

ЦЕНТР РАЗВИТИЯ НАУЧНОГО СОТРУДНИЧЕСТВА

СИБИРСКИЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ВЕСТНИК

СБОРНИК НАУЧНЫХ ТРУДОВ

ВЫПУСК 4

Под общей редакцией
кандидата экономических наук С.С. Чернова



Новосибирск, 2016

РЕДАКЦИОННЫЙ СОВЕТ

Мингалева Ж.А., профессор кафедры Экономики и управления на предприятии Пермского национального исследовательского политехнического университета (г. Пермь), доктор экономических наук, профессор.

Дохалян С.В., заведующий отделом структурных преобразований экономики Института социально-экономических исследований Дагестанского научного центра РАН (г. Махачкала), доктор экономических наук, профессор.

Мергалиева Л.И., заведующий кафедрой «Экономическая теория и бизнес» Западно-Казахстанского государственного университета им. М. Утемисова (Республика Казахстан, г. Уральск), доктор экономических наук, профессор.

Баранов В.В., профессор кафедры Бизнеса и делового администрирования Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации (г. Москва), доктор экономических наук, профессор.

Арутюнян О.К., профессор кафедры «Публичное управление» Академии государственного управления Республики Армения (Республика Армения, г. Ереван), доктор экономических наук, профессор.

Янов В.В., заведующий кафедрой «Финансы и кредит» Поволжского государственного университета сервиса (г. Тольятти), доктор экономических наук, доцент.

Минакова И.В., заведующий кафедрой Мировой и национальной экономики Юго-Западного государственного университета (г. Курск), доктор экономических наук, доцент.

Герасимова Л.Н., профессор кафедры «Бухгалтерский учет» Финансового университета при Правительстве Российской Федерации (г. Москва), доктор экономических наук, доцент.

Чернов С.С., заведующий кафедрой Производственного менеджмента и экономики энергетики Новосибирского государственного технического университета (г. Новосибирск), руководитель ЦРНС, кандидат экономических наук, доцент.

Хечоян Т.Б., проректор по международным связям Академии государственного управления Республики Армения (Республика Армения, г. Ереван).

Вайсман Е.Д., профессор кафедры «Экономика и финансы» Южно-Уральского государственного университета (г. Челябинск), кандидат экономических наук, доцент.

Кушубокова Р.Х., заведующий кафедрой Экономической теории и предпринимательства Кабардино-Балкарского государственного университета им. Х.М. Бербекова (г. Нальчик), кандидат экономических наук, доцент.

С 34 **Сибирский экономический вестник:** сборник научных трудов.
Выпуск 4 / Под общ. ред. С.С. Чернова. – Новосибирск: Издательство ЦРНС, 2016. – 148 с.

ISBN 978-5-00068-721-5

В сборнике «Сибирский экономический вестник» публикуются результаты исследований магистрантов, аспирантов, молодых и уже состоявшихся ученых по широкому спектру научных направлений. В представленный сборник включены материалы рубрик: «Экономическая теория», «Мировая экономика и международные отношения», «Региональная экономика», «Теория и практика управления», «Финансы и налоговая политика», «Экономика и управление предприятиями, отраслями, комплексами».

Все материалы публикуются в авторской редакции.

Сборник зарегистрирован в РИНЦ и размещен на сайте Научной электронной библиотеки eLibrary.ru по адресу: http://elibrary.ru/title_about.asp?id=57191.

ББК 65я431
УДК 330.101.20

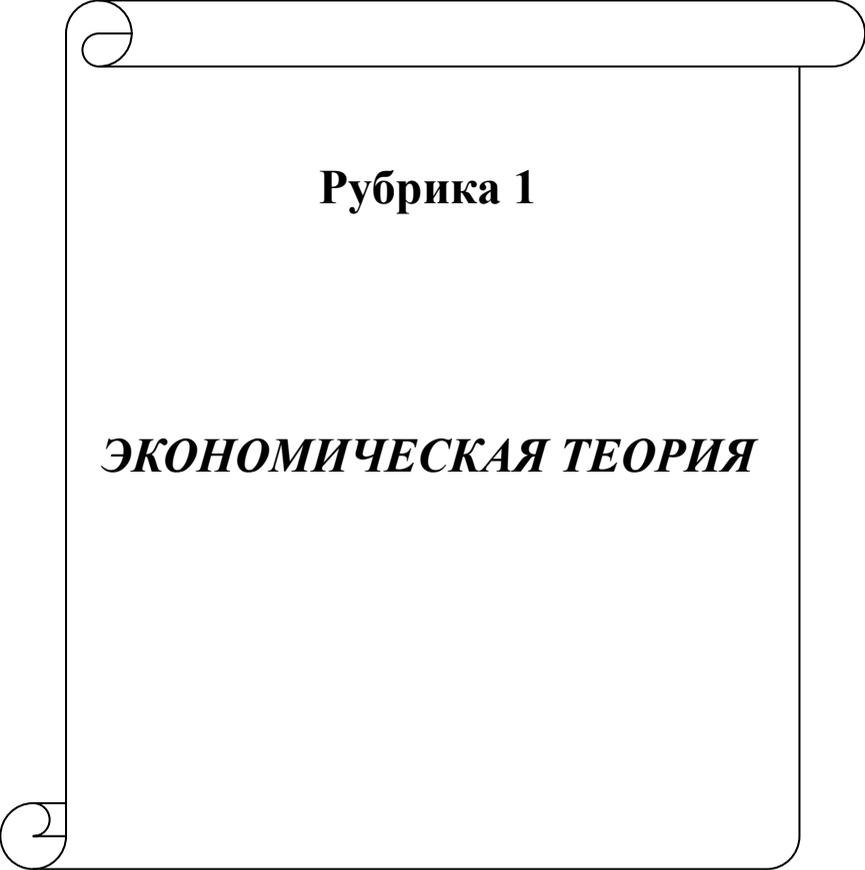
ISBN 978-5-00068-721-5

© Коллектив авторов, 2016

СОДЕРЖАНИЕ

Рубрика 1. Экономическая теория	5
<i>Владимиров С.А.</i> О научном обосновании сбалансированной государственной макроэкономической инвестиционной политики	6
Рубрика 2. Мировая экономика и международные отношения	29
<i>Борисик О.В.</i> Внешнеторговая политика стран-участниц ЕАЭС в условиях региональной экономической интеграции	30
<i>Поспелов С.В.</i> Механизм формирования эффективной системы государственно-частного партнерства в России контексте международных сопоставлений	43
<i>Смирнов Е.Н., Кириллов В.Н.</i> Критика и переосмысление неолиберальных доктрин экономического развития в современном мире (с позиций экономического роста отдельных стран)	53
<i>Солдатова А.О.</i> Реализация инфраструктурных проектов на примере Российского Фонда Прямых Инвестиций	71
Рубрика 3. Региональная экономика	80
<i>Михайлов И.В.</i> Актуальные проблемы регионального банкинга в условиях политики Центрального Банка	81
Рубрика 4. Теория и практика управления	88
<i>Гращенко О.В.</i> Система управления человеческим капиталом, как механизм повышения эффективности	89
Рубрика 5. Финансы и налоговая политика	94
<i>Кара-оол А.Л.</i> Анализ обеспеченности жителей Республики Тыва инфраструктурой, предназначенной для обслуживания держателей банковских карт по состоянию на 01.04.2016	95
<i>Колпаков В.С.</i> Влияние внешних факторов на банковский сектор в условиях финансово-экономического кризиса	103
<i>Пронин С.Ю., Плотникова Т.В.</i> Анализ и перспективы развития агентств компаний экспресс-доставки в Сибирском регионе (на примере «PonyExpress» АО «Фрейт-Линк»)	114
<i>Шакирова К.К.</i> Налоговая политика Кыргызской Республики и проблемы ее реализации	122

Рубрика 6. Экономика и управление предприятиями, отраслями, комплексами	129
<i>Ксенофонтова Т.Ю., Губенко А.В., Леонов Е.Ф.</i> Роль инвестиций и человеческого потенциала в повышении эффективности деятельности предприятий транспортной отрасли	130
<i>Хаханов С.Н.</i> Модель системы управления технопарком на основе формирования бизнес-стратегий.....	140



Рубрика 1

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ

О НАУЧНОМ ОБОСНОВАНИИ СБАЛАНСИРОВАННОЙ ГОСУДАРСТВЕННОЙ МАКРОЭКОНОМИЧЕСКОЙ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПОЛИТИКИ

© **Владимиров С.А.**¹

Северо-Западный институт управления Российской академии
народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ,
г. Санкт-Петербург

Частное образовательное учреждение высшего образования
«Санкт-Петербургский академический университет», г. Санкт-Петербург

Все прожекты зело исправны быть должны,
дабы казну зряшно не разорять и отечеству
ущерба не чинить.

Кто прожекты станет абы как ляпать, того
чина лишу и кнутом драть велю.

Петр I.

Предложена инновационная методология формирования государственной инвестиционной программы на длительный период – до 33-40 лет, состоящей из жестких («квантированных») рядов инвестиционных проектов любого уровня и сфер социально-экономической общественной деятельности, различающихся исключительно по строгим, заранее установленным государством, численным значениям ограниченного числа показателей экономической эффективности государственных инвестиций, которые находятся в гармоничной сбалансированной взаимосвязи с утвержденным высшим государственным органом управления народным хозяйством Российской Федерации национальным параметром (нормой дисконта), характеризующим минимальные требования общества к эффективности инвестиционных проектов, численное зна-

¹ Академик Российской академии естествознания, доктор экономических наук, профессор кафедры Общего менеджмента и логистики, Северо-Западного института управления Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ (РАНХиС); профессор кафедры Экономики, менеджмента и информационных технологий Частного образовательного учреждения высшего образования «Санкт-Петербургский академический университет».

чение которого определяется по авторской методике, в увязке с прогнозами экономического и социального развития страны, в том числе темпом экономического роста [2; 3].

Ключевые слова: макроэкономика; государство; инвестиции; эффективность; сбалансированность; национальный параметр минимальной общественной эффективности инвестиций; программы; проекты; регулирование.

Экономическая мысль развивалась в значительной мере потому, что люди стремились дать оценку различным социально-экономическим системам, измерить их эффективность. Положительные реформационные преобразования в экономике России невозможны без эффективного государственного регулирования деятельности компетентных структур, специализирующихся на привлечении и оценке результативности инвестиций в наиболее значимые для государства и общества сферы жизнедеятельности, в том числе отрасли народного хозяйства (особенно строительство) и регионы [1]. При этом объективный анализ макроэкономической политики государства (регионов) должен абстрагироваться от факторов узкоотраслевого характера. Бюджетная реформа последних лет предусматривает принципиально новую организацию управления общественными финансами, предусматривающую переход от парадигмы «управления затратами» к парадигме «управления результатами».

Под «стратегической сбалансированной программой государственных инвестиций (ССПИ)» автором понимается совокупность исключительно государственных инвестиций, включенных в государственный бюджет на прогнозируемый период от одного до максимум сорока лет и предполагаемых к вложению на всех рынках (фондовом и реальных инвестиций), состоящая из жестких («квантированных») рядов инвестиционных проектов любого уровня и сфер социально-экономической общественной деятельности, различающихся исключительно по строгим, заранее установленным государством, численным значениям ограниченного числа показателей экономической эффективности государственных инвестиций, которые находятся в гармоничной сбалансированной взаимосвязи с утвержденным высшим государственным органом управления народным хозяйством Российской Федерации национальным параметром (нормой дисконта), характеризующим

минимальные требования общества к эффективности инвестиционного проекта, численное значение которого определяется по авторской методике, в увязке с прогнозами экономического и социального развития страны, в том числе темпом экономического роста [2; 3].

Сущность и принципиальное отличие предлагаемой методологии формирования государственной инвестиционной программы от традиционно сложившейся в том, что решающее значение приобретает не количество и, как правило, голословно обещаемая зачастую безответственными инициаторами самых разных уровней «несомненная-качественная» эффективность предлагаемых ими инвестиционных проектов (у разных авторов для современной России это количество варьируется от пятнадцати – двадцати до сорока-пятидесяти тысяч), а жесткая сбалансированность количества и экономической эффективности инвестиционных проектов с участием государства на прогнозируемый конкретный период времени.

Перед макроэкономической политикой развитого государства при формировании содержания ССПГИ обычно ставятся следующие цели: стабилизация и ускорение темпов экономического роста; борьба с инфляцией; осуществление необходимых структурных сдвигов в производстве и экономике вообще; более полное и эффективное использование производственных ресурсов; стимулирование НТП; подготовка квалифицированных кадров; повышение конкурентоспособности национального производства (экономики) на мировом рынке. При этом основными требованиями к содержанию ССПГИ являются: сочетание долгосрочных, средне- и краткосрочных инвестиционных программ; масштабы и структура (отраслевые и региональные аспекты); принципы инвестиционной политики государства; необходимые меры по реализации инвестиционных программ.

Главной причиной, серьезно осложняющей в настоящее время эффективное управление значительным множеством инвестиционных проектов с участием государственных инвестиций, по мнению автора, является отсутствие внятной и строгой методологии и методики формирования содержания государственной инвестиционной программы, зачастую преследующей не до конца согласованные, нередко противоречащие друг другу цели социально-экономического развития.

Исходя из вышеуказанной причины можно перечислить дополнительные объективные факторы, заведомо затрудняющие объективную оценку всей совокупности предлагаемых государству или инициируемых им инвестиционных проектов:

- а) технические затруднения в управлении чрезвычайно большим множеством инвестиционных проектов с разными показателями стоимости, доходности и сроками окупаемости, отраслевой, региональной, социальной принадлежности;
- б) невозможность качественно (достоверно, своевременно и полно) проверять всю техническую, организационную и финансовую информацию, служащую основой для решений об участии государства в конкретном инвестиционном проекте;
- в) быстрый рост стоимости получения соответствующей информации о ходе реализации и фактически достигнутой экономической эффективности инвестиционных проектов, а на фондовом рынке – накапливающиеся высокие издержки транзакций по продаже одних активов и покупке других – комиссионные брокерам, расходы на регистрацию сделок и пр.

Этапы формирования содержания ССПГИ определяются прежде всего расчетным горизонтом (сроком) прогнозирования, в свою очередь определяемым степенью точности абсолютного большинства экономико-статистических расчетов, не превышающей $\pm 3\%$, что для показателя общественной эффективности инвестиционных проектов соответствует $R = 0,03$, то есть максимальному сроку окупаемости около 33-40 лет ($t_{ок} = 1 / R_{ок}^{min} = 1 / 0,03 = 33$). Предлагаемый автором перспективный период (33-40 лет) вполне соответствует практике макроэкономического программирования и стратегического долгосрочного развития страны в целом и ее конкретных регионов и отраслей. ССПГИ включает всевозможные национальные и международные крупномасштабные инвестиционные проекты, в том числе, реструктуризация отраслей народного хозяйства, фундаментальные научные исследования и разработки, включая сферу ВПК-безопасности страны, новые города, их крупные районы, уникальные инженерные общественные сооружения (например, проект железной дороги, проходящей через Берингов пролив и соеди-

няющей Байкало-Амурскую магистраль с Аляской США или газонефтепровод по дну Балтийского моря из России в Германию-Англию), крупные социально-экологические проекты, производственные предприятия, корабли, самолеты и т.п.

Учитывая, что по организационно-процедурным причинам почти невозможен эффективный (жесткий) контроль за реализацией инвестиционных проектов с участием государства в сроки меньшие (или некратные) одному кварталу, автор предлагает качественно новую научно обоснованную методологию формирования сбалансированной стратегической программы государственных инвестиций (ССПИ).

Введем шкалу конкретных реальных значений показателя общественной эффективности государственных инвестиций, исходя из принципа:

- а) при сроке окупаемости инвестиционных проектов с участием государства до четырех лет включительно – конкретные значения показателей общественной эффективности инвестиций утверждаются высшим государственным органом на каждый квартал, начиная с первого квартала расчетного горизонта прогнозирования соответствующего бюджета;
- б) при сроке окупаемости свыше четырех лет до восьми лет включительно – полугодичные;
- в) при сроке с девяти лет до десяти включительно – ежегодные;
- г) при сроке с одиннадцати лет до шестнадцати включительно – одно значение показателя общественной эффективности государственных инвестиций на каждые два года;
- д) при сроке окупаемости с семнадцати до сорока лет включительно – одно значение показателя общественной эффективности государственных инвестиций на каждые четыре года.

Вышеуказанный ряд конкретных утвержденных высшим государственным органом неизменных численных значений показателей общественной эффективности государственных инвестиций может быть представлен в виде:

- а) таблицы:

№№ инвестиц. ряда	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
Срок окупаем., $t_{ок}$, лет	0,25	0,5	0,75	1,0	1,25	1,50	1,75	2,0	2,25	2,50	2,75	3,0	3,25	3,50	3,75
R	4,00	2,00	1,33	1,00	0,80	0,67	0,58	0,50	0,45	0,40	0,37	0,34	0,31	0,29	0,27

16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31	32	33	34
4,0	4,50	5,0	5,50	6,0	6,50	7,0	7,50	8,0	9,0	9,50	10,0	11-12	13-14	15-16	17-20	21-24	25-28	29-32
0,25	0,23	0,20	0,19	0,17	0,16	0,15	0,14	0,13	0,12	0,11	0,10	0,09	0,08	0,07	0,06	0,05	0,04	0,03

б) в графической форме:

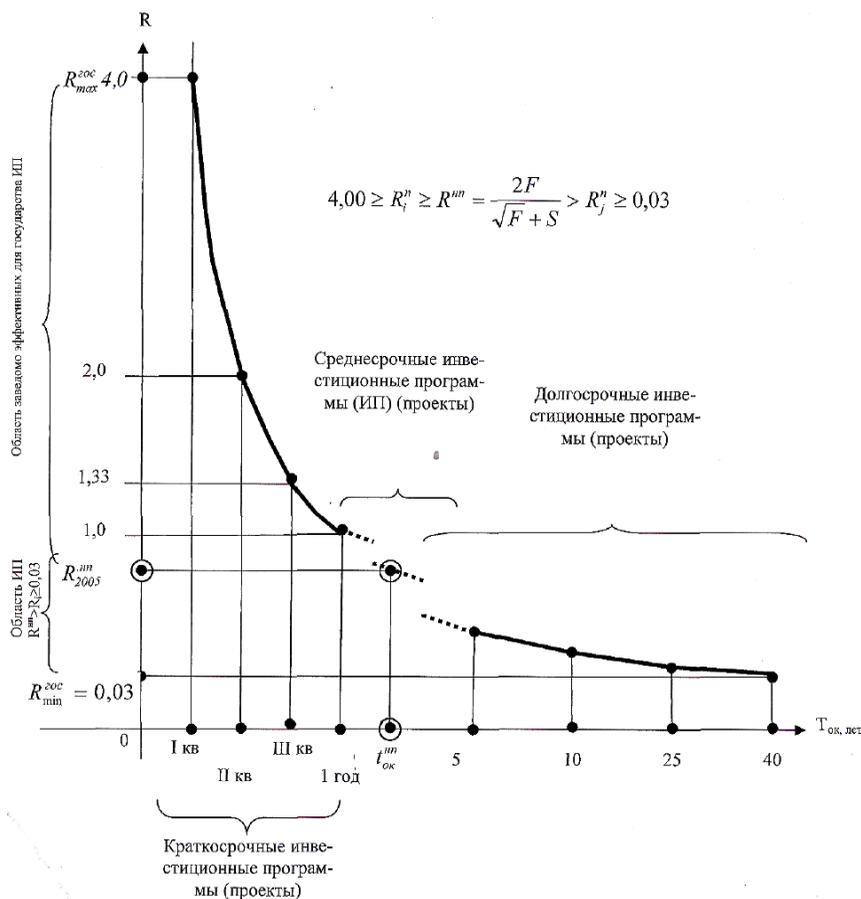


Рис. 1. Схема стратегической сбалансированной программы государственных инвестиций развитого государства

Таким образом, ССПГИ предусматривает на прогнозируемый (в том числе «плавно перетекающий») срок до сорока лет максимум тридцать четыре строго определенных показателя общественной эффективности государственных инвестиций, («квантов эффективного экономического действия государства»), включающих в себя ограниченное множество (соответственно их общую стоимость) инвестиционных проектов всевозможных отраслей и регионов народного хозяйства, общественной жизни, жестко сбалансированных относительно утвержденных высшим госорганом темпов экономического роста, нормы государственных инвестиций и национальным параметром $R^{ин}$ (нормой дисконта), характеризующим минимальные требования общества к эффективности вышеуказанных инвестиционных проектов, в свою очередь увязанного с прогнозами экономического и социального развития страны на соответствующий период времени.

При этом каждый инвестиционный ряд, в зависимости от своей общей стоимости и показателя экономической эффективности, вносит соответствующий вклад в достижение установленного высшим государственным органом темпа экономического роста на соответствующий прогнозируемый период, то есть справедливо равенство:

$$F^{zoc} = \sum f_i + \sum f_j, \quad (1)$$

где f_i, f_j – соответственно доли экономического роста, достигаемые за счет государственных инвестиций, с показателями экономической эффективности соответственно не меньшей и меньшей, чем утвержденный государством национальный параметр, в соответствии с авторской методикой определяемым по формуле [3]:

$$R^{ин} = \frac{2F^{zoc}}{S^{zoc} + \sqrt{F^{zoc}}}, \quad (2)$$

где $S^{zoc} = F^{zoc} / g^{zoc}$ – показатель общественной эффективности государственных расходов; g^{zoc} – норма государственных расходов.

В соответствии с предлагаемой автором методологией формирования ССПГИ происходит жесткая ранжировка представленных соответствующим

щими инициаторами государству инвестиционных проектов не, как правило, по бесконечно различающимся многочисленным «хитровычисленным» значениям показателей эффективности, а по вышеуказанной неизменной утвержденной государством шкале (ряда) конкретных численных показателей экономической эффективности государственных инвестиций. Если инициаторы (независимо от их уровня) соответствующих инвестиционных проектов не в состоянии по любым причинам безусловно соответствовать требованиям вышеуказанной шкалы эффективности государственных инвестиций, их претензии на получение государственных инвестиций должны быть немедленно отвергнуты.

Очевидно, что в общем случае общая сумма государственных инвестиций (и, соответственно, их норма) на прогнозируемый период включает в себя три вида инвестиций (инвестиционных рядов) по отношению к количественному значению показателя их экономической эффективности:

- а) с положительным значением $-R > 0$ (в том числе $R > R^m$);
- б) с нулевой эффективностью $-R = 0$ (в том числе безвозмездные – по скрытой логике политиков покровительствующих неким общественным силам, включая временных союзников...);
- в) с отрицательной эффективностью $-R < 0$ (убыточные инвестиции как по причинам неверного прогнозирования, так и по причинам преднамеренного казнокрадства-банкротства в самой грубой и вульгарной форме – полученные инициаторами проектов государственные инвестиции не только разворовываются, но и навсегда переводятся за границу).

В реальной жизни последние два вида государственных инвестиций необходимо учитывать как заведомо неэффективные и при заданных государственным бюджетом темпе экономического роста и норме инвестиций абсолютно недопустимо утверждать, что-де общественный показатель эффективности государственных инвестиций заведомо легко определяется отношением вышеуказанных темпа экономического роста к производной от бюджета норме государственных инвестиций. Очевидно, что фактическая норма государственных инвестиций с $R > 0$ составит:

$$s^{zoc} - s^{R=0} - s^{R<0} = s^{R>0}. \quad (3)$$

Только одно это обстоятельство неизбежно заставляет назначать R^{nn} в соответствие с авторской методикой, а не безвольно назначать численное значение показателя общественной эффективности государственных инвестиций в прогнозируемом бюджете «от достигнутого». Не трудно заметить, что при стремлении суммы государственных инвестиций с показателями общественной эффективности не большими нуля к нулю, показатель общественной эффективности государственных инвестиций R^{zoc} будет стремиться к численному значению национального параметра, то есть:

$$(s^{R=0} + s^{R<0}) \Rightarrow 0, \\ R^{zoc} = F^{zoc} / s^{zoc} \Rightarrow R^{nn}.$$

В свою очередь, государственные инвестиции с положительным значением показателя общественной эффективности инвестиций делятся на две строго определенных группы:

- 1) s_i – определяемых численным значением показателя общественной эффективности государственных инвестиций не меньшим, чем утвержденный высшим государственным органом национальный параметр (то есть для этой группы государственных инвестиций всегда справедливо соотношение – $R_i \geq R^{nn}$) и
- 2) s_j – определяемых численным значением показателя общественной эффективности государственных инвестиций меньшим, чем утвержденный высшим государственным органом национальный параметр ($R_j < R^{zoc}$).

Введём следующие обозначения:

α_i^n – доля нормы государственных инвестиций, приходящаяся на соответствующий инвестиционный ряд в прогнозируемый период с показателем общественной эффективности государственных инвестиций не меньшим, чем утвержденный высшим государственным органом (то есть – $R_i^n \geq R^{nn}$);

β_j^n – доля нормы государственных инвестиций, приходящаяся на соответствующий инвестиционный ряд в прогнозируемый период с показателем

общественной эффективности меньшим, чем утверждённый высшим государственным органом (то есть $-R_j^n < R^{im}$).

Нетрудно видеть, что $\sum \alpha_i^n s^{zoc} + \sum \beta_j^n s^{zoc} = s^{zoc}$, откуда следует:

$$\sum \alpha_i^n + \sum \beta_j^n = 1, 0. \quad (4)$$

На основании вышеизложенного, справедливо равенство:

$$\alpha_i^1 s^{zoc} R_i^1 + \alpha_i^2 s^{zoc} R_i^2 + \dots + \beta_i^{34} s^{zoc} R_j^{34} = R^{im} s^{zoc},$$

что эквивалентно (после деления обеих частей равенства на s^{zoc}):

$$\sum \alpha_i^n R_i^n + \sum \beta_j^n R_j^n = R^{im}, \quad (5)$$

В достаточно интересном и простом случае – при $\alpha_i^n = \beta_j^n = \frac{1}{\hbar} s^{zoc}$, получим:

$$\sum R_i^n + \sum R_j^n = \hbar R^{im}. \quad (6)$$

Приведем основные примеры.

1. Пусть в прогнозируемом государственном бюджете задано самое простое – соотношение между s_i и s_j – когда $s_i = s_j = 0,5s^{zoc}$. Следовательно, $\hbar = 2$, поэтому для соблюдения условия сбалансированности СПГИ, допустим при $R_i^n = 1,33$, и например, заданных государством $R^{im} = 0,318$ (что соответствует $t_{ок}^{im} = 3,14$ года, то есть расположению нормативного срока окупаемости между двумя соседними – двенадцатым и тринадцатым инвестиционными рядами, определяемыми численными значениями показателей общественной эффективности государственных инвестиций равными соответственно: $R_i^n = R^{13} = 0,31$ и $R_j^n = R^{14} = 0,33$) необходимо выполнение (6), то есть:

$$R_j^n = \hbar R^{im} - R_i^n = 2 \times 0,318 - 1,33 = -0,694,$$

что свидетельствует о заведомой несбалансированности СПГИ при принятых значениях $R_i^n = 1,33$ и $s_i = 0,50s^{zoc}$, поскольку прогнозировать заведомо отрицательную эффективность государственных инвестиций в государст-

венном бюджете преступно (хотя очевидно, что в данном случае имеет место умышленное занижение невероятного в открытой сбалансированной экономике темпа экономического роста: $1,33 \times 0,50 = 0,655$ – то есть $F^{\text{осневероятн}} = 65,5\%$... В то же время, сбалансированная СПГИ при вышеуказанных значениях макроэкономических показателей – $s_i, s_j, R^{\text{ин}}$ безусловно реальна в случаях, определяемых соответствующими экстремальными соотношениями, вытекающими из (6): так как $R_j^{34} \geq 0,03$, следовательно $R_i^{\text{max}} \leq 2R^{\text{ин}} - 0,03 = 0,616 - 0,03 = 0,613$. Учитывая жестко заданную государством шкалу значений показателей общественной эффективности государственных инвестиций, приходим к выводу, что в нашем конкретном случае $R_i^{\text{max}} = R_i^7 = 0,58$. Методом перебора («ползучего эмпиризма») с учетом жестких требований к погрешности расчетов, которая не должна превышать $\pm 3\%$ абсолютного значения вычисляемого показателя экономической эффективности государственных инвестиций, приходим к выводу, что возможны следующие сочетания инвестиционных рядов в прогнозируемой ССПГИ:

- а) $R_i^{12} = 0,33$ и $R_j^n = 2R^{\text{ин}} - R_i^{12} = 2 \times 0,318 - 0,33 = 0,306 \cong 0,31 = R_j^{13}$ (с точностью $(0,31 - 0,306) / 0,31 = 1,3\%$, что вполне допустимо);
- б) $R_i^9 = 0,45$ и $R_j^n = 0,636 - 0,45 = 0,186 \cong R_j^{19} = 0,19$ (с безусловно допустимой погрешностью – $0,6\%$).
- в) $R_i^{11} = 0,37$ и $R_j^n = 0,636 - 0,37 = 0,266 \cong R_j^{15} = 0,27$ (с такой же погрешностью – $0,6\%$).

Сочетания остальных инвестиционных рядов – $R_i^{7;8;10}$ и $R_j^{14;15;17-19;21-34}$ не соответствуют требованиям сбалансированности СПГИ (погрешность удовлетворения требования (6) превышает 6-10%).

2. Достаточно показательным будет пример с разнообразными значениями и структурой s_i и s_j . Пусть (при прежнем значении утвержденного высшим государственным органом $R^{\text{ин}} = 0,318$):

- а) $s_i = 0,60s^{\text{зоч}}$, в свою очередь, состоящая из инвестиционных рядов, максимальное число которых не должно превышать согласно утвержденной государством шкале двенадцати рядов и конкретная стоимость которых определяется в долях от утвержденной государственным бюджетом суммы (точнее – нормы) государственных инвестиций, например: $\alpha_i^1 = 0,10$; $\alpha_i^5 = 0,30$; $\alpha_i^{12} = 0,20$;

- б) $s_j = 0,40s^{zoc}$, состоящая из не более двадцати двух рядов ($34 - 12 = 22$), определяемых аналогично вышеуказанным ограничениям, например: $\beta_j^{13} = 0,10$; $\beta_j^{16} = 0,15$; $\beta_j^{31} = 0,10$.

Проверим СПГИ на сбалансированность согласно (5) и таблице:

$$0,10 \times 4,00 + 0,30 \times 0,80 + 0,20 \times 0,33 + 0,10 \times 0,31 + \\ + 0,15 \times 0,25 + 0,10 \times 0,06 = 0,7805 \neq 0,318,$$

следовательно, прогнозируемая СПГИ заведомо не сбалансирована относительно утвержденных высшим государственным органом фундаментальных макроэкономических показателей, а именно: F^{zoc} и $R^{in} = 0,318$.

Если исходить из предположения, что F^{zoc} и $\beta_j^{13;16;31} = \text{const}$, тогда необходимо откорректировать α_i^n . В первую очередь необходимо ограничить $\sum \alpha_i^n R_i^n = R^{in} - \sum \beta_j^n R_j^n$ в соответствии с (5): $0,318 - (0,031 + 0,0375 + 0,006) = 0,2435$.

Методом переборov («ползучего эмпиризма») можно предложить два варианта ССПГИ при безусловном соблюдении требований (4) и (5) в пределах допустимой погрешности:

- а) $R_i^6 = 0,67$ при $\alpha_i^6 = 0,10$; $R_i^{11} = 0,37$ при $\alpha_i^{11} = 0,20$; $R_i^{12} = 0,33$ при $\alpha_i^{12} = 0,30$, т.е. откорректированный вариант имеет следующий вид:

$$0,10 \times 0,67 + 0,20 \times 0,37 + 0,30 \times 0,33 + \\ + 0,10 \times 0,31 + 0,15 \times 0,25 + 0,10 \times 0,06 = 0,3145,$$

то есть погрешность относительно требований (3) не превышает $(0,318 - 0,3145) / 0,318 = 1,1 \%$, что вполне допустимо;

- б) $R_i^{10} = 0,40$ при $\alpha_i^{10} = 0,10$; $R_i^{11} = 0,37$ при $\alpha_i^{11} = 0,20$; $R_i^9 = 0,45$ при $\alpha_i^9 = 0,30$, то есть второй откорректированный вариант ССПГИ имеет следующий вид:

$$0,10 \times 0,40 + 0,20 \times 0,37 + 0,30 \times 0,45 + \\ + 0,10 \times 0,31 + 0,15 \times 0,25 + 0,10 \times 0,06 = 0,3235,$$

то есть погрешность относительно требований (3) не превышает $(0,318 - 0,3235) / 0,318 = 1,7 \%$, что также вполне допустимо.

При всех остальных сочетаниях $\alpha_i^n R_i^n$ в этом примере при вышеуказанных ограничениях утвержденных высшим государственным органом численных значений макроэкономических показателей на прогнозируемый период, погрешность при попытках удовлетворить требование (5) намного превышает 7-10 %.

