

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
НАЦИОНАЛЬНЫЙ ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ
ТОМСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ

**МАТЕРИАЛЫ
СТУДЕНЧЕСКОЙ
НАУЧНО-ПРАКТИЧЕСКОЙ
КОНФЕРЕНЦИИ
ЭКОНОМИЧЕСКОГО ФАКУЛЬТЕТА**

Томск, 25–26 апреля 2014 г.

Под редакцией проф. Д.М. Хлопцова

Томск
Издательский Дом Томского государственного университета
2014

УДК 378.4:330(571.16)(082)

ББК 74.58:65я437

М341

**М341 Материалы студенческой научно-практической
конференции экономического факультета. Томск,
25–26 апреля 2014 г. / под ред. Д.М. Хлопцова. – Томск :
Издательский Дом ТГУ, 2014. – 388 с.**

ISBN 978-5-94621-426-1

В сборнике материалов представлены статьи студентов, магистрантов и аспирантов экономического факультета ТГУ, посвященные анализу актуальных проблем российской экономики на современном этапе развития. Различные взгляды молодых ученых объединяют неравнодушный и творческий поиск, желание осветить результаты своего научного труда и продолжить исследования. В материалах рассматриваются вопросы модернизации российской экономики, эффективности предприятий, роли государства в рыночной системе, проводится сравнительный анализ опыта зарубежных стран и исследуются перспективы развития экономики России.

Для специалистов в области общей и прикладной экономики.

УДК 378.4:330(571.16)(082)

ББК 74.58:65я437

Редколлегия:

Ел.Н. Соболева, к.э.н., доц.; М.В. Чиков, к.э.н., доц.;
К. Данчина; Е. Деткова; А. Оганян; И. Савушкина, М. Соколова

ISBN 978-5-94621-426-1

© Томский государственный университет, 2014

ПРЕДИСЛОВИЕ

В далеком 1904 г., 110 лет назад, по инициативе Михаила Николаевича Соболева (1869–1945), выпускника Московского университета, ординарного профессора и заведующего кафедрой политической экономии и статистики в Томском императорском университете, впервые был создан студенческий статистико-экономический кружок, на заседаниях которого студенты юридического факультета анализировали социально-экономическую обстановку того времени и выступали с докладами и сообщениями.

По традиции в апреле 2014 г. преподавателями экономического факультета совместно с наиболее активными студентами был проведен ряд мероприятий, среди которых – «Карьерная биржа» для студентов-экономистов и ежегодная конференция студентов ЭФ ТГУ. В оргкомитет студенческой конференции были включены студенты и преподаватели ЭФ ТГУ, в том числе: Хлопцов Д.М., д-р экон. наук, зав. кафедрой общей и прикладной экономики ТГУ, Чиков М.В., канд. экон. наук, доцент кафедры общей и прикладной экономики ТГУ, Соболева Ел.Н., канд. экон. наук, доцент кафедры общей и прикладной экономики ТГУ, Оганян А., магистрант кафедры общей и прикладной экономики ТГУ, Тажин Г., магистрант кафедры менеджмента и экономики предпринимательства, Соснин Никита, студ. гр. 903б, Лисняк Анастасия, студ. гр. 904, Савушкина Ирина, студ. гр. 909, Данчина Кристина, студ. гр. 909, Стыкон Анна, студ. гр. 909, Деткова Екатерина, студ. гр. 992.

25 апреля совместными усилиями ЭФ и Ассоциации экономистов России и Германии «dialog e.V.» была организована карьерная биржа для студентов-экономистов. Карьерные биржи отлично зарекомендовали себя в странах Западной Европы, где с компаний даже берут определённую плату за возможность участия. На биржу было приглашено свыше десятка компаний. Среди них: Томский филиал ОАО «МТС», группа компаний «Элекард», Сибирский филиал ОАО «Промсвязьбанк», группа компаний «КДВ-групп», ООО «Автоцентр «ЕврАзия», ООО «Фермерская снабженческо-сбытовая компания», группа компаний «ЛАМА», томский региональный филиал ОАО «Россельхозбанк», финансовая группа «БКС», ИФНС РФ по г. Томску. В конечном итоге все остались довольны: компании получили потенциальных сотрудников, а студенты ознакомились с различными вариантами трудоустройства.

25 апреля в конференц-зале ТГУ также состоялось Пленарное заседание студенческой научно-практической конференции ЭФ ТГУ, на кото-

ром выступили более 10 аспирантов, магистрантов с актуальными и интересными докладами. В тот же день совместно с сотрудниками факультета иностранных языков было проведено заседание секции международной научной конференции «GLOBALIZATION AND CONTEMPORARY SOCIAL ECONOMIC REGION DEVELOPMENT», в работе которой приняли участие 15 студентов ЭФ ТГУ. Принятыми языками общения в течение проведения данной конференции считались английский, немецкий и русский.

26 апреля состоялись секционные заседания студенческой научно-практической конференции ЭФ ТГУ, в работе которой приняли участие более 100 человек, победители секций за активную научную работу получили ценные подарки от руководства факультета.

Всего было организовано 6 секций, по итогам секционных заседаний проведена Подиум-дискуссия, выявившая победителей конференции. Большой вклад внесли все преподаватели факультета, содействовавшие организации и проведению данного мероприятия. Довольно трудно упомянуть всех, кто участвовал в юбилейной конференции, но мы считаем необходимым назвать лучшие доклады, их авторов и руководителей из числа преподавателей.

В первой секции «Современные проблемы в налогообложении. Бухгалтерский учет и статистика» победителями стали:

1. Береснева А.Б., студентка 2-го курса. Таможенное обложение трансграничных интернет-покупок: причины реформирования и его возможные последствия. Рук. – кандидат экон. наук, доцент Петиненко Ирина Александровна.

2. Данчина Кристина, студентка 4-го курса. Налогообложение операций с ценными бумагами. Рук. – ст. преподаватель Алдохина Елена Геннадьевна.

3. Савушкина Ирина Сергеевна, студентка 4-го курса. Специфика налогообложения физических лиц на фондовом рынке. Рук. – д-р экон. наук, профессор Гринкевич Лариса Сергеевна.

Во второй секции «Менеджмент и практики бизнеса» победителями стали:

1. Чепкасова Ксения Сергеевна, студентка 4-го курса. Обзор наиболее распространенных методов оценки эффективности венчурных проектов: как понравиться бизнес-ангелу? Рук. – канд. экон. наук, доцент Счастливая Татьяна Владимировна.

2. Лазарева Екатерина Александровна, студентка 2-го курса. Оценка эффективности инвестиционного проекта в условиях неопределенности с использованием метода реальных опционов. Рук. – канд. экон. наук, доцент Баландина Анна Сергеевна.

3. Дырина Евгения, студентка ТПУ. Практическое применение инструментов бережливого производства. Рук. – ст. преподаватель Н.А. Гаврикова.

В третьей секции «Теоретическая экономика» места распределились следующим образом:

1. Паршина Юлия Константиновна, студентка 1-го курса. Проблема монополизации рынка ипотечного кредитования в России. Рук. – д-р экон. наук, профессор Ложникова Анна Владимировна.

2. Мамонтова Елизавета Кирилловна, студентка 1-го курса. Краткое сравнение моделей Европейского центрального банка и Центрального банка Российской Федерации. Рук. – д-р экон. наук, профессор Ушакова Эмма Тихоновна.

3. Лебединкина Анастасия Данииловна, студентка 1-го курса. Проблемы денежно-кредитной политики Центрального банка РФ: сфера корпоративного кредитования на фоне обсуждения санкций в отношении России. Рук. – д-р экон. наук, профессор Ушакова Эмма Тихоновна.

В четвертой секции «Теоретическая экономика» лучшими участниками стали:

1. Харламова А.А., студентка 1-го курса. Обеспечение продовольственной безопасности РФ. Рук. – канд. экон. наук, доцент Тарунина Галина Александровна.

2. Рошупкин Артур Эдуардович, студент 1-го курса. Инновационное предпринимательство в России. Перспективы и трудности развития. Рук. – канд. экон. наук, доцент Чиков Михаил Владимирович.

3. Домрачева Марина Алексеевна, студентка 1-го курса. Характеристика инфляционных процессов в России. Рук. – канд. экон. наук, доцент Соболева Екатерина Николаевна.

В пятой секции «Мировая экономика» победителями стали:

1. Кандараков Н.А., студент 4-го курса. Санкции против России в связи с геополитическим кризисом 2013–2014 гг.: возможные экономические последствия и необходимые контрмеры. Рук. – канд. экон. наук, доцент Счастливая Татьяна Владимировна.

2. Соснин Н.А., студент 4-го курса. Анализ перспектив валютно-финансовой интеграции стран Евросоюза. Рук. – д-р экон. наук, профессор Цитленок Владимир Сергеевич.

3. Кузнецов И.О., студент 4-го курса. Развитие инновационного потенциала в Германии и Швеции: полезный для России опыт. Рук. – д-р экон. наук, профессор Цитленок Владимир Сергеевич.

И в шестой секции «Финансы корпораций. Финансовое поведение населения» победителями стали:

1. Волков М.Ю., студент. Российские банки в социальных сетях. Рук. – д-р экон. наук, профессор Ищук Татьяна Леонидовна.

2. Степичева Юлия Сергеевна, студентка. О роли российского Центрального депозитария в биржевой торговле на рынке ценных бумаг. Рук. – канд. экон. наук, доцент Беломытцева Ольга Святославовна.

3. Антонян Диана Галустовна, студентка 5-го курса. Дивидендная политика российских корпораций. Рук. – канд. эконом. наук, доцент Беломытцева Ольга Святославовна.

В ходе Подиум-дискуссии победителям по секциям были заданы актуальные вопросы экономического плана, в том числе на казахском и английском языках. По итогам Подиум-дискуссии победителем признан Кандараков Николай, студент 4-го курса.

*Зав. кафедрой общей и прикладной экономики ТТУ,
д-р экон. наук Д.М. Хлопцов*

ПЛЕНАРНОЕ ЗАСЕДАНИЕ

АВТОНОМНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ: НЕОБХОДИМОСТЬ, ВОЗМОЖНОСТИ И ПЕРСПЕКТИВЫ

А.А. Ананьева, магистрант

Научный руководитель – к.э.н. М.Е. Добрусина
E-mail: ananieva@dir.tsu.ru

Перед Правительством РФ в 2008 г. встал вопрос о приобретении вузами определенной экономической самостоятельности [1]. В этом направлении были сделаны решительные шаги на законодательном уровне, но прежде всего введен новый тип государственного (муниципального) автономного учреждения.

