развивающихся стран с

целью сохранения ведущего положения в отрасли, привлечение талантливых ученых из развивающихся стран, усиление взаимодействия «наука-бизнес».

Угрозы: падение патентной защиты, высокая конкуренция на европейском рынке, небольшой внутренний рынок, ограничивающий спрос, усиление конкуренции со стороны развивающихся стран.

В целом развитые страны, имея наибольшее количество инновационных разработок, наилучший опыт в коммерциализации идей, имеют высокие перспективы сохранения лидерства в фармацевтической отрасли, особенно учитывая тот факт, что сегодняшнее развитие технологий движется по пути NBIC-конвергенции (N-нано; В-био; I-инфо; С-когно) [3], когда происходит взаимное влияние и проникновение результатов и достижений одной технологии в другие. Взаимодействие нано- и биотехнологий, например, уже сейчас привело к формированию направления наномедицина и разработке уникальных программ и способов лечения. Таким образом, развитые страны, имеющие значительную базу новейших технологий, используя свои сильные стороны и возможности, имеют наилучшие шансы на лидирующие позиции в биотехнологическом сегменте.

Список использованных источников:

1. Глазьев С.Ю., Харитонов В.В. Нанотехнологии как ключевой фактор нового технологического уклада в экономике. М.: Тривант, 2009.
2. Статистическая база данных ОЭСР. Key biotechnology indicators. [Электронный ресурс] - Режим доступа: <http://www.oecd.org/sti/inno/keybiotechnologyindicators.htm> (дата обращения 17.03.2016)
3. Roco M., Bainbridge W. (2004). Converging Technologies for Improving Human Performance: Nanotechnology, Biotechnology, Information Technology and Cognitive Science. Arlington: Kluwer Academic Publisher.
4. IMS World Reviews Analyst 2014
5. Scientific American Worldview (2009-2015). Scientific American's Custom Media Group, a division of Nature America, Inc.

ИННОВАЦИОННОЕ НАПРАВЛЕНИЕ РАЗВИТИЯ ОБРАЗОВАНИЯ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ: ПРИМЕНЕНИЕ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В ОБРАЗОВАТЕЛЬНОМ АДМИНИСТРИРОВАНИИ

Яценко А.И.

Аннотация: Статья посвящена такой сфере применения инноваций как административный процесс управления образовательным учреждением.

Ключевые слова: образование, информатизация образования; информационные технологии; инновации; автоматизированная система управления.

Современный этап развития мировых процессов характеризуется увеличивающейся значимостью применения инноваций во всех сферах жизнедеятельности общества. Применение новых технологий позволяет достигать значимых результатов и во многом повышать эффективность деятельности субъектов, поэтому инновационная направленность деятельности определяет успешность функционирования, конкурентоспособность и перспективы развития всех участников мирового сообщества.

Относительно новое понятие «инновации» изначально трактовалось с точки зрения экономических исследований. Однако текущее представление об «инновациях» представляется в виде системы взаимосвязанных элементов, образованной в процессе создания и использования результатов научных исследований и разработок, целью которых является достижение экономии затрат, получение различных эффектов во всех сферах жизнедеятельности общества [1]. Следует обозначить, что система образования, как и другие основные системы общества, также становится одним из основных направлений использования новых информационных технологий (ИТ), методов и средств обучения, глобальных стратегий современного инновационного развития России [2].

Инновационное развитие системы образования активно реализуется институтом ЮНЕСКО, оказывающем поддержку в формировании стратегий и реализации политики информатизации образования, модернизации национальных систем образования на

основе внедрения инновационных моделей управления образовательными учреждениями, организации учебного процесса с использованием механизмов интеграции информационно-коммуникативных технологий и педагогики, а также стратегии повышения качества образования через внедрение современных информационных технологий [3].

В России основным ориентиром инновационного образования на данный момент является Федеральная целевая программа развития образования на 2016-2010 гг. Целью Программы является создание условий для эффективного развития российского образования, направленного на обеспечение доступности качественного образования, отвечающего требованиям современного инновационного социально ориентированного развития Российской Федерации [4]. В рамках задачи №4 указанной программы «Создание инфраструктуры, обеспечивающей условия подготовки кадров для современной экономики» предполагается реализация мероприятий по оснащению и финансированию ИТ для всего образовательного процесса, в том числе и для его администрирования, а также переподготовки кадров для работы с новыми технологиями.