Авторская методика предполагает три этапа формирования портфеля государственных инвестиций:

- а) вначале включаются в ССПГИ (финансируются) только инвестиционные проекты с $R_i^n \geq R^{mn}$ (по любому экономико-математически и юридически обоснованному расчету экономической эффективности предпочтению господствующей политической, хозяйственной, научной элиты и общественных сил);
- б) включение в ССПГИ (финансирование) инвестиционных проектов граничного участка – $R_j^n \approx R^{mn}$;
- в) финансирование инвестиционных проектов с $0,03 \leq R_j^n < R^{mn}$ по любому предпочтению вышеуказанной элиты и общественных сил, но при обязательном условии (5), то есть выявление наиболее предпочтительных ИП среди неравноценных...

В соответствии с предлагаемой методологией все инициаторы соответствующих инвестиционных проектов с участием государства будут поставлены в двойные рамки:

- 1) если по истечению утвержденной государством шкалой срока окупаемости государственных инвестиций не будет достигнута соответствующая их экономическая эффективность, инициатор обязан вернуть соответствующую задолженность, определяемую как «омертвление» государственных средств;
- 2) и наоборот, если соответствующий инициатор инвестиционного проекта досрочно достигнет установленной государством эффективности инвестиционного проекта, сверхдоговорная прибыль остается в его собственности.

Таким образом, в соответствии с предлагаемой автором методологией и методикой сам факт получения государственных инвестиции соответствующим инициатором будет свидетельствовать об основательности его на-

мерений, что в конечном счете приведет к повышению экономической эффективности государственных инвестиций, в том числе и за счет возможного снижения их неэффективного объема, путем исключения соответствующих ИП, лоббируемых недобросовестными и неэффективными инициаторами любого уровня. Очевидно, что требования к содержанию прогнозирования ССПГИ в территориально-отраслевом разрезе конкретных регионов, отраслей народного хозяйства и общественной жизни полностью определяются аналогично.

При оценке и анализе экономической эффективности инвестиционных проектов в строительстве и отбору их для финансирования используются следующая методология и принципы: моделирование потоков продукции, ресурсов и денежных средств; учет результатов анализа рынка, финансового предприятия, претендующего на реализацию проекта, степени доверия к руководителям проекта, влияние его реализации на окружающую природную среду, конкурентоспособность, экономическую безопасность и т.д.; определение эффекта посредством сопоставления ожидаемых интегральных результатов и предстоящих затрат с ориентацией на достижение требуемой нормы дохода на капитал или иных показателей; приведение предстоящих одновременных доходов и расходов к условиям их соизмеримости по экономической ценности в начальном периоде; учет влияния инфляции (все расчеты делаются либо только на основе реальных величин, очищенных от инфляции, либо только на основе номинальных величин), задержек платежей, неопределенности и иных рисков, связанных с осуществлением проекта; учет альтернативных издержек (учет всех гипотетически возможных доходов, которые предприятие не получит, инвестируя данный проект); учет возможных параметров в осуществлении проекта; расчеты на основе реального поступления и расходования денег, а не бухгалтерских проводок.

Наиболее сложным и важным является вопрос об определении риска в расчетах эффективности. Понимание экономической действительности будет неполным, если систематически не учитывать неизбежных факторов неопределенности и риска. Фундаментальная неопределенность будущего означает, что будущие значения переменных неизвестны и не могут быть определены при помощи теории вероятностей. Информации о будущем до тех

пор, пока оно не наступило, просто не существует, поэтому, сколь бы ни были велики возможности сбора и обработки данных, будущее останется неопределенным, то есть источник неопределенности заключен не в человеке, а в самой сути окружающего мира. Не существует полностью рациональных общественных процессов вообще, а в экономике тем более.

Одновременно инвестиционные проекты переходят из сферы расчетов, планирования в зону принятия решений «на ходу», лавирования. Естественно, анализ эффективности инвестиционных проектов опирается на сочетание знания и искусства, расчетов и эмоций, тонких и не всегда надежных человеческих отношений, внезапных искушений, спадов, порывов и т.д., то есть втягивается в иррациональную сферу. «Снимаются» неопределенности субъективными оценками экспертов, конструкторов, руководителей, сделанными ими, как правило, не на основе абсолютно точного знания, а на основе собственного опыта, интуиции, предпочтения или интереса. Общая математическая теория оптимального уменьшения неопределенности изучает два основных вопроса: а) можно ли уменьшить неопределенность до заданного уровня? и б) сколько это будет стоить? Можно выделить две причины, по которым ограничиваются приближенным решением: а) либо задача невозможно решить точно, б) либо точное решение не нужно.

Определение степени сложности представляет собой общую проблему формулировки и оценки инвестиционных моделей. Условие соответствия действительности говорит в пользу создания сложных моделей ИСЭП. Возможности же определения проектных данных и связанные с этим затраты, проблема нахождения оптимального решения и способность участников ИСЭП (прежде всего лица принимающего решения) правильно и своевременно интерпретировать результаты исследования его эффективности свидетельствуют о необходимости ограничиться «реалистическими моделями».

В настоящее время отечественные монополии не достаточно заинтересованы в создании детальной и прозрачной системы оценки сметной стоимости строительства объектов, так как это может привести к определенному снижению стоимости, а значит и к уменьшению объемов инвестиций, направляемых на реализацию инвестиционных проектов, что потребует определенных усилий по дополнительной мобилизации внутренних ресурсов

для обеспечения ввода объектов в установленные сроки на проектную мощность. При проведении конкурсов как среди подрядчиков, так и поставщиков материально-технических ресурсов зачастую преобладают лоббистские интересы.

Центр тяжести проектных работ должен быть перенесен с нового строительства на изучение нужд и потребностей переустройства действующих предприятий, поведенческую практику большинства населения данной группы населенных мест, удовлетворение его материальных и духовных потребностей в рамках суточного и недельного циклов жизнедеятельности, анализ демографической ситуации, платежеспособного спроса населения. Особое внимание должно уделяться всесторонней и объективной экспертизе проектных решений на их соответствие современным требованиям НТП.

Информационное обеспечение любой сложной социально-экономической системы, в том числе ИСЭП, относится к категории понятий, которым нет однозначного исчерпывающего определения. Если сокращение добычи полезных ископаемых, выпуска предметов потребления, средств производства, сужение сферы услуг оказывает отрицательное, но не катастрофическое влияние на положение страны, то нехватка или отсутствие необходимой для принятия решений информации может привести к непоправимым общественным катаклизмам даже при наличии необходимого для жизнедеятельности страны запаса материальных ресурсов.

В РФ проблема информационного обеспечения определяется прежде всего тем, что новая система статистической и бухгалтерской отчетности еще не создана, а старая резко ухудшилась из-за падения дисциплины отчетности. Сформированная в последние годы практически новая российская статистика должна поэтому учитывать сомнительную во многих отношениях приватизацию, бурно разросшуюся коррупцию, экономическую разбалансированность, сохранение значительного теневого сектора российской экономики и пр. До сих пор отсутствует полная информация об уровне фактической эффективности капитальных вложений в отдельных отраслях и подотраслях промышленности и хозяйствах в сравнении с предусмотренными в проектах, о «лаге» капитальных вложений и т.д. Игнорирование общих условий систематического учета затрат может привести к искажению учетной

информации, и как следствие, поставить под угрозу само существование как участников, так, естественно, и самого ИСЭП.

Необходима разработка ежегодных справочников стоимостных показателей по отраслям, регионам и типам инвестиционных проектов на единицу мощности создаваемой строительной продукции, создание классификатора строительной продукции, отражающего полную номенклатуру объектов, входящих в перспективный план капитального строительства.

Требуется не просто информация, а недостающее знание, определяемое отсутствием, противоречивостью и нечеткостью необходимых (в том числе исходных) данных, альтернативностью возможных путей решения, особенностями отдельных рынков и методов проникновения на эти рынки, то есть комплексное изучение информационных потоков. Экономический анализ, выступая основным потребителем информационных данных, используемых в процессе ретроспективного, текущего и перспективного анализа, скорее, чем какая-либо другая специальная наука, выявит достоинства и недостатки действующей системы экономической информации.

Целями создания автором системы показателей эффективности ИСЭП является: а) анализ их взаимосвязей; б) определение степени воздействия реализации ИСЭП на улучшение конечных результатов деятельности предприятия (участников) за счет экономии трудовых, материальных, амортизационных и прочих затрат, снижение себестоимости продукции; в) улучшение конкурентоспособности продукции, финансового состояния предприятия за счет повышения рентабельности, дохода и прибыли, внеоборотных активов, собственного капитала; г) оценка эффективности ИСЭП в целом; д) согласование общегосударственных, корпоративных и личных интересов при производстве и распределении конечных результатов; е) обеспечение взаимосвязи с нормативными показателями, показателями налогообложения, образования фонда оплаты труда и экономического стимулирования [4].

Систему показателей эффективности ИСЭП определяют факторы надежности, полезности, качества, экономичности, финансовой реализуемости, технологичности, эстетичности, «фоновые» условия реализации ИСЭП, «сопряженный» эффект, эффективность предэксплуатационной подготовки, рациональной структуры инвестиций в народном хозяйстве и другие. Особую

группу показателей эффективности ИСЭП составляют: а) интегральный показатель экономической безопасности; б) организационной эффективности (способности лица, принимающего решение и участников ИСЭП правильно воспринимать информацию и своевременно делать выводы вплоть до прекращения проекта); в) точность всех экономических расчетов.

В случае принятия соответствующими государственными органами авторской методологии формирования ССПГИ очевидными являются следующие положительные для общества последствия:

- а) появляется более зримая качественно высшего уровня состязательность инициаторов инвестиционных проектов с участием государства – не противопоставление вообще: «старое – новое» (в том числе протаскивание в Россию псевдо-новых – давно отживших в развитых странах «грязных» технологий), а противопоставление – «более экономически эффективное относительно $R^{ин}$ » – «менее экономически эффективное относительно $R^{ин}$ »);
- б) повышение авторитета добросовестных экономистов и финансовых математиков;
- в) деbüroкратизация управленческих структур в сфере государственных инвестиций, поскольку станет невозможным беспредельное волонтаристское безответственное внедрение госbüroкратами любого уровня «своих» инвестиционных проектов в ССПГИ по причине их «интуитивно-социально-экономической эффективности»;
- г) возможность оперативной корректировки содержания ССПГИ по результатам каждого квартала, года, соответствующего отчетного периода, с применением жестких государственных санкций. Например, по результатам бюджетного года не достигли R_i^n конкретные инвестиционный проекты в соответствующих инвестиционных рядах, тем самым подвергли опасности достижение утвержденного государством темпа экономического роста. Одновременно, другие инвестиционные проекты с участием государственных инвестиций достигли соответствующего норматива экономической эффективности раньше соответствующего срока окупаемости. Очевидно, не представляет особенного труда соответствующая корректировка ССПГИ на будущий бюджетный год.

Понятно, что сами корректировки состава инвестиционных проектов в составе государственных бюджетов и тем более их причины и последствия могут быть чрезвычайно болезненными для авторитета и тщеславия весьма авторитетных политиков, высших хозяйственных руководителей, общественных деятелей, экономистов, различных экспертов – инициаторов заведомо экономически неэффективных ИП (вплоть до отстранения их от государственных должностей, лишения соответствующих званий, статусов, привлечения к уголовной ответственности).

Суть корректировки – гибкое реагирование (принудительное регулирование) количества и экономической эффективности инвестиционных проектов в ограниченной стоимости ССПГИ. При этом соотношения между количеством инвестиционных проектов в соответствующем инвестиционном ряду, определяемые конкретными показателями общественной эффективности государственных инвестиций и сроками окупаемости могут быть самыми различными (от знаменитого закона нормального распределения до абсолютно случайных, хаотичных) и определяются исключительно сбалансированностью сумм государственных инвестиций соответствующих рядов, их соответствующими показателями экономической эффективности относительно утвержденных высшим государственным органом национального параметра и темпа экономического роста.

Авторская методика создает научную базу для обращенной в будущее управленческой инвестиционно-инновационной деятельности путем более широкого внедрения дескриптивных (описательных) методов управления. Однако следует не забывать, что сущность текущего бюджета должна основываться не на описательной, а на разнообразной количественной информации (элементами которой, в свою очередь, могут быть результаты прогнозов с помощью эконометрических, имитационных, сценарных, оптимизационных моделей в соответствии с реальным экономическим потенциалом.

Это позволит вовлечь в процесс принятия решений (в том числе стратегических) по государственным инвестициям более широкий круг добросовестных компетентных участников, выдвинуть на первый план анализ возможных последствий их реализации, начать обсуждение заблаговременно и

вести его последовательно и конструктивно. Такие методы станут важным элементом социального механизма гражданского общества.

Очевидно, что научное обоснование содержания ССПГИ тесно связано с экономическим прогнозированием, планированием, предплановыми исследованиями вообще и позволит [5]:

- обнаружить в народном хозяйстве тенденции, ведущие к обострению противоречий и принять меры по их разрешению за счет модернизации существующих структур;
- предвидеть импульсы, ожидаемые со стороны НТП;
- определить направления, требующие наиболее пристального внимания и выявить альтернативы по каждому из них;
- сформировать заслуживающие специального анализа варианты прогноза;
- оценивать последствия решений, сопряженных с каждым из этих вариантов;
- сформировать рекомендации государственным плановым органам.

Автор умышленно избегает темы диверсификации инвестиций (в том числе простая диверсификация, диверсификация по Тобину, диверсификация по отраслям, и странам, диверсификация согласно модели оценки капитальных активов, диверсификация по Марковицу-Тобину с использованием показателя чистой текущей стоимости – NPV), полагая, что все инициаторы инвестиционных проектов, претендующие на государственные инвестиции в любом объеме, компенсируют всевозможные риски за свой счет и ни в каком случае – за счет государства. Таким образом, структура ССПГИ обеспечивает прогнозируемую стабильную доходность всех государственных инвестиций при минимальном риске этих инвестиций (при почти полном отсутствии систематических – неустраняемых рисков, связанных с государственной инвестиционной политикой...). В результате оптимальная ССПГИ отыскивается путем простого подбора, осуществляемого на по достаточно простой, хотя и очень насыщенной множеством вычислений компьютерной программе.

Чтобы быть уверенным в правильном отборе финансовых инвестиционных проектов с привлечением государственных инвестиций необходимо

проводить квалифицированный анализ не просто фондового рынка и трендов на нем, а ситуации на рынках реальных товаров (продукции компаний, покупных ресурсов на нее) и финансового состояния компаний, чьи акции являются инвестиционными активами. Ведь фондовый рынок лишь отражает – плохо или хорошо – изменение указанных факторов. Более того, следует учитывать и изменение макроэкономической ситуации в стране и в мире в целом, потому что оно также может разрушить сложившиеся статистические зависимости. Таким образом, эффективная работа по оптимальной диверсификации портфеля государственных инвестиций может осуществляться только командой равноправных высокопрофессиональных финансовых математиков и экономистов.

Очевидно, что авторский подход к формированию ССПГИ существенно отличается от продолжительное время (более сорока лет, с 1947 года) пропагандировавшейся в СССР и используемой немалым количеством современных российских экономистов методики академика Хачатурова Т.С. а также современными МР-2000 [6]. В соответствии с первой методикой допустимыми и заслуживающими реализации могут признаны лишь такие решения о капитальных вложениях (читай – современных государственных инвестициях), которые характеризуются достаточно высоким ожидаемым ежегодным уровнем ежегодной отдачи – не ниже фиксированного для всего народного хозяйства норматива (его численное значение рекомендовалось не меньшим 12-15 %, при соответствующем сроке окупаемости не большим 8-9 лет). Этот порочный подход был распространен с капитальных и на другие виды ресурсов – трудовые, природные и прочие. В основе подобных построений лежат предпосылки, выполнение которых в хозяйственной реальности проблематично – в частности, о возможности достаточно точного стоимостного оценивания всех факторов, имеющих значение для принимаемого решения, в том числе социальных, экологических, научно-технических, о возможности любого перераспределения ресурсов между потребляющими их хозяйственными объектами в течение экономически обозримого периода.

В соответствии с МР-2000 для принятия решения об экономической эффективности любого инвестиционного проекта достаточно рассмотреть совокупность нескольких показателей (прежде всего – чистая приведенная

стоимость, внутренняя норма доходности, срок окупаемости и др.), без увязки их с прогнозами экономического и социального развития страны, темпами экономического роста, минимальными требованиями общества к эффективности инвестиционного проекта, тем более с участием государственных инвестиций.

Предлагаемый автором подход к формированию ССПГИ, очевидно, свободен от этих недостатков и предполагает:

- а) реальное взаимодействие формальных и содержательных аспектов планирования государственного бюджета – главной сметы доходов и расходов общественной жизни;
- б) учет системных эффектов, возникающих практически при любых взаимодействиях хозяйственных единиц (субъектов) на всех уровнях экономических структур;
- в) учет требований неформального анализа результатов моделирования и их коррекцию (в том числе экспертами, государственными и общественными органами и организациями).

Автор выражает надежду, что в современных условиях, при условии принятия его рекомендаций высшими госорганами, настоящая работа будет способствовать повышению эффективности производственной, финансовой и инвестиционной деятельности всех участников инвестиционного процесса различных отраслей, регионов и форм собственности, отбору действительно целесообразных инвестиционных предложений, придаст новый импульс развитию теории, методологии и практики экономического анализа в более эффективном управлении инвестиционными программами и проектами во всех отраслях и регионах и тем самым содействовать повышению конкурентоспособности российской экономики, повышению уровня и качества жизни ее граждан [7].

Список литературы:

1. Виленский П.Л., Лившиц В.Н., Смоляк С.А. Оценка эффективности инвестиционных проектов. Теория и практика. – М.: Дело, 2002. – 808 с.
2. Владимиров С.А. О показателе эффективности инвестиций // Финансы. – 2002. – № 6. – С. 73.

3. Владимиров С.А. Определение минимальной общественной эффективности инвестиционно-строительных проектов – один из главных способов борьбы с коррупцией // История государства и права. – М., 2002. – № 6.

4. Владимиров С.А. Минимальное значение показателя общественной эффективности инвестиционных проектов в открытой экономике // Известия высших учебных заведений. Строительство. – 2001. – № 2-3. – С. 68.

5. Экономико-математический энциклопедический словарь / Под ред В.И. Данилова-Данильяна. – М.: ИНФРА-М., 2004.

6. Методические рекомендации по оценке эффективности инвестиционных проектов (вторая редакция). – М.: Экономика, 2000.

7. Владимиров С. Модель сбалансированной макроэкономической системы // Проблемы теории и практики управления. – 2014. – № 5. – С. 126-134.

Рубрика 2

***МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА
И МЕЖДУНАРОДНЫЕ
ОТНОШЕНИЯ***

ВНЕШНЕТОРГОВАЯ ПОЛИТИКА СТРАН-УЧАСТНИЦ ЕАЭС В УСЛОВИЯХ РЕГИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ИНТЕГРАЦИИ

© Борисик О.В.¹

Белорусский государственный экономический университет,
Республика Беларусь, г. Минск

В статье обосновываются новые направления внешнеторговой политики стран-участниц ЕАЭС, в частности Республики Беларусь, включающие реализацию совместной стратегии импортозамещения на основе экспортоориентированности, инновационности, встраивания в цепочки добавленной стоимости, создания многопрофильных кластерных структур с участием партнеров по ЕАЭС. Это позволило определить новые возможности для стран-участниц ЕАЭС в условиях расширения международного производственного сотрудничества и региональной экономической интеграции.

Ключевые слова: импортозамещение, экспортоориентированная стратегия, рациональный экспорт, цепочки добавленной стоимости, многопрофильные кластерные структуры.

В условиях расширения международного производственного кооперирования и модификации современных интеграционных процессов страны-участницы ЕАЭС вынуждены искать объективные предпосылки для использования преимуществ региональной экономической интеграции через взаимодействие в области внешнеторговой политики. Целью такого взаимодействия должно стать сохранение национальных приоритетов, с одной стороны, и обеспечение конкурентных позиций на мировом рынке с другой.

В современных условиях глобализации политика наших стран должна быть нацелена на полную интеграцию в мировое хозяйство и на активную реализацию преимуществ международного разделения труда, используя различные формы мирохозяйственных связей, выработанные современной

¹ Доцент кафедры Мировой экономики, кандидат экономических наук.

практикой. В то же время, стремление к обеспечению экономической безопасности в условиях экономической и политической нестабильности вынуждает страны разрабатывать подходы к взаимоувязке процессов глобализации и либерализации с защитой национальных интересов.

В настоящее время в России, Казахстане и Беларуси одновременно реализуются два противоположных направления: продолжающаяся интеграция на Евразийском пространстве и активная импортозамещающая стратегия. Противоположность обусловлена тем, что процесс интеграции предполагает высокую степень открытости объединяющихся экономик, в то время как политика импортозамещения, наоборот, изначально ориентируется на автаркических процессах и является частью политики импортного протекционизма. Другое дело, что в условиях открытой экономики импортозамещение является той частью импортного протекционизма, которая направлена не на ограничения импорта, а на стимулирование отечественного производства. В связи с этим, так как международная экономическая интеграция предлагает массу возможностей и преимуществ для развития экономики, следует предположить, что политика импортозамещения, реализуемая одновременно с интеграционными процессами, внутри интеграции, может получить новую тенденцию развития.

Во-первых, создание интеграционного пространства, в данном случае экономического союза расширяет объемы потенциального рынка сбыта. Чем больше размеры внутреннего рынка, объемы потребительского и производственного спроса, тем дольше работает положительный эффект масштаба и тем легче наладить выпуск новой продукции с большей экономической эффективностью.

Во-вторых, реализация совместной промышленной и торговой политики позволит с большей эффективностью задействовать все ресурсы, имеющиеся у стран-союзников.

В-третьих, что особенно актуально на сегодняшний день, Беларусь, Казахстан, Армения и Кыргызстан не ограничены санкциями, и, следовательно, располагают большим внешнеторговым потенциалом.

Алгоритм дальнейшего развития интеграции стран ЕАЭС должен включать два этапа. Первый этап – формирование единого внутреннего рынка,

который смог бы обеспечить стран-участниц ЕАЭС качественными товарами и услугами. Второй этап – при поддержке внутреннего рынка продвижение своей конкурентоспособной продукции на внешние рынки [1]. Многие отрасли экономик стран-участниц ЕАЭС, находящиеся сегодня в зачаточном состоянии, при таком подходе и разумных мерах стимулирования и поддержки могут производить конкурентоспособные товары и услуги, которые будут востребованы не только на внутреннем, но и на союзном рынках, а также в странах ближнего и дальнего зарубежья.

Но для этого такая поддержка должна быть комплексной, не сводящейся лишь к запрету импорта иностранных товаров. Поэтому импортозамещение в ЕАЭС следует рассматривать, как составную часть протекционистской политики, направленной не на дискриминацию импорта, а на стимулирование национального производства и производителя.

Импортозамещение является составляющей экономической политики страны, грамотная реализация которой позволит не только сократить импорт, одновременно высвобождая валютные средства и выравнивая важнейшие экономические показатели, но и с помощью механизмов стимулирования национального производителя выйти на внешние рынки с конкурентоспособной продукцией, не ущемляя право выбора потребителя, сохраняя экономическую эффективность импортозамещающих проектов и целесообразность их финансирования.

Анализ мирового опыта показал, что выбор модели импортозамещения, инструментов его реализации предопределен типом экономики, размерами рынка страны, возможностью влиять на мировую конъюнктуру рынка (для больших открытых экономик – внутри- / внешнеориентированная модель, ограничительные меры импортозамещения; для малых открытых экономик – внешнеориентированная / комбинированная модель, стимулирующие меры импортозамещения) [2, с. 10].

Таким образом, задачей политики импортозамещения является формирование его национальной модели и создание системы стимулов, способных поддержать национальное производство импортозамещающей продукции, одновременно стимулируя ее экспорт.

Реализация политики импортозамещения является вынужденной и неизбежной мерой для стран, как с большой, так и с малой открытой экономи-

кой в условиях экономической и политической нестабильности, в силу необходимости нивелирования негативных последствий второй волны мирового финансово-экономического кризиса, сокращения дефицита внешнеторгового баланса, сглаживания недостатков открытости экономики (уменьшения угрозы экономической безопасности страны, национальным производителям, экстенсивного использования природных ресурсов), недостаточности средств для покрытия расходов на импорт.

Так, в Беларуси – стране с малой открытой экономикой – по многим товарам преобладает импорт, превышая экспорт по удельному весу во внешнеторговом обороте и темпам роста. В связи с этим в республике проведены экономические реформы, которые дали определенные положительные результаты в развитии национального производства. В то же время, несмотря на значительную роль политики импортозамещения в функционировании экономики Беларуси, в данной сфере существуют проблемы, сдерживающие развитие национального производства (слабая диверсификация торговых партнеров во внешней торговле, отсутствие резервов производственных мощностей для гибкого реагирования на изменение конъюнктуры мирового рынка, сохранение чрезмерной зависимости экономики от внешнего снабжения энергоносителями, сырьем и материалами, несвоевременное выполнение проектов импортозамещения по срокам и невысокая эффективность связанных с ними мероприятий). Это предопределяет необходимость выявления новых направлений реализации политики импортозамещения как отдельно в Беларуси, так и совместно со странами-участницами ЕАЭС в условиях региональной экономической интеграции.

Анализ реализации политики импортозамещения определил несколько ее особенностей в Республике Беларусь. К факторам, сдерживающим развитие импортозамещения следует отнести следующие:

1. Реализуя импортозамещение, Беларусь пытается охватить максимально широкий ассортимент товаров. При этом комплектующие для многих из них приходится закупать за рубежом, поэтому можно сказать, что многие «национальные» модели лишь по названию являются таковыми.
2. Беларусь выбрала путь так называемой «отверточной» сборки максимально возможной номенклатуры из импортных комплектую-

щих. Детали и узлы тысячи наименований поступают на большинство белорусских «импортозамещающих» производств, реально не замещая импорт, а расширяя его номенклатуру. Так, например, продукция белорусского машиностроения, по данным Минэкономики, в среднем на 70 % состоит из российских комплектующих. Таким образом, импортозамещающая продукция по своей сути таковой не является, так как производится на основе импортных комплектующих.

3. Основные усилия правительство направляет на борьбу с потребительским импортом, доля которого в общем объеме импорта по итогам 2015 г. составила всего 16,1 % и выросла по сравнению с аналогичным периодом прошлого года на 2,7 %. Тем не менее, не он определяет отрицательное сальдо внешней торговли, а промежуточный импорт – энергоресурсы, сырье, материалы, комплектующие для сборочных производств.
4. Отсутствие диверсификации торговых партнеров во внешней торговле. Существует большая торговая зависимость Республики Беларусь от России и стран СНГ.
5. В Беларуси все еще не создано резервов производственных мощностей для гибкого реагирования на конъюнктуру мирового рынка, медленно происходят структурные изменения в экономике, сохраняется чрезмерная зависимость экономики от внешнего снабжения энергоносителями, сырьем и материалами.
6. Существующий хозяйственный механизм недостаточно стимулирует развитие производства, которое замещает импорт. Медленно осуществляются процессы диверсификации и конверсии производства. Отсутствуют альтернативные рынки сбыта.
7. Повышение платежеспособности населения пока слабо отражается на расширении внутреннего рынка вследствие ориентированности потребительского спроса на импортные товары.
8. Следует констатировать большое отставание выполнения проектов по срокам и невысокую эффективность связанных с ними мероприятий, что требует уточнения концепции импортозамещения и путей ее реализации в республике.

Фактором, благоприятствующим развитию импортозамещения, является сравнительно небольшая величина ввозных пошлин на зарубежные аналоги товаров, импорт которых замещается в стране (8 % в 2015 г.). Это означает, что импортозамещающие отрасли и производства изначально функционируют в условиях открытой экономики.

Таким образом, для политики импортозамещения в Беларуси характерны некоторые неблагоприятные особенности реализации импортозамещения в странах Азии и Латинской Америки, которые в итоге привели к ее низкой результативности. Также основными проблемами, связанными с реализацией политики импортозамещения, являются: низкий уровень инвестирования проектов, отсутствие у организаций экономической заинтересованности в выпуске импортозамещающей продукции, несовершенство налоговой, кредитной и таможенной политики, низкий научно-технический уровень национального производства, физический износ основных фондов организаций, диспаритет цен на сырье и готовую продукцию, снижение платежеспособного спроса населения, небольшая емкость рынка [2, с. 12].

Представляется, что для Беларуси стратегия «догоняющего развития», которая реализовывалась в середине прошлого века в странах Латинской Америки и Азии не приемлема, как неэффективны оказываются внутриориентированная модель импортозамещения и его ограничительные механизмы и инструменты. Достижение положительных результатов реализации импортозамещения реально. Для этого Беларуси нужна опережающая стратегия экономического развития с ее составляющей – импортозамещающей инновационной политикой, направленной на одновременное сокращение импорта с дальнейшей экспортной ориентацией, а также разработка и реализация совместной импортозамещающей стратегии стран-участниц ЕАЭС. При этом речь не идет об опоре исключительно на свои силы. Полностью отказаться от импортной продукции в настоящий момент нельзя и даже невозможно, поскольку уменьшение импортных поставок приведет к сокращению ассортимента товаров, а снижение платежеспособного спроса населения – к уменьшению товарооборота, что может отрицательно сказаться на предприятиях розничного товарооборота. В этих условиях важно добиваться, чтобы насыщение потребительского рынка национальными товарами

шло по пути не только наращивания объемов, но и улучшения качества и потребительских свойств продукции.

Также стоит подчеркнуть, что полностью вытеснять импортную продукцию с рынка, используя при этом законодательные и административные методы, нельзя, поскольку такое решение проблемы значительно ущемит свободу выбора потребителя.

Представляется, что для повышения эффективности реализации импортозамещения в Республике Беларусь следует:

- 1) осуществлять выпуск продукции, пользующейся спросом, а замещать только ту, которая конкурентоспособна на внешних рынках;
- 2) уменьшать производство энергоемкой продукции за счет внедрения инновационных и энергосберегающих технологий;
- 3) отдавать предпочтение импортозамещающему производству «от идеи до продажи». По данным европейских экспертов, «отверточная» сборка малоприбыльна не только в Беларуси. Эффект от производства «от идеи до продажи» гораздо значительнее. На полученные средства можно приобретать то, что в стране не производится, причем у разных производителей, т.е. исключив монозависимость;
- 4) отдавать предпочтение не импортозамещению за счет ввоза заимствованных комплектующих и «упрощенных» технологий, а производству на местном сырье. Примером может служить импортозамещение топливно-энергетических ресурсов на основе местных возобновляемых источников энергии. В Беларуси из местного сырья (рапса, древесных опилок, соломы) производится биотопливо, относящееся к инновациям VI технологического уклада и являющееся конкурентоспособным по цене и качеству. Готовая продукция не только замещает дорогие импортируемые энергоресурсы, но и является одной из основных статей экспорта;
- 5) государству в отсутствие агентов развитой финансовой инфраструктуры белорусского рынка (инвестиционных банков, консалтинговых и аналитических компаний, сервисных финансовых центров и др.) следует более активно указывать бизнесу на возможности для рентабельных инвестиций в отдельные сектора экономики и объемы соответствующих рынков;

- б) необходим конструктивный диалог между государством и импортерами, которые покупают импортную продукцию. Суть диалога сводится к следующему: есть общий интерес, поэтому вполне целесообразно соединить усилия и создать инвестиционный пул для финансирования проекта, реализация которого позволит получать аналогичный продукт, но уже национального производства. У каждого участника как минимум возникает экономия на таможенных пошлинах и транспортных издержках. Однако на практике эффект намного выше: производство аналогичного товара в Беларуси сулит существенную дельту в себестоимости – за счет более низкой оплаты труда, экономии на стоимости сырья, электроэнергии, страхования и хранения и других факторов. Вполне естественно, что все эти параметры должны быть четко конкретизированы и просчитаны в инвестиционном проекте, увязаны со сроками окупаемости;
- 7) нерационально пренебрегать возможностями заимствования зарубежных технологий и опыта, а также в развитии в ряде отраслей (например, аэрокосмической промышленности) взаимовыгодной научно-производственной кооперации с зарубежными партнерами, которые стимулировали бы увеличение производства товаров и услуг в стране. В то же время трудно предположить, что иностранные компании будут вкладывать большие средства в развитие современного технологического производства в стране.
- 8) принципиально важным является корректное определение критериев отбора поддерживаемых проектов. Регламенты принятия соответствующих решений должны быть предельно жесткими, прозрачными и не зависящими от собственных интересов отдельных лиц. Механизм отбора импортозамещающих проектов может быть дополнен следующими принципами:
- мультипликативный эффект, при котором появление импортозамещающего объекта приводит к росту смежных производств, возможность дальнейшего развития / расширения на долгосрочную перспективу;
 - увеличение занятости, особенно в районах с локальной безработицей.