В Федеральном законе от 8.05.2010 г. № 83-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в связи с совершенствованием правового положения государственных (муниципальных) учреждений» определены 3 типа учреждений: автономное, бюджетное, казенное [2].

Формирование автономных университетов основывается на Федеральном законе РФ от 03.11.2006 г. № 174-ФЗ, а также Федеральный закон от 02.08.2009 г. № 217-ФЗ, разрешивших бюджетным вузам и НИИ создавать хозяйственные общества. Ряд крупных вузов стали автономными учреждениями уже с июня 2010 г., выполняя задачу, поставленную на государственном уровне всем национальным исследовательским и федеральным университетам, – до конца 2010 г. стать автономными [3]. На основании Федерального закона РФ от 03.11.2006 г. № 174-ФЗ «Об автономных учреждениях» (с 10.01.2014 г. вступили в силу дополнения и изменения) было обусловлено создание нового типа учреждений – автономных, по своему статусу существенно отличающихся от классического учреждения [4]. Некоторые исследователи даже ведут речь о государственно-частном партнерстве, например, по мнению Т.Т. Синельникова, появление такой формы хозяйствующего субъекта дает предпосылки для привлечения частного капитала (инвесторы, финансово-кредитные организации и др.) [5].

Под автономией высшего учебного заведения в законе № 174-ФЗ понимается его самостоятельность в подборе и расстановке кадров, осуществлении учебной, научной, финансово-хозяйственной и иной дея-

тельности. Применительно к современному этапу хозяйствования в отношении высшей школы содержание категории «автономность» следует дополнить самостоятельностью в осуществлении организационно-экономической деятельности [6]. Например, такие учреждения могут повышать заработную плату за счет экономии средств бюджета, экономии энергетических ресурсов, перераспределения средств бюджета образовательного учреждения, расширения спектра платных услуг [2].

Все сэкономленные и заработанные образовательным учреждением деньги остаются в его распоряжении и используются для достижения целей, ради которых оно создано, поскольку эти средства не относятся к доходам бюджета; им предоставлены возможность самостоятельно распоряжаться заработанными денежными средствами и приобретенным за счет них имуществом; право открывать расчетные счета в кредитных организациях, включая валютные; право получать кредиты и займы у кредитных организаций и частных лиц; право (с согласия учредителя) вносить денежные средства и иное имущество в уставный капитал коммерческих организаций; право сдавать помещения в аренду с согласия наблюдательного совета; самостоятельная ответственность по своим обязательствам.

Таким образом, можно констатировать, что у автономного образовательного учреждения существенно расширены самостоятельность и права.

Федеральный автономный вуз финансируется за счет бюджетных (включая иные источники, не относящиеся к внебюджетным), и внебюджетных (рыночных) источников (таблица). Основу финансового обеспечения (механизма финансирования) некоммерческой (основной; уставной) деятельности автономного вуза составляют субсидии на возмещение нормативных затрат и субсидии на иные цели, предназначенные для расходов сверх государственного задания [7].

Сейчас становится все более очевидным, что кроме основной некоммерческой деятельности, финансирование которой осуществляется за счет бюджетных средств, федеральному автономному вузу необходимы внебюджетные средства. Современная политика в области высшего профессионального образования (конкуренция вузов за абитуриентов, подготовка магистров, бакалавров, специалистов на основе государственного задания и т.д.) ставит многие автономные вузы, включая федеральные, в непростую финансовую ситуацию. Возникает острая необходимость в поиске и определении федеральными автономными вузами оптимального состава и соотношения рыночных источников финансирования [7]. Создание в российской экономике модели федерального автономного вуза требует резкого повышения управления всеми его ресурсами, включая бизнес и финансы вуза.

**Источники бюджетного и иного, не относящегося к бизнесу
финансирования автономного вуза [7. С. 4]**

Нормативно-правовой акт	Источник финансирования
Бюджетный кодекс РФ	1. Субсидии на возмещение нормативных затрат, связанных с выполнением государственного задания. 2. Субсидии на иные цели. 3. Бюджетные ассигнования на осуществление бюджетных инвестиций – бюджетные средства, направленные на увеличение государственного имущества
Гражданский кодекс РФ	1. Средства соответствующего бюджета. 2. Иные доходы, не относящиеся к предпринимательской деятельности (гранты, целевые благотворительные фонды)
Федеральный закон «Об автономных учреждениях»	1. Средства соответствующего бюджета на возмещение нормативных затрат, связанных с выполнением государственного задания. 2. Бюджетные средства на достижение иных (но связанных с уставной деятельностью) целей. 3. Средства обязательного медицинского страхования. 4. Иные доходы, не относящиеся к предпринимательской деятельности (гранты; иные целевые средства)
Федеральный закон «Об образовании в Российской Федерации»	1. Бюджетные ассигнования на возмещение нормативных затрат на оказание государственной услуги по каждому виду и профилю образовательных программ

Таким образом, встает вопрос о предпринимательской активности высшего учебного заведения и о возможностях, которые университеты должны использовать. В литературе встречаются два термина, определяющие предпринимательскую активность вуза: «предпринимательский университет» и «экономический университет».

Что касается понятия «экономический университет», то оно трактуется авторами достаточно узко как интегратор экономического сопровождения трансфера технологий [8].

Более широкое понятие – предпринимательский университет. Это высшее учебное заведение, которое систематически прилагает усилия по преодолению ресурсных ограничений в трех областях – генерации знаний, преподавания и преобразования знаний в практику – путем инициирования новых видов деятельности, трансформации внутренней среды и модификации взаимодействия с внешней средой. Ограничения в выше-

указанных сферах сопряжены с дефицитом основных видов источников: финансовых, информационных и трудовых. Преодоление этого дефицита как путем привлечения ресурсов из внешнего окружения, так и за счет развития возможностей внутренней среды университета является важнейшим признаком его предпринимательской направленности [9].

Следовательно, очень важно совершенствовать организационно-управленческую структуру предпринимательского вуза, разрабатывая механизмы координации, способствующие приспособлению к новым условиям внешней среды (переход в автономные учреждения). Необходимо повышение эффективности мероприятий в области стимулирования деятельности вуза для обеспечения конкурентных преимуществ. В итоге автономному вузу с возможной инновационной ориентацией будут присущи следующие характеристики: децентрализация; матричная организационная структура; отсутствие авторитарности, высокая надёжность групп и объединений преподавателей и сотрудников; поддержка перспективных предложений по совершенствованию образовательного процесса и реализации инноваций [10].

У автономных университетов существует ряд проблем, которые активно обсуждаются различными авторами, но важно подчеркнуть следующее: автономия необходима, прежде всего, для перехода к предпринимательскому университету. Ведь чтобы соответствовать вызовам современной конкурентной среды, университеты должны разумно объединить в себе интересы государства и собственные предпринимательские возможности.

Литература

1. О ходе создания автономных учреждений. URL: http://www.economy.gov.ru/minec/activity/sections/ecosocsphere/institutions/doc20100506_04 (дата обращения: 06.04.2014).
2. Сорокова Л.А. Переход образовательных учреждений в статус автономных: потенциал взаимодействия вузов и школ для повышения качества образовательных услуг // Вестник Томского государственного университета. 2012. № 358. С. 198–205.
3. Лейман Н.И. Хозяйственные общества: проблемы и решения // Советник в сфере образования. 2011. № 4. С. 25–27.
4. Ефимович Я.А. Автономное учреждение: правовой статус, проблемы коммерческой адаптации // Вестник ИрГТУ. 2013. № 3. С. 132–137.
5. Синельников Т.Т. Автономное учреждение как форма институционального взаимодействия власти и бизнеса // Известия ЮФУ. Технические науки. 2011. № 11. С. 74–77.

6. Мелихов В.Ю. Автономность высшей школы: миф или реальность // Социально-экономические явления и процессы. 2009. № 3. С. 60–66.
7. Мальшенко Н.Г. Теоретико-методологические основы комплексного бизнес-мониторинга автономного вуза // Управление экономическими системами: электронный научный журнал. 2013. № 9. URL: <http://uecs.ru/ekonomicheskii-analiz/item/2362-2013-09-24-06-35-04> (дата обращения: 04.04.2014).
8. Русановский В.А., Уманский И.М. Экономический вуз как интегратор инновационных процессов в регионе // Известия Иркутской государственной экономической академии (Байкальский государственный университет экономики и права). 2010. № 5. URL: <http://eizvestia.isca.ru/reader/article.aspx?id=13913> (дата обращения: 05.04.2014).
9. Константинов Г.Н., Филонович С.Р. Что такое предпринимательский университет // Вопросы образования. 2007. № 1. С. 49–53.
10. Глушак Н.В., Панина И.С. Инновационная структура взаимодействия автономных вузов и рынков труда // Управление экономическими системами: электронный научный журнал. 2011. № 11. URL: <http://uecs.ru/uecs-35-352011/item/797-2011-11-21-06-10-03> (дата обращения: 04.04.2014).

ИНСТРУМЕНТЫ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ СТРАХОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ И ИХ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ

Е.М. Байрамов, магистрант

Научный руководитель – д.э.н., профессор Т.Л. Ищук
E-mail: mbayramov86@gmail.com

Статья посвящена рассмотрению и систематизации инструментов государственного регулирования страховой деятельности и направлениям их совершенствования в плане повышения качества, конкурентоспособности и стабильности страхового рынка.

Ключевые слова: страхование; государственное регулирование страховой деятельности; инструменты государственного регулирования страховой деятельности.

В настоящее время в России пристальное внимание уделяется построению системы государственного регулирования страховой деятельности. На протяжении последних десятилетий государством предпринимаются последовательные шаги по введению инструментов контроля за деятельностью страховых компаний.

Как ни в какой другой отрасли национального хозяйства в страховой деятельности велика роль государственного воздействия. Такое внимание к этому виду деятельности связано в первую очередь с социальной значимостью функции страхования, так как страховые случаи означают для

страхователя экономический и социальный катаклизм, что в свою очередь приводит к страховому случаю в экономике страны, к разрыву в цепочке производства [1. С. 41].

Страхование позволяет достаточно быстро возобновить нарушенное страховым случаем имущественное положение страхователя, возродить разрушенные отношения в хозяйственных правоотношениях воспроизводства. В функционировании страхового механизма, в страховой деятельности заинтересован каждый из субъектов страховой деятельности [2. С. 32].