Таблица 1.

Использование ИТ в образовании

Показатель	Год			
	2010	2011	2012	2013
Доля образовательных учреждений высшего профессионального образования, подключенных к интернету, %	84,3	87,7	94,2	94,7
Число персональных компьютеров в общеобразовательных организациях, имевших доступ к сети интернет, на 1000 обучающихся, шт.	-	49	69	95

Источник: [5].

Реализованный в 2015 г. проект информатизации образования в Российской Федерации позволил обеспечить образовательные организации методологией и практикой использования ИТ, ориентированных на реализацию воспитательных, методологических и административных целей образовательного процесса. Статистика образовательных учреждений, реализующих ИТ в своей деятельности, показывает положительную динамику по количественным показателям [5].

Процесс информатизации в России позволил, во-первых, усовершенствовать методологии и стратегии отбора содержания, методов и организационных форм обучения, воспитания и управления образованием, соответствующих задачам развития личности обучаемого в условиях информатизации общества; во-вторых, были созданы методические системы обучения, ориентированные на развитие интеллектуального потенциала обучаемого; в-третьих, были созданы и использованы компьютерные тестирующие, диагностирующие методики контроля и оценки уровня знаний обучаемых; в-четвертых, был разработан комплекс мер по усовершенствованию технологического оснащения образовательных учреждений, оптимизирующих работу при ведении образовательного процесса.

Управление деятельностью образовательного учреждения является основополагающим элементом образовательной системы. В связи с этим внедрение ИТ в управленческую деятельность руководства организации имеет жизненно важное значение. Управление деятельностью учебных заведений включает шесть направлений: администрирование обучающихся, инвентаризация управления, учет персонала, система управления образовательным процессом, бухгалтерский и финансовый учет.

С целью оптимизации управления образовательным учреждением применяются автоматизированные системы управления (АСУ), применимые как для образовательной системы региона, так и для отдельного образовательного комплекса. Под объектами управления АСУ образовательного учреждения рассматривают финансы, учет обучающихся, расписание, персонал, заработную плату, имущество, управление подразделениями организации, систему управления обучением и управленческие работы по поддержанию имиджа и статуса

образовательного учреждения. Каждое направление обладает многовариантностью на рынке предоставляемых услуг. Так, например, существует сильная конкуренция на программы по финансовому учету деятельности организации, однако, система аукционов призвана стабилизировать данную конкуренцию [6].

Одной из перспективных сфер развития АСУ является управление расписанием в образовательном учреждении. Составление расписания – одна из основных функций учебного процесса. Лицо, ответственное за составление расписания, обрабатывает масштабный поток информации, который необходимо оптимизировать в унифицированный документ по определенным критериям. В данном случае применения АСУ во многом упрощает и сокращает затраты на обработку данного процесса. Примером такой системы может служить программное обеспечение по составлению расписания.

Анализируя рынок ПО по составлению расписаний для образовательных учреждений, можно сказать, что существует большое количество игроков, реализующих свои продукты как на бесплатной, так и на коммерческой основе. Основными факторами конкурентоспособности данного продукта для образовательного учреждения являются:

- удобство пользования интерфейсом;
- объем обрабатываемой информации;
- дополнительные возможности учета замен предметов, преподавателей, учебных аудиторий, корпусов зданий образовательного учреждения;
- синхронизация с базой данных образовательного учреждения;
- доступ к мобильному приложению;
- оптимальное распределение учебной нагрузки;
- экспорт любых вводных форм.

В настоящее время законодательством и указами Министерства Образования не регламентировано использование ПО для расписаний, что во многом позволяет создателям активно развиваться и конкурировать на рынке, а образовательным учреждениям самим принимать решение о выборе той или иной

программы, а также учете затрат на приобретение такой программы.

Учитывая многозадачность использования ПО для составления расписания, проводятся активные разработки по его усовершенствованию в сторону единой информационной системы образовательного учреждения, где будет реализовываться несколько управленческих функций образовательного учреждения:

1. Информационный портал для сотрудников и обучающихся;
2. Система коммуникации и передачи информационных потоков персонала;
3. Формирование отчетности организации, на базе введенных в систему данных;
4. Внедрение электронного дневника в единую информационную систему.