- 9) активная, стимулирующая государственная политика в отношении одних импортозамещающих производств не должна угнетающе воздействовать на другие производства и иметь следствием мультиплицирующий эффект. Так, например, поддержка нефтехимического комплекса обязана сопровождаться требованием закупок технологий в рамках белорусской промышленности, использованиями национальных строительно-монтажных организаций при реализации инвестиционных проектов;
- 10) для того чтобы население покупало национальные товары, надо вести соответствующую разъяснительную работу. Это нужно, чтобы каждый, покупая импортный товар, понимал, что он лишает работы своего соседа, коллегу, работающего на национальном производстве;
- 11) разработка и реализация совместной стратегии импортозамещения в странах-участницах ЕАЭС. К основным направлениям реализации совместной стратегии импортозамещения в странах ЕАЭС можно отнести:
- экспортоориентирование (импортозамещение в ЕАЭС должно иметь экспортный вектор, т.е. программы импортозамещения должны быть направлены на разработку производств, конкурентоспособных не только на союзном, но и на внешних рынках). При этом экспорт должен быть посильным, «соразмерным» [3, с. 141];
 - инновационность (предпочтение следует отдавать производствам с высокой добавленной стоимостью, огромное значение следует уделить развитию инноваций V-VI технологических укладов, так как инновация способна обеспечить экономике годы конкурентоспособности и перевести импортозамещение в более долгосрочный период (жизненный цикл инновации на стадиях роста и зрелости длиннее);
 - финансирование совместного импортозамещения. Наряду с привлечением инвестиций в качестве перспективных методов финансирования следует рассматривать линейку долговых методов. Для этого имеется ряд причин: зарубежные инвестиции как потенциальный источник финансирования проектов имеют существенные

ограничения в связи с соображениями макроэкономического характера; практика портфельных инвестиций также не всегда приемлема с учетом сложившихся тенденций в сфере международного разделения труда, поскольку может снижать инновационный уровень производств; существует вероятность консервации национальных импортозамещающих проектов в результате приобретения их активами конкурентами на международном рынке; в связи с мировым финансовым кризисом доля как прямых, так и портфельных зарубежных инвестиций существенно снизилась. Таким образом, внешние займы минимизируют угрозы потери контроля под стратегией развития импортозамещающих производств. Через их стимулирование достигается наиболее легкая эксплуатация экономического потенциала соответствующих стран.

- углубление специализации и повышение конкурентоспособности экономики (следует развивать диверсификацию не импортозамещающих производств, а рынков сбыта и поставщиков сырья и материалов для производства импортозамещающей продукции (энергосберегающей, материалосберегающей, на местном сырье);
- встраивание импортозамещающих предприятий в цепочки добавленной стоимости стран-партнеров и мировых производителей. Приоритетным направлением производственного сотрудничества Республики Беларусь с партнерами по интеграционному объединению и зарубежными производителями является встраивание белорусских производителей в технологические цепочки а) партнеров по ЕАЭС; б) зарубежных производителей развитых стран. Встраивание белорусских предприятий (в том числе импортозамещающих) в производственные цепочки международных компаний выгодно по нескольким причинам:
 - привлечение инвестиции и передовых технологий,
 - отсутствие затрат на продвижение бренда,
 - продвижение в технологической цепочке от поставок относительно простых изделий и комплектующих до более широкого участия в конечном продукте,

- создание рабочих мест,
 - поступление налогов в бюджет.
- создание многопрофильных кластерных структур с участием партнеров по ЕАЭС. Важнейшим направлением реализации совместного импортозамещения в странах-участницах ЕАЭС на этапе формирования институциональной среды, благоприятной для инновационного развития, является создание многопрофильных кластерных структур во взаимодействии со странами-партнерами по ЕАЭС, в том числе:
- формирование в Республике Беларусь нового кластера в области нано-, биотехнологий и фармацевтической промышленности посредством создания научно-технологического парка, имеющего статус и правовой режим, аналогичный Парку высоких технологий. Создание Национального научно-технологического парка «БелБиоград» позволит обеспечить около \$ 3 млрд. импортозамещения [4, с. 475]. В составе научно-технологического парка должны сконцентрироваться научные организации НАН Беларуси и исследовательские подразделения учреждений высшей школы, осуществляющие исследования и разработки в сфере нано- и биотехнологий; предприятия фармацевтической и микробиологической промышленности; предусматривается создание Республиканского центра геноинженерных исследований, Республиканского центра трансфера и коммерциализации нано- и биотехнологий, Учебного центра по переподготовке и повышению квалификации кадров в сфере биотехнологий, Инкубатора малого и среднего бизнеса в сфере биотехнологий.

Развитие кластерных структур предусматривает организацию стратегического альянса с рядом крупных международных / транснациональных компаний Российской Федерации, Казахстана, Армении (фармацевтический и онкологический кластеры), а также Индии, КНР, Кубы с целью последующей организации совместных предприятий по производству фармацевтической, нано- и биотехнологической продукции на территории Республики

Беларусь, а также с приглашением на постоянное место жительства перспективных исследователей из стран ЕАЭС и ЕС и формирование на этой основе новых научных школ и направлений в сфере нано- и биотехнологий. При этом возможными направлениями сотрудничества должны стать:

- привлечение компаний стран-партнеров по ЕАЭС к размещению их деловой активности на территории НТП;
- привлечение союзных компаний в качестве инвесторов и соинвесторов в белорусские индустриально-инновационные проекты в рамках госпрограмм;
- реализация совместных коммерческих проектов, используя российские, казахстанские, армянские ресурсы и знания в области высоких технологий;
- обмен знаниями и опытом в сфере создания особых (специальных) экономических зон;
- продвижение венчурных проектов;
- поиск на территории Беларуси новых бизнес-идей и технологических разработок.

Таким образом, развитие рассмотренных направлений позволит странам-членам ЕАЭС использовать преимущества региональной экономической интеграции через взаимодействие в области внешнеэкономической, внешнеторговой, промышленной, инновационной и инвестиционной политики и производственной кооперации. В частности, распространение политики импортозамещения на все экономическое пространство ЕАЭС может снизить риски дезинтеграции и изоляции стран от внешнего мира, будет способствовать сдерживанию странового внутреннего монополизма и повысит потенциал развития всех экономик стран-участниц интеграционного процесса.

Список литературы:

1. Казанцев Д.А. Реализация Российской политики импортозамещения в контексте формирования ЕАЭС / Д.А. Казанцев. – М.: Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации, 2015. – 11 с.

2. Старовойтова О.В. Импортзамещение в условиях малой открытой экономики: автореф. дис. ... канд. экон. наук: 08.00.14 / О.В. Старовойтова. – Минск, 2011. – 23 с.
3. Пивоваров С.Э. Международный менеджмент: учеб. / С.Э. Пивоваров, Л.С. Тарасевич, А.И. Майзель. – Питер, 2008. – 289 с.
4. Обзор инновационных кластеров в иностранных государствах / Ми-
нэкономразвития России. – М.: 2011. – 503 с.

МЕХАНИЗМ ФОРМИРОВАНИЯ ЭФФЕКТИВНОЙ СИСТЕМЫ ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА В РОССИИ КОНТЕКСТЕ МЕЖДУНАРОДНЫХ СОПОСТАВЛЕНИЙ

© Пospelов С.В.¹

ФГБОУ ВО «Государственный университет управления», г. Москва

Практика развития государственно-частных партнерств (ГЧП) в России показывает необходимость избирательного использования зарубежного опыта при разработке и обосновании методик и инструментов кооперации частного бизнеса и государства. В статье оценены и обоснованы возможности использования элементов опыта отдельных стран при формировании механизмов и системы ГЧП в России с учетом сопоставления практики его развития в России и за рубежом.

Ключевые слова: государственно-частное партнерство, публичное управление, иностранные инвестиции, инновационное развитие, региональное развитие.

Международная практика показывает, что развитие института государственно-частного партнерства (ГЧП) в конце прошлого столетия связывают с изменением философии и конструкций взаимодействия общества и государства [16]. Очевидно, что определенные коррективы в организационно-методический каркас функционирования внес глобальный финансово-экономический кризис, привнесший в экономику нашей страны ряд негативных последствий. В условиях кризиса частный бизнес и государства должны разрабатывать все новые механизмы взаимной интеграции, чтобы способствовать восстановлению экономического равновесия. В частности, Н.Д. Дорожков указывает на такие проблемы интеграции, как необходимость продолжения долгосрочных проектов, концентрация усилий государства на поддержке национальных производителей и продвижение их продукции на зарубежных рынках [6, с. 21].

¹ Доцент кафедры Мировой экономики, кандидат экономических наук.

По справедливому мнению Т.С. Горбань ГЧП способствует расширению инструментария государственного стимулирования регионального экономического развития, выступая как «образующая конструкция» привлечения инвестиций из внебюджетных источников [3, с. 4]. ГЧП также позволяет аккумулировать воедино возможности публичного управления с потенциалом предпринимательства, представляющим базовый ресурс модернизации национальной экономики и обеспечения ее сбалансированного роста [11, с. 3]. Реализация инфраструктурных ГЧП-проектов способствует росту инвестиционной привлекательности территорий и качеству жизни населения [13, с. 3].

Если рассматривать государственно-частное партнерство как экономическую категорию, то данное понятие стало использоваться в России с 2004 года и было связано в основном с развитием транспортного комплекса. Следует отметить, что в период 2000-2008 гг. роль федеральной власти в регулировании регионального экономического развития усилилась, что привело к реализации в системе государственного регулирования экономического развития регионов программно-целевого подхода, что было характерно уже для 2009-2012 гг. [10, с. 8]. В данный период необходимость стабилизации экономики страны и ее перехода на путь инновационного развития способствовали развитию системы партнерства бизнес-структур и государства. С 2012 г. наблюдается диффундирование глобальных трансформаций в механизм государственного регулирования экономики регионов. ГЧП постепенно дифференцируется по территориальному признаку, стратификация регионов изменяется, наблюдается совершенствование правовой базы ГЧП. В данной связи нужно отметить, что в 2011 г. в стране была принята Стратегия инновационного развития РФ до 2020 г., где отмечается серьезное отставание системы ГЧП в РФ от стран с развитыми инновационными системами [14] (так, в России бюджетное финансирование инновационных проектов составляет меньше 1 % (справочно: 12,7 % – в Бельгии и 8,8 % в Германии).

Во многих отраслях развитие ГЧП еще недавно являлось механизмом привлечения иностранных инвестиций в страну, а значит в целом было направлено на противодействие глобальному кризису. Однако на примере такой важной отрасли как туризм отмечается единичность проектов в данной отрасли и малая осведомленность предпринимателей о выгодах и перспек-

тивных взаимодействия государства и бизнеса в туризме [5]. На примере развития туристической отрасли видно, что высокая степени государственно-частной кооперации необходимо для формирования, управления и поддержания туристических потоков и в целом для расширения в стране въездного туризма. Здесь следует оговориться, что для разных отраслей в развитии ГЧП будет проявляться своя специфика. Так, для успеха ГЧП в сфере инноваций важнейшим фактором является налаживание регулярного обмена знаниями и ресурсами между частным бизнесом и государством [9].

Кроме разработки адекватных методик развития ГЧП в различных отраслях, необходимо также применение многофакторного анализа субъектов РФ на предмет обобщения и структурирования потенциала отдельных отраслей региональной экономики. На основе проведенного анализа необходимо разрабатывать (или не разрабатывать) механизмы государственной поддержки ГЧП в конкретных регионах. Эффективные инструменты ГЧП должны концентрироваться на формировании в стране товаропроводящей и логистической инфраструктуры, расширении рынков сбыта сельскохозяйственного сырья и продовольствия, исключении множества посредников в взаимосвязи производителей товаров и их потребителей.

Международный опыт подтверждает также необходимость применения избирательного подхода в использовании систем ГЧП. Отечественные авторы справедливо взаимоувязывают степени использования системы ГЧП с уровнем «либеральности» экономической системы страны [3, с. 19]. Поэтому ГЧП в большей степени распространено в Австралии, Великобритании, Ирландии, Канаде и США (если исходить из стоимости реализации проектов – в Великобритании, Германии, США и Франции). Применение инструментов в ГЧП в указанных странах в большей степени связано с возможностью получения высоких мультипликативных эффектов для развития промышленности и бизнеса, положительным влиянием на рост внешнеэкономического потенциала регионов и на экономический рост страны в целом.

Россия пока значительно отстает от стран Европейского союза (ЕС) в части развития ГЧП-проектов, поскольку почти все из них находятся в нашей стране на стадии инициирования, а многими странами ЕС этот этап уже пройден и здесь многие проекты находятся на стадии комплексной реа-

лизации. Для России, относящейся к группе развитых стран, характерны разная мотивация и целеполагания. В развитых странах система ГЧП способствует обеспечению лучшего соотношения качества и цен на общественно значимые виды услуг (включая инфраструктуры). В большинстве развивающихся стран ГЧП представляет собой механизм привлечения дополнительных финансовых ресурсов с целью решению социально-экономических проблем и увеличения темпов экономического роста.

Вместе с тем, по сравнению с зарубежными странами, развитие эффективного ГЧП в России сталкивается с барьерами, ограничивающие комплементарное взаимодействие частного и публичного секторов. Так, в частности, в нашей стране отсутствует четкая идентификация роли науки в публичном проектировании, для национальной экономики характерны индифферентность многих производителей, низкая оплата труда, фактически отсутствует институциональная среда для осуществления публичных проектов. С учетом опыта развитых стран, для совершенствования управления проектами ГЧП необходимо: адаптировать нормативную базу к имеющимся потребностям экономики и общества; алгоритмизировать процедуру взаимодействия бизнеса и государства; формировать региональные информационные центры в области ГЧП; обеспечивать переподготовку специалистов, участвующих в реализации ГЧП. Также зарубежная практика демонстрирует социальный эффект ГЧП для общества и бюджетный эффект для бюджетов регионов [13, с. 10-11].

Важнейшим аспектом совершенствования системы ГЧП в России является обеспечение надежных механизмов его финансирования, что должно учитывать воздействие текущей финансовой ситуации в стране и способствовать разработке механизмов обеспечения ГЧП-проектов финансовыми средствами и даже в условиях кризиса [2, с. 4]. Опять же финансовое обеспечение ГЧП-проектов сталкивается с барьерами развития институциональной среды, как-то: отсутствие продуманных стратегий регионального развития, некорректность государственного управления проектами, неравноправность сторон, «краткосрочность» государственного бюджетирования, отсутствие механизмов контроля со стороны общества над конечным результатом. Что касается финансирования, то в литературе разработаны механизмы

применения синдицированного кредитования, чтобы стимулировать финансовый механизм ГЧП [2, с. 16]. Данный механизм является достаточно эффективным, поскольку позволяет снизить ставку по кредитам ввиду распределения между банками рисков. Снижение ставки (до 7 %) позволит решить задачу недофинансирования, которое является следствием невысокой капитализации национальной банковской системы. Однако основным недостатком такого подхода следует считать рост зависимости от кредитов зарубежных банков.

Важнейшим направлением развития ГЧП в условиях современного состояния внешнеэкономических связей страны представляется внедрение его инструментов в практику формирования и развития интеграционных объединений с участием России, в частности, в методологии построения Евразийского экономического союза (ЕАЭС). Данный подход уже нашел частичное отражение в исследованиях последних лет [12]. Чтобы использования инструменты ГЧП для обеспечения стран ЕАЭС, пока еще необходимы: единые принципы и терминология ГЧП в отдельных странах; формирование условий для использования в странах единой модели партнерства государства и бизнеса; заключение многосторонних соглашений сотрудничества между центрами ГЧП стран; унификация законодательства стран ЕС; формирование специального межрегионального агентства, которое будет заниматься сопровождением ГЧП-проектов; создание специального межстранового совета по проблемам ГЧП; применение практического зарубежного (в первую очередь, европейского) опыта по реализации проектов ГЧП межгосударственного характера; внедрение сетевого подхода к организации ГЧП в странах ЕС и обеспечение его координации.

Важное значение приобретает организационный процесс формирования и развития ГЧП [4], где также необходимо всецело опираться на зарубежный опыт. Так, рекомендации ОЭСР в данной области остаются важнейшими с точки зрения учета при построении эффективной модели ГЧП на основе международных стандартов. Эксперты ОЭСР указывают на то, что власти России хорошо осведомлены о тех мерах, которые необходимы для формирования устойчивой системы менеджмента ГЧП и активно занимаются модернизацией и совершенствование правовых и институциональных рамок. По-

этому, на наш взгляд, процессы идентификации инфраструктурных приоритетов нашей страны можно сопоставить с аналогичными процессами стран-членов ОЭСР (в частности, как пример можно привести нацел нашей страны на организацию высококонкурентных тендеров, позволяющих обеспечить оптимальное соотношение качества и цены). В настоящее время ведется работа по разработке инструментария риск-менеджмента, что также будет основано на успешных практиках функционирования ГЧП за рубежом.

В целом мы отмечаем, что Правительством нашей страны уже предпринят ряд важных шагов в области принятия и адаптации оптимальной международной практики ГЧП, что частично соответствует рекомендациям ОЭСР. Вместе с тем, необходимо продолжить усилия по созданию единой, проработанной методологии развития ГЧП, а именно этот аспект будет важнейшим критерием успешности проектов ГЧП в России в обозримой перспективе.

При разработке указанной методологии необходимо опираться на практику не только развитых, но и крупных развивающихся стран. Например, в Китае развитие ГЧП началось сравнительно недавно, с принятием в 2005 г. специального Заключения Государственного совета, которое впервые допустило частный бизнес у реализации проектов в сфере авиации, железных дорог, энергетики, нефтепереработки и авиации [21]. При этом в Китае налицо больший интерес правительств регионов, чем правительства страны, в реализации ГЧП-проектов. Для правительств регионов дефицит ресурсов бюджета стал важнейшим фактором открытия региональных рынков инфраструктуры для частного инвестора [24]. В то же время, за такой короткий срок в Китае уже накоплен опыт функционирования дифференцированный бизнес-моделей ГЧП в разных сферах с точки проектных, технологических характеристик, оформления банкротства компании и т.д. Организация ГЧП в Китае по своему характеру все больше приближается к уровню развитых стран, поскольку правительство в качестве приоритетного начала в организации ГЧП уже рассматривает взаимовыгодность, а не просто доступ к финансированию [23].

Многие исследователи особо указывают на необходимость применения ГЧП в условиях бюджетного дефицита, что может послужить основой ус-

тойчивого развития национально экономики [8]. В условиях кризиса тема ГЧП приобретает новую окраску, когда многие отрасли столкнулись с необходимостью господдержки [15, с. 110]. Несмотря на усложненность условий организации проектов ГЧП в современной российской экономике, в литературе также указывается на уже достигнутую результативность такого взаимодействия, особенно в форме концессий, на которые приходится около двух третей всех реализуемых ГЧП-проектов [22]. Концессионные соглашения на федеральном уровне касаются, например, строительства платных дорог, реконструкции аэропортов и объектов здравоохранения [17].

Все же необходимо придерживаться методологии построения эффективных ГЧП не на федеральном уровне, «по вертикали власти», а по инициативе «снизу». Необходимо наращивать возможности применения этого института в сфере инфраструктуры развития и поддержки малого предпринимательства. В этой связи необходимо применять новые принципы управления (принцип расширения глобальных связей), увеличивать степень применения инновационных технологий, развивать предпринимательскую инициативу и ускорять получение муниципальных и государственных услуг [1]. Также необходимо определить специальный порядок стандартов услуг и тарифов для соглашений о ГЧП, освободить эти соглашения от требований и канонов отраслевого регулирования, гарантировать инвесторам «неухудшение» изначальных условий соглашения и обеспечить им всемерные преференции.

Список литературы:

1. Аверин А.В. Контроль и мониторинг качества консультационных услуг в системе обеспечения эффективности государственной поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства / А.В. Аверин, В.В. Григорьева // Транспортное дело России. – 2015. – № 3. – С. 42-44.
2. Афимова М.-К.И. Совершенствование финансового механизма государственно-частного партнерства: автореф. дисс. ... канд. экон. наук: 08.00.10 / Афимова Мария-Кристина Игоревна. – М., 2016. – 21 с.
3. Горбань, Т.С. Повышение внешнеэкономического потенциала региона на основе активизации системы государственно-частного партнерства: автореф. дисс. ... канд. экон. наук: 08.00.14 / Горбань Татьяна Сергеевна. – Ростов-на-Дону, 2013. – 31 с.

4. Гучев И.А., Шевченко Е.Д. Вектор развития государственно-частного партнерства в Российской Федерации в контексте международной практики / И.А. Гучев, Е.Д. Шевченко // Государственно-частное партнерство. – 2016. – Т. 3, Вып. 1. – С. 7-18.

5. ГЧП – один из основных факторов динамичного развития индустрии туризма и гостеприимства [Электронный ресурс] // Данные портала «Туристическая библиотека». – Режим доступа: http://tourlib.net/statti_tourism/vlasova3.htm (дата обращения: 30.09.2016).

6. Дорожков Н.Д. Развитие государственно-частного партнерства в сфере туризма / Н.Д. Дорожков, Ю.А. Купчинская // Бизнес-образование в экономике знаний. – 2016. – № 2. – С. 21-24.

7. Инновационная стратегия развития России в условиях усиления международной конкуренции / Т.И. Бухтиярова, А.В. Дубынина, И.А. Кабашева, К.А. Крутчанкова, Т.В. Петренко, Е.Н. Смирнов, Т.В. Чернова. – Новосибирск: НП «СибАК», 2013. – 172 с.

8. Коряков, А.Г. Исследование подходов к созданию механизма государственного стимулирования устойчивого развития химических предприятий / А.Г. Коряков, А.А. Логинов // Теория и практика общественного развития. – 2013. – № 5. – С. 277-281.

9. Кривошекова, Л.П. Роль государственно-частного партнерства в предоставлении государственных услуг и инноваций / Л.П. Кривошекова // Вестник Кыргызско-Российского Славянского Университета. – 2016. – Т. 16, № 2. – С. 31-33.

10. Лендич П.П. Совершенствование форм государственно-частного партнерства на региональном уровне с учетом внешнеэкономических факторов: автореф. дисс. ... канд. экон. наук: 08.00.05 / Лендич Павел Петрович. – Курск, 2015. – 24 с.

11. Мараудина В.Ф. Теоретические основы и инструментарий управления проектами государственно-частного партнерства: автореф. дисс. ... канд. экон. наук: 08.00.05 / Мараудина Виктория Федоровна. – Ростов-на-Дону, 2015. – 29 с.

12. Матаев Т.М. Методологические основы государственно-частного партнерства в развитии предпринимательства в условиях Евразийского эко-

номического союза (на примере Республики Казахстан): автореф. дисс. ... докт. экон. наук: 08.00.05 / Матаев Талгат Мустафаевич. – М., 2015. – 39 с.

13. Невретдинов М.Р. Организационно-экономический механизм управления региональными инфраструктурными проектами на основе государственно-частного партнерства: автореф. дисс. ... канд. экон. наук: 08.00.05 / Невретдинов Марат Равильевич. – Иваново, 2015. – 21 с.

14. Распоряжение Правительства РФ от 08.12.2011 г. № 2227-р «Об утверждении Стратегии инновационного развития РФ на период до 2020 г.» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_123444/ (дата обращения: 28.09.2016).

15. Руденко Л.Г. Моделирование современного государственно-частного партнерства как института развития инфраструктуры поддержки малого предпринимательства / Л.Г. Руденко // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. – 2016. – № 3 (36). – С. 109-115.

16. Сазонов В.Е. О понятии «государственно-частное партнёрство» [Электронный ресурс] / В.Е. Сазонов // Правовая инициатива. – 2012. – № 1. – Режим доступа: <http://внпж.рф/ru/2012/1/5> (дата обращения: 29.09.2016).

17. Сазонов С.П. Как построить государственно-частное партнерство по вертикали власти? Пока больше вопросов, чем ответов / С.П. Сазонов, Ф.Н. Мамедов, В.В. Кабанов // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. – 2014. – № 3 (28). – С. 60-64.

18. Смирнов Е.Н. Механизм инновационного обновления промышленности Европейского Союза в современных условиях / Е.Н. Смирнов // Вестник Университета (Государственный университет управления). – 2013. – № 2. – С. 210-217.

19. Смирнов Е.Н. Инновационная система России в условиях глобализации: обобщение проблем, противоречий и трендов развития / В.В. Агурин, Е.Н. Смирнов // Вестник Университета (Государственный университет управления). – 2015. – № 13. – С. 3-7.

20. Смирнов Е.Н. Приоритеты инновационной модернизации экономики России с позиций использования опыта Европейского союза / В.Н. Кириллов, Е.Н. Смирнов // Экономические науки. – 2015. – № 129. – С. 118-122.

21. Черемная Т.С. Государственно-частное партнёрство в странах БРИКС: опыт и перспективы реализации / Т.С. Черемная // Мировая экономика. – 2015. – № 5 (44). – С. 190-196.
22. Юшкова Н.Г. Особенности функционирования социально-экономических систем регионов в проектах государственно-частного партнерства / Н.Г. Юшкова // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. – 2014. – № 2 (27). – С. 199-208.
23. Ke Y. Understanding the risks in China's PPP projects: ranking of their probability and consequence / Y. Ke // Engineering, Construction and Architectural Management. – 2011. – Т. 18, №. 5. – P. 481-496.
24. Projects & Operations – China. – World Bank, 2016 [Electronic resource]. – Mode of access: http://www.worldbank.org/projects/search?lang=en&searchTerm=&tab=map&countryshortname_exact=China/ (дата обращения: 27.09.2016).

КРИТИКА И ПЕРЕОСМЫСЛЕНИЕ НЕОЛИБЕРАЛЬНЫХ ДОКТРИН ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ В СОВРЕМЕННОМ МИРЕ (С ПОЗИЦИЙ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА ОТДЕЛЬНЫХ СТРАН)

© Смирнов Е.Н.¹, Кириллов В.Н.¹

ФГБОУ ВО «Государственный университет управления», г. Москва

Практика хозяйственного развития стран мира в современных условиях подтверждает необходимость смены концептуальных подходов к их социально-экономическому развитию. В статье на примерах отдельных стран рассмотрены особенности воздействия кризиса на трансформацию моделей развития отдельных субъектов мирового хозяйства.

Ключевые слова: глобальный финансово-экономический кризис, модель социально-экономического развития.

Инновационные механизмы развития субъектов мировой экономики на современном этапе обусловлены возможностями, которые имеют страны для экономического роста и повышения конкурентоспособности на мировом рынке, а также кризисными явлениями в мировой экономике. Источники роста и конкурентоспособности субъектов мирового хозяйства переживают период трансформации, связанный с множеством объективных причин. Рост конкуренции в глобальном масштабе, обострение политических противоречий между странами, интенсивное развитие финансового (а не промышленного) капитала усиливают турбулентность международной экономической среды [13].

Автор акцентирует внимание на анализе кризисных явлениях в мировой экономики потому, что степень их воздействия на дальнейшее развитие шестого технологического уклада велика. Здесь следует указать, что изначально о глобальном финансово-экономическом кризисе было принято говорить как о кризисе в банковском секторе, начавшемся со сбоя в банковской сис-

¹ Профессор, доктор экономических наук, доцент.

теме США. Это действительно так, но с тех пор для всех уже стало очевидно, что, прежде всего, этот кризис – кризис системы капитализма. Сегодняшние сторонники К. Маркса по-прежнему убеждены, что предотвращение этого кризиса возможно на основе установления равновесия между трудом и капиталом, то есть устранения противоречий между интересами наемных работников и предпринимателей [8]. Последнее не является панацеей от всех проблем капитализма, поскольку речь идет о конфликте между общественной функцией государства и частнособственническим характером предпринимательства, который при капитализме, по существу, непреодолим. В настоящее время все государства делают реверанс в сторону глобализации; они уже почти не имеют возможностей исправлять последствия желаний ТНК максимизировать прибыль.

Таким образом, изменяется контекст международных экономических отношений, которые постепенно наполняются все новыми дестабилизирующими факторами [6]. Так, например, уже сегодня оценку конкурентоспособности экономик отдельных стран необходимо проводить исходя из собственно долгового характера мировой экономики, сложившегося к настоящему времени. Так, по расчетам автора, доля совокупных долговых обязательств на 2013 г. составила 161 % мирового ВВП, 220 % ВВП США, в еврозоне – 175 %, в группе новых индустриальных стран – 108 %, и лишь по группе развивающихся стран – 39 % [24, с. 163]. Экономика отдельных стран и регионов в этой связи сталкивается с множеством макроэкономических проблем, связанных с поиском инструментов преодоления предельной долговой нагрузки. В условиях обострения долговых проблем странам все сложнее наращивать объемы собственных бюджетов, затрачиваемых на исследования и разработки.

Развитие экономики ЕС в послевоенные годы во главу угла при некоторых оговорках ставило в качестве основного критерия эффективного развития региональной экономической системы ее социальную ориентацию, а также построение единого социального пространства [15, с. 298]. Поэтому в период «золотой эры капитализма», которая пришлась на период 1945-1970-е гг., доля заработной платы в национальных доходах стран ЕС интенсивно возрастала (в 15 странах, его создавших, этот показатель достиг 73 %). Это в полной

мере отвечало требования все большей социальной ориентации национальных экономик стран-членов. Однако в последние два десятилетия ЕС сталкивается с постепенным замедлением среднегодовых темпов роста оплаты труда. Снижение в ВВП доли оплаты труда привело к уменьшению спроса, что явилось одной из основных причин кризиса. Также, параллельно со снижением доходов от трудовой деятельности домохозяйств в ЕС нарастала их задолженность, вызванная введением евро: «германизация» (в данном контексте мы подразумеваем *снижение*) банковских ставок вызвала беспрецедентное снижение цены денег в таких странах, как, например, Испания. А с учетом тесной взаимосвязи американского и немецкого банковского секторов, последний был немедленно инфицирован зародившимся в США финансовым кризисом.

Для экономики ЕС в последние годы характерно нарастание множества рисков для конкурентоспособности экономики его стран-членов и объединения в целом. Разнонаправленность идей и практики хозяйственного развития отдельных стран ведет к множеству экономических проблем, которые приобретают уже панъевропейский характер. Так, к числу таких проблем можно отнести государственный долг стран еврозоны, растущий параллельно с угрозой дефляции (последняя усилилась в результате антироссийских санкций) [12]. Стагнация в экономике ЕС может распространиться на весь мир, а прежде всего – на такие страны, как Китай и Япония. Кроме того, в настоящее время страны еврозоны существенно дифференцированы по размеру накопленного государственного долга по отношению к ВВП: от 23,6 % в Люксембурге до 174,9 % в Греции. Справедливости ради следует отметить, что дифференциация наблюдается не только по размеру накопленного государственного долга, но и по другим показателям, в частности, по показателям инновационной экономики [11].

Для стимулирования низкого спроса, ведущего к риску дефляции, в ЕС уже даже заявлялось о намерении по примеру США покупать облигации. В литературе можно встретить, что валютный союз все чаще называют союзом трансферным, а сам проект еврозоны – большой ловушкой, поскольку обещание покупать облигации лишь способно продлить агонию еврозоны [28].

Следует отметить, что истоки кризиса еврозоны во многом кроются в экономической политике Германии, которая изначально пыталась реализовать идею снижения оплаты труда в собственной экономике для поддержания конкурентоспособности экономики страны на мировом рынке. В свою очередь, это привело к утере конкурентоспособности стран Южной Европы. Хотя эта потеря отчасти и была компенсирована банковскими институтами Германии, Франции и стран Скандинавии, выдавшими займы южным странам, чтобы последние могли продолжать ввозить товары от своих северных соседей.

Когда же выяснилось, что в экономиках Греции, Италии и Испании зреет дефолт, и правительства этих стран больше не в состоянии занимать деньги, то и крупнейшие банки северных стран ощутили на себе надвигающуюся угрозу разорения [36]. Более того, по мнению экспертов, проект еврозоны, который был разработан на основе немецкой национальной валюты, обладает одним существенным недостатком: создание единого центрального банка без общего бюджета свидетельствует о том, что государственный долг каждой из стран деноминирован в валюту, не контролируемую ни одной из стран-участниц, что подвергает все страны риску дефолта [34]. Это нашло свое подтверждение в ходе кризиса 2008-2009 гг., когда многие страны оказались перегруженными долговыми обязательствами и с тех пор вся еврозона постоянно разделилась на дебиторов и кредиторов [3].

К тому же, не стоит забывать, что модель евро отражает неолиберальные доктрины экономического развития, которые господствовали при введении единой валюты [4]. Так, считалось, что низкий уровень инфляции (и его поддержание) есть необходимое и достаточное условие для экономического роста, что независимость центральных банков есть единственный способ обеспечения доверия к денежной и кредитной системе, что дефициты и низкий долг приведут к экономическому сближению стран-членов ЕС, что общий рынок является гарантом стабильности и эффективности.

Эти доктрины не нашли своего подтверждения на практике. Менее независимые банки развивающихся стран более сосредоточенно работали над инфляцией. В Ирландии и Испании до кризиса наблюдался профицит бюджетов и низкие соотношения долга и ВВП, а кризис спровоцировал возникновение больших долгов и дефицитов, а общеевропейские фискальные ог-

раничения не смогли поспособствовать быстрому послекризисному восстановлению. Наконец, «четыре свободы» ЕС, изначально наполненные смыслом (а именно: направление факторов производства в страны, где возможно получить наибольший доход), не полностью оправдывают себя. Так, миграция рабочей силы из наиболее пострадавших в результате кризиса стран, привела к дестабилизации рынков труда в более «слабых» экономиках.