Кроме того, в сфере страхования сосредоточены крупнейшие денежные потоки, составляющие мощный инвестиционный ресурс не только национальной, но и мировой финансовой системы. Именно поэтому в настоящее время надзорные функции в сфере страхования переданы Банку России, осуществляющему регулирование. В его структуре созданы Департамент сбора и обработки отчетности некредитных финансовых организаций и Департамент страхового рынка [3].

Одной из образцовых является система государственного регулирования страховой деятельности Евросоюза, строящаяся на принципах стабильности законодательства, обеспечения эффективного взаимодействия между органами исполнительной и законодательной власти, неотвратимости и обязательности применения санкций.

Важен также и опыт развивающихся стран Восточной Европы, бывших республик СССР, ныне стран СНГ. У них становление национальных страховых рынков и систем государственного регулирования страховой деятельности осуществлялось в схожих социально-экономических условиях с Россией. В сфере страхования сохранены свои национальные регулирующие органы, функционирующие в соответствии с действующим законодательством и подотчетные соответствующим органам. Наряду с общими правилами есть и особенные, национальные условия функционирования субъектов страхового дела. Регулирование в национальных страховых системах традиционно реализуется в основном посредством инструментов, которые отражают детали их индивидуальных регулирующих систем, в частности, регулирование страховых посредников, банкротства страховых организаций, норм доходности по договорам страхования жизни, а также антимонопольное регулирование и пр. [4. С. 48–49].

Достигнутый большинством стран СНГ уровень реформирования национальных экономик позволил активизировать политику и в страховой сфере. Согласованная страховая политика предполагает обеспечение согласованности подходов и инструментов в области страхового регулирования, а также взаимную выгодность осуществляемых мер и недопу-

ущерб экономическим интересам каждого из государств-участников Содружества. При этом условия страхования в этих странах несходны, различны также требования к участникам страхового рынка. В ряде стран СНГ допуск иностранных страховщиков ограничивается. Слишком различно их страховое законодательство, порой несопоставимы уровни развития как национальной экономики в целом, так и страховых систем в частности.

Долгое время в России, как и во многих других странах на определенном этапе общественного развития, существовала государственная монополия на страхование. Эта монополия давала потенциальность широкого привлечения страхователей и большую устойчивость страховых организаций. Однако благодаря отсутствию конкуренции на данном рынке происходило ограничение круга предоставляемых страховых услуг и уменьшение размера страховых премий. Вместе с тем на стадии перехода к рыночной системе хозяйствования невозможно было целиком уйти от инструментов государственного регулирования страховой деятельности.

Методы и инструменты регулирования предполагают их комплексное использование. Поэтому сегодня российское государственное регулирование страховой деятельности осуществляется через представляемую отчетность о деятельности страховых организаций, проверку их деятельности и правовое регулирование страховой деятельности [1. С. 142].

Правовые инструменты регулирования страховой деятельности строго проводятся в рамках действующего законодательства.

Административное регулирование, являясь родственным по отношению к правовому, обладает собственной спецификацией – может быть реализовано без использования законодательной базы. Экономическое регулирование страховой деятельности направлено на хозяйственную деятельность страховщиков [Там же. С. 147].

Идентификация финансового регулирования страховой деятельности проводится на основании области регулирования, определяемой исключительно финансовыми аспектами деятельности страховых компаний.

Соотношение функциональности, действенности инструментов регулирования страховой деятельности определяется многими факторами. Функционирование современной страховой системы обеспечивается гармоничным сочетанием государственного регулирования, саморегулирования и сорегулирования участников страхового рынка.

Государству необходимо оставить за собой «блокирующие» функции. Дерегулирование в финансовом секторе, как показала практика последних лет в развитых странах, может привести к весьма неприятным последствиям. На уровне саморегулирования должны быть сконцентрированы кон-

сультативные функции, такие как стандарты корпоративного управления и этики, а также функции солидарной и социальной ответственности. Административный контроль желательно оставить за государственными структурами. И как бы ни были формализованы «доли» государственного регулирования, саморегулирования и сорегулирования, приоритетом остается социально-экономическая эффективность отрасли [5. С. 50].

Систематизируем наиболее распространенные комплексы инструментов государственного регулирования страховой деятельности, применяемые в современной России в зависимости от поставленных целей (таблица).

Инструменты государственного регулирования страховой деятельности в РФ

Цель	Инструменты
Поддержание платежеспособности страховых компаний	1) Требование к минимальному уровню собственного капитала; 2) правила создания резервных фондов; 3) требования к компетентности менеджмента и репутации; 4) деление операций по видам страхования; 5) правила при формировании технических и математических резервов, допустимых активов страховых компаний и правил их оценки; 6) правила по инвестированию страховых резервов; 7) правила на соответствие активов обязательствам; 8) требование к финансовой отчетности страховой компании; 9) аудиторские проверки финансового состояния страховой компании; 10) регулирование отношений с перестраховщиками; 11) ограничения максимального размера собственного удержания; 12) системы раннего предупреждения и установление маржи платежеспособности; 13) ограничение тарифов снизу
Обеспечение правдивости и доступности страхового продукта	1) Ограничение тарифов сверху; 2) требования к публикации информации о страховой деятельности и её результатах; 3) регулирование содержания и формы договоров страхования; 4) ограничения по видам страхования; 5) ограничение затрат страховых компаний; 6) ограничение рекламной деятельности страховщиков; 7) государственные субсидии; 8) введение обязательных видов страхования (социальное, медицинское, для автовладельцев и пр.)
Стабилизация страхового рынка	1) Сбор, обработка и опубликование информации о развитии страхового рынка; 2) поощрение создания профессиональных объединений страховщиков; 3) развитие механизмов саморегулирования; 4) создание национальных гарантийных фондов
Поддержка национальных страховых компаний	1) Правила лицензирования страховых компаний; 2) правила об участии в страховой деятельности иностранного капитала и работы компаний с участием иностранного капитала; 3) регулирование конкурентной политики и каналов распространения деятельности страховых посредников
Содействие развитию национальной экономики	1) Принципы налогообложения; 2) правила инвестирования страховых резервов; 3) формы организации страховых компаний; 4) участие страховых компаний в обеспечении социальной защиты

Сложившийся инструментарий в той или иной мере применяется практически в каждой стране, так как он призван обеспечить интересы как страхователей, так и страховщиков. Кроме того, страховщики о страховых продуктах всегда информированы лучше, чем страхователи или потребители страховых услуг, в силу того, что они их и создают. К тому же страховая деятельность – предмет сложный и мало кто из потребителей им владеет [6. С. 35–36].

Следовательно, возникает информационная асимметрия, которая приводит на практике к тому, что страхователи приобретают не тот вид услуг, не то количество и качество страхового продукта, и платят за него слишком много или мало. Обычно предполагают, что конкуренция на рынке страховых услуг может откорректировать этот процесс, однако в страховой деятельности это практически невозможно.

Поэтому одни инструменты регулирования страховой деятельности должны быть направлены на минимизацию несправедливости в отношении страхователей, другие должны применяться в отношении страховщиков с целью поддержания их платежеспособности.

Контроль платежеспособности является одной из основных задач регулирования деятельности страховых компаний, поскольку именно платежеспособность страховщика гарантирует результаты страховых сделок.

Для улучшения условий осуществления страховой деятельности, повышения прозрачности, стабильности и зрелости российского страхового рынка, гармонизации российского страхового законодательства с международной практикой необходимо принять меры по повышению эффективности использования инструментов государственного страхового регулирования, в частности:

- совершенствование инструментов проверки соискателя лицензии на соответствие лицензионным требованиям;

- внедрение в деятельность органа страхового надзора инструментов оперативного мониторинга и оценки финансовой устойчивости страховщиков с применением систематизированного перечня показателей, характеризующих их финансовое положение на основе отчетности страховщиков, оперативно представляемой в орган страхового надзора и анализируемой, в частности, с применением средств автоматизации;

- повышение эффективности и оперативности контроля за деятельностью субъектов страхового дела;

- определение механизмов и инструментов осуществления контроля за исполнением страхователями обязанности по заключению договоров страхования и взысканию необоснованно сбереженных сумм в связи с неисполнением этой обязанности;

– совершенствование процедуры проведения проверок субъектов страхового дела, определение видов и форм, оснований, их периодичности и продолжительности;

– развитие и расширение иных форм и инструментов государственного страхового регулирования, в том числе направленных на повышение ответственности страховщика за необоснованное сбережение сумм в связи с неисполнением обязательств, возложенных на него в силу закона.

Кроме того, необходимо разработать и реализовать комплекс мер по совершенствованию и систематизации применяемых органом страхового надзора санкций к субъектам страхового дела.

Система регулирования финансовой устойчивости и платежеспособности страховщиков требует совершенствования в части подходов к формированию страховых резервов, а также порядка расчета нормативного соотношения собственных средств и принятых обязательств. При этом следует предусмотреть возможность изменения норматива платежеспособности для страховщиков, имеющих стабильный страховой портфель и продолжительный опыт работы по отдельным видам страхования.

Необходимо принять меры по развитию института внутреннего контроля в страховых организациях, который является эффективным инструментом по выявлению и оценке рисков, поддержанию их на приемлемом уровне, не угрожающем финансовой устойчивости и платежеспособности страховщика.

Литература

1. Никулина Н.Н. Государственное регулирование инвестиционной деятельности страховых организаций в РФ на современном этапе // Страховые организации: бухгалтерский учет и налогообложение. 2012. № 4. С. 39–50.
2. Архипов А.П. Страхование : учебник. М. : КНОРУС, 2012. 288 с.
3. Информация Банка России от 29.11.2013 «О реорганизации Службы Банка России по финансовым рынкам». URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_155093/
4. Котлововский И.Б., Саган А.И. Государственное регулирование страхового рынка России в условиях вступления в ВТО // Финансы. 2012. № 12. С. 47–53.
5. Гомелля В.Б. Проблемы современного государственного регулирования страхового рынка России // Финансы. 2011. № 8. С. 50–52.
6. Жильцова А.Д. Система государственного контроля страховой деятельности в Российской Федерации // Аудитор. 2012. № 11. С. 33–38.