Однако на текущий момент переподготовка персонала, недостаточна для активного применения такого рода программ в образовательном процессе.

Таким образом, следует отметить, что применение инновационных управленческих ПО способствует повышению качества и оперативности обработки информации, что является приоритетным фактором для такой сферы как образование.

Опыт применения инноваций в сфере образования показывает, что процесс управления образовательным учреждением является перспективным направлением привлечения ИТ.

Инновационное развитие страны полностью зависит от инновационности всех сфер общества. В связи с этим, инновации в образовании являются актуальным направлением инновационного развития, вместе с тем, именно грамотное и эффективное управление позволяет обеспечить качественный образовательный процесс.

Список использованных источников:

1. Федорченко М.А. Экономическое содержание понятия «инновация» и его специфика в дорожно-строительной отрасли // Бизнес. Образование. Право. /Вестник Волгоградского института бизнеса. – Волгоград, 2015. № 1 (30). С. 75 – 80.

2. Алексеева О.С. Влияние инновационного развития сферы образования на формирование человеческого капитала // Бизнес. Образование. Право. /Вестник Волгоградского института бизнеса. - Волгоград, 2015. № 3 (32). С. 41 – 46.
3. Ревина С.Ю. Интенсификация использования ИКТ для инновационного развития и экономического роста в России // Вестник РУДН, серия Экономика. - Волгоград, 2015. №4. – С. 106 – 121.
4. Федеральная целевая программа развития образования 2016-2020 гг.
5. Российский статистический ежегодник: Стат.сб./Росстат. - М., 2014. – 693 с.
6. Информационные и коммуникационные технологии в образовании: монография / Под. редакцией: Бадарча Дендева – М.: ИИТО ЮНЕСКО, 2013. – 320 с.

ОБ АВТОРАХ

1. **Ариас Отоя Лиссетт Росио** - аспирант 1 года обучения кафедры ЭММ экономического факультета РУДН, Эквадор (научный руководитель – зам. декана экономического факультета по аспирантуре, к.э.н., доцент кафедры ЭММ Лазанюк И.В.), **email:** denisse_regalado@hotmail.com

2. **Арстанбеков Бек А.** - магистр 2 года обучения кафедры ЭММ экономического факультета РУДН, Россия (научный руководитель – к.э.н., доцент кафедры ЭММ Жилкин О.Н.), **email:** bekmid@yandex.ru

3. **Ашихин Виктор Сергеевич** - аспирант 2 года обучения кафедры Финансы и кредит института Экономики и финансов ФГБОУ ВО Государственного университета управления, Россия (научный руководитель – д.э.н., профессор Государственного университета управления Жилкина А.Н.), **email:** ashil@list.ru

4. **Ашурметов Фарух** - аспирант 2 года обучения кафедры ЭММ экономического факультета РУДН (научный руководитель – д.п.н., проф. Пилипенко А.И.), **email:** ashurmetov1@gmail.com

5. **Байрамов Ширгылыч** - магистр 2 года обучения кафедры ЭММ экономического факультета РУДН, Туркменистан (научный руководитель – к.э.н., доцент кафедры ЭММ Смаржевский И.А.), **email:** shirgo91@gmail.com

6. **Бичахчян Варвара Мушеговна** - магистр 1 года обучения кафедры ЭММ экономического факультета РУДН, Россия (научный руководитель – зам. зав. кафедрой ЭММ по учебной работе, к.э.н., доцент Ревина С.Ю.), **email:** bichakhchyan.varvara@gmail.com

7. **Бонилла Ромеро Кэтти Марибель** - аспирантка 1 года обучения кафедры ЭММ экономического факультета РУДН, Эквадор (научный руководитель – зам. декана экономического факультета по аспирантуре, к.э.н., доцент кафедры ЭММ Лазанюк И.В.), **email:** katty_122@hotmail.com

8. **Бурдаков Станислав Андреевич** - аспирант 1 года обучения кафедры МЭО экономического факультета РУДН, Россия (научный руководитель - к.э.н., доцент кафедры МЭО Айдрис И.А.), **email:** infinityammo@mail.ru

9. **Ван Тхиен Хао** - аспирант 1 года обучения кафедры финансы и кредит экономического факультета РУДН, Вьетнам (научный руководитель - д.э.н., зам. зав. кафедры финансы и кредит Быстряков А.Я.), *e-mail*: Naok2407@gmail.com