В контексте необходимости совершенствования инновационного механизма развития экономики ЕС, следует указать, что в последние годы споры и острую критику вызывают социально ориентированные модели экономического развития и роста, принятые во многих странах ЕС, в том числе и его крупнейших представителях – Германии и Франции. Опыт применения данных моделей доказывает все большую их несостоятельность.

В качестве примера можно привести принятие в 2014 г. во Франции «Пакта ответственности», предусматривающего увеличение налоговых льгот бизнесу (около 50 млрд. евро) за счет снижения социальных выплат. Известный французский исследователь Т. Пикетти справедливо задается вопросом: не исчерпан ли экономический рост во Франции в принципе? Он обращает внимание на это, объясняя замедление темпов экономического роста как универсальную закономерность, характерную для развитых стран и катализируемую старением населения, сокращением инноваций, переносом производства и капиталов в развивающиеся страны [31]. Иными словами, необходимо преодолеть иллюзию о том, что экономический прогресс может быть бесконечным и являться нормой. Скорее всего, замедление темпов экономического роста будет означать возрастание неравенства в обществе (как имущественного, так и классового), что опровергает основные положения концепции под названием «общество всеобщего благосостояния» (англ. – welfare state).

Низкая конкурентоспособность социально-ориентированных моделей экономического роста стран ЕС подтверждается и тем, что, например, темпы роста экономики стран Европы уже на протяжении нескольких десятков лет ниже аналогичного показателя в США, а также отстает от мирового ВВП.

Автором на основе данных макроэкономической статистики был рассчитан коэффициент корреляции между динамикой ВВП и уровнем инфля-

ции в ЕС в 2002-2014 гг. (он составил 0,368), что свидетельствует об умеренной взаимозависимости данных показателей [7].

Несмотря на то, что на 2015-2016 гг. ОЭСР дает положительный прогноз роста ВВП, становится все более очевидным, что стагнация в экономике ЕС может распространиться на весь мир, а прежде всего – на такие страны, как Китай и Япония. ЕС как никогда готов столкнуться с риском стагфляции, которой не испытывал уже свыше сорока лет. Низкие темпы экономического роста не способствуют снижению безработицы, а в условиях отсутствия роста цены также не имеют тенденцию к увеличению и сегодня инфляция в ЕС составляет порядка 0,1 %. Основной задачей развития экономики ЕС является увеличение спроса (внешнего или внутреннего), а не совокупного предложения [9]. Даже в условиях низких процентных ставок внутренний спрос не растет, поскольку в настоящее время реализуется стабилизационная программа. Последняя была инициирована Германией и предусматривает снижение заработных плат и увольнение работников в государственном секторе, а также рост налогов. Несмотря на то, что программа была направлена на снижение долговой нагрузки, она способствовала снижению доходов домохозяйств и совокупного потребления.

Основной причиной низких темпов прироста ВВП является излишнее вмешательство государства в экономику, однако правительства стран еврозоны продолжают заниматься финансированием дефицита бюджета (дефицит бюджета стран ЕС составил в 2015 году около 347,6 млрд. евро, а в процентах к ВВП – 2,1 %) [23]. Поэтому очевидно, что необходимо компенсировать государственные расходы за счет стимулирования роста частного сектора. В кейнсианстве есть понятие – «ловушка ликвидности» (англ. – liquidity trap), при которой бизнесмены не желают инвестировать, а потребители не тратят деньги. В данном же случае включается некая «институциональная ловушка», при которой правительство аккумулирует все инвестиции и прибыль частного сектора до того, как они доходят до экономики в целом [10].

Наиболее удачной разновидностью социально ориентированной экономики стран Европы является скандинавская модель, успешно комбинирующая элементы как капиталистической, так и социалистической модели.

По оценкам экспертов, в настоящее время эта модель – наиболее эффективная в мире [37], что подтверждается, например, весьма высокими позициями Швеции, Финляндии, Дании и Норвегии в рейтинге глобальной конкурентоспособности [35, с. 15]. Но необходимо принимать во внимание, что некоторые механизмы реализации данной модели являются либо достаточно специфическими (например, высокая совокупная налоговая нагрузка), либо на их внедрение необходимо длительное время (создание системы развитых социальных институтов в здравоохранении и пенсионном обеспечении, низкий уровень коррупции в экономике [38, с. 5]). Данная модель общественного благосостояния описана в литературе как «государственный индивидуализм».

К числу наиболее проблемных с точки зрения экономической интеграции моделей развития стран ЕС автор относит модели транзитивных экономики стран ЦВЕ. Несмотря на то, что указанной группе стран удалось решить множество проблем в экономике (преодоление чрезмерной индустриализации, обуздание инфляции и безработицы, стабилизация темпов экономического роста), им все трудней интегрироваться в инновационную экономику нынешнего ЕС. Надежды на то, что страны с переходной экономики станут похожи на страны Западной Европы, не оправдались, поскольку конвергенция в этих странах идет, но, прежде всего, непосредственно с такими же странами-соседями [32].

Ставим ли мы задачу признания в качестве наиболее эффективных социально ориентированные модели экономического развития? Очевидно, что нет. Пройдет не более двадцати лет, и социальные системы стран ЕС будут коренным образом отличаться от сегодняшних, поскольку существенно сократятся программы субсидий и льгот, а система социального страхования будет находиться в руках частных институтов.

Идеи стран по поводу оживления экономического роста в настоящее время разнятся: если во Франции и Италии основной целью считают ослабление «фискального пакта» еврозоны, то страны Скандинавии больше склоняются к необходимости структурного реформирования экономики. Объединяет все страны то, что частные и государственные долги стран достигли предельных значений, поскольку они выше, чем были в докризисный пери-

од. Нарращивание заимствований для обеспечения долгосрочного экономического роста оправдано лишь при условии низких процентных ставок. Очевидно, что «кейнсианская» стратегия стимулирования не сможет решить проблему высокого долга. Кроме того, ситуация усугубляется тем, что по результатам последних исследований выяснилось, что должники ЕС не обязательны по отношению к погашению долгов. Как показывают недавние исследования, только порядка 75 % оплачиваются вовремя, что особенно характерно для юго-восточных стран ЕС [18].

Если сравнивать европейскую модель социально-экономического развития с американской, то в качестве специфической черты, обеспечивающей конкурентоспособность национальной экономической модели США, является доминирование доллара в валютно-расчетных операциях по всему миру: так, по данным Банка международных расчетов (БМР) этот показатель составляет в настоящее время 87 % [39, с. 5]. Кроме этого, важной чертой модели является активное развитие мирохозяйственных связей: зарубежные активы американских ТНК составляют порядка 20,3 трлн. долл. США. В экономике США государственные расходы меньше, чем в ЕС: они составляли в 2013-2015 гг. около 34-37 % ВВП), и активнее и сам частный сектор, благодаря которому финансируется развитие многих современных технологий и высокотехнологичных производств. Поэтому залог успеха модели социально-экономического развития США – именно в активном частном секторе, который формирует национальное богатство и занимает лидирующие позиции в мире.

Вместе с тем, одной из ключевых экономических проблем США является колоссальный дефицит внешнеторгового баланса страны, достигший в 2006 г. своего пикового значения в 761,7 млрд. долл., хотя и снижавшийся в последние годы и по итогам 2015 г. составивший 463,0 млрд. долл. [16]. Другой значимой проблемой является сохраняющийся на протяжении последних нескольких лет низкий уровень сбережений, которого недостаточно для обеспечения потребностей экономики. Наконец, в стране накоплен огромный государственный долг, на конец декабря 2013 г. достигший 17,3 трлн. долл. США [17, с. 396]. Несмотря на это, основное бремя преодоления кризиса 2008-2009 гг. во многом было возложено экономикой США на плечи сво-

их иностранных партнеров, на руках у которых сосредоточено свыше 50 % казначейских облигаций США (англ. – Treasury). При этом на Китай и Японию приходилось 42 % всех казначейских облигаций от общего их числа за рубежом (2,36 трлн. долл. США) [20, с. 18].

На этапе своего становления и первичной реализации вызывала определенный интерес социально-экономическая модель Японии, ключевыми принципами которой являлись жесткое государственное регулирование экономики, ее экспортная ориентация и акцент на привлечении иностранного капитала, формирование крупных монополистических объединений для усиления конкурентной борьбы на мировых рынках. Основным же инструментом реализации данной модели являлась опора на психологические и социокультурные традиции населения [5, с. 121-122]. Основная же проблема экономики Японии – недостаток внутреннего спроса – не решена до сих пор. Тем не менее, среди прочих развитых стран Япония демонстрирует прогресс в экономическом развитии, хотя еще несколько лет ее называли «страной заходящего солнца», говоря о том, что такая зрелая экономика не имеет потенциала для дальнейшего роста. Большая часть заслуг по реформированию социально-экономической модели принадлежит правительству С. Абэ, которое реализовало пакет мер внутренней (реформа электроэнергетики, здравоохранения, пенсионная и налоговая реформы) и внешней (формирование новой концепции Транс-Тихоокеанского партнерства) экономической политики [1]. В результате такой политики экономике удалось выйти на стабильные темпы роста ВВП, которые выше уровня переживающих рецессию стран еврозоны (соответственно, в 2012 и 2013 гг. 1,4 и 1,5 %) [25].

Модель социально-экономического развития Китая, среди прочих, вызывает, пожалуй, самый значительный интерес, поскольку обеспечивают стране как устойчиво высокие темпы экономического роста, а также доминирующее положение в мировой экономике. Тем не менее, сама модель наводит на ряд размышлений. Первое из них – непонятно, насколько данная модель комплементарна общему тренду развития мировой экономики. Второе – зависимость модели от финансовых репрессий в секторе домохозяйств, которые осуществляются с целью ускоренного роста инвестиций и экспорта. В настоящее время доля сектора домохозяйств уже снизилась до 35 % и сбе-

режений этого сектора (причем вынужденных) не хватает для финансирования текущего экономического роста. Это, в свою очередь, ведет к экспоненциальному росту применения разных форм заемного финансирования.

По существу, модель экономики Китая – это конструкция с политической окраской и убеждениями по поводу того, что производство и строительство есть основные движущие силы экономического развития. При этом следует учитывать, что реализация крупных инфраструктурных и производственных проектов в Китае связана с большими расходами. Кроме этого, в Китае наблюдается несоответствие между темпами роста ВВП (около 10 % в год) и темпами роста занятости (не более 2 % в год). Проблема заключается в том, что рост производительности труда в промышленности (более 10 % ежегодно на протяжении последних двадцати лет) снижает потребность к найму большого числа работников. Еще одним перекосом в социально-экономической модели Китая можно назвать уменьшение доходов населения в структуре ВВП с 70 до 60 % в 1990-2009 гг. (иными словами, домохозяйства почти ничего не получают от экономического роста). Подавление заработных плат, финансовые репрессии, занижение курса национальной валюты способствуют субсидированию производства и экспорта в ущерб интересам домохозяйств. Поэтому в Китае назрела необходимость реструктуризации экономики и смены парадигмы социально-экономического развития.

Оппоненты могут привести довод, что надежным источником экономического роста многих стран выступает активное развитие внешнеэкономических связей, а в числе наиболее эффективных экспортеров в сегодняшней мировой экономике – Китай и Германия, причем экспортеров не только товаров и услуг, но и капитала (так, доля этих двух стран в мировом экспорте капитала составила в 2013 г. 28 % [24, с. 155]). Однако Германия уже достигла порога насыщения внутреннего спроса, а Китай – еще нет. Тем не менее, проблема такой экономики, которая основана на экспорте, заключается в том, что «экспортеры становятся заложниками своих покупателей» [22]. Поэтому в случае, если «экономика покупателей» начинает сталкиваться с серьезными проблемами, риски экспортеров растут. И в Германии, и в Китае уже отмечается падение спроса на экспорт, следствием чего являются как экономический спад, так и ценовая конкуренция.

В частности, в Китае это было связано с глобальным кризисом 2008-2009 гг., который буквально «смёл» дешёвый экспорт этой страны (хотя при этом в последние годы отмечается интенсивный рост доли Китая в мировом экспорте промышленных товаров – с 4,7 % в 2000 г. до 16,8 % в 2012 г.) [27, с. 84]. Что касается Германии, опять же, не стоит забывать о тех, кто формирует спрос на немецкий экспорт. Ответные санкции России способны подорвать и без того стагнирующую экономику ЕС и Германии – по итогам 2014 года произошло снижение экспорта из Германии в Россию на 20 % (совокупные потери составили 7 млрд. евро) [29]. Поэтому роль экспорта в формировании национального богатства в современных условиях ограничена рядом институциональных и политических факторов современных международных экономических отношений.

Продолжая компаративистику моделей социально-экономического развития, отметим, что несколько десятилетий назад широкое распространение получили модели «догоняющего развития», объясняющие характер и интенсивную динамику экономического роста в новых индустриальных странах (НИС). Сегодня как-то не особо «модно» использовать эти модели. Мы наблюдаем, что экономики данных стран попали в так называемую «ловушку средних доходов» (англ. – middle-income trap) – явление, характеризующее замедления темпов экономического роста страны на этапе достижения средних доходов (поскольку, например, конкурентное преимущество в виде невысокой оплаты труда и, соответственно, низкой себестоимости, было утеряно). Исследования [40] подтверждают приведенный выше тезис: так, в Малайзии, Таиланде, Индонезии темпы роста ВВП не превышают 2-4 % в год, хотя указанные страны являются активными экспортерами на мировом рынке.

Не менее интересной представляется и модель стран с переходной экономикой, экономика которых, как считалось еще несколько лет назад, является гарантом стабильности конъюнктуры многих мировых рынков. Если рассматривать темпы роста в этой группе стран, то после кризиса они снизились и в 2015 г. в среднем по странам СНГ составили 2,2 %, а по странам Восточной Европы – 2,8 % [26, С. 184]. Долг к выплате стран с переходной экономикой только за 2014 г. оценивается на уровне 2,5 трлн. долл. В этих

странах усилились системные риски, что уже проявилось в нестабильности их национальных фондовых рынков. Изначально предполагалось, что само название «переходные экономики» (англ. – transition economies) предполагает их переход в будущем в группу развитых стран, но, по всей видимости, произойдет это еще не скоро, поэтому ситуация в этой группе стран в зарубежной литературе именуется не иначе, как «эффект бомбы замедленного действия» [33].

Латиноамериканская модель социально-экономического развития, очевидно, не сможет способствовать серьезному рывку стран региона, поскольку во многом эта модель является конформистской, основанной на приспособлении к потребностям других стран (ранее – США, теперь – Китая). Для самой сильной экономики региона – Бразилии – характерен ряд дисбалансов. Программа макроэкономической стабилизации от 1994 г. (Plano Real) и последующие структурные реформы в экономике позволили обуздать инфляцию в стране, а дешевая глобальная ликвидность и резко возросший спрос со стороны Китая на сырьевые товары позволили ускорить темпы экономического роста. Модель экономического роста Бразилии в настоящее время испытывает проверку стагфляцией, и надежды на серьезный экономический рост в ближайшее время, являются скорее эфемерными. Дефицит счета текущих операций платежного баланса достиг максимума за последние двенадцать лет (3,5 %), промышленное производство так и не вышло на докризисный уровень, доля промышленных товаров в экспорте в 2003-2014 гг. упала с 54 до 37 %. Все это свидетельствует о серьезной утере конкурентоспособности экономики. Аналитики считают, что стране необходима новая модель экономического роста, основанная на следующих принципах: свободная денежно-кредитная политика, жесткая фискальная политика, уменьшение роли государственных банков в кредитовании, меры по снижению огромных затрат на частное кредитование [21].

Вообще, в настоящее время развивающиеся экономики (прежде всего, стран Латинской Америки и Азии) находятся под влиянием двух ключевых факторов [19]: во-первых, это перебалансировка, наблюдаемая в экономике Китая и заключающаяся в отходе от инвестиций, что в дальнейшем будет наносить ущерб производителям-экспортерам страны; во-вторых, уменьше-

ние глобальной ликвидности по причине свертывания США политики под названием «количественное смягчение» (англ. – quantitative easing – QE). Данная политика используется при неэффективности традиционных монетарных политик (которые основана на торговле государственными облигациями для сохранения рыночной ставки процента) и заключается в том, что центральный банк осуществляет покупку либо берет в обеспечение финансовые активы с целью вбрасывания определенного количества денег в экономику. Поэтому, чем больше будет ожиданий инвесторов по поводу роста доходности в США, тем активы развивающихся стран будут менее привлекательны.

Конъюнктура отдельных товарных рынков также способна оказать влияние на корректировку моделей социально-экономического развития. С точки зрения анализа конкурентоспособности субъектов мировой экономики особый интерес вызывает развитие мировой энергетики на современном этапе. Летом 2014 г. США впервые обошли (во многом благодаря активной разработке месторождений сланцев) Саудовскую Аравию и Россию по объемам добычи нефти, тем самым став ее крупнейшим в мире производителем. Однако, мировая экономика находится в слабом состоянии и не способна поддерживать высокий спрос на энергоносители, как и в докризисные годы. При этом, предложение нефти растет, что ведет к обвалу цен. Здесь уже под угрозой конкурентоспособность традиционных экспортеров нефти – стран Ближнего Востока и России. Угроза здесь заключается в том, что любой экспорт нефти из США может привести к дальнейшему нарастанию нестабильности мирового рынка нефти (зарубежные эксперты оценивают рост американского экспорта нефтепродуктов с 1 до 3,5 млн. баррелей в 2006-2014 гг.).

В итоге глубокий, системный экономический кризис, который разразился в центре капитализма – экономике США, – свидетельствует сегодня о крахе неолиберальной модели экономического развития. ЕС изначально пошел по пути вестернизации социально-экономического развития, поэтому нынешняя неолиберальная политика региона не позволяет ему пока освободиться от нынешней модели развития, делающей упор на производство и потребление. Хуже всего – растущая зависимость ЕС от импорта энергоносителей.

лей, а в совокупности это уже является угрозой трех кризисов – экономического, энергетического и долгового. Альтернативная модель развития экономики ЕС не обязательно должна вбирать в себя элементы консюмеризма по образцу США или роста производительности труда по образцу Китая. Положительный опыт стран, являющихся противниками неолиберальной модели (например, страны БРИКС), где экономический рост и сглаживание социального неравенства продолжают, наглядно демонстрирует состоятельность альтернативных подходов к социально-экономическому развитию.

В России к настоящему времени определенной модели социально-экономического развития не сформировалось: слишком много структурных перекосов в экономике и социально-политических проблем. Развиваясь и по настоящее время в русле трендов транзитивности, российская экономика в настоящее время находится в стагнирующем состоянии. Рост российской экономики в 2013 г. составил 1,3 % (в 2016 г. ожидается снижение на 0,6 %), что явилось худшим за пятнадцать лет показателем (если не принимать во внимание 2008-2009 гг.). Зависимость экономики от экспорта сырья, на который приходится более половины поступлений национального бюджета, ведет к зарегулированности бизнеса, коррупции, стремлению жить за счет природной ренты. Темпы роста ВВП в последние годы сокращаются. Попытки привлечь в страну масштабные инвестиции, окончились неудачей, поскольку, по зарубежным оценкам, отток капитала возрос с 33,6 млрд. долл. в 2010 г. до 59,7 млрд. долл. в 2013 г. (в 2014 г. – 152,9 млрд. долл., в 2015 г. – 58 млрд. долл.) [14]. Потребление в российской экономике также переживает не лучшие времена, поскольку на протяжении последнего времени наблюдается девальвация рубля, негативно сказывающаяся на потреблении в основных группах импортных товаров – автомобилях и продовольствии [2].

Что касается вопроса экономических санкций против России и реализуемой стратегии изоляции со стороны США, то автор считает, что Россия слишком велика, слишком разнонаправлены ее внешнеэкономические связи, чтобы можно ее было так просто изолировать. В свою очередь, частичная изоляция может привести к негативным последствиям, которые будут противоречить изначальным целям санкций со стороны США и Европы. В лю-

бом случае, Запад стимулирует уход России от США и ЕС в сторону развивающихся стран Азии и Латинской Америки, хотя, следует признать, этот уход будет реализовываться крайне осторожно. Тем не менее, есть вполне очевидные убеждения, что Россия продолжит формирование нового полюса международного экономического сотрудничества в формате группировки БРИКС, к которой, по всей видимости, примкнет, Шанхайская организация сотрудничества (ШОС), ожидающая вступление таких крупных игроков развивающегося мира, как Индия и Пакистан [30].

Взгляды автора, критикующего классические модели социально-экономического развития, на первый взгляд могут показаться оппортунистскими. На самом деле это не так. Слишком много негативных последствий глобализации мировой экономики для национальных экономических систем, чтобы отказываться от подобной критики. С учетом того, что Россия в последнее время наносит весьма ощутимый удар по этой глобализации, можно заключить, что мир стоит на пороге трансформации парадигмы социально-экономического развития и переосмысления концепции самого мироустройства. В этом контексте необходимо принципиальное изменение видения и подходов к реализации инновационной политики, как в зарубежных странах, так и в ЕС.

Список литературы:

1. Абэ С. Новый восход Японии. – Project Syndicate, the world's opinion page. 23.01.2014 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.project-syndicate.org/commentary/shinzo-abe-links-economic-recovery-in-japan-to-improved-prospects-for-global-peace-and-prosperity/russian> (на русском языке).

2. Атурин В.В., Смирнов Е.Н. Инновационная система России в условиях глобализации: обобщение проблем, противоречий и трендов развития // Вестник Университета (Государственный университет управления). – 2015. – № 13. – С. 10-15.

3. Кириллов В.Н., Смирнов Е.Н. Инновационный механизм развития экономики Европейского союза в условиях международного движения факторов производства // Вестник Университета (Государственный университет управления). – 2016. – № 1. – С. 205-211.

4. Кириллов В.Н., Смирнов Е.Н. Приоритеты инновационной модернизации экономики России с позиций использования опыта Европейского союза // Экономические науки. – 2015. – № 8 (129). – С. 118-122.

5. Мировая экономика и международные экономические отношения: учеб. для бакалавров / Под ред. Р.К. Щенина, В.В. Полякова. – М.: Юрайт, 2014.

6. Смирнов Е.Н. Ведущие развитые страны Европейского Союза – в авангарде процессов инновационного развития экономики региона // Вестник Университета (Государственный университет управления). – 2013. – № 23. – С. 137-140.

7. Смирнов Е.Н. Инновационный механизм развития экономики Евросоюза // Международная экономика. – 2016. – № 5. – С. 27-34.

8. Смирнов Е.Н. Конкурентоспособность субъектов мировой экономики в контексте глобального кризиса: в фокусе – страны Европейского союза // Новый взгляд. Международный научный вестник. – 2014. – № 6. – С. 259-274.

9. Смирнов Е.Н. Методологические аспекты анализа инновационного механизма развития современной мировой экономики // Сборники конференций НИЦ Социосфера. – 2015. – № 48. – С. 21-26.

10. Смирнов Е.Н. Направления совершенствования инновационного механизма развития экономики Европейского союза // Управление инновациями: теория, методология, практика. – 2015. – № 13. – С. 10-15.

11. Смирнов Е.Н. Особенности дифференциации уровней инновационного развития стран в современной мировой экономике // В сборнике: Современная российская наука глазами молодых исследователей. Материалы III Международной научно-практической конференции молодых ученых и специалистов. Научно-инновационный центр. – Красноярск, 2013. – С. 115-122.

12. Смирнов Е.Н. Посткризисное инновационное развитие экономики Европейского Союза: поиск приоритетов // Вестник Университета (Государственный университет управления). – 2013. – № 22. – С. 152-157.

13. Смирнов Е.Н. Противоречия глобального экономического роста, или: еще раз об эффективности моделей социально-экономического развития // ЭКО. – 2015. – № 4. – С. 93-104.

14. Чистый ввоз / вывоз капитала частным сектором в 2000-2015 годах и I квартале 2016 года. – Банк России, 20.04.2016 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://cbr.ru/statistics/?PrtlId=svs> (дата обращения: 15.05.2016).

15. Экономика Европейского союза: учебник / Под ред. Р.К. Щенина. – М.: Кнорус, 2012.
16. Bureau of Economic Analysis Table 1.1. U.S. International Transactions [Millions of dollars] Release Date: September 15, 2016 [Electronic resource]. – Mode of access: http://www.bea.gov/scb/pdf/2016/10%20October/1016_international_transactions_tables.pdf (дата обращения: 16.11.2016).
17. Economic Report of the President 2014. Together with the Annual Report of the Council of Economic Advisers. – US Government Printing Office, Wash. March 2014.
18. Europa ist ein Kontinent von säumigen Schuldnern // Die Welt. – 04.08.2014.
19. Exotic waves for the world economy // The Financial Times. – 31.01.2014.
20. Foreign Portfolio Holdings of U.S. Securities as of June 30, 2013. – Department of the Treasury Federal Reserve Bank of New York Board of Governors of the Federal Reserve System, April 2014.
21. Frieda G. Belly-Up Brazil? – Project Syndicate, the world's opinion page. 25.08.2014 [Electronic resource]. – Mode of access: <http://www.project-syndicate.org/commentary/gene-frieda-is-worried-that-the-country-could-end-up-like-venezuela--mired-in-stagflation>.
22. Friedman G. The Similarities Between Germany and China. – US: Stratfor Global Intelligence. Geopolitical weekly. Oct. 21, 2014 [Electronic Resource]. – Mode of access: <http://www.stratfor.com/weekly/similarities-between-germany-and-china#axzz3H4YCPvpJ>.
23. General government deficit (-) and surplus (+) – annual data [Electronic resource]. – Mode of access: <http://ec.europa.eu/eurostat/tgm/refreshTableAction.do?tab=table&plugin=1&pcode=teina200&language=en> (дата обращения: 04.12.2016).
24. Global Financial Stability Report. Risk Taking, Liquidity, and Shadow Banking Curbing Excess while Promoting Growth // IMF: World Economic and Financial Surveys, October 2014.
25. Gross domestic product (GDP). – OECD, 2014 [Electronic resource]. – Mode of access: <http://data.oecd.org/gdp/real-gdp-forecast.htm>.
26. IMF World Economic Outlook 2016.

27. International Trade Statistics 2013. – WTO, 2013.
28. Markus C. Kerber. Das Euro-Projekt ist eine Falle // WirtschaftsWoche Heute. 14.10.2014.
29. Milliarden-Verluste durch die Russland-Krise // Handelsblatt. – 10. September 2014.
30. Perspective: Sanctions beef up Russia's BRICS ties. – Eurasian Development Bank. September 22, 2014 [Electronic resource]. – Mode of access: <http://www.bne.eu/content/story/perspective-sanctions-beef-russias-brics-ties>.
31. Piketty T. Capital in the Twenty-First Century / translated by A. Goldhammer. – Harvard University Press, April 2014.
32. Schleifer A., Treisman D. Normal Countries: The East 25 Years After Communism // Foreign Affairs. – 2014. – Vol. 93. – № 6 [Electronic Resource]. – Mode of access: <http://www.foreignaffairs.com/articles/142200/andrei-shleifer-and-daniel-treisman/normal-countries>.
33. Schwellenländer sind eine tickende Zeitbombe // Die Welt. – 22.10.2014.
34. Soros G. The World Economy's Shifting Challenges. – Project Syndicate, the world's opinion page. 02.01.2014 [Electronic resource]. – Mode of access: <http://www.project-syndicate.org/commentary/george-soros-maps-the-terrain-of-a-global-economy-that-is-increasingly-shaped-by-china>.
35. The Global Competitiveness Report 2013-2014. – WEF, 2014. – P. 15.
36. The Guardian view on Europe's economic troubles. – The Guardian. 17 Oct. 2014 [Electronic resource]. – Mode of access: <http://www.theguardian.com/commentisfree/2014/oct/17/guardian-view-on-europe-economic-troubles>.
37. The secret of their success. The Nordic countries are probably the best-governed in the world // The Economist. Feb. 2nd 2013.
38. Transparency International Corruption Perceptions Index 2013.
39. Triennial Central Bank Survey: Foreign exchange turnover in April 2013: preliminary global results. BIS: Monetary and Economic Department, September 2013.
40. Yasuyuki Todo: Exclusive ties keep Asia's growth stuck in middle-income trap. – Nikkei Asian Review. September 17, 2014 [Electronic resource]. – Mode of access: <http://asia.nikkei.com/Viewpoints/Economeister/Yasuyuki-Todo-Exclusive-ties-keep-Asia-s-growth-stuck-in-middle-income-trap>.

РЕАЛИЗАЦИЯ ИНФРАСТРУКТУРНЫХ ПРОЕКТОВ НА ПРИМЕРЕ РОССИЙСКОГО ФОНДА ПРЯМЫХ ИНВЕСТИЦИЙ

© Солдатова А.О.¹

АО «МСП Лизинг» / АО «Российский Банка поддержки малого и среднего предпринимательства» / АО «Федеральная корпорация по развитию малого и среднего предпринимательства», г. Москва

За 5-летний период работы РФПИ инвестировал в инфраструктурные проекты на территории России более 860 млрд. рублей. Проекты реализованы совместно с ведущими инвесторами мира, банками и партнерами. Профинансированные сделки заключены с партнерами в широком спектре отраслей, созданы совместные инвестиционные платформы. С рядом стран подписаны соглашения и меморандумы о намерениях, подлежащие будущей реализации. Проекты реализованы по пяти направлениям существующей стратегии, среди которых развитие инфраструктуры и повышение эффективности отраслей, увеличение экспортного потенциала и импортозамещение, развитие регионов, включая территорию Дальнего Востока, рост среднего класса. Каждое из направлений имеет принципиальное значение. По ряду из них приведены примеры реализованных сделок в данном материале.

Ключевые слова: инвестиционная платформа, инвестиционный фонд, капиталовложения, инвестиции, энергоэффективность, импортозамещение, экспортный потенциал, меморандум, соглашение, сотрудничество.

Российский Фонд Прямых Инвестиций (далее по тексту – РФПИ) – суверенный инвестиционный фонд Российской Федерации с зарезервированным капиталом \$ 10 млрд. под управлением, осуществляет прямые инвестиции в лидирующие и перспективные российские компании совместно с ведущими инвесторами мира. Во всех сделках РФПИ выступает соинвестором вместе с крупнейшими международными инвесторами, играя роль катализатора в привлечении прямых инвестиций в Россию.

¹ Руководитель отдела по внешним коммуникациям, кандидат экономических наук.

Будучи созданным в 2011 году, за 5-летний период работы РФПИ инвестировал в инфраструктурные проекты на территории России более 860 млрд. рублей, из которых 768 млрд. рублей приходится на средства партнеров Фонда, 92 млрд. рублей – средства РФПИ, привлек более \$ 27 млрд. иностранного капитала в российскую экономику, выстроив ряд долгосрочных стратегических партнерств. За это время заключено более 30 сделок с партнерами в широком спектре отраслей, созданы совместные инвестиционные платформы с ведущими инвесторами мира [4].

Географически инвестиции осуществляются преимущественно на территории России. По условиям капиталовложений до 20 % капитала РФПИ может быть инвестировано за пределами России при условии, что данные проекты создают добавленную стоимость для экономики страны.

Инвестиционный процесс РФПИ соответствует международным стандартам в области прямых инвестиций. Ожидаемый выход из инвестиций через 5-7 лет. В отношении инфраструктурных проектов, реализуемых «с нуля» (greenfield) срок увеличивается до 10-15 лет. Участие РФПИ в акционерном капитале компании до 50 %. Общая доля консорциума инвесторов с участием РФПИ может превышать 50 %. Выход из проекта осуществляется путем размещения акций на бирже (IPO) или продажи компании институциональному или профильному отраслевому инвестору [4].

Инвестиционная стратегия РФПИ означает выбор и реализацию инвестиционных проектов по одному из пяти приоритетных направлений развития:

1. Повышение эффективности отраслей;
2. Развитие инфраструктуры, в том числе логистической;
3. Импортозамещение и развитие экспортного потенциала;
4. Развитие регионов с фокусом на дальний восток России;
5. Рост среднего класса (рисунок 1).

Поддержка инвестиционного проекта по одному из пяти направлений = означает выполнение ключевых задач в рамках стратегии развития, а значит, обеспечивает соответствие необходимым требованиям работы.

Основные задачи:

- Обеспечить приток иностранных инвестиций.
- Максимизировать доходность на инвестированный капитал.

- Способствовать модернизации российской экономики.
- Привлечь лучшие мировые технологии и кадры в Россию.
- Обеспечить прозрачность управления Фондом [4].



Рис. 1. Пять направлений в стратегии развития РФПИ

Из портфеля реализованных инфраструктурных проектов рассмотрим отдельные особо примечательные сделки.

Первой сделкой в рамках совместной с арабскими фондами инвестиционной платформы стало осуществление в марте 2016 года инвестиций в два современных проекта в Московской области с суммарной площадью свыше 200 тыс. кв. метров. Объем вложений – 100 млн. долларов.