ЭКОНОМИКА НА КОНЧИКАХ ПАЛЬЦЕВ. ВИРТУАЛЬНЫЕ РЫНКИ

Г. Белов, студент

Научные руководители: доцент Е.В. Маликов, к.э.н., доцент А.В. Масленникова
E-mail: chizh4894@mail.ru

Предыстория

После того как в обществе сформировались товарно-денежные отношения, мы получили возможность обзаводиться тем, что нам потребно в быту, посредством обмена наличности на продукт производства.

Допустим, что мы в семнадцатом веке. Слишком большие транзакционные расходы не позволяют фермеру из Бургундии отведать чешского пива, и ему приходится довольствоваться местными винами. Более того, в Чехии ситуация такая же, только с бургундским вином. Здесь появляются логистика и развитие инфраструктуры, идущие рука об руку. Со временем прокладываются дороги, воздушные и новые водные пути, транспортные магистрали, трубопроводы и все то, что помогает доставить груз с наименьшими потерями. Экономические объекты становятся более интегрированными между собой. Таким образом, мобильность населения, как внутренняя, так и внешняя, увеличивается, так как сняты отягощающие факторы в виде непосильных издержек на транзакцию. Радиусы взаимодействия и его скорость возрастают. Производители – конкурируют, потребители – выбирают.

Теперь, придя в обычный продуктовый супермаркет, мы обнаруживаем ассортимент продуктов, изрядно превышающий тот, которым могли похвастать наши предки. И каждый производитель пытается попасть в соответствующую спросу определенной общности нишу и укрепиться в ней за счет наибольшего соответствия его товара запросу потребителя или какого-либо способа сэкономить на производстве. Улучшать показатели в борьбе за потребителя или же в удешевлении производства призван помочь информационно-технический бум двадцать первого столетия. Осталось только исключить «зло» там, где это возможно. А под «злом» следует понимать непродуктивное воздействие так называемого человеческого фактора.

Человек получает доступ к использованию информационных и материальных ресурсов при условии наличия средств и условий для их приобретения. Теперь, с появлением глобального информационного про-

странства, с возможностью прямого доступа для любого пользователя Интернет к практически любой информации, границы стираются. Вам доступны все ресурсы и сети, даром или за определенную плату. Благодаря информационным технологиям можно решать гораздо больше задач с гораздо меньшими затратами, используя для этого, например, методы математического моделирования [1–3].

Рынок ведет непрестанную борьбу с транзакционными издержками и другими барьерами взаимодействия между хозяйствующими субъектами. Таким образом, все новшества, направленные на упрощение данного взаимодействия, сразу берутся на вооружение. А виртуальное пространство обеспечивает нас не только огромным количеством информации, но и набором инструментов для решения множества задач. Сама Глобальная сеть превращается в гигантский гипермаркет, где продается все: от туалетной бумаги до рабочих рук, и все эти товары суть информация [4]. Так почему тогда не продать в этой среде такие нематериальные активы, как *возможности*? Нам остается всего лишь создать рынок там, где его не было; найти нишу с реальными нуждами в виртуальном товаре и заполнить ее продуктом. Немного исследовав, а немного и сформировав потребность. Благо, все для этого под рукой: в Глобальном Гипермаркете Интернет.

Как известно, концепция «человека экономического» [5] не подразумевает религиозных ограничений на коммерцию – главное, чтобы торговля осуществлялась «по закону», первым из которых является тот, согласно которому товар стоит ровно столько, сколько за него готов предложить покупатель [5]. Поэтому найдя (или сформировав) «зону потребностей», мы можем войти в нее, приобретая статус ее соавторов и участников одновременно. Не всегда такая зона бывает «белой», часто она «серая», поэтому примеры удачного интернет-бизнеса в данных областях становятся «фигурами умолчания»: все знают, о чем речь, но никто не берет на себя смелость выступить адвокатом *рынка виртуальных потенциалов*. Попробуем взять на себя смелость осветить данную «долину кукол» (где под «куклой» подразумевается, естественно, пачка *как-бы-денег*, правда, имеющая в этой «долине» законное хождение).

Для работы нами было выбрано пространство виртуальных игр. Это особый мир, в котором потребности зачастую бывают хотя и законными, но причудливыми. Основная из них, правда, одна, и она незамысловата: получить больше возможностей. И за эту виртуальную мощь игроки готовы платить реальные деньги.

Согласно мнению известных культурологов [6–8], потребность в игре является имманентной человеку. Игра устанавливает свои правила,

нарушать которые нельзя. Так является ли *внеигровое* получение *силы* нарушением принципа *fair play*?

На первый взгляд, так оно и есть. И Йохан Хейзинга, и Роже Кайуа [6, 7] помещали *агон* (соревнование) внутрь ментального пространства *игры вообще*, однако такая точка зрения разделяется не всеми: Фридрих Георг Юнгер [8] отказывал соревнованию в праве называться игрой. Пусть так! Да и с кем соревнуется зачастую пользователь? С реальными людьми или же с *ботами*, он и сам не знает. За выигрыш, во всяком случае, ему ничего не полагается, кроме возможности продолжить игру. Вот ради этого и готов игрок *покупать силу*, т.е. это не *агон*, значит, к данной игре применимы иные правила *fair play*. А если это *игра* (особенно одиночки!), то тогда и разговор о ее правилах проще свести к: «Моя игра – мои правила». Следовательно, нравственное чувство *продавца силы* не должно страдать: он либо спонсирует *не-игру*, либо игру не разрушает. Более того, он способствует вовлечению человека играющего в процесс тактильного восприятия мира, который дает игроку мышь или джойстик (об этом сказано на последних страницах не экономической, но философской работы [9]). Принимая это во внимание, можно начать захват рынка, используя легальные программные средства, связанные с *free sources*.

По правде говоря, оказалось, что «внутри» примерно то же самое, что и «снаружи». Та же экономика, но без формальностей, что, несомненно, делает обмен более быстрым и легким. Конечно, раз уж это виртуальная игра, то и негативного значения различного рода мошенничествам придется меньше, мол, какая разница, это всего лишь игра. Да и есть ли здесь обман? Разве что самого себя. С другой стороны, данный факт любопытен как раз тем, что он как бы говорит нам: *‘You are not prepared!’* для гражданского общества. Если человек до сих пор смотрит на законы, диктуемые им самим и другим человеком, в рамках данной системы, как на поле брани, значит – не готов. Радует, что далеко не каждый стремится лишь грести под себя. Многие игроки жертвуют собственными виртуальными капиталами, чтобы помочь другим, например новичкам, приобрести необходимые им вещи.

Но вернемся в реальность и, к слову, заметим, что основная часть наших источников информации находится там же, где и источники доходов, т.е. «в этих ваших интернетах» [10–17].

Итак, происходит определенного рода смешивание экономики в одном огромном котле сетевых ресурсов и интеграция хозяйствующих субъектов при увеличении мобильности и универсальности доступа к информации.

Конечно, подобные процессы происходят не только в экономике и информационных технологиях, но раз уж они наблюдаются в данных

сферах, важно понять, как можно их использовать наиболее полно и продуктивно.

Производитель подчас не знает, что нужно потребителю, во всяком случае, не каждый производитель. Если это не так, то зачем тогда ему создавать ситуацию с искусственным спросом? Зачем рекламировать товар, затрачивая на это солидную часть выручки? С другой стороны, если бы потребитель знал, как обстоят дела у производителя и к чему тот стремится, он мог бы спросом поддерживать нужные отрасли хозяйства, исключая недоброкачественных производителей. Таким образом, чем проще и прозрачнее взаимодействие хозяйствующих субъектов, тем оно более эффективно в целом и как итог – эффективно для каждого. Опыт человечества, умещенный в кармане, эту перспективу поддерживает.

Ситуация на фронте. IT + экономика

Сейчас многие операции бизнеса осуществляются в виртуальных пространствах. Переговоры и сопровождение сделок в режиме *online*, поиск подрядчиков в Интернете, реклама в сети, продажа и оформление заказа непосредственно на сайте магазина, хранение денег в виртуальной валюте – все это удобно и экономно. Экономия такого рода может достигать в некоторых случаях до 99% [17]. Все же, где та грань, которая позволит не тратиться попусту и совместить традиционные и новые системы максимально безболезненно и эффективно? Возможно ли это? Конечно, возможно, но у каждого бизнеса своя специфика, и, к сожалению, а может, и к счастью, общего решения не существует.

Примером перевоплощения традиционной системы может служить *BitCoin* – криптовалюта, обращающаяся в децентрализованной сети персональных счетов. И это не то же самое, что безналичные расчеты. Скорее, старая добрая банкнота в новой – информационной – оболочке. В *BitCoin* каждый участник может совершать анонимные транзакции напрямую, без участия в операции третьего лица вроде банка. Для обеспечения безопасности и стабильности сети функции защиты и эмиссии валюты распределены между устройствами пользователей. Все, вплоть до исходного кода и каждой транзакции, может видеть каждый пользователь сети; правда, все, кроме реальной информации о владельце, что обеспечивает конфиденциальность. Таким образом, на основе информационных технологий была создана обособленная денежная система, которая не привязана к какой-либо организации, валюте или любому другому активу, а значит, ее курс обеспечивается непосредственно ее полезностью, т.е. на основе баланса спроса и предложения. На данный момент

курс одной «криптомонеты» примерно 500 долл., проект был запущен в 2009 г. Вы можете начать майнить биткойны, чтобы поддержать транзакции в одиночку или, присоединиться к небольшим пулам, чтобы в них вместе с другими игроками, чеканить криптовалюту с помощью следующего софта: ASYMINER, FGMINER, GMINER [18].

Конечно, BitCoin удобная система оплаты, она отлично подходит для рядовых покупок потребителя, но мало соответствует требованиям бизнеса ввиду небольшого, во всяком случае, на данный момент (около миллиарда долларов), количества обрабатываемых средств.

B2B

Но, как известно, делу – время. Поэтому отвлечемся от игр: хотя и они могут предложить прекрасную модель работающего предприятия, все же существует множество сервисов, предоставляющих различные решения для неигрового бизнеса, которые отличаются по многим показателям от дизайна до функциональной направленности. Развитие информационных технологий сегодня дает возможность некоторым фирмам вроде *Microsoft* с их проектом *Azure* осуществлять подряд для других компаний, предоставляя все от приложений до серверного оборудования, включая удобный интерфейс и гибкую систему настроек, позволяющую использовать *Microsoft Azure* в наибольшем соответствии с потребностями предприятия. *Microsoft Azure* – это масштабируемая Интернет-платформа служб облачных вычислений, размещаемая в центрах обработки данных *Microsoft*. Клиент может использовать необходимое число виртуальных машин для использования приложений и программ, при этом оплачивая только ту часть операционных расходов, которую запрашивал. Предприятие платит лишь за те ресурсы, которые для него потратил подрядчик, имеющий возможность экономить на эффекте масштаба, к примеру, устанавливая более производительное оборудование. Это значит, что от производителя требуется лишь создание или покупка софта, необходимого для ведения делопроизводства. Ему больше не нужно вкладываться в собственный сервер на начальном этапе. За него все сделала другая фирма и притом в лучшем виде. Как итог – всем выгода.