10. **Варжапетян Аршак Арменакович** - аспирант 1 года обучения кафедры МЭО экономического факультета РУДН, Россия (научный руководитель - к.э.н., доцент кафедры МЭО Айдрус И.А.), *e-mail*: Varzhapetyanaa@gmail.com

11. **Вергара Сурита Хосе Эсталин** - аспирант 3 года обучения кафедры Менеджмента экономического факультета РУДН, Эквадор (научный руководитель – д.э.н., профессор кафедры Менеджмента Мизинцева М.Ф.), *e-mail*: jevdeszu@mail.ru

12. **Галкина Яна Сергеевна** - 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.), *e-mail*: yana-galkina@list.ru

13. **Гомонов Константин Геннадьевич** - 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.), *e-mail*: gomonoff@list.ru

14. **Гремякина Наталья Андреевна** - соискатель 3 года обучения кафедры ЭММ экономического факультета РУДН (научный руководитель – к.э.н., доцент Ревина С.Ю.), *e-mail*: gremyakinan@mail.ru

15. **Гришаева Арина Александровна** – бакалавр кафедры ЭММ ИМЭБ РУДН (научный руководитель – к.э.н., доцент Жилкин О.Н.), *e-mail*: bugaginio@mail.ru

16. **Джалый Дмитрий Алексеевич** - магистр 1 года обучения кафедры ЭММ экономического факультета РУДН, (научный руководитель – зам. декана экономического факультета по аспирантуре, к.э.н., доцент кафедры ЭММ Лазанюк И.В.), *e-mail*: d.dzhaliy@yandex.ru

17. **Дятлова Мария Ивановна** – аспирантка 2 года обучения кафедры Маркетинга, экономического факультета РУДН, Россия (научный руководитель – к.э.н., доцент, зам. зав. кафедрой Маркетинга), *e-mail*: Masha_dyatlova@mail.ru

18. **Жаркова Екатерина Михайловна** - бакалавр кафедры МЭО экономического факультета РУДН, Россия (научный руководитель – к.п.н., доцент кафедры ЭММ Баранова Н.М.), *email*: ekat.zharkowa@mail.ru

19. **Жданова Мария Алексеевна** - 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*: mashka_zhdanova@mail.ru

20. **Захарьев Ренат Александрович** - магистр 1 года обучения кафедры ЭММ экономического факультета РУДН, Россия (научный руководитель – к.э.н., зам. зав. кафедрой ЭММ по учебной работе, доцент Ревина С.Ю.), *email*: ddromz@gmail.com

21. **Исмаилова Анастасия Дмитриевна** - аспирантка 2 года обучения кафедры ЭММ экономического факультета РУДН (научный руководитель – д.п.н., проф. Пилипенко А.И.), *email*: miss.infi.13@yandex.ru

22. **Казакова Кристина Владимировна** - магистр 1 года обучения кафедры ЭММ экономического факультета РУДН, Россия (научный руководитель – к.э.н., доцент кафедры ЭММ Жилкин О.Н.), *email*: Kristik9393@mail.ru

23. **Кареке Гаухар Турмухамбетовна** - магистр 1 года обучения кафедры ЭММ экономического факультета РУДН, (научный руководитель – зам. декана экономического факультета по аспирантуре, к.э.н., доцент кафедры ЭММ Лазанюк И.В.), *email*: k_goha_93@mail.ru

24. **Кочурова Александра Дмитриевна** - магистр 1 года обучения кафедры ЭММ экономического факультета РУДН, Россия (научный руководитель – к.э.н., зам. зав. кафедрой по учебной работе, доцент Ревина С.Ю.), *email*: aleksadancer@gmail.com

25. **Куправа Евгений Геннадьевич** - аспирант 2 года обучения кафедры Международных Экономических отношений (МЭО) экономического факультета РУДН, Россия (научный руководитель – профессор кафедры МЭО, к.э.н. Волгина Н.А.), *email*: e.kuprava@bk.ru

26. **Лазырин Михаил Сергеевич** - аспирант 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*: lazyrin_m@mail.ru

27. *Логина 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

28. *Макаревич Дмитрий Андреевич* - аспирант 2 года обучения кафедры Политической экономии экономического факультета РУДН, Россия (научный руководитель – д.э.н., проф., Шкваря Л.В.), *email*: Makarevichd7@gmail.com