Другой пример по направлению регионального развития на территории Дальнего Востока – инвестирование совместных средств РФПИ и Российско-китайского инвестиционного фонда (РКИФ) в RFP Group (Russian Forest Products), крупнейшую лесопромышленную компанию на Дальнем Востоке России, объединяющая лесозаготовку и лесопереработку. Холдинг занимает второе место в России по площади находящегося в управлении лесного

фонда. Российско-китайский инвестиционный фонд стал владельцем 42 % акций холдинга RFP Group [9].

Еще один пример совместной российско-китайской инициативы из области развития инфраструктуры. В 2016 году Российско-китайский инвестиционный фонд (РКИФ) и совместный фонд РФПИ и Китайской инвестиционной корпорации (СIC), объявили об инвестировании в строительство первого в истории железнодорожного мостового перехода через Амур между Россией и Китаем. Новый мост будет иметь пропускную способность до 21 млн тонн в год и соединит Еврейский АО с провинцией Хэйлунцзян [8].

В направлении развития инфраструктуры особо примечателен пример сделки, имеющее стратегическое развитие для авиатранспортной системы Дальнего Востока. Это сделка по приобретению акций международного аэропорта Владивостока консорциумом РФПИ, Changi Airports International и группой «Базовый Элемент» [4, 5, 10]. Международный аэропорт Владивостока имеет стратегическое значение для развития авиатранспортной системы региона благодаря своему географическому положению – он находится на пересечении воздушных трасс между Дальним Востоком РФ и странами АТР. В 2012 году в аэропорте Владивостока был построен новый комфортабельный терминал и проведена масштабная модернизация аэродрома, которая позволила ему принимать все типы воздушных судов. Changi Airports International – стопроцентное дочернее предприятие Changi Airport Group, одного из ведущих операторов оператора сингапурского аэропорта Чанги, который является шестым аэропортом в мире по объему международных пассажирских перевозок [4].

Еще одна сделка-пример реализации проекта, направленного на импортозамещение социально значимых лекарственных препаратов. В рамках данной сделки в 2016 году РФПИ проинвестировал в российскую фармацевтическую компанию «ГЕРОФАРМ», специализирующуюся на производстве современных высококачественных лекарств, включая препараты для восстановления функций головного мозга и терапии сахарного диабета. Сделка осуществлена в рамках механизма «Инвестиционный лифт», предусматривающего инвестиции в компании, имеющие значительный экспортный потенциал [7].

Начиная с 2011 года создано более 20 партнерств с суверенными и инвестиционными фондами мира и ведущими компаниями. С рядом стран подписаны соглашения и меморандумы о намерениях, подлежащие будущей реализации (таблица 1).

Таблица 1

**Сотрудничество РФПИ с инвестиционными фондами
по созданию совместных фондов или платформ**

Фонд (Страна, год основания)	Описание
<p>КНР Российско-китайский инвестиционный фонд (РКИФ), 2012 г.</p>	<p>РФПИ совместно с Китайской инвестиционной корпорацией – China Investment Corporation (CIC). Объем вложений – 2 млрд. долларов. 70 % капитала Фонда планируется инвестировать в России. Планируются вложения в капитал фонда от китайских и международных инвесторов в размере \$2 млрд.</p>
<p>Южная Корея Российско-корейская инвестиционная платформа, 2013 г.</p>	<p>Корейская инвестиционная корпорация – Korea Investment Corporation (KIC). Инвестирование в компании и проекты, способствующие развитию внешнеторгового и инвестиционного сотрудничества между странами, дополнительные возможности для развития на перспективных рынках.</p>
<p>Саудовская Аравия Партнерство с суверенным фондом королевства Саудовская Аравия Public Investment Fund (PIF), 2015 г. Партнерство с суверенным фондом Королевства – Saudi Arabian General Investment Authority (SAGIA)</p>	<p>Цель – совместные инвестиции в привлекательные проекты, в т.ч. в области инфраструктуры и сельского хозяйства на территории России. PIF вложил в партнерство \$10 млрд. Цель партнерства с SAGIA – совместный поиск привлекательных инвестиционных возможностей.</p>
<p>ОАЭ Партнерство Департамент финансов Абу-Даби с РФПИ, 2013 г.</p>	<p>Партнерство для инвестирования в инфраструктурные проекты на территории России для развития трансграничного инвестиционного сотрудничества между странами. Объем планируемых инвестиций – 5 млрд. долл.</p>
<p>Франция Российско-французский инвестиционный фонд (РФИФ) 2013 г.</p>	<p>Инвестирование в широкий спектр активов, включая долговые инструменты, инфраструктуру и недвижимость в России и Франции, содействие в обеспечении доступа к долгосрочному капиталу для российских и французских компаний, участвующих в торгово-экономических отношениях России и с зарубежными суверенными фондами и другими долгосрочными инвесторами.</p>

Окончание таблицы 1

Фонд (Страна, год основания)	Описание
Италия Российско-итальянская инвестиционная платформа, 2013 г.	Создана между РФПИ и Fondo Strategico Italiano (FSI) для укрепления внешней торговли и увеличению объема прямых иностранных инвестиций между Италией и Россией. Планируемый объем средств под управлением партнеров – €1 млрд.
Индия Консорциум для со-инвестирования в интересах расширения двустороннего экономического сотрудничества, 2012 г.	Инициатива РФПИ и Государственного банка Индии (State Bank of India, SBI). Цель – развитие инфраструктуры для облегчения доступа к долгосрочному капиталу в РФ и Индии. Инвестирование в инициативы, связанные с приватизацией, глобализацией или взаимной торговлей. Объем вложений – до 2 млрд долл в проекты российско-индийской направленности

На сегодняшний день наиболее заметной является сотрудничество РФПИ с КНДР. Начиная с 2012 года уже образовано два совместных российско-китайских инвестиционных фонда. В 2015 году РФПИ совместно с Китайской компанией CITIC Merchant подписан меморандум о создании Российско-китайского инвестиционного банка, в задачи которого будет входить широкий спектр услуг в области инвестиционно-банковского бизнеса, способствующих усилению экономического сотрудничества между Россией и Китаем с основным фокусом на привлечение китайского капитала в российские компании, включая:

- консультации в области слияний и поглощений с фокусом на привлечение китайских стратегических и финансовых инвесторов в акционерный капитал российских компаний;
- привлечение долгового финансирования, в том числе, организация займов от китайских банков и размещение корпоративных облигаций на азиатских фондовых рынках;
- все виды услуг на рынке акционерного капитала, включая организацию листинга, первичных и вторичных размещений ценных бумаг на фондовых рынках Китая.

В рамках участия в проекте, стороны также рассматривают возможность создания совместного инвестиционного фонда, который будет функционировать отдельно от Российско-китайского инвестиционного банка [4].

Укрепление сотрудничества происходит и в совместной работе по поиску инвестиционных проектов в России и Китае, способствующих росту торгово-экономического и инвестиционного сотрудничества двух стран. Приоритетными сферами сотрудничества остаются: инфраструктура, промышленное производство, энергетика и энергоэффективность.

Примером сказанному выше служит соглашение по созданию крупнейшего в России интегрированного молочно-товарного комплекса на территории Рязанской области. Объем инвестиций в проект – \$1 млрд. Совместно с РФПТ в проекте участвовал тайландский конгломерат Charoen Pokphand Group (C.P. Group), китайская компания Banner Infant Dairy Products (Banner Dairy), ведущие ближневосточные инвесторы и банки, а также Правительство Рязанской области. Конкурентным преимуществом нового комплекса станет обеспечение полного цикла производства молочной продукции – от выращивания кормовых культур для скота до производства готовой продукции, упаковки и логистики. Меморандум о создании комплекса принят весной 2016 г.

Сотрудничество имеет место путем заключения новых соглашений с действующими странами-партнерами с целью расширения сотрудничества, наращивания объема совместных проектов, усиления сотрудничества в отдельных отраслях.

Так, в 2014 году Достигнута договоренность об увеличении объема сотрудничества, о совместном развитии инвестиционного потенциала в энергетической отрасли. РФПИ и Tata Power намерены вести сотрудничество в сфере реализации привлекательных инвестиционных возможностей преимущественно на территории Российской Федерации. Tata Power – ведущая индийская вертикально-интегрированная компания в сфере производства электроэнергии, входящая в группу Tata Group, располагает значительными мощностями по производству электроэнергии (тепловой, гидро-, солнечной и ветряной), а также ее передаче, распределению и сбыту [11].

С другой стороны, заключаются соглашения (подписываются меморандумы) с другими партнерскими странами.

В 2013 году между РФПИ, ВЭБ, Японский банк международного сотрудничества (JBIC) подписан Меморандум о создании российско-японской инвестиционной платформы. Объем инвестиций в объеме 1 млрд долларов

совместно от РФПИ и JVIC. Предоставление от ВЭБа необходимого финансирования для реализации проектов и разработки новых финансовых продуктов для поддержки инициативы. Объем вложений – по по \$500 млн каждый со стороны РФПИ и JVIC

В 2014 году подписан меморандум о совместных инвестициях с Королевством Бахрейн с целью обмена информацией и опытом в секторах, представляющих взаимный интерес для сторон, а также установит общие параметры для поиска и дальнейшей разработки взаимовыгодных инвестиционных возможностей на территории России и Бахрейна [4, 6]. В это же время подписано соглашение с Суверенным фондом Катара Qatar Holding о создании 3 инвестиционных фондов с объемом инвестиций 2 млрд долларов.

В 2015 году РФПИ и суверенный фонд Государства Кувейт Kuwait Investment Authority (KIA) договорились о расширении инвестиционного партнерства, в рамках которого KIA дополнительно выделяет \$500 млн. для инвестирования в проекты на территории Российской Федерации совместно с РФПИ [4].

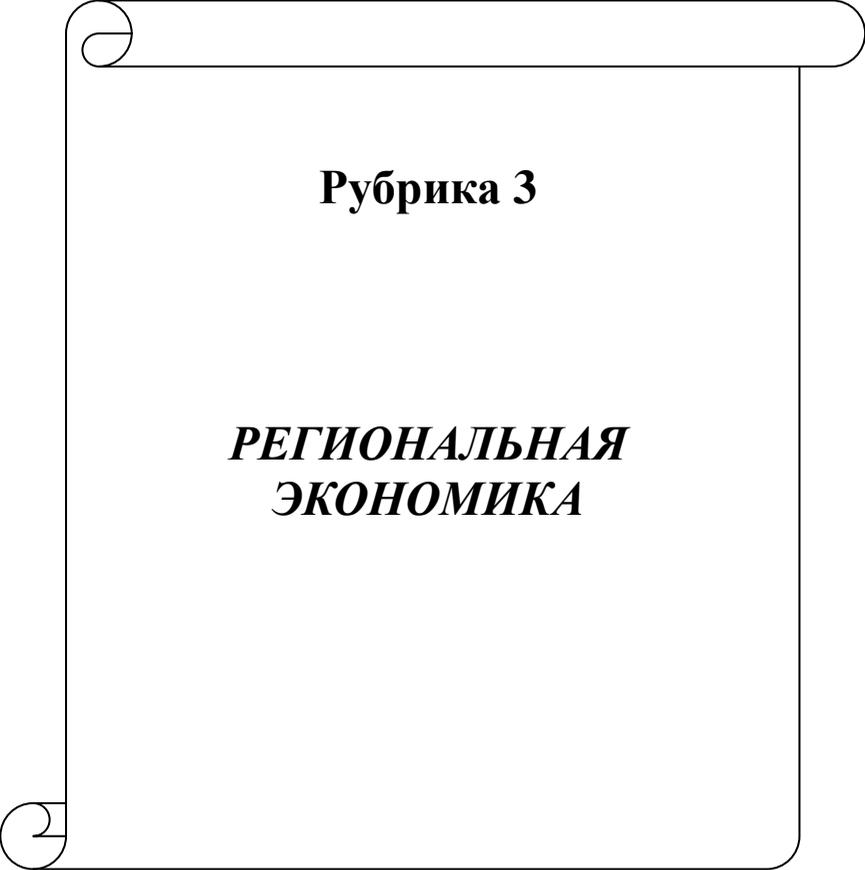
В этом же году РФПИ и ведущая индийская группа компаний в области инвестирования в инфраструктуру IDFC Ltd. (Infrastructure Development Finance Company) договорились о совместной реализации инвестиционных проектов, способствующих усилению экономического сотрудничества между Россией и Индией. Каждая из сторон выделит до \$500 млн для осуществления таких инвестиций [4].

Подписан меморандум между с вьетнамским государственным инвестиционным фондом State Capital Investment Corporation (SCIC) о создании Российско-вьетнамской инвестиционной платформы. Цель – инвестиции в проекты, способствующие укреплению внешней торговли, увеличению объема прямых иностранных инвестиций между Вьетнамом и Россией. Объем вложений – 250 млн. долл. с каждой стороны. Также подписан Меморандум и Арабской республикой Египет в лице Министерства инвестиций о создании инвестиционного фонда [4].

Приведенные примеры позволяют сделать вывод о значимом вкладе в развитие инфраструктуры, в т.ч. регионального уровня, инвестиций, поддержанных РФПИ в партнерствами с иностранными инвесторами.

Список литературы:

1. Солдатова А.О. Государственное стимулирование экспорта с участием экспортно-кредитных агентств. Международный опыт и российская практика // Современные тенденции в экономике и управлении: новый взгляд. – 2015. – № 37.
2. Солдатова А.О. Технопарк как элемент современного инновационного развития // Управление инновациями: теория, методология, практика. – 2015. – № 14.
3. Федеральный закон от 29.11.2001 N 156-ФЗ (ред. от 29.06.2015) «Об инвестиционных фондах».
4. Российский Фонд Прямых Инвестиций (РФПИ) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.rdif.ru.
5. Группу «Базовый Элемент» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.basel.ru.
6. Mumtalakat – инвестиционная компания Королевства Бахрейн [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.bmhc.bh.
7. ООО «Герофарм» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.geropharm.ru.
8. Российско-Китайский инвестиционный фонд [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.rcif.com.
9. RDG Group [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.rfggroup.ru.
10. Changi Airports International [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.cai.sg.
11. Tata Power (India) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.tatapower.com.



Рубрика 3

***РЕГИОНАЛЬНАЯ
ЭКОНОМИКА***

АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ РЕГИОНАЛЬНОГО БАНКИНГА В УСЛОВИЯХ ПОЛИТИКИ ЦЕНТРАЛЬНОГО БАНКА

© Михайлов И.В.¹

ФГАОУ ВО «Южный федеральный университет», г. Ростов-на-Дону

В российской денежно-кредитной политике все большее внимание уделяется функционированию кредитных организаций на региональном уровне. В работе раскрывается экономическая сущность и содержание региональной банковской системы, обозначается проблема необходимости протекции регионального банкинга и возможные стратегические действия по улучшению положения региональных банков в условиях называемой крупными межрегиональными банками конкуренции.

Ключевые слова: региональный банк, банковский протекционизм, экзистивность банка, доминирование межрегиональных банков, недостаточность долгосрочных ресурсов, низкий уровень капитализации, методы наращивания капитала, политика консолидации мелких банков.

На период до 2015 года территориальное распределение банковских по услуг по территории РФ является неравномерным. Во многих регионах объем предоставляемых банковских услуг значительно отстает от спроса на эти услуги. В результате этого, на территории РФ имеются представители малого и среднего бизнеса, малообеспеченные слои населения, которые ограничены в получении ряда банковских услуг. Из-за этого сдерживается развитие индивидуального предпринимательства, вследствие чего медленно растет уровень жизни граждан.

Определения «регионального банка» в России на данный момент нет. Естественно, мы говорим о законодательно принятом определении. Для того чтобы сформулировать его, необходимо указать определенные признаки для регионального банка, описываемые в отечественной научной литературе и в методологии крупнейших рейтинговых агентств:

¹ Магистрант.

- первый и главный признак заключается в том, что капитал этого банка должен находиться в одном и том же регионе;
- банк должен быть независим от банков других регионов их ресурсов;
- услуги данного банка должны быть представлены только в этом регионе;
- средства для формирования капитала должны базироваться в основном на средствах юридических лиц и населения данного региона.

Из этих признаков мы формируем такое определение: региональный банк – организация, осуществляющая финансовые операции на территории данного ей региона с целью улучшения экономики региона и находящаяся в зависимости от средств населения данного региона [8].

Появление новых информационных технологий, развитие экономики, сильно влияют на клиентов и их потребности. Это способствовало изменению банков и их стратегии. Банкам приходится следить за потребностями клиентов и меняющимися условиями, а так же не забывать улучшать свою конкурентоспособность. Все это требует создания концепции развития регионального банка, направленной на малый и средний бизнес, а так же на малообеспеченные слои населения. Эта концепция должна базироваться на исследовании эволюции всех типов банков. Все это, выливается в то что, что регионам необходимы банки, которые ориентированы на экономические и социальные нужды региона.

Рассмотрим ряд проблем, которые возникают у региональных банков в РФ.

Одна из самых больших проблем регионального банка это постоянная увеличивающаяся планка размера минимального капитала. Подобные меры предпринимаются Центральным банком для укрепления банковской системы и стабилизации в банковском секторе. С одной стороны это логически верное решение, ограничивающее возможность появления банков – однодневок и уменьшающее возможности создания различных противозаконных схем. Однако, если взглянуть с другой стороны, то это очень тяжелые условия, фактически нереальные для региональных банков, так как наращивание капитала происходит медленно и это может вылиться в уход некоторых банков с рынка.

Если рассмотреть период с 2010 года, то за это время закрылось около 409 банков в РФ, что составляет 38,7 % от общего их количества по состоянию на 01.01.2010. На наш взгляд данная ситуация визуализирует трудности возникающие в большей степени у мелких региональных банков.

Таблица 1

Динамика количества банков в РФ с 2010 г. [9]

Дата	Количество банков в России на выбранную дату
01.01.2010 г.	1058
01.01.2011 г.	1012
01.01.2012 г.	978
01.01.2013 г.	956
01.01.2014 г.	923
01.01.2015 г.	834
01.01.2016 г.	733
01.10.2016 г.	649

Таблица 2

Структура распределения банков по федеральным округам в РФ [9]

	Количество действующих банков и не банковских КО России	На 01.01. 2010 г.	На 01.01. 2011 г.	На 01.01. 2012 г.	На 01.01. 2013 г.	На 01.01. 2014 г.	На 01.01. 2015 г.	На 01.01. 2016 г.
1.	Центральный федеральный округ	598	585	572	564	547	504	434
	г. Москва	522	514	502	494	489	450	383
2.	Северо-Западный федеральный округ	75	71	69	70	70	64	60
3.	Южный федеральный округ	113	47	45	46	46	43	37
4.	Северо-Кавказский федеральный округ	-	57	56	50	43	28	22
5.	Приволжский федеральный округ	125	118	111	106	102	92	85
6.	Уральский федеральный округ	54	51	45	44	42	35	32
7.	Сибирский федеральный округ	62	56	54	53	51	44	41
8.	Дальневосточный федеральный округ	31	27	26	23	22	22	17
9.	Крымский федеральный округ	-	-	-	-	-	2	5
Итого	По Российской Федерации	1 058	1 012	978	956	923	834	733

Следующая проблема, это неравномерность покрытия территории регионов банковской сетью. Большая часть банков, почти 60 %, располагаются в Центральном округе, причем большая часть из них зарегистрирована в

г. Москва. В остальных регионах, соответственно, возникает диспропорция в сторону уменьшения доли банков, т.е., например, любой федеральный округ, за исключением Центрального, имеет на своей территории менее 10 % банков от общего их числа.

Рассмотрим преимущества и выгоды региональных банков.

Самое главное преимущество региональных банков это их размер и структура, так как в случае изменения каких либо условий на рынке, малые банки очень быстро могут приспособить свою модель под потребителя. Так же из-за малого размера организационной структуры, у региональных банков зачастую налажена более эффективная работа персонала. В данном вопросе стоит сказать об облегчении контроля и как следствие повышении надежности работы банка. Преимуществом по сравнению с федеральными банками так же является то, что региональные банки априори более осведомлены о потребностях своих потенциальных клиентов, имеют связи внутри региона. Региональные банки имеют такой потенциальный плюс как выдача кредитов малому и среднему бизнесу. Владельцам малого и среднего бизнеса необходимы региональные банки, им необходимо качественное обслуживание, чего не могут дать им федеральные банки. Если посмотреть на кризисное время, то региональные банки доказали что могут быть не менее устойчивы чем федеральные.

Согласно нашему анализу и исследования банковской системы Ростовской области, мы имеем:

На данный момент в Ростовской области 80 % активов региональных банков находится под контролем иногородних банков [10]. Возможность привлечения средств из-за рубежа, низкие издержки, позволяют иногородним банкам давить капиталом банковский сектор региона, получая очевидные конкурентные преимущества. Это дает им более широкий спектр инструментов конкурентной борьбы, и банк данного региона не в состоянии адекватно отвечать на подобные вызовы.

Недостаточность долгосрочных ресурсов и низкий уровень капитализации, неконкурентоспособность с иногородними банками – все это выливается в слабость и незащищенность регионального банка, а ведь именно региональные банки являются одним из наиболее мощных инструментов доставки денег в реальный сектор экономики.

Такая проблема возникает по всей территории РФ. Доминирование межрегиональных банков прослеживаются по всей Российской Федерации.

Начальник Главного управления Банка России по Ростовской области Виктор Баско утверждает: «К изменению ситуации, усилению позиций на рынке, может привести активное наращивание капитала, возможно, путем консолидации, объединения банковского бизнеса, улучшение условий кредитования, расширение имеющихся направлений деятельности, внедрение и развитие новых видов предоставляемых услуг» [10].

С авторской точки зрения возможное наращение капитала путем консолидации мелких банков является нецелесообразным, так как снизит конкуренцию на региональном банковском рынке до минимума.

Анализируем данную ситуацию в цифрах: на данный момент в Ростовской области действуют 16 банков, у двух из которых отозваны лицензии на осуществление банковских операций, т.е. по факту в области работают 14 полноценных банков, что на взгляд авторов уже недостаточно, учитывая численность населения региона. Капитал крупнейшего регионального банка, входящего в топ-50 крупнейших банков России, составляет более 60 % совокупного капитала региональных банков, его прибыль – более 80 % совокупной прибыли [10]. Данная ситуация говорит о том, что существует банк-лидер и сильно отстающие от него по всем показателям банки-аутсайдеры. Потенциальная консолидация аутсайдеров станет фактором, полностью устраняющим внутреннюю конкуренцию на региональном рынке.

В условиях проводимой на данный момент политикой санкции банковской системы банки-аутсайдеры вынуждены буквально выживать. В качестве примера можно привести следующие цифры: на момент публикации требования о размере уставного капитала банка равно 300 млн. рублей лишь у 7 из 16 банков капитал достигал необходимого размера [10]. Подобное ультимативное поведение властей заставляет банки переходить от последовательных к агрессивным методам наращения капитала, что повышает риск нарушения банками установленных нормативов или же, если наращение происходит посредством выпуска акций, размывает пакет собственников банка.

Также одной из проблем регионального банкинга является чрезмерная экзистивность некоторых региональных банков.

Собрав информацию и проанализировав изложенные выше проблемы можно предложить следующие стратегические решения, направленные на улучшение позиций региональных банков:

- органичное постепенное наращение региональными банками собственных капиталов;
- законодательный протекционизм региональных банковских систем (например, разрешить межрегиональным крупным банкам открывать филиалы не в регионе базирования только после проведения ЦБ соответствующего анализа влияния данного филиала на конкуренцию в регионе-реципиенте или ограничить операции по вкладам для межрегиональных банков в определенных регионах);
- улучшение общих условий кредитования;
- ужесточение наказания за выдачу кредитов на заведомо нерыночных условиях, без должной оценки кредитных рисков и качества залога, за доведение банка до банкротства (к вопросу о кэптивных банках).

Таким образом, банковская система регионов имеет огромное значение. Необходимо способствовать развитию региональных банков, так как они являются мощным (а возможно и единственно эффективным для малого и среднего бизнеса) инструментом доставки денег в реальные сектора экономики. Следует привлекать в регионы капитал, создавать партнерские возможности для региональных банков, защищать и развивать региональные банковские рынки, кредитные организации.

Список литературы:

1. Ачеева А.Т. К вопросу о сущности и содержании региональной банковской системы / А.Т. Ачеева // Молодой ученый. – 2013. – № 1. – С. 272-278.
2. Вагизова В.И. Роль региональной банковской системы в развитии взаимодействия реального и финансового секторов экономики / В.И. Вагизова // Журнал «Проблемы современной экономики». – 2010.
3. Рочева М.А. Факторы устойчивости региональной банковской / М.А. Рочева // Проблемы и перспективы экономики и управления: материалы междунар. науч. конф. (г. Санкт-Петербург, апрель 2012 г.). – 2012. – С. 96-100.

4. Тарасова Н.Е., Герасименко П.А. Тенденции развития инновационного менеджмента в России // Управление инновациями: теория, методология, практика. – 2012. – № 1.

5. Тарасова Н.Е., Избрикова В.А., Загорская А.А. Тенденции и перспективы развития стратегического управления персоналом в российских компаниях // Экономическое развитие страны: различные аспекты вопроса. Материалы XI Международной научно-практической конференции / Научный редактор С.В. Галачиева. – 2014.

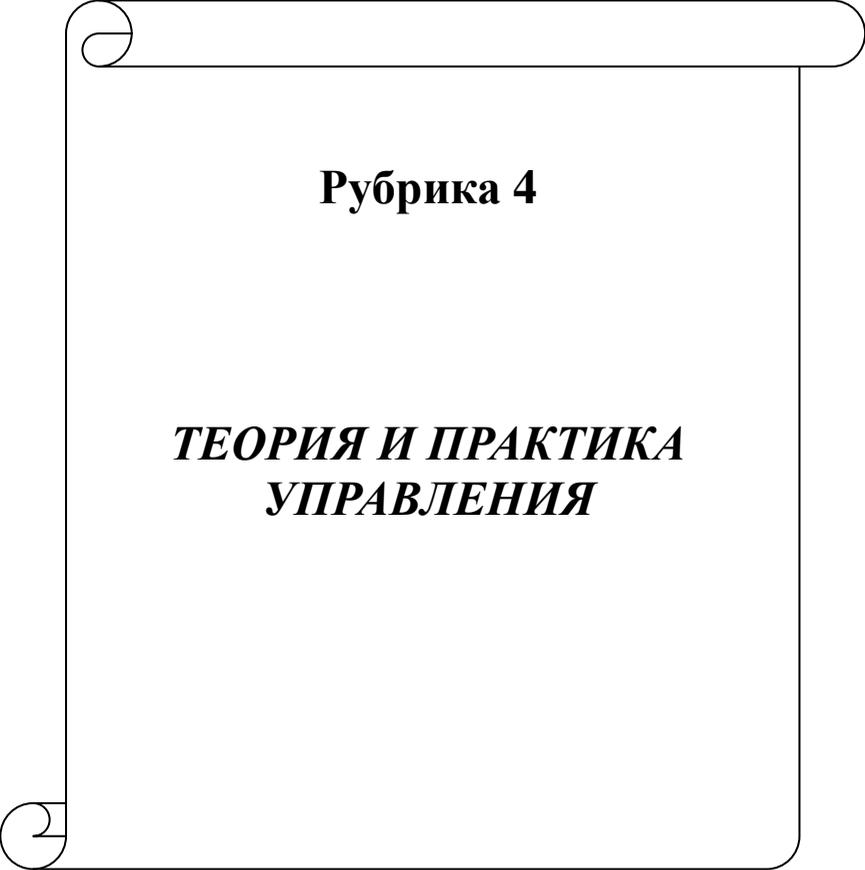
6. Тарасова Н.Е., Балашева Ю.Б., Пивоварова С.А. Актуальные проблемы создания регионального бренда. Особенности формирования имиджа ЮФО в Российской Федерации // Стратегия устойчивого развития регионов России. – 2014. – № 23. – С. 41-46.

7. Фирсова Л. В. Развитие региональной банковской системы в условиях вступления России в ВТО / Л.В. Фирсова; Финансовый университет при Правительстве РФ. – 2009.

8. Рыкова И.Н. Сущность, виды и основные функции региональных банков / И.Н. Рыкова, Е.В. Андреянова // Банковское дело. – М., 2011. – № 6. – С. 26-29.

9. <https://bankirsha.com/kolichestvo-bankov-v-rossii-na-konec-goda-finansovyi-krizis-ustavnoi-kapital-i-chislennost-bankov.html>.

10. <http://bankir.ru/publikacii/20130711/viktor-basko-segodnya-bolee-80-aktivov-regionalnogo-bankovskogo-sektora-prinadlezhit-filialam-inogorodnikh-bankov-10003659/>.



Рубрика 4

***ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА
УПРАВЛЕНИЯ***

СИСТЕМА УПРАВЛЕНИЯ ЧЕЛОВЕЧЕСКИМ КАПИТАЛОМ, КАК МЕХАНИЗМ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ

© Гращенко О.В.¹

Московский государственный областной технологический университет,
г. Королев

В статье рассмотрена роль человеческого капитала, а так же роль интеллектуального человеческого капитала в деятельности компании, приведены алгоритмы оценки его состояния в компании и разработана система управления человеческим капиталом. Определены тактические и стратегические цели оценки человеческого интеллектуального капитала персонала компании, разработана система показателей по оценке, определены уровни профессиональной компетентности сотрудника, представлены особенности системы управления человеческим капиталом компании.

Ключевые слова: человеческий капитал, человеческий интеллектуальный капитал, человеческий потенциал, управление человеческим капиталом.

В наше время в рыночной экономике происходит усиление конкурентной борьбы, компания имеющая интеллектуально сильный коллектив и находящаяся в гармонии с ним, будет занимать уверенную позицию в любой отрасли.

Актуальность изучения вопросов, связанных с технологией *развития человеческого капитала*, обусловлена необходимостью *повышения эффективности деятельности* организации через увеличение выработки каждого сотрудника, так как данный вопрос является основополагающим фактором конкурентоспособности организации.

Человеческий капитал – это задействованные в общественно-производственном процессе потенциальные возможности человека [4, с. 218].

¹ Магистрант кафедры Управления.

Но не все руководители понимают что, у каждого сотрудника потенциал может быть разным, и порой капитал может не соответствовать должности, при высоком показателе IQ.

Таким образом, **человеческий капитал** по Свейби – это богатство, образуемое знаниями, навыками, опытом, рабочей атмосферой в коллективе [4, с. 225].

Управление человеческим капиталом – это одна из основных функций службы управления человеческими ресурсами. В конечном итоге все действия службы управления человеческими ресурсами должны выражаться в росте человеческого капитала компании и его эффективном использовании.

Оценка человеческого интеллектуального капитала в компании необходима для выявления приемлемого уровня оплаты труда в соответствие с навыками индивида, а так же выявление необходимости в повышении квалификации. Так же можно прибегать к оценке труда для мотивирования сотрудников дальнейшим карьерным ростом в компании [1, с. 21].

Порядок построения *системы управления человеческим капиталом* представлен в таблице 1.

Таблица 1

Алгоритм системы управления человеческим капиталом

1	Создание оптимальной модели человеческого капитала в компании	Выбор параметров оценки человеческого капитала.
		Определение тех параметров, которые компания может отследить
		Определение процедур отслеживания параметров человеческого капитала
2	Определение числовых показателей человеческого капитала в соответствии с моделью (метод подсчета баллов)	Установление корреляций между различными показателями интеллектуального капитала
		Установление количественных нормативов по каждому параметру модели человеческого капитала
3	Определение и оценка целевых значений человеческого капитала	Определение целевых значений человеческого капитала исходя из стратегических целей организации
		Оценка текущего уровня интеллектуального капитала
4	Определение способов развития человеческого капитала организации	Определение оптимальных способов развития различных элементов интеллектуального капитала: обучение, мотивация, наем и т.п.
		Составление плана действий по развитию человеческого капитала

Окончание таблицы 1

5	Проведение мероприятий по развитию человеческого капитала	Осуществление действий по развитию человеческого капитала в соответствии с планом
6	Оценка результатов мероприятий по развитию человеческого капитала	Сопоставление целевых параметров оценки человеческого капитала с достигнутым уровнем
		Определение корректирующих мероприятий и дальнейших действий

Рассмотрим подробно алгоритм *системы управления человеческим капиталом* (далее – алгоритм) (таблица 2).

Первый этап. Крайне важным является создание оптимальной модели человеческого капитала в компании. Для этого, в первую очередь, необходимо выбрать параметры *оценки человеческого капитала* (знания и способности, которые превращаются в капитал или капитализируются, т.е. носят производительный характер; полученные доходы от использования человеческого капитала. Затем из выбранных параметров оценки человеческого капитала следует определить те параметры, которые компания может отследить. Далее в компании определяются процедуры отслеживания параметров человеческого капитала [5, с. 24].

Второй этап алгоритма заключается в определении числовых показателей человеческого капитала в соответствии с моделью (метод подсчета баллов). Сначала необходимо установить корреляции между различными показателями *интеллектуального капитала*. Затем устанавливаются количественные нормативы по каждому параметру *модели человеческого капитала*.