IT во внутренней структуре организации

Очевидно, что успех любого предприятия зависит не только от взаимодействия игроков, но и от их состояния, так как потенциал взаимодействия сокрыт как раз в самом игроке, и поэтому вопрос о внутренней структуре встает не менее остро.

Если отбросить личности и перейти к сути взаимодействия сотрудников в той или иной организации, то она сводится к тому, чтобы все выполняли свою работу, которая находит свое проявление в реализации конкретной цели организации. То есть, выполняя свои задачи, все работают над выполнением более глобальной функции, которую несет в себе то или иное учреждение. И это действительно так. Но как только мы совершаем переход от этой безупречной теории к практике, обнаруживаем ряд противоречий, возникающих из человеческой природы.

Допустим, сотрудники внутри организации не могут работать слаженно. Например, работая в офисе, бухгалтер изо дня в день производит идентичные расчеты, делает все те же запросы и т.д. Начальство поручает ему некоторые внеплановые задания, которые никак не совпадают с его обязательствами перед каким-либо отделом фирмы. Возникает ступор. Появился он из-за того, что начальство не знало о том, что у сотрудника уже есть обязательства перед отделом, а сослуживцы не имели информации о внеплановой работе. Это лишь один пример из многих, но отражающий ту же суть. Информационное взаимодействие в данной фирме не соответствует уровню ее запросов. Для того чтобы быстро решать множество задач, прилагая минимум усилий, и делать это достойно, нужна единая информационная структура фирмы, в которой каждый, в меру своей уполномоченности, может получить нужные данные или взаимодействовать посредством их ввода в систему.

На данный момент существуют в свободном доступе и на коммерческой основе различные программы, приложения, бизнес-пакеты и прочий софт вроде «1С», которые позволяют упорядочить и ускорить внутренние информационные потоки фирмы, что комплексно воздействует на весь организм, если можно так выразиться. Притом в «1С», например, работы ведутся сразу в направлении универсализации и диверсификации относительно особенностей отрасли. Все это постоянно сопровождается непрерывным взаимодействием с клиентами и доработкой продукции. За отдельную плату можно приобрести ПО, поставить систему и оборудование индивидуально под конкретную бизнес-единицу, если это необходимо. Такой подход оправдан только в долгосрочной перспективе, так как весьма дорогостоящ.

Главное, что за счет автоматизации внутри фирмы можно добиться частичной разгрузки персонала, освободив его от рутины и этим повысить производительность труда. Используя различное программное обеспечение, производитель тем самым выбирает лучшее, это симбиоз: поставщику IT-ресурсов выгодно, чтобы его клиент жил долго и счастливо и рекомендовал его всем. Те же, кто считает, что главное – продать, со временем сами себя изживут.

Отношения с клиентом

Я хочу приобрести сервелат, но не знаю какой выбрать. И это логично, ведь у меня нет доступа к процессу производства, я не знаю, куда положили мясо, а куда все остальное содержимое туши или еще чего-нибудь. Даже если сама колбаса сделана по ГОСТу и ее рецепт не вызывает сомнений, то была ли она реально сделана как положено и не были нарушены, например, технология, или, допустим, условия транспортировки, сказать без специальных исследований нельзя.

Все это – недостаток информационного взаимодействия, реально необходимого взаимодействия. Ведь я хочу увидеть, как производится то, что я впоследствии потребляю, и это справедливо, так как, помимо всего прочего, за товар платит потребитель, а не производитель. Что, если, подключившись к Интернету, можно будет получить всю необходимую информацию о производстве того или иного продукта? Это значит, что теперь есть возможность сделать сознательный выбор. То есть принцип «потребитель сам выбирает, что потреблять» реализуется уже не в контексте неосознанного выбора, а при помощи достоверной информации и взвешенного решения.

IT во многих областях проявляет себя отлично, даже в маркетинге. Такие технологии используются известным производителем автомобилей – *Porsche*, значительная доля продукции которого изготавливается и продается по индивидуальному заказу. При этом клиент сам может выбрать все нужные опции и детали. Корпорация *Porsche* занимает далеко не первые позиции среди автопроизводителей по числу выпущенных машин, но она и не ставит перед собой такие цели. В то же время *Porsche* – одна из наиболее прибыльных и доходных компаний. Даже там, где все уже придумано, теперь можно сделать лучше благодаря IT. Ведь современные системы управления взаимоотношениями с клиентом, очевидно, более полно отражают ситуацию, чем книга отзывов и предложений, и помогают сформировать маркетинговую стратегию в любой области производства.

Благодаря упрощению сбора информации, создания систем мониторинга маркетинговой ситуации, в динамике взаимодействия появляется возможность для использования индивидуального и статистического подхода при ориентации на спрос потребителя.

Заключение

Очевидно, что вычислительные способности машины обходятся в сущие копейки, в отличие от человеческих, ведь их время не так ценно, а скорость и точность этих самых вычислений значительно выше.

Итак, ИТ дают возможность получать информацию практически мгновенно, что благоприятно сказывается на поведении игроков рынка. Быстрота отклика и мобильность сотрудников и подразделений фирмы важны, особенно в условиях «мировой деревни» (см., например, [19]), так как внутри организации могут формироваться сложные структуры взаимодействия и при наличии большого объема данных, проходящих через организацию, нужны максимальная гибкость, скорость и адекватная степень загруженности, которые достигаются благодаря частичной автоматизации делопроизводства.

Коммерциализировать проекты становится проще, за счет этого возможен переход к наиболее оптимальным решениям. Наступило время, когда хорошие идеи должны быть реализованы, а отжившие свое системы растоптаны в прах. Пусть завтра будет лучше, чем вчера.

Литература

1. Дроздов В.А., Масленникова А.В. База данных и знаний о Байкальской модельной территории устойчивого развития во взаимодействии с Федеральными округами и с Азиатско-Тихоокеанским регионом // Известия ТРТУ. 2004. № 9. С. 122–128.
2. Дроздов В.А., Масленникова А.В. Информационное обеспечение социально-эколого-экономического моделирования межконтинентального мирового развития и сценарный анализ межконтинентального взаимодействия // Известия ТРТУ. 2005. № 10 (54). С. 20–25.
3. Дроздов В.А., Масленникова А.В. Разработка базы данных и знаний с использованием геоинформационных и интернет-технологий для создания межрегиональной модели развития России на уровне взаимодействующих Федеральных округов с учетом рисков от опасных природных и техно-природных процессов // Моделирование и анализ безопасности и риска в сложных системах : Труды Международной Научной Школы МА БР – 2004 (Санкт-Петербург, 22–25 июня, 2004 г.). СПб. : ГОУ ВПО «СПбГУАП», 2004. С. 438–443.
4. Маликов Е.В. Интернет, глобализация и проблемы защиты авторского права: некоторые философские и экономические аспекты информационного обеспечения рыночных отношений в сетях // Евразийское пространство: приоритеты социально-экономического развития : сб. материалов III Междунар. науч.-практ. конф. 12 апреля 2013 г., г. Москва. М. : Изд. Центр ЕАОИ, 2013. С. 133–135.
5. Хейзинга Й. Homo ludens. В тени завтрашнего дня. М. : АСТ, 2004.
6. Кайуа Р. Игры и люди; Статьи и эссе по социологии культуры. М. : ОГИ, 2007.
7. Юнгер Ф.Г. Игры. Ключ к их значению. СПб. : Владимир Даль, 2012.
8. Лаваль К. Человек экономический. М. : НЛО, 2010.
9. Кузнецов М.М. Опыт коммуникации в информационную эпоху. Исследовательские стратегии Т.В. Адорно и М. Маклюэна. М. : ИФ РАН, 2011.

10. URL: <http://ru.wikipedia.org/>
11. URL: <http://habrahabr.ru/>
12. URL: <http://journal.itmane.ru/>
13. URL: <http://www.cyberforum.ru/>
14. URL: <http://it-news.by/>
15. URL: <http://v8.1c.ru/>
16. URL: <http://disserwork.narod.ru/glava42.html>
17. URL: <http://disserwork.narod.ru/>
18. URL: <http://www.bitcoinmining.com/>
19. Маклюэн М. Понимание медиа: Внешние расширения человека. Москва ; Жуковский : Канон-пресс-Ц, Кучково поле, 2003.

НАЛОГОВАЯ КУЛЬТУРА КАК СОЦИОКУЛЬТУРНЫЙ ФАКТОР НАЛОГОВОГО ПОВЕДЕНИЯ НАСЕЛЕНИЯ

И.А. Грибовская, магистрант

Научный руководитель – к.э.н, доцент Ю.А. Рюмина
E-mail: i-gribovskaja@mail.ru

В современном российском обществе роль и значение налоговой культуры стремительно возрастают, так как современная Россия находится в сложных социально-экономических условиях, в которых большинство населения живет бедно, а многие организации и предприятия никак не могут адаптироваться в условиях рыночной экономики, борясь с высоким налогообложением. Граждане не понимают, ради чего их принуждают платить налоги, лишая значительной части заработанных средств. Поэтому те, кто уклоняется от уплаты налогов, вызывают восхищение и одобрение у других. Именно поэтому сегодня есть смысл задуматься над тем, что есть налоговая культура [2].

Налоговая культура представляет собой систему ценностей, норм, установленных правил и принципов в сфере налоговых отношений; некую модель, которая включает в себя правомерные действия как налогоплательщиков, так и налоговых органов [5].

Налоговая культура складывается из понимания гражданами всей важности для государства и общества уплаты налогов и знания своих прав и обязанностей по их уплате. Законопослушный налогоплательщик полностью осознает, что на его деньги государство содержит армию, флот, милицию, образование, здравоохранение и т.д. [4].