29. *Максимчук Максим Владимирович* - бакалавр кафедры Экономика предприятия экономического факультета РУДН, Россия (научный руководитель – к.п.н., доцент кафедры ЭММ Баранова Н.М.), *email*: Smolensk227@gmail.com

30. *Маниуров Константин* - аспирант кафедры ЭММ экономического факультета РУДН, Россия (научный руководитель – к.э.н., доцент Жилкин О.Н.), *email*: kbmantsurov@gmail.com

31. *Массена Жоханан Аби* – магистр 1 года обучения кафедры ЭММ экономического факультета РУДН, Гаити (научный руководитель – зам. по науке, доцент кафедры ЭММ, к.ф.-м.н. Балашова С.А.)

32. *Михайловский Тимофей Дмитриевич* - аспирант кафедры ЭММ экономического факультета РУДН, Казахстан (научный руководитель – зам. зав. кафедрой ЭММ по учебной работе, к.э.н., доцент Ревина С.Ю.), *email*: timofeymihaylovskiy@gmail.com

33. *Мишра Шила* - аспирантка 1 года обучения кафедры маркетинга экономического факультета РУДН (научный руководитель – к.э.н., доцент Дегтерева Е.А.), *email*: Shila.mishra11@gmail.com

34. *Мороз Дарья Николаевна* - бакалавр кафедры МЭО экономического факультета РУДН, Россия (научный руководитель – к.п.н., доцент кафедры ЭММ Баранова Н.М.), *email*: dariamorozmsk@mail.ru

35. *Муска Хасан* - магистр 1 года обучения ИМЭБ РУДН, Китай (научный руководитель – д.э.н., проф., почетный работник

высшего образования, зав. кафедрой ЭММ – Матюшок В.М.), *email*: mlr.has77@gmail.com

36. **Наранхо Сагнай Хуан Данило** - аспирант 3 года обучения кафедры Менеджмента экономического факультета РУДН, Эквадор (научный руководитель – д.э.н., профессор кафедры Менеджмента Мизинцева М.Ф.),, *email*: danilonaranjo@hotmail.com

37. **Неделин Евгений Владимирович** - бакалавр факультета «Прикладной математики и информатики» Финансового Университета при правительстве РФ, Россия (научный руководитель – к.ф.-м.н., доцент кафедры ЭММ экономического факультета РУДН Керимов А.К.), *email*: analogcit@gmail.com

38. **Петрушин Андрей Валерьевич** - аспирант 2 года обучения кафедры ЭММ экономического факультета РУДН, (научный руководитель – зам. по науке, доцент кафедры ЭММ, к.ф.-м.н. Балашова С.А.), *email*: Avpetrushin@gmail.com

39. **Пономарев Дмитрий Александрович** - аспирант 3 года обучения кафедры ЭММ экономического факультета РУДН, Россия (научный руководитель – д.э.н., проф., почетный работник высшего образования, зав. кафедрой ЭММ – Матюшок В.М.), *email*: d_ponomarev@mail.ru

40. **Потапенкова Анна Евгеньевна** - магистр 1 года обучения кафедры ЭММ экономического факультета РУДН, Россия (научный руководитель – к.э.н., доцент кафедры ЭММ Жилкин О.Н.), *email*: potapenkova.anna@gmail.com

41. **Рассказов Денис Александрович** - аспирант 2 года обучения кафедры Политической экономии экономического факультета РУДН, Россия (научный руководитель – д.э.н., профессор, зав. кафедрой Политической экономии Пономаренко Е.В.), *email*: rasskazov.da@yandex.ru

42. **Регаладо Браво Дениссе Карина** - аспирантка 1 года обучения кафедры Макроэкономического регулирования экономического факультета РУДН, Эквадор (научный руководитель – зам. декана экономического факультета по аспирантуре, к.э.н., доцент кафедры ЭММ Лазанюк И.В.), *email*: lissettichat@hotmail.com

43. **Русакова Анастасия Сергеевна** - аспирантка 1 года обучения экономического факультета РУДН, Россия (научный руководитель – д.э.н., профессор, Бондарчук Н.В.), **email:** info@nuiac.ru