Третьим этапом алгоритма являются определение и оценка целевых значений *человеческого капитала*. В первую очередь следует определить целевые значения человеческого капитала исходя из стратегических целей организации. После этого производится оценка текущего уровня интеллектуального капитала.

На четвертом этапе алгоритма необходимо определить способы развития человеческого капитала компании. Сначала определяются оптимальные способов развития различных элементов интеллектуального капитала в компании: обучение, мотивация, найм и т.п. Далее составляется *план действий по развитию человеческого капитала*.

Пятый этап алгоритма содержит проведение мероприятий по развитию человеческого капитала. А именно, необходимо осуществить конкретные действия по *развитию человеческого капитала* в соответствии с планом, составленным на четвертом этапе [5, с. 26].

На заключительном этапе алгоритма проводится оценка результатов проведенных мероприятий по развитию человеческого капитала. Требуется сопоставить целевые параметры оценки человеческого капитала с достигнутым уровнем. А затем, исходя из полученных результатов, составляются корректирующие мероприятия и определяются дальнейшие действия.

Важность изучения системы управления человеческим капиталом заключается в достижении высокого человеческого капитала, который необходим для устойчивого экономического, социального, культурного развития предприятия.

Низкий уровень человеческого капитала – главное препятствие для такого развития. Вероятность существования высокого человеческого капитала зависит от наличия всех его элементов. Следовательно, человеческий капитал предприятия можно представить в виде суммы человеческого капитала всех категорий работников. Способность работника к наращиванию человеческого капитала становится важнейшим условием развития предприятия, поскольку эффективное использование в производстве знаний, инновационных и творческих способностей становится решающим фактором экономического роста. На современных предприятиях развитие человеческого капитала становится стимулом к активизации интеллектуальной трудовой деятельности [2, с. 252].

Таким образом, проведенное исследование инновационных подходов к управлению человеческим капиталом позволяет сделать следующие выводы [3, с. 35]:

1. Система управления персоналом должна строиться с позиции *накопления человеческого капитала*, успешного применения полученных знаний, профессиональных компетенций, опыта и квалификации работников, способных разрабатывать и осуществлять инновационные проекты.

2. Важным условием эффективности является совмещение личных целей работников с главными целями организации.
3. Стимулирование труда, поддержание трудовой и *инновационной активности работников* невозможно без эффективной системы оценки и мотивации персонала.

Список литературы:

1. Беккер Г.С. Экономический анализ и человеческое поведение // Теория и история экономических и социальных институтов и систем. – 2013. – № 3. – С. 20-24
2. Гандапас Р. Харизма лидера. – М.: ООО «Манн, Иванов и Фербер», 2013. – 454 с.
3. Гретченко А.И., Горохова И.В. Новый инструментарий долгосрочного планирования инновационной экономики // Вестник РЭА. – 2010. – № 4 (34). – С. 33-38.
4. Дятлов С.А. Основы теории человеческого капитала. – СПб., 2009. – С. 318.
5. Злобин Е. Человеческий капитал – главный резерв развития производства. – 2010. – № 2. – С. 21-31.
6. Крутий И., Новикова Ю. Развитие человеческого капитала в мире и России // Государственная служба. – 2013. – № 5. – С. 11-13.
7. Социальное положение и уровень жизни населения России. 2009: Стат. сб. – М.: Росстат, 2009. – С. 47.

Рубрика 5

***ФИНАНСЫ
И НАЛОГОВАЯ ПОЛИТИКА***

АНАЛИЗ ОБЕСПЕЧЕННОСТИ ЖИТЕЛЕЙ РЕСПУБЛИКИ ТЫВА ИНФРАСТРУКТУРОЙ, ПРЕДНАЗНАЧЕННОЙ ДЛЯ ОБСЛУЖИВАНИЯ ДЕРЖАТЕЛЕЙ БАНКОВСКИХ КАРТ ПО СОСТОЯНИЮ НА 01.04.2016

© **Кара-оол А.Л.**

Новосибирский государственный университет экономики и управления
«НИНХ», г. Новосибирск

Приведен анализ основных показателей, характеризующих обеспеченность жителей Республики Тыва инфраструктурой, предназначенной для обслуживания держателей банковских карт, анализ основных показателей, характеризующих функционирование банковских карт в регионе. Выявлены и рассмотрены ключевые проблемы, сдерживающие темп роста безналичных операций с использованием банковских карт.

Ключевые слова: платежная система, банковская карта, банкомат, платежный терминал, кредитная организация, операция, население.

В соответствии с данными территориального органа государственной статистики, по состоянию на 01.04.2016 на территории Республики Тыва проживало 315,6 тыс. человек, из которых 241,4 тыс. находятся в трудоспособном возрасте и старше¹, т.е. могут являться получателями заработной платы, пенсии и иных социальных выплат.

Для обеспечения жителей Республики Тыва расчетными банковскими услугами, по состоянию на 01 апреля 2016 года, на территории региона функционировали 54 банковских учреждения², из которых 1 кредитная организация, 3 филиала кредитных организаций, 39 дополнительных офисов кредитных организаций (филиалов), 11 иных внутренних структурных подразделений кредитных организаций (филиалов).

¹ По данным территориального органа статистики.

² Без учета подразделения Банка России.

Кредитными организациями обеспечено присутствие банковских учреждений на территории всех районов республики, за исключением Тере-Хольского района.

Основные показатели характеризующие расчеты с использованием банковских карт на территории Республики Тыва

Общее количество банковских карт, эмитированных на территории Республики Тыва кредитными организациями составило 392 924 единицы, из которых 295 099 единиц или 75,10 % эмитированы кредитными организациями, зарегистрированными на территории Республики Тыва, или имеющими филиалы на территории республики.

Кредитными организациями, не имеющими на территории республики головных офисов (филиалов) выпущено в обращение 97 825 банковских карт, или 24,90 % от общего количества карт, эмитированных на территории региона.

Число банковских карт, с использованием которых в 1 квартале 2016 года совершались операции составило 250 242 единицы, или 63,69 % от общего количества эмитированных карт.

Годовой темп прироста количества эмитированных банковских карт составил 1,56 %, количества банковских карт с использованием которых совершались операции – 4,94 %.

За прошедший год на 2,13 % увеличилось количество дебетовых карт, количество действующих кредитных карт уменьшилось на 2,38 %.

Таблица 1

Динамика количества банковских карт, эмитированных на территории региона

	01.04.2013	01.04.2014	Темп роста	01.04.2015	Темп роста	01.04.2016	Темп роста
Всего банковских карт (ед.)	301 021	350 320	116,38 %	386 883	110,44 %	392 924	101,56 %
Активных банковских карт (ед.)	166 747	207 407	124,38 %	238 454	114,97 %	250 242	104,94 %
Доля активных банковских карт	55,39 %	59,21 %	x	61,63 %	x	63,69 %	x

Значительно замедлившаяся динамика роста количества банковских карт, эмитированных на территории Республики Тыва может свидетельствовать об удовлетворении спроса на банковские карты со стороны населения региона. Количество банковских карт, с использованием которых совершаются операции, говорит о практически полном вовлечении жителей Республики Тыва в использование банковской карты как платежного инструмента.

Наиболее распространенными на территории региона остаются банковские карты, выпущенные в рамках международных платежных систем Visa и MasterCard, на долю которых приходится соответственно 53,30 % и 46,30 % от общего количества банковских карт, выданных на территории региона.

По состоянию на 01.04.2016 жителям республики было выдано 7 карт платежной системы «Мир». Эмиссию банковских карт платежной системы «Мир» на территории региона осуществляет ПАО «Связь-банк».

Основными эмитентами банковских карт на территории Республики Тыва являются ПАО Сбербанк России, на долю которого приходится 53,32 % от общего количества эмитированных карт, АО «Россельхозбанк» с долей 21,65 % и ПАО «РОСБАНК» эмитировавший 15,06 % общего количества карт, выданных жителям региона.

За истекший год ПАО Сбербанк и АО «Россельхозбанк» удалось нарастить долю, занимаемую в общем объеме банковских карт, эмитированных на территории Республики Тыва (с 51,10 % до 53,30 % и с 20,05 % и 21,65 % соответственно), удельный вес количества банковских карт, эмитированных другими кредитными организациями незначительно уменьшился.

За 2015 год на с использованием банкоматов, платежных и электронных терминалов, установленных на территории Республики Тыва, держателями банковских карт было совершено 7 321 658 операций по снятию наличных денег на общую сумму 31 612,0 млн. руб. и 8 029 428 операций по оплате товаров и услуг на общую сумму 4 310,66 млн. руб.

Объем операций по оплате товаров и услуг, в общем объеме операций, совершенных с использованием банковских карт на территории региона, составил 12,0 %, что значительно меньше среднероссийского значения данного показателя – 24,34 %.

Таблица 2

**Объем операций по снятию наличных денег и оплате
товаров и услуг с использованием банковских карт**

	01.04.2012	01.04.2013	Темп роста	01.04.2014	Темп роста	01.04.2015	Темп роста
Всего (млн. руб.)	20 201,28	28 643,05	141,79 %	34 292,50	119,72 %	35 922,66	104,75 %
Снятие наличных денег (млн. руб.)	19 441,55	26 846,23	138,09 %	30 677,60	114,27 %	31 612,0	103,05 %
Оплата товаров и услуг (млн. руб.)	759,73	1 796,82	236,51 %	3 614,90	201,18 %	4 310,66	119,25 %
Количество банкоматов с функцией выдачи наличных (ед.)	136	172	126,47 %	200	116,28 %	207	103,5 %
Количество терминалов в организациях торговли и услуг (ед.)	281	640	227,76 %	1 140	178,13 %	1 537	134,82 %

Прирост объема операций по снятию наличных денежных средств, в 2015 году составивший 934,40 млн. руб., на 34,30 % превышает прирост объема операций по оплате товаров и услуг – 695,76 млн. руб. (в 2015 году превышение прироста объема операций по снятию наличных денежных средств над приростом объема операций по оплате товаров и услуг составило 110,74 %). В совокупности с замедлением темпов роста объема операций по снятию наличных денежных средств, а также темпов роста количества банкоматов с функцией выдачи наличных денежных средств, сближение прироста объемов операций по снятию наличных денег и операций по оплате товаров и услуг свидетельствует о как о росте доступности устройств, предназначенных для оплаты товаров и услуг, так и о возрастающем доверии населения республики к использованию банковской карты как платежного инструмента.

**Обеспеченность жителей Республики Тыва инфраструктурой,
предназначенной для обслуживания держателей банковских карт¹**

Наибольший удельный вес количества банкоматов с функцией выдачи наличных денежных средств и электронных терминалов, установленных в

¹ Для анализа использовались данные представленные кредитными организациями (их филиалами, ВСП) по запросу Отделения-НБ Республика Тыва. В представленных данных присутствует незначительное расхождение с данными официально направляемой отчетности (форма 0409250), которое не было устранено на момент проведения анализа. Вместе с тем, объема представленных данных достаточно для формирования общей картины обеспеченности жителей Республики Тыва инфраструктурой, предназначенной для обслуживания держателей банковских карт.

организациях торговли и (или) услуг приходится на г. Кызыл, в котором находится 143 банкомата с функцией выдачи наличных денег и 1011 электронных терминалов, установленных в организациях торговли и услуг, что составляет 68,10 % и 62,60 % от общего количества устройств соответствующего вида, установленных на территории Республики Тыва.

Сведения об устройствах, установленных в иных районах республики приведены на следующих рисунках:

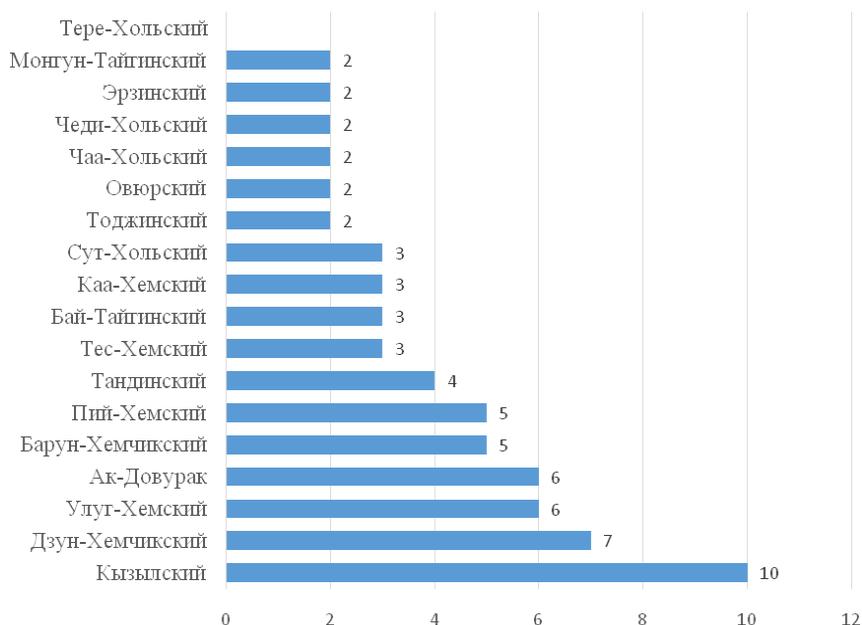


Рис. 1. Количество банкоматов с функцией выдачи наличных денег, установленных в городских округах и кожуунах (без учета г. Кызыл)

В качестве относительных показателей, характеризующих обеспеченность жителей республики инфраструктурой, предназначенной для обслуживания держателей банковских карт, были выбраны количество банкоматов с функцией выдачи наличных денежных средств и количество электронных терминалов, в организациях торговли и (или) услуг, приходящихся

на 1 тысячу жителей Республики Тыва¹. Значения указанных показателей в разрезе городских округов и кожуунов республики приведены в следующей таблице (табл. 3).

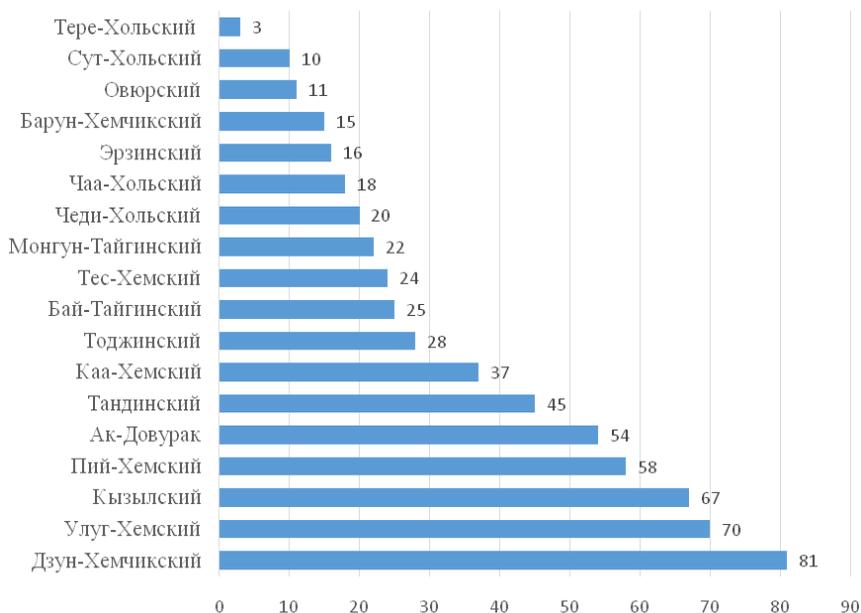


Рис. 2. Количество электронных терминалов в организациях торговли и услуг городских округов и кожуунов Республики Тыва (без учета г. Кызыл)

Количество банкоматов с функцией выдачи наличных денег, приходящихся на 1 тысячу жителей республики составляет 0,67 единицы, электронных терминалов, установленных в организациях торговли и (или) услуг – 5,12 единицы. Среднереспубликанские показатели по количеству банкоматов превышаются только в г. Кызыле, по количеству электронных терминалов – в г. Кызыле и Пий-Хемском кожууне.

¹ Приведенные показатели позволяют сделать примерные выводы об обеспечении жителей республики устройствами, предназначенными для обслуживания держателей банковских карт. Более точные выводы могли бы быть сделаны на основании данных о количестве банковских карт, эмитированных в разрезе кожуунов республики, а также сведений о количестве операций, совершенных по каждому устройству.

Таблица 3

**Обеспеченность жителей региона инфраструктурой,
предназначенной для обслуживания держателей банковских карт
в разрезе городских округов и кожуунов**

	Численность населения (тыс. чел.)	Количество банкоматов с функцией выдачи наличных денег на 1 тыс. жителей	Количество терминалов в организациях торговли (услуг) на 1 тыс. жителей
г. Кызыл	115,9	1,23	8,72
г. Ак-Довурак	13,7	0,44	3,94
Бай-Тайгинский	10,4	0,29	2,40
Барун-Хемчикский	12,4	0,40	1,21
Дзун-Хемчикский	19,5	0,36	4,15
Каа-Хемский	11,9	0,25	3,11
Кызылский	30,1	0,33	2,23
Монгун-Тайгинский	5,8	0,34	3,79
Овьюрский	6,8	0,29	1,62
Пий-Хемский	9,9	0,51	5,86
Сут-Хольский	7,9	0,38	1,27
Тандинский	13,6	0,29	3,31
Тере-Хольский	1,9	0,00	1,58
Тес-Хемский	8,3	0,36	2,89
Тоджинский	6,4	0,31	4,38
Улуг-Хемский	18,9	0,32	3,70
Чаа-Хольский	6,1	0,33	2,95
Чеди-Хольский	7,7	0,26	2,60
Эрзинский	8,3	0,24	1,93
Всего:	315,5	0,67	5,12

В остальных городских округах и кожуунах Республики Тыва относительные показатели обеспеченности инфраструктурой, предназначенной для обслуживания держателей банковских карт ниже среднереспубликанских, что говорит о неравномерном распределении устройств и сохраняющемся дефиците банкоматов с функцией выдачи наличных денег и электронных терминалов, установленных в организациях торговли и (или) услуг на всех территориях республики, за исключением г. Кызыла.

Наименее благоприятная ситуация сложилась в Тере-Хольском кожууне, потребности жителей которого в банковских услугах не обеспечены нали-

чием внутренних структурных подразделений кредитных организаций, а также банкоматов с функцией выдачи наличных денежных средств.

Значение рассмотренных показателей обеспеченности, рассчитанных исходя из численности населения Российской Федерации, а также количества устройств, установленных на ее территории, составляет 0,89 устройств на 1 тысячу населения для банкоматов с функцией выдачи наличных денег и 10,52 устройств на 1 тысячу жителей для электронных терминалов, установленных в организациях торговли и (или) услуг, что позволяет сделать вывод о сохраняющемся отставании региона от среднероссийских показателей, особенно в части обеспеченности электронными терминалами в организациях торговли и (или) услуг.

Список литературы:

1. Институциональная обеспеченность платежной системы // Центральный банк Российской Федерации. Данные на 01.04.2016 г.

2. Поминов Д. Карточный бизнес: грядут перемены // Банковское обозрение. – 2015. – № 8.

3. Структура платежей в разрезе форм безналичных расчетов // Центральный банк Российской Федерации. Данные на 01.04.2016 г.

4. Количество банковских карт, эмитированных кредитными организациями // Центральный банк Российской Федерации. Данные на 01.04.2013 г., 01.04.2014 г., 01.04.2015 г., 01.04.2016 г.

5. Количество и объем операций, совершенных с использованием банковских карт // Центральный банк Российской Федерации. Данные на 01.07.2013 г., 01.04.2014 г., 01.04.2015 г., 01.04.2016 г.

6. Сведения об устройствах, расположенных на территории и предназначенных для осуществления операций с использованием банковских карт // Центральный банк Российской Федерации. Данные на 01.04.2013 г., 01.04.2014 г., 01.04.2015 г., 01.04.2016 г.

ВЛИЯНИЕ ВНЕШНИХ ФАКТОРОВ НА БАНКОВСКИЙ СЕКТОР В УСЛОВИЯХ ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО КРИЗИСА

© Колпаков В.С.¹

Владивостокский государственный университет экономики и сервиса,
г. Владивосток

В статье рассматривается влияние внешних факторов на банковский сектор в условиях финансово-экономического кризиса, показана необходимость усовершенствования управления рыночными и кредитными рисками.

Ключевые слова: Банковский сектор, кредитные риски, рыночные риски, управление рисками.

Затянувшийся период финансовой и экономической нестабильности затрагивает наиболее чувствительные сектора экономики, к числу которых относится банковский. В этих условиях менеджмент банков пересматривает сформировавшиеся системы управления рисками, уделяя повышенное внимание методам их идентификации и управления.

Известно, что деятельность коммерческих банков сопряжена с принятием и управлением различными видами рисков, разновидности которых постоянно расширяются, в то время как среда, в которой коммерческие банки реализуют свою деятельность, характеризуется как эмерджентная (изменчивая и высокорисковая), требуя выработки новых подходов к теоретическим и организационным основам построения систем управления.

Новыми вызовами времени на сегодняшний день являются: обострение геополитических и глобальных рисков, ожидание замедления темпов роста национальной экономики, повышение регулятивных требований к кредитным организациям, происходящее на фоне ослабления деловой активности. В этих условиях коммерческие банки все чаще делают выбор в пользу аг-

¹ Магистрант кафедры «Международного бизнеса и финансов».

рессивной деловой политики, которая, с одной стороны, повышает уровень рискованности их деятельности, с другой – обуславливает формирование новых подходов и инструментов управления рисками, совершенствование сформировавшихся систем риск – менеджмента. Фундаментальной основой построения этих систем является риск.

Среди многообразия рисков, с которыми сталкиваются коммерческие банки, особо выделяются кредитный и рыночный риски, обладающие специфическими чертами, требующий обоснования и разработки на системной основе методических подходов выявления, уточнения источников локализации и наблюдения. В современных условиях, несмотря на позитивные сдвиги, основной из характеристик российского бизнеса все еще остается высокая степень неопределенности.

Традиционно под риском в экономической литературе подразумевают вероятность возникновения прямых или косвенных непредвиденных потерь ожидаемой прибыли, дохода или имущества, денежных средств, других ресурсов в связи со случайным изменением условий экономической деятельности, неблагоприятными обстоятельствам [1]. При этом риск представляет собой не саму неопределенность, а функционирование экономических субъектов в условиях неопределенности.

Регулятор рассматривает риск, как присущую банковской деятельности возможность понесения кредитной организацией потерь и (или) ухудшения состояния ликвидности вследствие наступления неблагоприятных событий, связанных с внутренними факторами (сложность организационной структуры, уровень квалификации служащих, организационные изменения, текучесть кадров и т.д.) и (или) внешними факторами (изменение экономических условий деятельности кредитной организации, применяемые технологии) [2].

Руководство большинства российских бизнес – структур занимается решением текущих проблем в ущерб стратегическим целям. Как следствие, риск – менеджмент в России все еще находится в стадии становления.

Из выше сказанного, следует сделать вывод, что управление рисками – это не только процесс устранения неопределенностей, но и, в первую очередь, процесс прогнозирования, эффективного использования потенциала и реальных возможностей предприятия в условиях риска.

Прогнозирование – основа любой социально – экономической системы. Оно базируется на методах проигрывания различных вариаций будущих событий. Чем точнее будут рассчитаны возможные варианты развития событий, тем лучше компания будет подготовлена к возникновению рисков.

Независимо от причин возникновения экономического риска, естественным является желание каждого субъекта уменьшить возможные потери, связанные с реализацией данного риска. Это возможно путем принятия управленческих решений, в ходе реализации которых и происходит управление риском, называемое также в контексте бизнеса риск – менеджментом.

Поэтому становится актуальным внедрять системы управления рисками, искать пути их снижения, чтобы обеспечить в дальнейшем компании конкурентоспособность и устойчивое развитие.

Большинство используемых в нашей стране методик управления рисками либо плохо адаптированы к российской действительности, либо научно не обоснованы.

Среди российских авторов, изучавших методы управления рисками, стоит выделить Г.Л. Авагяна, С.Б. Братанович, М.А. Бухтина, О.И. Лаврушина, детально описывающие общетеоретические основы сущности рыночных и кредитных рисков в деятельности коммерческих банков.

Автор полагает, что определение целей и задач системы управления риском является важным шагом в правильной организации защиты компании от рисков. Эти цели и задачи не должны противоречить совокупности целей фирмы. При этом в них четко должна отражаться специфика процесса управления риском.

Основной целью системы управления рисками является обеспечение успешного функционирования фирмы в условиях риска и неопределенности. Это означает, что даже в случае возникновения экономического ущерба, реализация мер по управлению риском должна обеспечить фирме возможность продолжения операций, их стабильности и устойчивости соответствующих денежных потоков, поддержания прибыльности и роста компании, а также достижения всех поставленных целей.

Либерализация и неустойчивость финансовых рынков, возросшая конкуренция и диверсификация подвергают банки новым рискам и проблемам,

требуют постоянно обновлять способы управления бизнесом и связанными с ним рисками, чтобы сохранить конкурентоспособность. Растущая рыночная ориентация банков также вызывает необходимость изменений принципов регулирования и надзора.

Качество банковского управления, и особенно процесса управления риском, является решающим фактором обеспечения безопасности и стабильности, как отдельных банков, так и банковской системы в целом.

В создавшихся условиях имеется необходимость в исследованиях проблем управления рисками в единой системе, в осмыслении рискованных явлений в банковской деятельности, в создании новых методов управления рисками, адекватных к создавшимся условиям.

Многими зарубежными банками разработаны подходы к управлению рисками на уровне всего банка и созданы собственные модели оценки рисков. В то же время в условиях российской экономики до недавнего времени в банковской практике эти проблемы не имели высокой значимости. В условиях инфляции процентная прибыль обеспечивала расходы банков, в том числе и неплановые. Слабо был развит фондовый рынок, объемы вложений в государственные и корпоративные ценные бумаги, как следствие, и потенциальные потери банков были достаточно невелики.

В последнее время ситуация коренным образом изменилась как в результате влияния макроэкономических факторов, так и развития всей финансово-кредитной системы России.

Несмотря на довольно развитый методический инструментарий по управлению рисками, разработанный Банком России, характерной чертой многих отечественных банков является слабо развитая область анализа рисков сложных финансовых инструментов.

Оценка банка в условиях конкурентного и неустойчивого рынка является сложным процессом. Для обеспечения безопасности банковских учреждений и стабильности финансовых систем и рынков необходимы не только эффективное управление и надзор, но и другие факторы, среди которых эффективная и устойчивая макроэкономическая политика, а также развитая и последовательная правовая система. Также важны адекватная инфраструктура

тура финансового сектора, эффективная рыночная дисциплина и системы обеспечения стабильного функционирования банков.

Автор считает, что при выявлении риска особое значение имеет хорошая информационная база, которая складывается из сбора и анализа соответствующей информации. Отсутствие необходимой информации важный фактор любого риска.

Лаврушин О.И. в своей работе говорил, что круг контрольных показателей включает финансовые коэффициенты, лимиты по операциям, структуре портфеля активов и пассивов, их сегментов, стандарты для контрагентов банка [3].

По мнению автора, при наличии достаточно развитой математизированной методологии анализа рыночного риска (VaR-методы), рыночный риск остается одним из наиболее проблемных как на развитых, так и на развивающихся рынках. Зависимость рыночного риска от макроэкономических показателей – максимальная.

Чтобы правильно сделать прогнозы потенциального развития, осуществить диагностику ключевых проблем и выработать эффективные и реализуемые курсы действий, менеджер должен иметь глубокие знания условий регулирования рыночной и экономической среды, в которой действует банк, а также должен обладать целостным видением финансовой системы, даже если рассматривает отдельный банк.

Для того чтобы наиболее точно спрогнозировать возможные экономические риски, необходимо проанализировать влияние финансово-экономического кризиса на банковский сектор России.

В 2014 году произошло значительное ослабление валют стран с формирующимися рынками, включая российский рубль, по отношению к основным мировым валютам. Снижение курса российской национальной валюты было обусловлено высокими геополитическими рисками, существенным уменьшением мировых цен на нефть и ростом спроса кредитных организаций на валютную ликвидность, в том числе для целей обслуживания внешней задолженности.

Во второй половине 2014 года наблюдалось значительное снижение нефтяных цен (цена на нефть марки Brent упала на 49 %). Снижение было

обусловлено усилением конкуренции, появлением новых производителей на рынке нефти и уменьшением глобального спроса. В результате повысились фискальные риски в странах – экспортерах нефти, возникли определенные риски для устойчивости глобальных нефтяных компаний с высокой долговой нагрузкой [4].

Таблица 1

**Макроэкономические показатели деятельности
банковского сектора Российской Федерации**

Показатель	01.01.14	01.01.15	01.01.16
Валовой внутренний продукт (ВВП) (млрд. руб.)	71 016,7	77 945,1	80 804,3
Инвестиции организаций всех форм собственности в основной капитал (без субъектов малого предпринимательства) (млрд. руб.)	10 065,7	10 379,6	10 277,1
Совокупные активы (пассивы) банковского сектора (млрд. руб.)	57 423,1	77 653,0	82 999,7
в % к ВВП	80,9	99,6	102,7
Собственные средства (капитал) банковского сектора, млрд. руб.	7 064,3	7 928,4	9 008,6
в % к ВВП	9,9	10,7	11,1
в % к активам банковского сектора	12,3	10,2	10,9
Кредиты и прочие размещенные средства, предоставленные нефинансовым организациям и физическим лицам, включая просроченную задолженность (млрд. руб.)	32 456,3	40 865,5	43 985,2
в % к ВВП	45,7	52,4	54,4
в % к активам банковского сектора	56,5	52,6	53,0
Кредиты банков в инвестициях организаций всех форм собственности в основной капитал (без субъектов малого предпринимательства) (млрд. руб.)	1 003,6	1 098,7	805,3
в % к инвестициям организаций всех форм собственности в основной капитал (без субъектов малого предпринимательства)	10,0	10,6	7,8
Ценные бумаги, приобретенные кредитными организациями (млрд. руб.)	7 822,3	9 724,0	11 777,4
в % к ВВП	11,0	12,5	14,6
в % к активам банковского сектора	13,6	12,5	14,2
Вклады физических лиц (млрд. руб.)	16 957,5	18 552,7	23 219,1
в % к ВВП	23,9	23,8	28,7
в % к пассивам банковского сектора	29,5	23,9	28,0
Депозиты и средства на счетах нефинансовых и финансовых организаций (кроме кредитных организаций) (млрд. руб.)	16 900,5	23 418,7	27 064,2
в % к ВВП	23,8	30,0	33,5
в % к пассивам банковского сектора	29,4	30,2	32,6

Для России снижение цен на нефть стало ключевым глобальным вызовом. Кроме того, негативное влияние на российский финансовый сектор оказало введение внешних санкций в отношении отдельных финансовых и нефинансовых организаций.

Автор считает, что динамика основных показателей банковского сектора в 2014 году определялась главным образом ситуацией на внешних рынках, замедлением роста российской экономики, а также изменением курса рубля.

В 2014 году существенные сдвиги произошли в фондировании банковских операций: в условиях действия санкций в отношении ряда российских банков расширение ресурсной базы в 2014 году осуществлялось в первую очередь за счет внутренних источников фондирования – средств организаций и сбережений населения. Важную роль играли средства, полученные кредитными организациями от Банка России.

В результате опережающего роста банковских активов их объем впервые превысил ВВП страны: как видно из таблицы 1, отношение активов к ВВП возросло с 86,8 до 108,7 %. Собственные средства банковского сектора за 2014 год увеличились на 12,2 % (за 2013 год – на 15,6 %), до 7,9 трлн. рублей, а отношение капитала к ВВП выросло с 10,7 до 11,1 % [4].



Рис. 1. Динамика достаточности капитала кредитных организаций

Достаточность собственных средств банковского сектора в 2014 году снизилась на 1,0 процентного пункта, до 12,5 % на 1.01.2015. Основным

фактором снижения показателя являлся рост величины активов, взвешенных по уровню кредитного риска [4].

Динамику по выполнению Указания Банка России в части норматива по достаточности капитала Н 1.0 всех кредитных организаций, можно рассмотреть в таблице 2.

Таблица 2

**Распределение действующих кредитных организаций
по величине показателя достаточности капитала (Н1.0)**

Величина показателя Н1.0	1.01.15		1.01.16		1.07.16	
	Кол-во кредитных организаций	Доля в активах банковского сектора, %	Кол-во кредитных организаций	Доля в активах банковского сектора, %	Кол-во кредитных организаций	Доля в активах банковского сектора, %
Менее 8 %	8	1,4	27	3,8	24	3,9
От 8 % до 10 %	0	0	1	0	12	0,6
От 10 % до 12 %	90	47,0	83	39,0	62	50,0
От 12 % до 14 %	144	39,4	92	35,0	90	18,8
14 % и более	578	12,2	517	22,2	475	26,7
Всего по банковскому сектору	834	100,0	733	100,0	680	100,0

Общее количество действующих кредитных организаций за год сократилось с 923 до 834.

Замедление роста ВВП стран – торговых партнеров и ухудшение конъюнктуры на мировых товарных рынках, вследствие финансово-экономического кризиса, привели к снижению экспортных доходов России.

В результате среднегодовой реальный эффективный курс рубля по отношению к иностранным валютам в 2015 году снизился.