В современном российском обществе налоговой культуры практически нет либо она находится на стадии зарождения, так как существует целый ряд препятствующих ее развитию факторов [9]:

- недоверие населения правительству;
- высокие налоги, подрывающие заинтересованность налогоплательщиков в хозяйственной деятельности;
- акцент только на личную, а не общественную прибыль абсолютного большинства налогоплательщиков;
- уклонение от уплаты налогов в России (недобросовестные плательщики используют всевозможные легальные и нелегальные способы уклонения от уплаты налогов и «минимизации» налоговых платежей);
- отсутствие основ налоговой грамотности среди населения;
- коррумпированность госструктур, в том числе налоговых органов.

Налоговая культура – это часть общенациональной культуры страны, связанная с деятельностью участников отношений, регулируемых законодательством о налогах и сборах и государством, отражающая уровень знания и соблюдения налогового законодательства, правильность исчисления, полноты и своевременности уплаты (перечисления) в бюджетную систему РФ налогов, сборов и иных обязательных платежей, знание своих прав, исполнение своих обязанностей, складывающаяся из понимания всеми гражданами важности для государства и общества уплаты налогов. Процесс формирования налоговой культуры сталкивается со многими проблемами, среди которых стоит отметить следующие:

- несовершенство, нестабильность налогового законодательства РФ;
- недостаточные информирование, консультирование граждан, рекламно-информационные мероприятия, использование каналов СМИ;
- неудовлетворительное качество исполнения налоговых процедур;
- недоверие населения к налоговым органам;
- проблема взаимной социальной ответственности гражданина, бизнеса и государства [7].

Рекламно-информационные мероприятия (например, реклама под лозунгами «Заплати налоги и спи спокойно», «Требуйте “белую” зарплату!»), а также стимулирующие кампании («налоговые амнистии»), несмотря на то, что они широко проводились в нашей стране, оказались малоэффективны по причине недоверия населения к органам государственной власти. Эти акции успешны лишь в том случае, если государство способно обеспечить неизменность налоговой системы, жесткость контроля над уплатой налогов, а также, что немаловажно, собственное социально ответственное поведение (включая соблюдение закона государственными чиновниками) [10].

Россияне еще не до конца принимают фундаментальные и общепринятые в рыночном обществе политические ценности, одной из которых является парадигма «налоги – основа благосостояния государства и общества». Люди не понимают, ради чего их принуждают платить налоги, лишая значительной части заработанных средств. Граждане считают нынешнюю систему налогообложения социально несправедливой [3]. В РФ неуплата налогов практически не влияет на имидж, деловую репутацию. Многие считают нынешнюю налоговую систему неэффективной, неконкурентоспособной и не ожидают улучшения налоговых условий для развития предпринимательства в ближайшей перспективе. В целом существует негативное отношение к переменам в налоговой системе, где с точки зрения большинства ученых в недостаточной мере учитываются мнения и интересы различных групп предпринимателей, в результате чего не ощущается снижение налогового бремени на экономику [8].

По мнению многих авторов, уровень налоговой культуры, который определяется в том числе ростом правонарушений и преступлений, в условиях рыночной экономики никогда не достигнет 100% [6].

Процесс формирования и развития налоговой культуры – это постоянная деятельность государства и граждан, которая имеет воздействие на эффективность налоговой политики.

Приоритетными направлениями повышения уровня налоговой культуры являются:

- упрощение налогового законодательства РФ, совершенствование механизма разрешения налоговых споров;
- существенное повышение эффективности взаимодействия налоговых органов с налогоплательщиками;
- повышение информирования, развитие налогового консультирования граждан, рекламно-информационные мероприятия, использование каналов СМИ, пропаганда налоговой культуры, дисциплины и ответственности;
- повышение качества исполнения налоговых процедур;
- повышение имиджа и престижа работы в налоговых органах [5].

Для достижения финансовой стабильности государства и обеспечения экономической безопасности страны совершенствование налогового администрирования необходимо проводить во взаимосвязи с формированием налоговой культуры общества. Главным показателем нового уровня сотрудничества государства и налогоплательщиков должны стать профессионализм и взаимная ответственность, высокая налоговая культура и налоговая дисциплина [1].

Литература

1. О системе государственной службы Российской Федерации: Федер. закон Рос. Федерации от 27.05.2003 № 58-ФЗ // КонсультантПлюс: Версия Проф: справ. правовая система. Электрон. дан. М., 2013.
2. Аронов А.В., Кашин В.А. Налоги и налогообложение : учеб. пособие. М. : Магистр, 2009. 575 с.
3. Брызгалин А.В. Налоги, люди, время... или Этот безграничный мир налогов // Налоги и финансовое право. 2008. 576 с.
4. Лыкова Л.Н. Налоговая система России. М. : Наука, 2005. 444 с.
5. Калинин О.Г. Совершенствование налогового администрирования в интересах ускорения социально-экономического развития РФ : автореф. дис. ... канд. экон. наук. М. : РАГС при Президенте РФ, 2007. С. 19.
6. Калинин О.Г. Совершенствование налогового администрирования в интересах ускорения социально-экономического развития РФ : автореф. дис. ... канд. экон. наук. М. : РАГС при Президенте РФ, 2007. С. 20–22.
7. Петренко М.Ю. Социальное управление в налоговых органах субъекта РФ : автореф. дис. ... канд. соц. наук. М. : Современная гуманитарная академия, 2006.
8. Министерство финансов Российской Федерации. М. : Министерство финансов Российской Федерации, 2007. URL: <http://info.minfin.ru> (дата обращения: 28.02.2013).
9. Радченко В. Глобализация и налоги в XXI веке. URL: http://www.cato.ru/pages/69?idcat=393&parent_id=392 (дата обращения: 05.03.2013).

ПРОБЛЕМЫ ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ КАЗАХСТАНА

Д.Ж. Капишева, магистрант

Научный руководитель – д.э.н., профессор А.А. Земцов
E-mail: dikap91@mail.ru

Ипотечное кредитование комплексно влияет на процесс развития любого государства. Развитие ипотечного бизнеса позитивно отражается на функционировании реального сектора экономики – промышленности, строительства, сельского хозяйства, банковского сектора и населения страны. Как показывает мировая практика, развитие ипотечного кредитования как эффективного способа финансирования капитальных вложений может способствовать преодолению не только социальных проблем в обществе, но и решить ряд задач, связанных с необходимостью долгосрочного финансирования. В частности, ипотечное кредитование оказывает положительное влияние на преодоление социальной нестабильно-

сти, так как ипотека для государства – это удобный способ обеспечить народ жилищной площадью, для финансовых институтов это выгодная эксплуатация средств, для строительных компаний – способ обогащения, как и для множества сопутствующих мелких организаций (риэлторов, нотариусов, оценщиков). Значительные выгоды несет ипотечное кредитование и для банков-кредиторов, которым очень выгодно на долгосрочной основе обеспечивать себе получение процентных доходов при достаточной минимизации кредитного риска за счет залога недвижимости.

Динамика роста ипотечных кредитов в Казахстане представлена в таблице.

Анализ кредитов, выданных банками на строительство и приобретение жилья гражданами за период 2011–2013 гг., млн долл.

Кредит	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Строительство и приобретение жилья гражданами (ипотека)	4 312	4 550	4 439	4 690	5 053	5 415

Примечание. Данные из Статистического бюллетеня Национального банка Республики Казахстан. № 1. 2008–2013 гг. По курсу на 05.04.2014 г. НБ РК.

Из таблицы следует, что кредиты, выданные на строительство и приобретение жилья гражданами, имеют положительную динамику.

Так, в 2013 г. темп прироста ипотечного кредитования составил 7,2% по отношению к 2012 г., а по отношению к 2008 г. рост составил 25,6%. Это связано с текущей экономической ситуацией в стране и ростом уровня благосостояния населения, а также все еще с неудовлетворенным спросом населения на жилье.

В настоящее время на рынке ипотечного кредитования отмечено определенное оживление. Население вновь возвращается к отложенному на время кризиса процессу по улучшению жилищных условий. На рынке недвижимости наблюдается небольшой рост цен, указывающий на возобновление интереса к приобретению жилья. Это, в свою очередь, отражается на увеличении объемов ипотечного кредитования. Ипотека находится в осторожном росте, поскольку неоднозначна ситуация с доступностью таких кредитов. Необходимо отметить, что ипотека на фоне других кредитных продуктов имеет более низкую цену. К примеру, цена потребительского кредита в 2013 г. составила 22,9%, а средняя процентная ставка по кредитам БВУ закрепились на отметке 11,1% (рис. 1).

Но, несмотря на весьма значительные преимущества данного вида кредитования, отечественный опыт его развития свидетельствует о наличии ряда проблем, ограничивающих его эффективность. В числе таких

проблем следует отметить преимущественно краткосрочную ресурсную базу коммерческих банков при ограниченном доступе последних к внешним источникам долгосрочного фондирования; высокие процентные ставки, неадекватные возможностям потенциальных заемщиков, что ограничивает платежеспособный спрос на такие кредиты; нестабильность цен на рынке недвижимости, что повышает риски кредиторов, и др.

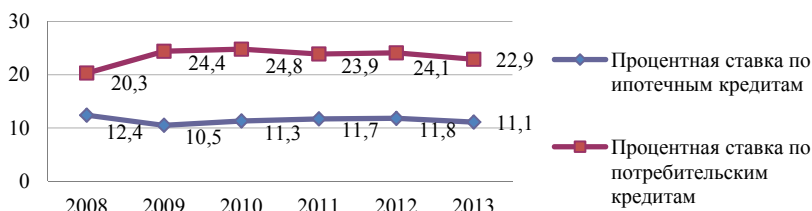


Рис. 1. Динамика процентных ставок по ипотечным и потребительским кредитам банков в Казахстане за 2008–2013 гг., %

В этой связи необходимость дальнейшего развития ипотечного кредитования в части решения существующих проблем обуславливает актуальность данной темы.

По словам управляющего директора Казкоммерцбанка Магжан Ауэзова, один из главных кредиторов ипотеки в стране, «Казком», перестал выдавать ипотеку. «Средний срок ипотеки – это 20 лет и больше. Длинных денег у казахстанских банков нет, мы это все хорошо знаем. Откуда брались длинные деньги? Через выпуск еврооблигаций. Сегодня этот рынок почти закрылся или стал дорогим. Это одна проблема. А вторая, гораздо более серьезная, – в стране нет длинных денег в тенге. Депозиты носят краткосрочный характер. И пока в Казахстане не будет решена фундаментальная проблема длинного фондирования и, самое главное, длинных денег в тенге, ипотеки в Казахстане в большом объеме со стороны коммерческих банков не будет или, скажем так, требования по ипотеке будут очень жесткими», – рассказал газете «Время» М. Ауэзов [2].