44. **Сергазиева Райса Рауфовна** - аспирантка 3 года обучения кафедры Финансы и кредит экономического факультета РУДН, Казахстан (научный руководитель – к.э.н., доцент кафедры Финансы и кредит Абрамов Г.Ф.), **email:** Asira-@mail.ru

45. **Скобцова Дарья Андреевна** - аспирантка 1 года обучения кафедры Экономики Предприятия и предпринимательства экономического факультета РУДН, Россия (научный руководитель – к.э.н., доцент кафедры Экономики Предприятия и предпринимательства Щербакова Т.С.), **email:** ds-wms@mail.ru

46. **Сорокин Игорь Владимирович** - магистр 2 года обучения кафедры ЭММ экономического факультета РУДН (научный руководитель – к.ф.-м.н., доцент Керимов А.К.), **email:** igore4ka@gmail.com

47. **Ткаченко Максим Артемович** - аспирант 1 года обучения кафедры РЭиГ экономического факультета РУДН, Россия (научный руководитель – к.г.н., доцент, заведующий кафедрой РЭиГ экономического факультета РУДН, Холина В.Н.), **email:** tkachenokmaxim@mail.ru

48. **Уаман Эскудеро Карен Мелиса** – магистр 1 года обучения кафедры ЭММ экономического факультета РУДН, Перу (научный руководитель – зам. по науке, доцент кафедры ЭММ, к.ф.-м.н. Балашова С.А.)

49. **Флорес Гузман Карлос Артуро** - магистр 1 года обучения кафедры ЭММ экономического факультета РУДН, Мексика (научный руководитель – зам. по науке, доцент кафедры ЭММ, к.ф.-м.н. Балашова С.А.), **email:** carlosflores_cafg@hotmail.com

50. **Хоанг Ван Куонг** - к.э.н. Центральный институт управления экономики (Сіет), Министерство планирования и инвестиций СРВ, *Вьетнам*, **e-mail:** cuonghv@mpi.gov.vn

51. **Цыкалова Елена Александровна** - бакалавр ИМЭБ РУДН (научный руководитель – к.э.н., доцент Жилкин О.Н.), **email:** tsyckalovahelena@rambler.ru

52. **Цыренова Валентина Михайловна** - магистр 1 года обучения кафедры ЭММ экономического факультета РУДН, Россия (научный руководитель – к.э.н., ст. преподаватель кафедры ЭММ Решетникова М.С.), *email*: tsyrenovavalentina@gmail.com

53. **Чаранова Мадина Абдуловна** – аспирант 1 года обучения, кафедры МЭО экономического факультета РУДН, Россия (научный руководитель - к.э.н., доцент кафедры МЭО Айдрус И.А.), *email*: m_charanova@mail.ru

54. **Черняк Александра Максимовна** - бакалавр ИМЭиБ РУДН, Россия (научный руководитель – зам. по науке, к.ф.-м.н., доцент кафедры ЭММ Балашова С.А.), *email*: alexa180395@gambler.ru

55. **Чжан Вэньчжи** - аспирант 2 курса кафедры менеджмента экономического факультета РУДН, Китай (научный руководитель – профессор, доктор экономических наук Мизинцева М.Ф.), *email*: zhangwenzhi@mail.ru

56. **Шичкин Виталий Алексеевич** - бакалавр кафедры МЭО экономического факультета РУДН, Россия (научный руководитель – к.п.н., доцент кафедры ЭММ Баранова Н.М.), *email*: vitaliy.shichkin.96@mail.ru

57. **Шполянская Анна Артёмовна** - аспирантка, кафедры ЭММ экономического факультета РУДН, Россия (научный руководитель – зам. по науке, доцент кафедры ЭММ, к.ф.-м.н. Балашова С.А.), *email*: a.a.rogozhnikova@gmail.com

58. **Яценко Анна Игоревна** - магистр 1 года обучения кафедры ЭММ экономического факультета РУДН, Россия (научный руководитель – зам. зав. кафедрой ЭММ по учебной работе, к.э.н., доцент Ревина С.Ю.), *email*: ann.yatsenko@mail.ru

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*

Подписано в печать 13.05.2016 г. Формат 60×84/16.
Бумага офсетная. Печать офсетная. Гарнитура Таймс.
Усл. печ. л. 19,97. Тираж 100 экз. Заказ 590.

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