На рисунке 2 вы можете увидеть прирост обменных курсов валют к доллару США за 2015 год.

По данным годового отчета Банка России за 2014 год, оценка рыночного риска банковского сектора для расчета достаточности капитала за 2014 год снизилась на 11,8 %, до 2735 млрд. руб. на 01.01.2015.

Наибольший удельный вес (79,5 % на 01.01.2015 в сравнении с 82,9 % на 01.01.2014) в структуре рыночного риска приходился на процентный риск. Удельный вес фондового риска в структуре рыночного риска за 2014 год повысился с 7,3 до 10,3 %. Доля валютного риска возросла за 2014 год с 9,8 до 10,2 % [5].

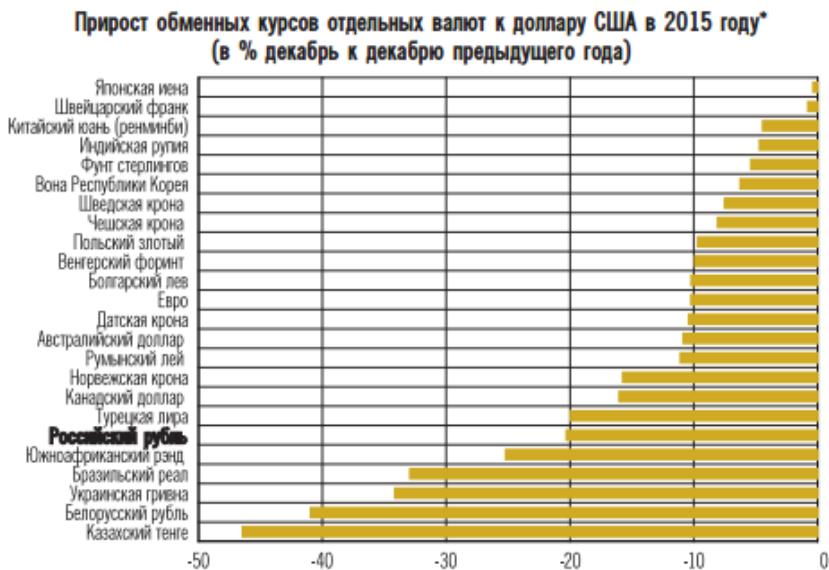


Рис. 2. Прирост обменных курсов отдельных валют к доллару США в 2015 году

Полную структуру рыночного риска в период финансово-экономического кризиса, автор показывает в таблице 3.

Таблица 3

Структура рыночного риска банковского сектора

Наименование риска	01.01.15		01.01.16		01.07.16	
	в % к совокупному капиталу кредитных организаций	удельный вес в рыночном риске %	в % к совокупному капиталу кредитных организаций	удельный вес в рыночном риске %	в % к совокупному капиталу кредитных организаций	удельный вес в рыночном риске %
Величина рыночного риска (РР) – всего	36,0	100	44,0	100	54,8	100
В том числе						
процентного риска (ПР)	28,6	79,5	34,4	78,2	41,5	75,7
фондового риска (ФР)	3,7	10,3	3,3	7,5	2,6	4,7
валютного риска (ВР)	3,7	10,2	6,3	14,4	8,3	15,1
товарного риска (ТР)	-	-	-	-	2,4	4,4

На долю кредитного риска на начало 2015 года приходилось 87,4 % общей величины рисков, учитываемых при расчете достаточности собственных средств (капитала). Потенциал наращивания капитала сдерживался снижением прибыли банков в 2014 году на 40,7 % по сравнению с 2013 годом в результате роста расходов банков по созданию резервов на возможные потери по ссудам [5].

В 2015 году под влиянием роста рисков в нефинансовом секторе и секторе домашних хозяйств качество кредитных портфелей снизилось. Объем просроченной задолженности в целом по кредитам экономике за 2015 год возрос на 53,3 % (за 2014 год – на 39,6 %), а ее удельный вес в общем объеме кредитов экономике увеличился с 4,7 до 6,7 % [5].

Ухудшение перспектив экономического роста и падение реальных доходов населения обнажили проблему качества кредитного портфеля банков. Доля просроченных кредитов среди кредитов, предоставленных нефинансовым организациям, за год не изменилась и составила 4,2 % во многом благодаря высоким темпам роста кредитования (31,3 % в 2014 году против 12,7 % в 2013 году). Однако ухудшение финансового положения ряда крупных заемщиков потребовало реструктуризации предоставленных кредитов.

Доля просроченной задолженности по кредитам физическим лицам выросла с начала 2014 года с 4,4 % до 5,9 %. При этом основное ухудшение произошло в сегменте потребительского кредитования и в наибольшей степени затронуло банки в нише высокомаржинального потребительского кредитования.

Ухудшение качества кредитного портфеля, потребовавшее создания дополнительных резервов, резкий рост стоимости фондирования от Банка России сократили прибыль банковского сектора на 40 % по сравнению с 2013 годом [6].

По итогам анализа влияния внешних факторов на банковские риски кредитных организаций, автор выделяет, что кредитные операции коммерческих банков являются одним из важнейших видов банковской деятельности. На финансовом рынке кредитование сохраняет позицию наиболее доходной статьи активов кредитных организаций, хотя и наиболее рискованной. Кредитный риск, таким образом, был и остается основным видом банковского риска.

Основой минимизации негативного влияния на положение банков принимаемых ими рисков должна служить интенсивная работа по повышению качества внутрибанковского управления рисками в сочетании с расширением инструментов воздействия на банки со стороны Банка России.

Список литературы:

1. Герш М.В. Корпоративная культура [Электронный ресурс] / М.В. Герш // СПС «Консультант Плюс» // Отдел кадров коммерческой организации. – 2014. – № 3. – Режим доступа: <http://www.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=PBI;n=206368#0>.

2. Рудько-Силиванов В.В., Зубрилова Н.В., Савалей В.В. Риск-ориентированный надзор за деятельностью кредитных организаций в области ПОД / ФТ // Деньги и кредит. – 2013. – № 6. – С. 12-19.

3. Лаврушин О.И. Банковские риски: учеб. пособие / О.И. Лаврушин, Н.И. Валенцева. – М.: КНОРУС, 2007. – 232 с.

4. Годовой отчет Банка России за 2014 год [Электронный ресурс] // Центральный банк Российской Федерации: официальный сайт. – Режим доступа: http://www.cbr.ru/publ/God/ar_2014.pdf.

5. Годовой отчет Банка России за 2015 год [Электронный ресурс] // Центральный банк Российской Федерации: официальный сайт. – Режим доступа: http://www.cbr.ru/publ/God/ar_2015.pdf.

6. О валютном регулировании и валютном контроле: федеральный закон от 26.11.2003 № 173-ФЗ (ред. от 03.07.2016) [Электронный ресурс] // Центральный банк Российской Федерации: официальный сайт. – Режим доступа: http://www.cbr.ru/analytics/standart_acts/currency_regulations/zacony_val_cont/173-fz.pdf.

АНАЛИЗ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ АГЕНТСТВ КОМПАНИЙ ЭКСПРЕСС-ДОСТАВКИ В СИБИРСКОМ РЕГИОНЕ (НА ПРИМЕРЕ «PONYEXPRESS» АО «ФРЕЙТ-ЛИНК»)

© Пронин С.Ю.¹, Плотникова Т.В.²

ЧОУ ВО «Сибирская академия финансов и банковского дела»,
г. Новосибирск

В целях минимизации издержек и увеличения объёмов продаж компании PonyExpress были предложены пути оптимизации агентской сети компании в Сибирском регионе.

Ключевые слова: экспресс-доставка, агентская политика, снижение затрат.

Сибирь выполняет функцию крупнейшего транспортного, распределительного и транзитного узла на территории России. В последние годы активно развивается логистическая инфраструктура региона. Активно идет процесс создания и развития крупных современных транспортно-логистических центров и их концентрация в пригородной зоне г. Новосибирска, на входах-выходах в город в районе основных автодорожных и железнодорожных магистралей [1].

Компания PonyExpress в России была создана в 1992 году. PonyExpress (АО «Фрейт-Линк») – это крупнейший универсальный логистический оператор, имеет 60 экспресс-центров и 128 представительств в России, а так же представительства в 8 странах мира: Казахстане, Киргизии, Украине, Беларуси, Узбекистане, Азербайджане, Молдове, Армении.

Компания PonyExpress – предлагает полный комплекс услуг: от складского хранения и обработки до экспедирования, маршрутизации и доставки конечному потребителю, более 20 лет на рынке России и стран СНГ. Компания име-

¹ Магистрант кафедры Экономики и управления.

² Профессор кафедры Экономики и управления, кандидат технических наук.

ет лицензию на предоставление услуг почтовой связи, свидетельство о включении в реестр таможенных представителей, сертификат ISO 9001:2008, членство в профессиональных ассоциациях АСЭП, АНОПС, НАДТ. Компания PonyExpress входит в финансово-промышленную группу «Базовый Элемент». В составе холдинга более 100 предприятий на пяти континентах [2].

Регион Сибирь представлен полноценными филиалами, входящими в состав компании, агентствами (агентами) – компаниями, оказывающими услуги PonyExpress по агентскому договору и компаниями, оказывающими услуги по договору третьей стороны (ТС) только транспортно-экспедиционные услуги, без дополнительных клиентских сервисов и не имеющих офиса.

Так, для снижения издержек и минимизации расходов транспортно-экспедиционных и курьерских компаний, данные компании закрывают не приносящие прибыль филиалы и, заключив агентский договор с представителем на интересующей коммерческой территории, открывают агентства, оказывающие полный спектр услуг филиала, но с меньшими затратами для компаний. Если коммерческая активность на интересующей территории не позволяет открыть полноценное агентство – заключается «трехсторонний договор» на условиях только доставки и отправки груза от имени компании.

В рамках стратегии развития компании до 2020 года одним из приоритетных направлений в развитии компании выбрана стратегия на уменьшение затрат, увеличение количества клиентов и оптимизации операционных показателей (ТВ – транзитное время и ПК – показатели качества). В рамках этой задачи мы предлагаем внедрить в регионе Сибирь новую агентскую политику (НАП).

Основные этапы внедрения НАП:

1. Анализ агентской сети региона Сибирь.
2. Выделение агентств по коммерческому потенциалу по следующим критериям:
 - количеству перевезенных накладных;
 - наличию офиса;
 - потенциалу развития коммерческой территории;
 - внедрение мотивации агентов за продажи и выполнение KPI.
3. Выделение и заключение трехсторонних договоров (ТС).

4. Уход от фиксированной стоимости компенсации с внедрением дифференцированной сетки к агентствам и снижение стоимости компенсации за перевозку 1 накладной для ТС. Сейчас для всех агентских договоров установлена фиксированная ежемесячная оплата вне зависимости от количества перевезенных накладных.

5. Внедрение мотивации агентов и ТС за продажи и выполнение КРІ.

С целью внедрения проекта новой агентской политика (НАП) в компании «РонУExpress» был проведен анализ текущего состояния агентской сети.

Агентская сеть компании «РонУExpress» в Сибирском регионе включает в себя 19 агентов, из них – 13 малых: Ачинск, Горно-Алтайск, Железногорск, Зеленогорск, Канск, Кызыл, Ленинск-Кузнецкий, Лесосибирск, Рубцовск, Усть-Илимск, Юрга, Саяногорск, 4 средних: Норильск, Братск, Бийск, Абакан, 2 крупных: Новокузнецк, Чита.

Распределение агентов по филиалам (для контроля операционной и коммерческой деятельности) происходит следующим образом: г. Барнаул – 4 города, Иркутск – 5 городов, Красноярск – 7 городов, Кемерово – 3 города.

Сравнение среднего количества перевезенных накладных 2014-2015 гг. представлено на рисунке 1.

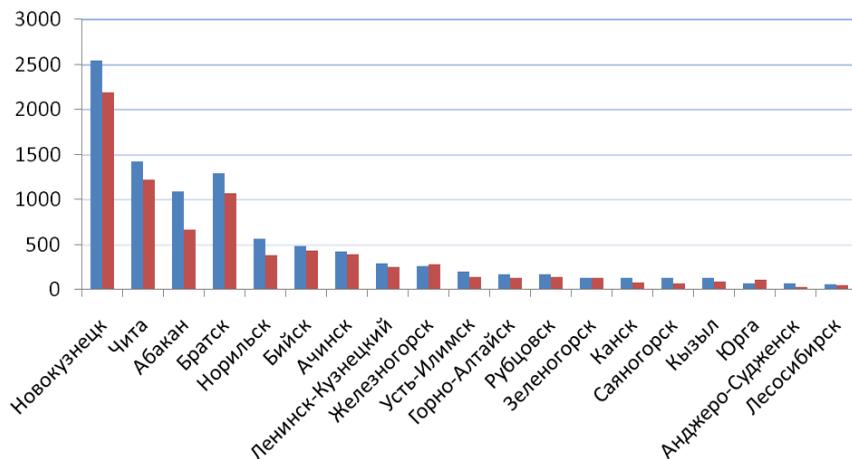
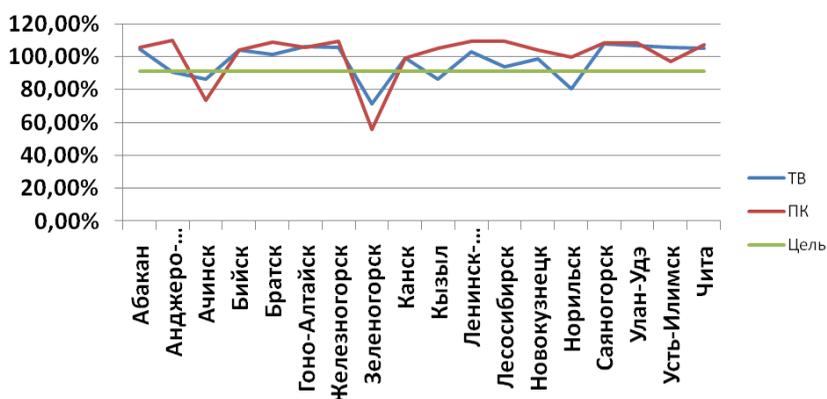


Рис. 1. Сравнение среднего количества перевезенных накладных 2014-2015 гг. (синим цветом представлено среднее количество накладных в 2014 г., а красным – среднее количество накладных в 2015 г.)

По данным рисунка 1 мы видим, что в 2014 году было перевезено больше накладных, чем в 2015 г. Снижение количества перевезенных накладных по крупным клиентам составило 30 %, по малым клиентам 5 %.

Основной причиной снижения количества перевезенных накладных послужила общая стагнация рынка экспресс-доставки на рынке B2B.

Низкий операционный показатель представлен в агентствах г. Ачинска и г. Зеленогорска, он обусловлен некачественной работой третьей стороны, с августа 2015 г. заключены договора с новыми компаниями в этих городах (см. рис. 2) [1].



ТВ – транзитное время; ПК – показатель качества

Рис. 2. Операционные показатели агентств PonyExpress Сибири

Одним из предложенных нами в рамках НАП мер, направленных на снижение затрат компании – снижение стоимости компенсации за перевозку 1 накладной и выделение агентов и ТС по предложенным критериям.

В таблице 1 приведено текущее состояние агентов с указанием стоимости компенсации за 1 накладную и распределением по филиалам компании.

После поведенного анализа нами были предложены следующие города к переводу в статус агентства: г. Улан-Удэ, г. Абакан, г. Чита. Уже запущено агентство в г. Новокузнецке. Следует также рассмотреть возможность открытия агентства в г. Братск и г. Бийск.

Таблица 1

Состояние агентов PonyExpress в Сибирском регионе

Город	Среднее кол-во накладных, шт.	Средняя цена оплаты за накладную, руб.	Примечание
г. Барнаул			
Бийск	427	105	Офис, прием наличных
Горно-Алтайск	126	221	Прием наличных
Рубцовск	136	199	Прием наличных
г. Красноярск			
Абакан	572	154	Офис
Ачинск	388	265	3 сторона
Железногорск	283	215	Закрытый город
Лесосибирск	51	314	Закрытый город
Канск	82	330	
Кызыл	92	273	
Норильск	381	226	
Саяногорск	64	297	Обслуживает Абакан
г. Кемерово			
Анжеро-Судженск	29	544	
Ленинск-Кузнецкий	246	228	
Новокузнецк	2185	105	Офис
Юрга	109	147	
г. Иркутск			
Чита	1215	163	Офис
Братск	1294	82	Офис
Усть-Илимск	140	271	

Планируется заключение трехсторонних договоров на обслуживание с малыми агентствами в регионах (г. Ачинск, г. Горно-Алтайск, г. Железногорск, г. Зеленогорск, г. Канск, г. Кызыл, г. Ленинск-Кузнецкий, г. Лесосибирск, г. Рубцовск, г. Усть-Илимск, г. Юрга, г. Саяногорск).

Вследствие небольшого количества перевезенных накладных в этих городах возникает высокая стоимость компенсации за перевозку одной накладной, в связи с чем нами было предложено изменить способ компенсации на оплату за количество перевезенных накладных.

Подготовлено предложение по исключению транзитных филиалов между агентствами (исключение узлов г. Иркутск, г. Абакан). Подготовлен про-

ект перевода населенных пунктов с обслуживания по ЕМС на обслуживание агентствами (г. Гусиноозерск, г. Агинское). Агентство в г. Анжеро-Судженск в связи с близостью к филиалу и малым количеством перевозимых накладных предложено закрыть и в целях сохранения ключевых клиентов, передать на обслуживание филиалу в г. Кемерово.

До сентября 2015 г. в агентствах осуществлялась только операционная деятельность. С 4 квартала 2015 г., после внедрения НАП начат процесс подбора менеджеров продаж в агентствах, начат процесс работы по поиску клиентов. В результате проделанной работы за сентябрь 2015 г. в г. Новокузнецке заключено 3 договора (потенциал – 50 тыс. руб.); в г. Чите – заключены договора по предоплате с потенциалом 300 тыс. руб. ежемесячно; в г. Абакане проведены переговоры с клиентом (кондитерский холдинг) – потенциал 30 тыс. руб.

Стоит принять во внимание, что для развития региональных агентов требуется изменение ценовой политики (см. табл. 2).

Таблица 2

**Основные конкуренты компании PonyExpress
в Сибирском регионе по ценовой политике**

Регион	Разница в тарифах, %	Конкурент
г. Улан удэ	50	ООО «Мэйджор»
г. Чита	20	ООО «СДЭК»
г. Абакан	30	ООО «Курьер сервис»

Основным конкурентом в г. Чите является ООО «СДЭК», разница в тарифах с «PonyExpress» составляет 20 %. Необходимо снижение тарифов по ключевым направлениям – г. Москва, г. Улан-Удэ, г. Новосибирск.

Основным конкурентом в г. Абакане является ООО «Курьер сервис», ООО «Экспресс сервис», разница в тарифах с ними составляет 30 %. Для развития коммерческой территории необходимо снижение тарифов на 30 % и понизить тарифы для розничных клиентов компании до уровня средних цен по региону.

Главным конкурентом в г. Улан-Удэ является ООО «Мейджор» (агент компании в городе), за счет его ценового демпинга разница в тарифах со-

ставляет 50 %. Необходимо снижение цены отправки для освоения коммерческой территории по основным направлениям г. Москва, г. Новосибирск, г. Иркутск – на 55 %, г. Чита – на 70 % и привлекать клиентов с личными (прием карт).

План по внедрению новой агентской политики в регионе Сибирь состоял в том, чтобы до 1 ноября 2015 года выделить в регионе 4 агентства: г. Абакан, г. Новокузнецк, г. Чита, г. Улан-Удэ (конвертация филиала). С 2016 года предполагалось выделить в регионе еще 2 агентства: г. Братск, г. Бийск.

Закончена разработка дифференцированной тарифной сетки за компенсацию перевозки 1 накладной и система КРІ, направленная на увеличение эффективности коммерческой активности агентств. Ранее агенты не были мотивированны на поиск новых клиентов.

В 4 квартале 2015 год была внедрена новая система работы с клиентами, в системе CRM было зарегистрировано:

- а) 24 868 коммерческих активностей «Звонки», из них:
 - 14 104 активности типа «Привлечение» (57 %);
 - 4416 активностей типа «Развитие» (18 %);
 - 6 348 активностей типа «Поддержание» (25 %);
 - б) 9122 коммерческих активностей «Встреча», из них:
 - 4 013 активностей типа «Привлечение» (44 %);
 - 2353 активностей типа «Развитие» (26 %);
 - 2746 активностей типа «Поддержание» (30 %).
- 8 019 лидов (заявка на договор) поступило с сайта, из них:
- 4 985, после проработки менеджером продаж (МП), были конвертированы в потенциальные клиенты, готовые заключить договор;
 - 6 217 лидов были созданы МП на предполагаемых клиентов, после личных встреч и звонков, из них 5564 клиента перешли в статус потенциальных клиентов.

Таким образом, особое внимание в стратегии развития компаний отводится внедрению современных логистических технологий и проектов, направленных на снижение затрат в логистической системе с одновременным поэтапным увеличением количества и качества предоставляемых услуг и увеличением прибыли.

Речь идет в первую очередь о необходимости всестороннего анализа и модернизации существующей агентской сети компаний, занимающихся транспортно-экспедиционной и курьерской деятельностью.

В целом, после внедрения части пунктов НАП видна положительная динамика в части увеличения количества клиентов, снижения затрат компании на компенсацию перевозки накладных агентам и ТС.

Список литературы:

1. Иванов Д.А. Логистика. Стратегическая кооперация / Д.А. Иванов. – М.: Вершина, 2016. – 176 с.
2. <http://novosibirsk.catalogy.ru/firms/www.ponyexpress.ru.htm>.

НАЛОГОВАЯ ПОЛИТИКА КЫРГЫЗСКОЙ РЕСПУБЛИКИ И ПРОБЛЕМЫ ЕЕ РЕАЛИЗАЦИИ

© Шакирова К.К.¹

Кыргызский государственный технический университет им. И. Раззакова,
Кыргызская Республика, г. Бишкек

В данной статье рассматривается роль налоговой политики в обеспечении государства необходимыми финансовыми ресурсами отвечающей современным реалиям и потребностям экономического роста Кыргызской Республики.

Ключевые слова: налоговая политика, бюджет, предприниматели, инвестиции, экономический рост.

Налоговая политика, проводимая в Кыргызской Республике, не только обеспечивает формирование бюджетов всех уровней бюджетной системы, но является одним из действенных рычагов регулирования социально-экономических процессов. Стабилизация экономики и выполнение функций, отнесенных к компетенции субъектов государства, возможны при наличии эффективной налоговой политики, соответствующей особенностям развития региона и экономической ситуации.

В условиях глобальной экономики для стабильного развития экономик государств-членов в интересах повышения уровня жизни населения, формирование единого рынка товаров, услуг, капитала и рабочей силы, всесторонняя модернизация, кооперация и повышение конкурентоспособности является образование и вступление Кыргызской Республики в ЕврАзЭС. На современном этапе – это международная экономическая организация, которая ставит перед собой такие задачи, как формирование таможенного союза и единого экономического пространства, координация экономической политики при интеграции стран Сообщества в мировую экономику и международную торговую систему.

¹ Доцент кафедры «Экономика и финансы», кандидат экономических наук.

В настоящий момент после присоединения Кыргызской Республики в Евразийский экономический союз, как впрочем, и в рамках политических дискуссий, обсуждается вопрос о путях дальнейшего совершенствования проводимых экономических реформ.

При этом подавляющим большинством не оспаривается тезис о необходимости ускорения экономического роста. Приводятся мнения, что для того, чтобы поднять экономику Кыргызской Республики, необходим рост ВВП на уровне 8-10 % в год. При этом выдвигаются различные факторы, которые могут способствовать такому росту. Очевидно, что экзогенный фактор благоприятной ценовой конъюнктуры на товарных и сырьевых рынках не может являться основой стратегии экономического роста. Более того, многие специалисты говорят о негативном последствии благоприятного конъюнктурного эффекта, справедливо указывая на наличие проблем в законодательных и нормативно правовых актах по налогам.

В этих условиях на повестку дня встает вопрос о налоговой политике, способствующей экономическому росту. При этом существенное значение придается одной из ключевых составляющих экономической политики государства – налоговой политике, призванной обеспечить не только фискальную, но и стимулирующую функцию налогообложения, создать налоговые стимулы для развития, расширения производства, увеличения занятости, роста инвестиций и налоговой базы.

Высокие ставки налогообложения также ограничивает возможность предприятий в решении задач оживления деловой и прежде всего инвестиционной активности предпринимателей, занимающихся производственной деятельностью.

Следует заметить, что налоги, являются инструментом государственного воздействия на народное хозяйство, как в экономическом, так и в политическом аспектах. Направленность налоговой политики государства зависит от общей экономической политики находящегося у власти правительства, от целей и задач.

Таким образом, проблема определения оптимальных для современного этапа развития общества характеристик налоговой системы чрезвычайно актуальна в существующих экономических условиях. Однако, стоит отме-

тять, что при всей своей злободневности эта проблема ещё не нашла должного решения. Существует ряд предложений, посвященных оценке влияния налоговой политики государства на экономику, но нет стройной системы, обосновывающей оптимальный для различных экономических ситуаций уровень налогового бремени.

Отсутствие четко выработанных стратегий способствует выработке адекватной налоговой политики, направленной на стимулирование экономического роста как цели общества, после принятия соответствующей среднесрочной программы правительства «Национальная стратегия устойчивого развития Кыргызской Республики на период 2013-2017 годы». Богатейший мировой опыт в области выработки подходов к построению эффективной налоговой политики в программе не обобщен, в должной степени не проанализирован с различных сторон. Не осуществлено четкое обоснование существующего уровня налогового бремени [2].

В этой ситуации у государства ограничены реальные возможности по увеличению пенсий, пособий и заработной платы, а также практически отсутствуют свободные денежные средства на финансирование экономических проектов и программ. Остро нуждаются в финансировании работы по восстановлению и ремонту дорог, школ, больниц, детских садов, театров, университетов, музеев. Поэтому, сегодня, как никогда, остро стоит вопрос реформирования налоговой системы, которая будет ориентирована на нужды общества.

В последнее время в западных странах в связи со значительным падением темпов роста промышленно развитых стран часто дискутируется вопрос о механизме способствования росту путем изменения параметров налоговой политики, причем рассматриваются альтернативы роста ВВП.

Налоги, являющиеся основной частью государственных доходов, находятся в тесном взаимодействии с государственными расходами. С одной стороны, объем налоговых поступлений определяет величину расходной части бюджета и задает бюджетное ограничение в масштабе национальной экономики, с другой стороны, масштаб и, в особенности, структура государственных расходов во многом определяет отношение налогоплательщиков к необходимости финансирования государственных потребностей,

которое может быть выражено в понятиях «эффективная налоговая мораль» и «степень уклонения от уплаты налогов». Как показывает практика, была выявлена косвенная связь между величиной государственных расходов и темпом роста экономики, вместе с тем показана необходимость обеспечения эффективности использования средств бюджета. В свою очередь, причины неэффективности в общественном секторе детерминируют вывод о недопустимости чрезмерного уровня налогообложения и об отрицательном характере воздействия растраты ресурсов на величину готовности налогоплательщиков к уплате налогов.

Большая прозрачность налоговой системы, тенденция в законодательстве к сокращению административных барьеров являются стимулирующими факторами в деле борьбы с уклонениями от уплаты налогов и способствуют улучшению налоговой морали населения. В этом направлении насущным видится широкое применение принципа связанности в налоговой сфере, предполагающего максимально возможную прозрачность расходования бюджетных средств, эффективность использования ресурсов общества государством. В этой связи налоговая реформа должна осуществляться вместе с другими направлениями реформирования государственной сферы, в частности, сферы межбюджетных отношений, государственного управления. Только в этом случае, есть возможность обеспечить эффективность мероприятий правительства по реформированию экономической политики.

Таким образом, далеко не исчерпаны проблемы в оптимизации налогообложения и нет в настоящее время готовых инструментов, с помощью, которых государство может воздействовать на экономику, направляя ее на траекторию равновесного роста и способствуя к улучшению общественного благосостояния.

В связи с этим нужно предпринять шаги в направлении обеспечения реальной фискальной децентрализации. Расширить финансовые ресурсы местных органов власти за счет передачи им в полное ведение ряда местных налогов и разделения между республиканскими и местными бюджетами поступлений по ряду общегосударственных налогов. Это позволит повысить эффективность налоговой системы и заметно улучшить налоговое администрирование. Объемы грантов, направляемые из республиканского в

местные бюджеты, будут при этом существенно снижены. Одновременно с этим, местным органам власти будет передана полная ответственность по финансированию тех статей расходов, которые передаются в их исключительное ведение.

На современном этапе развитие налоговой политики, исходя из основных направлений на плановый период, должно направлено на создание эффективной и стабильной налоговой системы, способной обеспечить бюджетную устойчивость не только на среднесрочную, но и долгосрочную перспективу. Обеспечить реализацию этой цели возможно посредством разработки программы, направленной на поддержку инвестиций в развитие реального сектора экономики Кыргызской Республики, а также стимулирование инновационной деятельности хозяйствующих субъектов. Инструментами этой политики должны являться налоговые стимулы, позволяющие организациям направить значительные суммы инвестиций на финансирование научных исследований и разработок, внедрение новые технологии в производство. Пропагандируемая направленность налоговой политики в настоящее время, к сожалению, не способствует увеличению количества организаций, выполняющих производство конкурентоспособных продуктов.

Развитие налоговых стимулов для секторов экономики позволит организациям увеличить объемы выпуска конкурентоспособной продукции, как на внутреннем, так и на мировом рынках, что в свою очередь создаст условия для восстановления положительных темпов экономического роста в стране. В связи с этим в современных условиях повысить роль и потребность в усилении стимулирующей роли инструментов налоговой политики.

Одним из актуальных вопросов налоговой политики должно являться разработка и внедрение мер, противодействующих уклонению недобросовестных налогоплательщиков от уплаты налогов. Необходимо пересмотреть процедуры налогового администрирования, связанные с проведением камеральных и выездных налоговых проверок. Особый акцент необходимо сделать на совершенствовании предпроверочного анализа, способного качественно повлиять на эффективность и результативность выездных налоговых проверок. Это позволит улучшить налоговую дисциплину среди налогоплательщиков, тем самым обеспечив полноту и своевременность уплаты ими

всех налоговых платежей в бюджет страны. Налоговая политика на современном этапе развития налоговой системы пока не в состоянии противодействовать негативным последствиям финансового кризиса и росту масштабов уклонения плательщиков от уплаты обязательных налоговых платежей.

Для повышения эффективности налоговой системы предложены пути совершенствования налоговой политики.

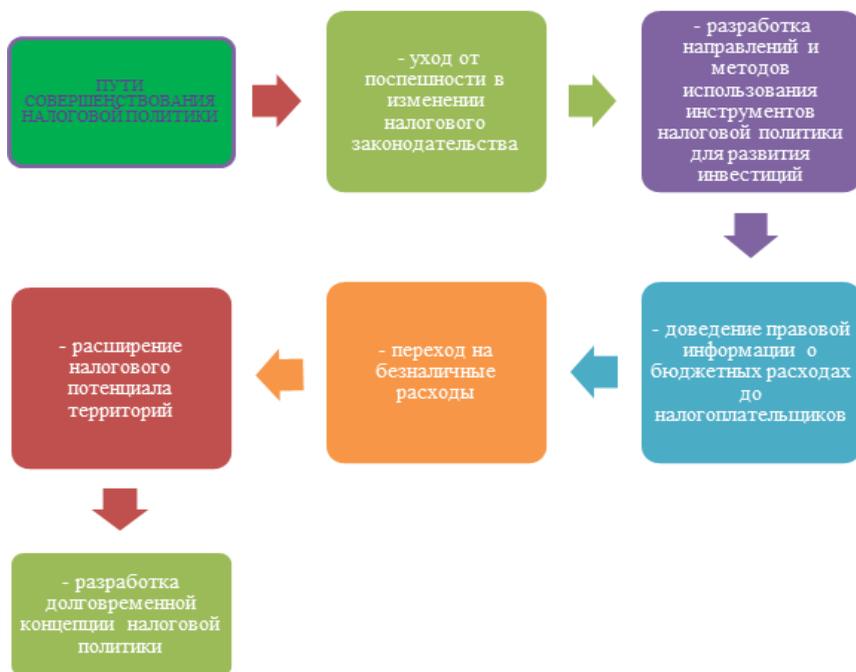


Рис. 1. Пути совершенствования налоговой политики

Источник: разработано автором.

Насколько эффективными окажутся мероприятия налоговых реформ, можно увидеть только через 5-10 лет.

Поскольку эффективная налоговая политика должна способствовать решению социально-экономических задач области, воздействовать на производство, его состояние и тенденции развития, стимулировать предпринимательскую и инвестиционную активность.