В среднесрочной перспективе банки будут вести осторожную политику в ипотечном кредитовании, так как статистика по просроченной задолженности по кредитам, выданным на строительство и приобретения жилья казахстанцам, весьма пессимистична.

По итогам 2013 г. общий объем просроченной задолженности возрос за весь исследуемый период на 447 млн долл., составив 526 млн долл. (прирост за весь период составил +566%). При этом устойчивый рост

просроченной задолженности набирает темпы начиная с 2009 г. и сохраняется по сей день. Рост просроченной задолженности объясняется последствиями кредитного бума в предкризисный период, когда банки конкурировали за право размещения, ранее аккумулированных ими временно свободных ресурсов в погоне за сверхприбылью, злоупотребляя необходимостью взвешивания, оценки и управления кредитными рисками.



Рис. 2. Изменение динамики просроченной задолженности по ипотечным кредитам банков за период 2008–2013 гг., млн долл.

Так, за все время существования и функционирования ипотечного кредитования в Казахстане накоплен немалый опыт, изучение которого позволяет прийти к выводу о том, что развитие рынка ипотечного кредитования сопряжено как с положительными, так и с отрицательными моментами.

Согласно исследованию, проведенному учеными Евразийского национального университета им. Л. Гумилева, большинство «ипотечников» приобрели свои квартиры в докризисный период 2006–2007 гг. и именно в это время потеряли свои доходы. Сегодня более 95% заемщиков неплатежеспособны – это безработные, люди с низкой заработной платой, инвалиды, пенсионеры и домохозяйки.

«Высокие ставки по ипотеке – это не вина банков», – утверждает директор Центра макроэкономических исследований Олжас Худайбергенов. По его словам, финансовым институтам самим приходится брать дорогие займы в пределах 8–10%: «Сюда они конечно добавляют собственную маржу и риск невозврата кредита заемщиком, который в Казахстане в разы больше, нежели на Западе. По сути, получается замкнутый круг, поскольку именно высокая ставка по кредиту является гарантом его невозврата».

Как отметил О. Худайбергенов, когда ставка по кредиту составляет 15%, естественно небольшая доля населения сможет его оплачивать: «Собственно, это подтверждается статистикой. У нас 85% от всех ипотечных кредитов имеют просрочку, невозврат. Беспроблемных кредитов только 15%».

Чтобы исправить эту ситуацию Нацбанк Казахстана должен принять ряд мероприятий, которые удешевят источники фондирования. В качестве примера О. Худайбергенов приводит действия зарубежных Центробанков, которые обеспечивают свои коммерческие банки дешевой ликвидностью. «Они просто выпускают в обращение все больше бумажных денежных знаков и металлических монет. Соответственно для банков источники фондирования удешевляются, они снижают ставку. Платежеспособность населения растет и риски уменьшаются».

Для сравнения, в Казахстане денежная масса составляет 20% к ВВП, в развитых странах – от 50–70 до 100–120%.

Как отметил О. Худайбергенов, когда в Казахстане говорят об увеличении денежной массы, тут же выступает контраргумент, что будет инфляция. «Само по себе увеличение денежной массы не может вызвать инфляцию. Дело в том, что если денежная масса направляется на инвестиционные проекты либо на проекты, связанные со строительством жилья, то фактически денежная масса впоследствии обеспечивается товарной массой. Поэтому никакой инфляции здесь не будет. Если это все сделать, то наши коммерческие банки тоже могут давать по 5–6% в год», – заявил он.

Однако аналитик группы компаний Forex Club Анатолий Хегай считает, что проблема дорогой ипотеки в Казахстане не только в дорогих деньгах для банков: «Немаловажную роль в формировании ипотечной ставки играет инфляция. И сегодня она в стране является высокой даже по официальным меркам – шесть процентов. Конечно, если сравнивать с Западом: там ипотека не более пяти процентов. То это как раз-таки в силу таких вот экономических причин. У них инфляция ниже, у них и стоимость заимствования ниже».

Если бы в Казахстане удалось побороть инфляцию и она была бы на уровне 1,5–2%, как в западных странах, то удалось бы добиться значительного снижения ипотечных ставок. «Однако, снижение процентных ставок далеко не панацея в решении проблемы рынка недвижимости Казахстана», – заявил директор по исследованиям ОО «Казпотребнадзор» Сергей Акимов. «Если сегодня гипотетически представить, что банки “уронили” процентные ставки и ипотека казахстанцам стала доступнее, то моментально начнут расти в цене квартиры. А все потому, что в стране катастрофически не хватает жилья, кроме того, в Казахстане недви-

мость остается пока единственным проверенным способом инвестирования», – пояснил он [3].

Анализируя данные за последние три года, можно с уверенностью сказать, что рынок ипотечного кредитования продолжает активно развиваться. Все больше людей обращают внимание на специальные программы банков для покупки жилья. Также нельзя не заметить тот факт, что процентная ставка в 2013 г. снизилась на 0,7%, что, несомненно, увеличивает возможность казахстанцев приобрести ипотеку.

Но по сравнению с европейскими и американскими ипотечными программами, в которых процентные ставки держатся на уровне 4–5% годовых, условия кредитования в Казахстане очень невыгодные. Низкий уровень дохода граждан и высокие цены на жилье не позволяют большинству рассчитывать на ипотечные программы, даже социальные или государственные. Небольшой, но стабильный спрос на ипотечные продукты банков и определяет такие ставки. Разорвать этот замкнутый круг в ближайшей перспективе не представляется возможным.

С другой стороны, люди охотнее берут кредиты на долгий срок, более осмысленно и объективно оценивают ситуацию и чаще обращаются в банки с заявками на ипотеку. Похоже, граждане Казахстана готовы переплачивать огромные деньги по ипотечным кредитам ради возможности получить жилье как можно скорее.

Литература

1. Статистический бюллетень Национального банка Республики Казахстан. № 1. 2008–2013 гг.
2. URL: <http://www.ria7.ru/6606/>
3. URL: Tengrinews.kz
4. URL: www.nationalbank.kz
5. URL: www.afn.kz

СУЩНОСТЬ ЛИЗИНГА И ФАКТОРЫ, СДЕРЖИВАЮЩИЕ ЕГО РАЗВИТИЕ В РОССИИ

С.В. Михайловская, магистрант

Научный руководитель – д.э.н, профессор А.А. Земцов

Финансовая аренда (лизинг) представляет собой форму предпринимательской деятельности, предусматривающей инвестирование временно свободных или привлеченных финансовых средств в имущество, переда-

ваемое по договору физическим или юридическим лицам на определенный срок для использования в предпринимательских целях.

Экономическая сущность лизинга заключается в приобретении лизингодателем (арендодателем) по просьбе лизингополучателя (арендатора) у изготовителя имущества (продавца) на условиях купли-продажи и в получении его лизингополучателем (арендатором) в исключительное пользование на определенный срок, указанный в договоре лизинга (аренды), этого имущества, с выплатой лизингополучателем (арендатором) арендных платежей, включающих потребленную стоимость, услуги лизингодателя (арендодателя) и часть прибавочной стоимости. При этом имущество остается в собственности лизингодателя (арендодателя).

Таким образом, лизинг представляет собой в общем случае сложную трехстороннюю сделку, в которой финансирующая лизинговая фирма, например банк-лизингодатель, в соответствии со спецификой предприятия (лизингополучателя) приобретает у предприятия-изготовителя (продавца) движимое или недвижимое имущество и передает его в распоряжение фирмы – лизингополучателя.

Во многих случаях лизинг рассматривается как специфическая разновидность договора аренды. Однако содержание и объем прав и обязанностей лизингодателя и лизингополучателя по лизинговому договору не в полной мере адекватны правам и обязанностям арендодателя и арендатора по договору аренды. Экономическое отличие от аренды состоит в том, что лизинг предусматривает ускоренные нормы амортизации, позволяющие учесть быстрое моральное старение оборудования. Поскольку амортизационные отчисления увеличены, включение их в себестоимость продукции лизингополучателя и в арендную плату лизингодателя обеспечивает более быструю, чем при простой аренде, накопление амортизационного фонда и возврат лизингодателю средств, затраченных им на приобретение оборудования у производителя такого оборудования. Лизинг отличается от аренды еще и тем, что лизингополучатель не только берет объект в пользование, но и принимает на себя обязанности владельца.

Экономическая сущность лизинга

1. Место лизинга в хозяйственной деятельности определяется, прежде всего, экономической ценностью самих лизинговых объектов. Как правило, это дорогостоящее движимое и недвижимое имущество – оборудование, транспортное средство и т.д. Все указанные объекты с экономической точки зрения представляют собой важнейшие элементы активной части основных фондов компаний, действующие в современном граж-

данском обороте. Следовательно, лизинг как экономическое отношение выступает как форма вложения средств в основные фонды, т.е. форма инвестиций, доставляя таким образом получателю лизингового оборудования первейшую экономическую выгоду: возможность пользоваться дорогостоящим и, как правило, новейшим оборудованием без вложения в него собственных или заемных средств, тем самым освобождая себя от дорогостоящих и процедурно сложных банковских операций по получению кредитов и сохраняя собственные средства для их использования в других целях.

2. Лизинг предполагает стопроцентное кредитование и не требует немедленного начала платежей. При использовании кредита часть стоимости покупки оплачивается за собственные средства.

3. Лизинг представляет собой один из самых прогрессивных методов материально-технического и инвестиционного обеспечения производства, предоставляя возможность лизингополучателю пользоваться новейшими достижениями науки и техники. В то же время риск морального и физического износа оборудования уменьшается, так как имущество приобретает не в собственность, а берется во временное использование.

4. Инвестирование в форме имущества снижает в отличие от денежного кредита риск невозврата средств, так как право собственности на переданное имущество сохраняется за лизингодателем.

5. Лизинг позволяет приобретать оборудование либо для сезонных работ, либо для выполнения какого-либо определенного специфического вида работы.

6. Изготовитель дорогостоящего оборудования по общему правилу берет на себя обязательство осуществлять и его техническое обслуживание. Иное может предусмотрено договором лизинга, но по общему правилу изготовитель берет на себя эти обязательства. Это дает возможность оперативно, профессионально и компетентно выявлять производственные и конструктивные недостатки оборудования, быстро устранить подобные недостатки.