Список литературы:

1. Жапаров А.У., Мусакожоев Ш.М. Концепция модернизации социально-экономического развития КР на период до 2015 г. – Б., 2008.
2. «Национальная стратегия устойчивого развития Кыргызской Республики на период 2013-2017 годы». – Бишкек, 2013.
3. Сарыбаев А.С. Финансовая стратегия Кыргызстана на новом этапе экономического развития [Текст] / А.С. Сарыбаев // Вестн. БГУЭП. – 2006. – № 1.
4. Совершенствование системы налогообложения в современном Кыргызстане в условиях реализации программы по обновлению страны [Текст]. – Корея, 2010.

Рубрика 6

***ЭКОНОМИКА
И УПРАВЛЕНИЕ
ПРЕДПРИЯТИЯМИ,
ОТРАСЛЯМИ,
КОМПЛЕКСАМИ***

РОЛЬ ИНВЕСТИЦИЙ И ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА В ПОВЫШЕНИИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ ТРАНСПОРТНОЙ ОТРАСЛИ

© Ксенофонтова Т.Ю.¹, Губенко А.В.², Леонов Е.Ф.³
ФГБОУ ВО «Санкт-Петербургский университет гражданской авиации»,
г. Санкт-Петербург

В статье раскрываются источники иностранных и частных инвестиций в транспортную инфраструктуру как важной предпосылки активизации экономического роста транспортной отрасли. Кроме того, в статье будут рассмотрены вопросы организации систематического контроля кадров, эффективного налаживания производства с помощью контроллинга персонала, нахождение наиболее выгодных методов мотивации трудовой деятельности сотрудников.

Ключевые слова: инвестиции, контроллинг, гражданская авиация, пассажирские перевозки.

С помощью транспорта можно осуществлять масштабную транспортировку природных ресурсов в другие регионы. Поэтому развитие транспортной инфраструктуры является одной из главных задач на сегодняшний день. Транспорт также обеспечивает надежное сообщение между субъектами страны.

Мировой экономический кризис по-разному повлиял на традиционных и малобюджетных авиаперевозчиков. Сравнивая с традиционными авиакомпаниями малобюджетные авиаперевозчики повысили свои объемы авиаперевозок пассажиров, несмотря на мировой экономический кризис. Объемы перевозок малобюджетными авиакомпаниями достигли почти 47 % объ-

¹ Профессор кафедры Экономики, доктор экономических наук, доцент.

² Заведующий кафедрой Экономики, доктор экономических наук, проректор по научной работе и экономике.

³ Соискатель кафедры Экономики.

емов пассажиропотоков традиционных перевозчиков. Увеличение удельного веса малобюджетных авиакомпаний характерен для всех регионов мира [3].

Расстояния между некоторыми регионами очень велики, поэтому лучше всего будет преодолевать их по воздуху. Так же, здесь имеются достаточно дикие места, где другое передвижение, кроме воздушного, вообще невозможно. Несмотря на реальную возможность в увеличении темпов развития данного рынка, на данный момент страна отстает от передовых западных стран по уровню развития транспортной инфраструктуры. Долю рынка российских авиакомпаний в мировом объеме авиаперевозок можно увидеть на рис. 1 [5].

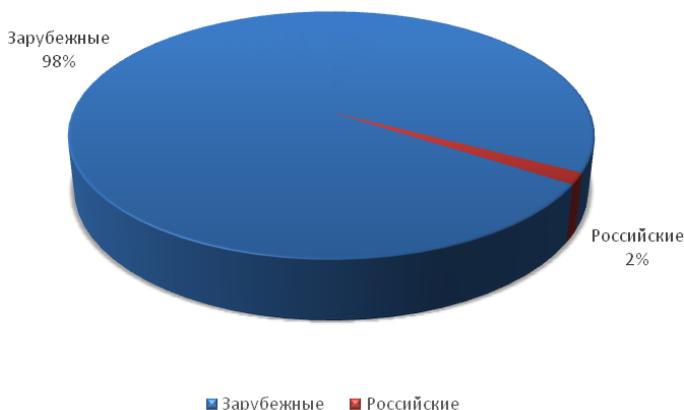


Рис. 1. Доля рынка российских авиакомпаний в мировых авиаперевозках

Внутренние авиаперевозки в состоянии сохранить объемы перевозок и обеспечить развитие российской авиационной отрасли. Лучшее тому подтверждение – итоги I полугодия 2015 года, которые изображены в таблице 1.

В 2014 году на внутренних рейсах занятость кресел составляла в среднем около 73 %, на местных направлениях – 56 %. Доля перевозок на международных линиях в 2015 году в общем пассажиропотоке была 54 %. Если сравнить этот же показатель с 1990 г., то выходит, что доля пассажиров на международных линиях увеличилась в 1,8 раза [6].

Таблица 1

Соотношение международных и внутренних авиаперевозок в 2015 г.

Виды авиаперевозок	% осуществимых перевозок
Россия	
Международные	44,4
Внутренние	55,6
США	
Международные	78
Внутренние	22
ЕС	
Международные	75
Внутренние	25
Канада	
Международные	60
Внутренние	40

Динамика изменения внутреннего валового продукта и пассажиропотока в России за 6 лет свидетельствует, что *рост пассажирских перевозок сильно превышал рост внутреннего валового продукта*. В период максимального подъема уровня внутреннего валового продукта и массового восстановления платежеспособного спроса, этот разрыв превышал пять раз, как видно на рисунке (рис. 2).



Рис. 2. Динамика ВВП и пассажиропотока российских авиакомпаний

Растущий спрос стимулирует предложение, и авиакомпании изыскивают всевозможные способы выживания и новые методы работы в условиях конкуренции в целях финансовой стабилизации.

Помимо условий жесткой конкуренции авиакомпания ощущает на себе значительное число негативных воздействий, которые приводят ее в убыточное состояние, это возросшая стоимость авиатоплива, наземного обслуживания, общих эксплуатационных расходов, всевозможных сборов и дополнительные платежи, устанавливаемые правительствами и аэропортами. Тем не менее, часть убыточных компаний покрывают свои потери из государственных и других источников и продолжают конкурентную борьбу на рынке [4].

Анализ ресурсного обеспечения транспортной отрасли показал, что текущий уровень финансирования транспорта составляет около 2,4 % и это весьма низкий показатель. Уровень ежегодного финансирования должен составлять хотя бы 4 %. В связи с такой ситуацией встает вопрос о привлечение иностранных и частных инвестиций в транспортную инфраструктуру.

Руководство Минтранса поддерживает иностранные и частные инвестиции в транспортную инфраструктуру и считает их важной предпосылкой активизации экономического роста отрасли.

На основе источников финансирования выделяют 4 группы секторов [2]:

Таблица 2

Номер группы	1-ая группа:	2-ая группа:	3-я группа:	4-ая группа:
Источник финансирования инвестиций	Вышестоящие организации	Поддержка государства, средства бюджета и внебюджетных организаций	За счет собственных ресурсов и банковских кредитов	Различные источники финансирования (гос. поддержка, вышестоящие организации)
Сектор экономики	Нефтегазовый сектор; Производство и распределение электроэнергии газа и горячей воды	Инновационный сектор (научный); Сельскохозяйственный; Транспорт.	Сырьевой сектор	Строительный сектор; Сектор потребительского спроса.

Существует несколько ключевых направлений деятельности специалистов, специализированных в контроллинге инвестиций:

1. Координационное и систематическое обеспечение развития и исполнения капиталовложения;
2. Ревизия исполнения (осуществления) капитальных вложений и контроль сметы по инвестиционным взносам в планируемый к реализации проект;
3. Эффективное планирование инвестиций и непосредственное взаимодействие с его денежным планом.

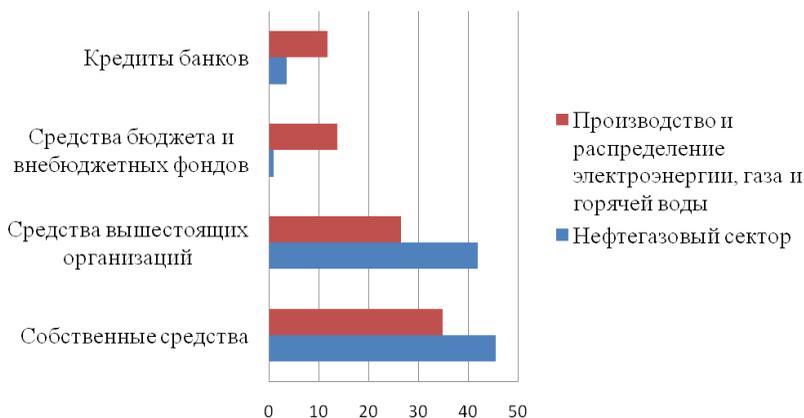


Рис. 3. Источники финансирования 1-ой группы

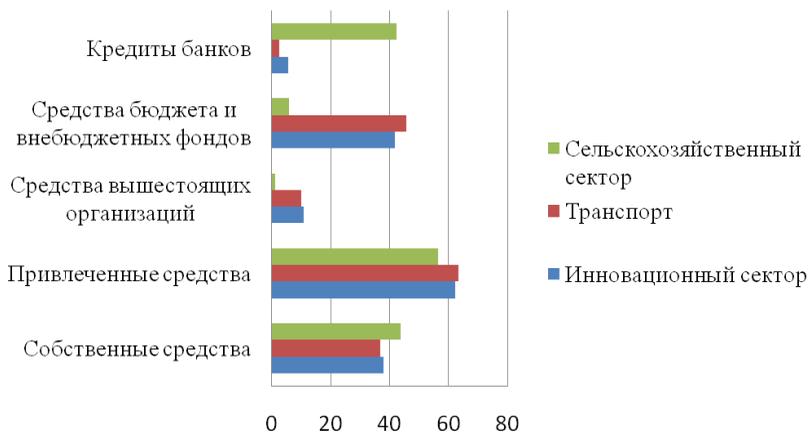


Рис. 4. Источники финансирования 2-ой группы

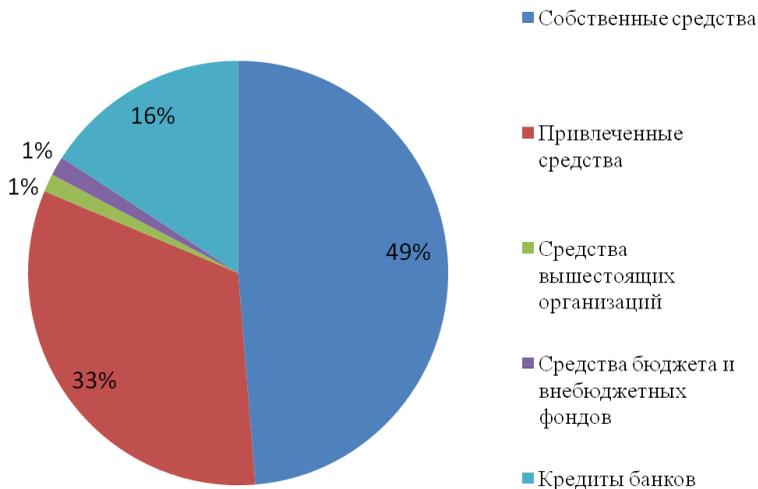


Рис. 5. Источники финансирования 3-й группы

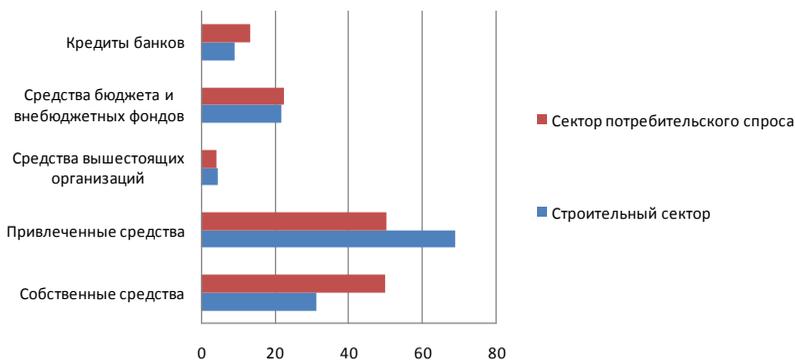


Рис. 6. Источники финансирования 4-ой группы

Одна из наиболее важных задач экономического регулирования организации транспорта – организация систематического контроля кадров, предназначенная для разработки механизма взаимоотношений для эффективной производительности труда на предприятии [1].

Основная задача контроллинга персонала состоит в стремлении создать условия для благополучного функционирования организационного порядка на предприятии. Также следует учесть следующие задачи:

1. Планирование (создание специальных методов и их внедрение в производство);
2. Учет (получение, накопление и обработка полученных данных);
3. Анализ продолжительности промышленного кругооборота;
4. Сервисное обслуживание (сбор, изготовление, толкование и рекомендационная деятельность).

Будущность прогресса в управлении организации напрямую зависит от эффективного исследования проблематики пропорционального роста и слаженной работы предприятия.

Необходимо выделить несколько аспектов при создании структур предприятий, имеющих общую имущественную, фискальную и оповестительную деятельность:

1. Выделение главных функций и целей в повышении квалификации персонала для расширения перспектив;
2. Нахождение наиболее выгодных методов мотивации трудовой деятельности кадров;
3. Стимул поощрения (улучшение материального благополучия стимулирует работника проходить дополнительное обучение);
4. Общественное обоснование (сотруднику немаловажно иметь общественное уважение, похвалу от выше стоящих по должности и от команды);
5. Повод успеха и результата (работнику важно утвердить личность и свое значение, повышение квалификации способствует продвижению карьерной лестнице);
6. Идеологическое стремление (работая коллективно можно добиться больших результатов).

Ключевые показатели эффективности (КПЭ), связанные с человеческим потенциалом – показателями эффективности работы персонала организации представлены в таблице 3.

Для достижения эффективной работы персонала компании требуется профессиональный модератор, задача которого выработать и растолковать суть наиболее значительных информационно-методологических проектов, найти эффективные решения и проанализировать передовые методики и технологии.

Таблица 3

Образец основополагающих КПЭ для сетевого предприятия

Задача	КПЭ	Действительность	Цель	Сдвиг
Сохранение нынешней рентабельности	Средние расходы на обучение (руб./чел.)	35 000	45 000	-15 000
Улучшение квалификации работников	Средняя длительность подготовки (час./чел.)	70	60	15
Совершенствование состава кадров	Связь располагающегося потенциала управленческого персонала и регламентного (в %)	85	95	-15
Улучшение качества работы кадров	Улучшение качества работы кадров	1 100 000	1 300 000	-300 000

Необходимо проводить кадровые совещания и собрания для универсальной тренировке специалистов, на которых будут подниматься наиболее актуальные проблемы и методы их урегулирования.

Однако работа профессионально уполномоченного посредника в корпорации представляет некоторую опасность:

- а) Вероятность непонимания учений;
- б) Вероятность неправильного умозаключения о насущных сведениях и новшествах, представленных слушателям;
- в) Риск утраты реальности и действительности;
- г) Привнесение искривлений и переиначивание;
- д) Риски в коммуникации.

Принимая во внимания перечисленные риски и опасности в работе модератора требуется обратить особое внимание на:

- а) Степень профессионального познания;
- б) Опытность работника в разных областях;
- в) Дельное осуществление методов и способов в определенных обстоятельствах.

В своей деятельности модератор уделяет особое внимание на нижеуказанные проблемы:

- а) Нахождение альтернатив и аргументация политики контроллинга и его значения в коллективной стратегии предприятия;

- б) Разработка и создание комплексом синхронистических мероприятий и задач определенной продукции или услуги для установления оптимизированной структуры работы кадров;
- в) Материальное поощрение сотрудников;
- г) Выбор мотивации труда персонала.

Модератором, в ходе систематического контроля исследований и торговли, поднимаются следующие вопросы:

- а) Овладение новейшими способами проектирования;
- б) Подсчет и анализ результативного использования и регулирование товарного резерва;
- в) Поднимаются вопросы ассортимента политики и запасов товара;
- г) Регулирование отношения компании с поставщиками;
- д) Анализ конкурентоспособности продукции и услуг.

Диапазон контроллинга и предмет его исполнения не прекращает возрастать из-за непрерывного увеличения накапливаемых задач и методов в снабжении товарами и закупке продукции.

Во избежание уменьшения выручки, рекомендуется рассматривать систематический контроль кадров как активную разработку усовершенствования порядка руководства обеспечения.

Таким образом, можно сделать вывод, что одна из наиболее важных задач организация систематического контроля кадров, может быть решена путем тщательного исследования проблематики, пропорционального роста и слаженной работы предприятия.

Необходимо разработать и правильно применить методы мотивации трудовой деятельности сотрудников. Для достижения эффективной работы персонала компании требуется профессиональный модератор, задачи и цели которого основываются на выработке и растолкование сути наиболее значительных информационно-методологических проектов, нахождению эффективных решений и анализирование передовых методик и технологий.

Список литературы:

1. Ксенофонтова Т.Ю. Интеллектуальный капитал производственного предприятия как критерий оценки его конкурентоспособности [Текст] / Т.Ю. Ксенофонтова // Вестник ИНЖЭКОНа. – 2012. – № 3 (54).

2. Ксенофонтова Т.Ю. Проблемы научно-технической и инновационной политики в России: коллективная монография [Текст] / Т.Ю. Ксенофонтова. – Sant Louis MO USA Publishing house Science & innovation center, 2013.

3. Ксенофонтова Т.Ю. Проблемы развития экономики и общества: коллективная монография / Т.Ю. Ксенофонтова. – Sant Louis MO USA Publishing house Science & innovation center, 2013.

4. Ксенофонтова, Т.Ю. Управление конкурентоспособностью предприятия на основе вовлечения в хозяйственный оборот инновационных ОИС [Текст] / Т.Ю. Ксенофонтова // Бизнес в законе. экономически юридический журнал. – 2013. – № 2. – С. 227-230.

5. Смуров М.Ю., Губенко А.В., Ксенофонтова Т.Ю. Взаимосвязь проблем развития авиапарка и совершенствования системы управления воздушным движением // Journal of Banking and Commerce. – 2016. – Т. 21, № S4. – С. 1.

6. Губенко А.В., Ксенофонтова Т.Ю. Стратегия повышения роли государства в управлении бизнес-процессами на рынке аэропортовых услуг // Journal of Banking and Commerce. – 2015. – Т. 2015, № S1. – С. 005.

МОДЕЛЬ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ТЕХНОПАРКОМ НА ОСНОВЕ ФОРМИРОВАНИЯ БИЗНЕС-СТРАТЕГИЙ

© Хаханов С.Н.¹

ФГБОУ ВО «Курский государственный университет», г. Курск

В статье представлена разработанная модель системы управления технопарком для обеспечения повышения конкурентоспособности компаний-резидентов. Раскрыты основные направления формирования бизнес-стратегий технопарка, включая различные формы стратегий для получения синергетического эффекта от взаимодействия между резидентами.

Ключевые слова: технопарк, бизнес-стратегии, резидентная стратегия, инвестиционная стратегия, бизнес-услуги.

Формирование и реализация инновационной политики России предусматривает создание системы, способствующей развитию научно-технического потенциала, продвижению результатов научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ в реальный сектор экономики. Одним из наиболее эффективных механизмов, направленных на формирование современного инновационного комплекса, развитие наукоемких секторов экономики, является создание системы технопарков [1].

Технопарк – организация, формирующая территорию инновационной среды, где создаются необходимые условия для инновационного развития экономики региона и эффективного использования научно-технического потенциала, материальных и финансовых ресурсов, направляемых на создание наукоемких, ресурсосберегающих технологий и принципиально новых для области видов продукции.

Необходимо отметить тот факт, что основным условием для создания и эффективного функционирования технопарков является наличие разветвленной сети научно-исследовательских организаций и наукоемких промышленных производств как основных потребителей научно-технической продукции.

¹ Аспирант.

Концепция успешного функционирования технопарков различного профиля должна включать:

- бизнес-функционирование: сохранение целевой направленности технопарка; наличие платежеспособных и заинтересованных клиентов; наличие конкурентоспособных компаний-резидентов; наличие инвесторов, готовых финансировать инновационные разработки;
- техническое функционирование: инженерная инфраструктура; транспортная инфраструктура; сервисная инфраструктура; трудовые ресурсы;
- выполнение целевых задач, для решения которых создавался технопарк: макроэкономическая значимость технопарка; коммерческая успешность технопарка; социальная значимость технопарка; политическая значимость технопарка;
- управление рисками бизнес-функционирования, технического функционирования, достижения целевых задач.

Актуальным вопросом является государственная поддержка технопарков. Следует отметить использование в зарубежном опыте смешанных источников финансирования, координацию и согласованность действий органов власти различного уровня, налоговые и таможенные преференции, усиление программно-целевого управления [2].

Наличие проблем по планированию, организации, мотивации и контролю деятельности существующих и вновь создаваемых технопарков вызывает необходимость следующих действий:

- принятия единого понятийного аппарата данных структур; соблюдения принципов управления развитием;
- совершенствования методической базы оценки их эффективности; улучшения организационно-экономических условий создания технопарков; совершенствования законодательной и нормативной базы развития;
- поднятия статуса ученых; приоритетного финансирования фундаментальных и прикладных исследований технопарков;
- создания преференциального режима функционирования.

Для эффективного развития инновационной инфраструктуры важным является реализация инновационного потенциала малого и среднего наукоемкого бизнеса на основе создания объектов высокоразвитой инновационной инфраструктуры, к которым могут быть отнесены технопарки, техноцентры и бизнес-инкубаторы.

Автором работы предлагается рассматривать в качестве эффективных механизмов, направленных на формирование инновационного комплекса, развитие наукоемких секторов экономики. Одним из ключевых преимуществ создания технопарков в высокотехнологичных отраслях промышленности является обеспечение условий для быстрого развития ее отраслей, обеспечивающие экономический рост в регионах и стране в целом и образовании новых структур, отвечающие всем требованиям науки, техники и промышленного производства.

Наличие развитой инфраструктуры, в которой будут объединены научно-исследовательские институты, объекты индустрии, деловые центры, выставочные площадки, учебные заведения, а также обслуживающие объекты: позволит оказывать предприятиям полный комплекс услуг для становления и развития высокопроизводительного бизнеса с использованием инноваций и новейших технологий.

Для успешной деятельности технопарка необходима эффективная системы управления, которую должна обеспечить управляющая компания. Автором работы предлагается модель управляющей компании технопарка, которая направлена на реализацию по обеспечению повышения конкурентоспособности резидентов технопарка и механизмов её взаимодействия на основе формирования: бизнес-стратегии, резидентной стратегии; стратегии оказания бизнес-услуг; инвестиционной стратегии; стратегии управления финансами и затратами (рис. 1).

Для определения резидентов технопарка разрабатывается резидентная стратегия, которая является основной функциональной стратегией технопарка, детализирует бизнес-стратегию и представляет собой план создания конкурентно значимых ресурсов и возможностей компании, развитой структуры резидентов технопарка [3].

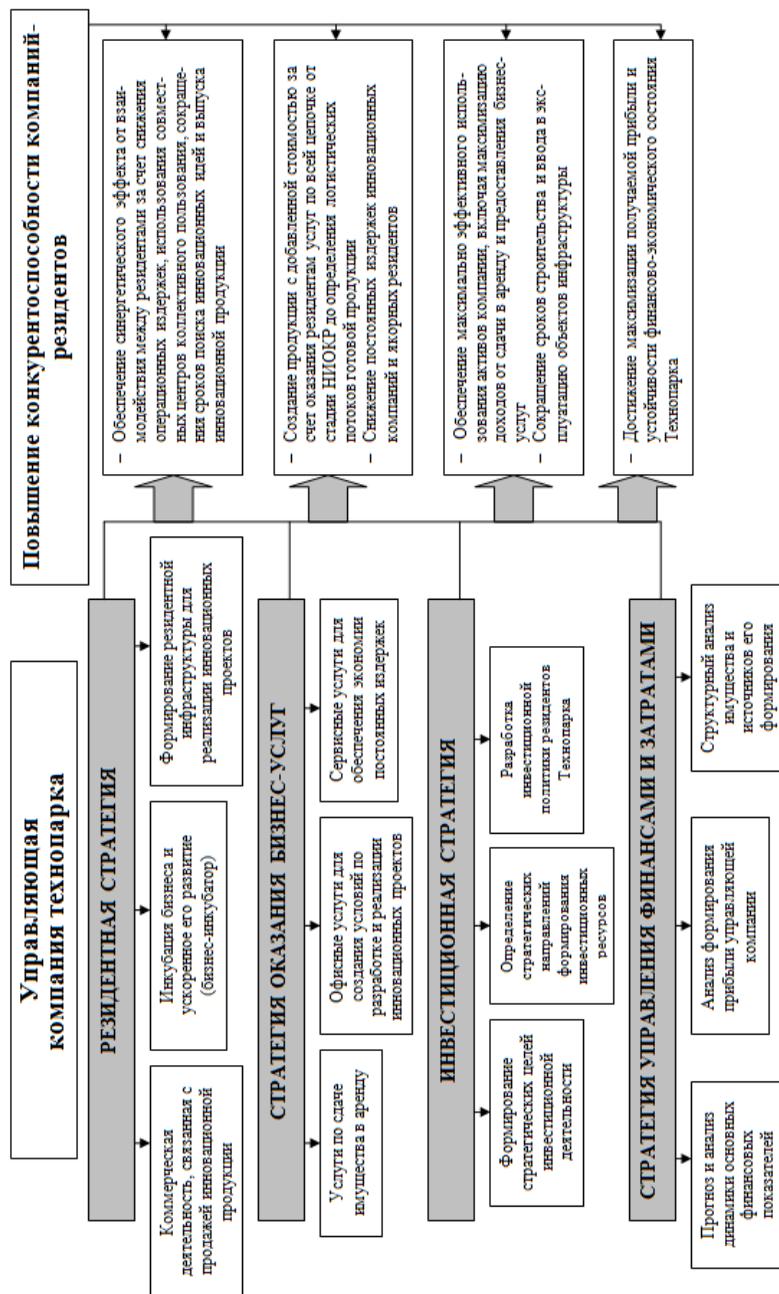


Рис. 1. Модель системы управления технопарком на основе формирования бизнес-стратегий

Резидентная стратегия обеспечивает развитие взаимодействия между резидентами и позволяет получить синергетический эффект от их объединения. Целевая структура резидентов, формируемая управляющей компанией, учитывает качество привлекаемых компаний, способных успешно реализовать инновационные проекты, и предполагает их максимизацию.

Реализация *резидентной стратегии* осуществляется Управляющей Компанией, которая осуществляет контроль по выполнению бизнес плана, и, прежде всего, предоставление бизнес услуг инновационным компаниям с использованием арендуемых площадей, заключение договоров и протоколов о намерениях с ключевыми якорными резидентами и инвестиционными компаниями и др.

Основными направлениями резидентной стратегии технопарка» являются:

- повышение конкурентных преимуществ продукции планируемой к выпуску, оценка спроса и покупательских предпочтений;
- развитие и совершенствование системы по максимальной загрузке технологического оборудования и программного обеспечения; создание совместной структуры по техническому обслуживанию оборудования;
- развитие инновационной и научной деятельности технопарка в рамках бизнес-инкубатора;
- развитие трудовых ресурсов и гибких форм занятости на предприятиях технопарка, стимулирующие меры по сохранению кадров, привлечению молодых специалистов и рабочих и др.

Таким образом, резидентная стратегия позволяет обеспечить ускоренное развитие высокотехнологичных производств за счет продвижения инновационных проектов резидентов технопарка, обновление ассортимента и структуры продукции крупных предприятий региона – якорных резидентов.

Стратегия оказания бизнес-услуг. Разработка стратегии является основополагающим аспектом деятельности организации сферы бизнес-услуг, при этом необходимо учитывать специфику услуг и определяться по всем направлениям повышения эффективности функционирования организации.

В качестве основных направлений по предоставлению услуг технопарка легкой промышленности являются: консультационные услуги; сервисная и маркетинговая поддержка; организация производства и сбыта; осуществление рекламной деятельности; учебно-методическая помощь; инвестиции; предоставление информационных услуг, в связи с этим развитие комплекса услуг, оказываемых резидентам, является значимой функциональной стратегией.

Одним из важнейших стратегических направлений деятельности организаций сферы бизнес-услуг является повышение ценности услуг, как способности удовлетворения потребности покупателя или обеспечения ему выгоды, т.е. ценность услуги непосредственно связана с уровнем удовлетворенности потребителей. Стратегия развития бизнес-услуг оказываемых резидентам, является одной из значимых функциональной стратегией, позволяющей повысить конкурентоспособность их продукции на рынке товаров и услуг, снизить постоянные издержки инновационных компаний и предствительств якорных резидентов.

Инвестиционная стратегия. Для развития инфраструктуры технопарка управляющей компанией формируется инвестиционная стратегия, которая, являясь базовой функциональной стратегией развития инфраструктуры технопарка.

Система показателей инвестиционной стратегии позволяет проводить мониторинг ввода объектов инфраструктуры, контролировать поступление средств, изменять порядок ввода объектов инфраструктуры в соответствии с потребностями резидентов, что обеспечит максимальный эффект от функ
Инвестиционная стратегия должна включать:

- прогноз и анализ динамики основных показателей, приведенных выше, с указанием причинно-следственных связей между представленными индикаторами;
- качественный состав инфраструктурных объектов, план-график их ввода, а также перспективный анализ потребностей резидентов в новых объектах инфраструктуры;
- анализ внутренних и внешних факторов, способных оказать существенное влияние на основные показатели стратегии;

- планы мероприятий инвестиционной стратегии;
- риски инвестиционной стратегии с указанием механизмов их нейтрализации.

Стратегия призвана обеспечить максимально эффективное использование активов компании, включая максимизацию доходов от сдачи в аренду и предоставления бизнес-услуг, базирующихся на недвижимости технопарка, а также сокращение сроков строительства и ввода в эксплуатацию объектов инфраструктуры.

Стратегия управления финансами и затратами проектов. Автором работы показано, что стратегия в области управления издержками предполагает достижение минимально необходимого удельного уровня постоянных затрат управляющей компании, оптимизацию их структуры в рамках разработанной системы эффективного управления, нацеленной на снижение уровня рисков.

Стратегия управления финансами включает:

- прогноз и анализ динамики основных финансовых показателей с указанием причин изменений;
- анализ формирования прибыли управляющей компании, ее качественного состава, источники покрытия убытков (при их наличии) и направления распределения прибыли;
- структурный анализ имущества и источников его формирования, а также их качественную характеристику;
- анализ внутренних и внешних факторов, способных оказать существенное влияние на основные показатели стратегии;
- основные источники повышения эффективности управления финансами (финансовые и организационные источники);
- риски стратегии управления финансами с указанием механизмов их нейтрализации.

Управление финансами направлено на достижение максимизации получаемой прибыли и устойчивости финансово-экономического состояния технопарков с сфере высокотехнологичных отраслей экономики и заключается в принятии решений о способах расходования денежных средств на основании анализа текущих финансовых показателей.

Таким образом, предложенное формирование бизнес-стратегии в системе управления технопарком является эффективным механизмом повышения конкурентоспособности компаний-резидентов.

Предполагается получение синергетического эффекта от использования ресурсов разных предприятий легкой промышленности, научных организаций, учебных и образовательных структур взаимодействующих в технопарке, проведения активной политики по продвижению продуктов компаний технопарка и установлению взаимоотношений с возможными потребителями и заказчиками, инвестиционными институтами.

Список литературы:

1. Стратегия инновационного развития России на период до 2020 г. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://innovation.gov.ru/taxonomy/term/586>.
2. Инновации в России [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://innovation.gov.ru/>.
3. Борисоглебская Л.Н, Панкова Н.В., Мац А.В. Концепция построения системы стратегического управления технопарками в сфере высоких технологий в Российской Федерации: монография / Под ред. Л.Н. Борисоглебской. – СПб.: Петроцентр, 2011. – 220 с.

СИБИРСКИЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ВЕСТНИК
СБОРНИК НАУЧНЫХ ТРУДОВ
Выпуск 4

Подписано в печать 26.12.2016. Формат 60×84 1/16. Бумага офсетная.
Тираж 500 экз. Уч.-изд. л. 8,66 Печ. л. 9,31 Заказ

Отпечатано в типографии
ООО Издательство «СИБПРИНТ»
630099, г. Новосибирск, ул. Максима Горького, 39



ЦЕНТР РАЗВИТИЯ НАУЧНОГО СОТРУДНИЧЕСТВА
(г. Новосибирск)

С целью оказания помощи в опубликовании результатов научно-исследовательских работ профессорско-преподавательского состава, молодых ученых, аспирантов и магистрантов проводит *конференции*, готовит к выходу *сборники научных трудов* «АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ СОВРЕМЕННОЙ НАУКИ», а также осуществляет подготовку и публикацию коллективных научных *монографий* по различным областям знаний.

Информацию об условиях публикации результатов научных исследований и требования к оформлению материалов можно получить на сайте <http://www.ZRNS.ru>, по телефонам Центра развития научного сотрудничества в г. Новосибирске:

8-383-291-79-01 Чернов Сергей Сергеевич, руководитель ЦРНС

8-913-749-05-30 Хвостенко Павел Викторович,
ведущий специалист ЦРНС

или по электронной почте: monography@ngs.ru
monography@mail.ru

НАДЕЕМСЯ НА ПЛОДОТВОРНОЕ СОТРУДНИЧЕСТВО!