7. Лизинговое имущество не числится у лизингополучателя на его балансе, что не увеличивает его активы и освобождает от уплаты налога на это имущество. Лизинговые платежи относятся на себестоимость и снижают налогооблагаемую прибыль.

8. Для пользователя лизинг предоставляет возможность ознакомиться непосредственно с работой лизингового оборудования, с его техническими эксплуатационными достоинствами, а затем, если оно отвечает его непосредственно имущественным интересам, приобрести по окончании срока действия договора лизинга данное оборудование в собственность.

9. Отдельные лизинговые компании (лизингодатели) не требуют гарантийного обеспечения лизинговых сделок или каких-либо иных гарантий, поскольку такой гарантией выступает сам предмет лизинга – дорогостоящее и новейшее оборудование, право собственности на которое сохраняет лизингодатель.

Лизинг – это один из немногих способов финансирования, которые доступны российским организациям. Механизм лизинга привлекателен для лизингополучателей благодаря его экономической эффективности, большей гибкости и доступности по сравнению с банковским финансированием.

Тем не менее можно сказать о том, что объем лизинговой деятельности в России невелик, а темпы роста не очень быстры. Весьма распространенный предмет лизинга в РФ – это сельскохозяйственная техника, потому что на ее приобретение обычно выделяется бюджетное финансирование. После следует лизинг компьютерной техники, автолизинг и лизинг медицинской техники. Большое число российских лизинговых организаций предлагают пассажирский и грузовой автотранспорт, телекоммуникационное и производственное оборудование. Сегодня большинство лизинговых компаний в своей деятельности ориентируется на малые и средние предприятия (около 38%; только на крупные – 7%; на предприятия любых размеров – 40%; на средние и крупные – 15%). Лизинг является эффективным механизмом финансирования этого сектора.

Темпы развития лизинга не соответствуют сегодняшним потребностям экономики, и спрос на эти услуги удовлетворяется не полностью. Однако перспективы рынка лизинговых услуг нельзя не оценить положительно, скорее всего, это только вопрос времени.

Развитие лизинга положительно скажется на состоянии российской экономики. Одним из факторов, которые препятствуют ускорению экономического роста, является изношенность основных фондов российских организаций. Процесс их обновления финансируется в основном за счет нераспределенной прибыли предприятий и сдерживается нехваткой доступного заемного капитала. Лизинг как механизм альтернативного финансирования может сыграть важную роль в выполнении этой стратегической задачи, стоящей перед российской экономикой, – переоснащении основных фондов промышленных предприятий.

Основные препятствия для развития лизинга в России

1. Остаются недоработанными или не соответствуют практике лизинговой деятельности положения в Законе «О финансовой аренде (лизинг-

ге)» в части вторичного использования в целях предоставления в лизинг изъятого имущества, в части однозначного толкования порядка завершения договора лизинга и передачи имущества в собственность лизингополучателю, в части порядка исчисления налогов (НДС) и возмещения НДС и др. Проблемным является регулирование случаев дефолтов лизингополучателей. Законодательство предписывает решать вопрос об изъятии объекта лизинга у неисправного лизингополучателя через суд, но не регламентирует условия, кем, на каких условиях и где будет храниться это имущество во время судебной процедуры. Эта ситуация может очень негативно сказаться на сохранности имущества, при том, что судебные процедуры могут длиться неопределенно долго. Остаются некоторые взаимные противоречия и сложности действующего законодательства и нормативных актов в области лизинга, налогообложения, бухучета, таможенной службы и др.

2. Норматив ЦБ РФ, устанавливающий предельный лимит риска на одного заемщика, препятствует кредитованию банками лизинговых компаний в необходимом объеме. Необходимость повышения этого лимита для лизинговых компаний является весьма актуальным вопросом, поскольку большинство лизинговых компаний создано при банках и кредитуются в банках. Банк, желающий расширить объем лизинговых операций, фактически вынужден создавать еще одну или несколько лизинговых компаний, что ведет к дополнительным издержкам вследствие организационных затруднений и возможного «рассеивания» бренда.

3. Проблема в области лизинга высокотехнологичного оборудования и программных продуктов. Современное высокотехнологичное оборудование, используемое в различных отраслях экономики, включает в себя как важнейшую составную часть программное обеспечение (по соответствующему законодательству применяется термин «программы для ЭВМ и баз данных»). Зачастую стоимость программного обеспечения даже превышает стоимость оборудования, в составе которого используется. Это же оборудование, которое без программного продукта является просто «грудой железа», необходимо предоставлять в лизинг. Кроме того, нередко возникает обязательность комплексного участия в лизинговом проекте правообладателей различных программных продуктов, которые являются прикладными программами для необходимых лизингополучателям аппаратно-программных комплексов и часто приобретаются отдельно от оборудования. При этом из-за специфики отношений собственности появляются почти непреодолимые законодательные препятствия или, по крайней мере, большие сложности в оформлении договорных документов и необходимость самостоятельного поиска путей обхода законодательных тупиков.

4. Фактически отсутствует в лизинговых сделках система страхования коммерческих рисков, случаи страхования коммерческих рисков лизинговых сделок имеют пока только экспериментальный характер, причем формулировки страховых компаний при страховании финансовых рисков весьма неопределенные, а ставки высокие.

5. Существующая арбитражная практика препятствует быстрому изъятию объекта лизинга в случае неплатежей лизингополучателя. К счастью, пока это скорее потенциальная, чем реальная, проблема для лизинговых компаний. Тем не менее в условиях замедления экономического роста вопрос регулирования взаимоотношений с неисправным лизингополучателем может стать очень болезненным для многих лизинговых компаний. Следует четко закрепить за лизингодателем беспорное право изымать объект лизинга у лизингополучателя в случае существенного нарушения последним условий договора лизинга, поскольку лизингодатель в любом случае заинтересован в благоприятном исходе ввиду имеющихся обязательств по сделке.

6. Вторичные рынки оборудования слабо развиты, и это не позволяет в полной мере рассматривать объект лизинга в качестве обеспечения.

7. Для большинства лизинговых компаний «длинное и дешевое» финансирование крайне труднодоступно из-за остающихся высокими рисков отечественных лизингополучателей. Это приводит к тому, что по объему бумажной работы не присутствует разницы – брать кредит клиенту напрямую либо брать оборудование в лизинг. Лизинговая компания должна восприниматься банком как неоспоримый фактор, который способствует положительному решению инвестиционного проекта по приобретению клиентом имущества в лизинг.

8. Отсутствуют готовые решения в области комплексной автоматизации лизинговой компании. Несколько лизинговых компаний самостоятельно разработали нужное программное обеспечение.

9. Лизинговые компании испытывают трудности с подбором кадров. Квалифицированных лизинговых специалистов пока немного, а опыт специалистов в области кредитования довольно сильно отличается от опыта в области лизингового финансирования.

10. Российскому рынку лизинга необходимо развитие информационной инфраструктуры. Для этого необходимы усилия всех участников рынка лизинга. Инфраструктура, способствующая развитию лизинга в России, должна включать в себя более широкую сеть лизинговых компаний, специализированных консалтинговых фирм и соответствующую систему информационного обеспечения о предложениях лизинговых услуг. Неразвитость инфраструктуры (сложившихся механизмов финан-

сирования, расчетов, минимизация рисков, эффективных маркетинговых и сбытовых структур и т.п.) предъявляет нереально высокие требования к руководителям и служащим лизинговых компаний.

11. Макроэкономическая и политическая неопределенность обстановки в стране. В настоящее время все правовые отношения, основанные на отсрочке платежа, тормозятся экономической нестабильностью, отсутствием надежной макроэкономической стабилизации и признаков устойчивого роста в экономике, что порождает у хозяйствующих субъектов определенное состояние неуверенности в завтрашнем дне. Между тем основная идея лизинга состоит в возможности «растянуть» во времени выплату стоимости имущества при сохранении права на приобретение его в собственность по остаточной стоимости. При нынешней экономической ситуации какая организация может позволить себе ждать возврата средств в течение 5–7 лет (обычный срок финансового лизинга)?

Именно эти обстоятельства в значительной степени сдерживают развитие лизинга в России.

Литература

1. Гражданский кодекс Российской Федерации. Ч. 2: Федер. закон от 26 января 1996 г. № 14-ФЗ (в ред. от 12.03.2014 г. № 35-ФЗ) // КонсультантПлюс: справ.-правовая система. Версия Проф. М., 2013.
2. О финансовой аренде (лизинге): Федер. закон от 29 октября 1998 г. № 164-ФЗ (в ред. от 28 июня 2013 г. № 134-ФЗ) // КонсультантПлюс: справ.-правовая система. Версия Проф. М., 2013.
3. Гладких Р.А. Лизинг как форма инвестиционной деятельности : учебник. М. : Бизнес и банки, 2008.
4. Лаврушин О.И. Банковское дело : учеб. пособие. М. : Бизнес и банки, 2009.
5. Чиненков А.Е. Финансовая аренда (лизинг) и ее правовое регулирование : учеб. пособие. М. : Бизнес и банки, 2010.

РАЗРАБОТКА ИНСТРУМЕНТАРИЯ ДЛЯ ПРОЕКТНОЙ КОМАНДЫ, ЗАНЯТОЙ РЕШЕНИЕМ КРЕАТИВНЫХ ЗАДАЧ

В.С. Николаенко, аспирант

Научный руководитель – д.э.н. В.А. Гага
E-mail: nick.valentin@yandex.ru

Получение качественного продукта по завершении проекта зависит от множества условий: качественные коммуникации между всеми участни-

ками проекта, коллаборация проектной команды, профессиональное управление сроками, бюджетом, рисками и др. Получение итогового продукта усложняется, если продукт является результатом творческого труда проектной команды, как, например, концепция рекламной кампании. Согласно словарю по рекламе, маркетингу и PR, под концепцией рекламной кампании понимается рекламная идея, рекламная аргументация, особенность рекламных сообщений, обоснования выбора средств коммуникаций с потребителем [1].

Разработка концепции рекламной кампании – это интеграционный процесс, который осуществляется между аналитической информацией и креативностью. Сбор, обработка информации, аналитические заключения и выводы формируют начальные и граничные условия для проектной команды, позволяя найти точки концентрации усилий и творческого потенциала. Следовательно, могут быть сформулированы следующие вопросы: Как найти участки в концепции рекламной кампании, которые требуют творческого решения? Как необходимо управлять творческим потенциалом проектной команды, чтобы разработать яркую, свежую, оригинальную и качественную концепцию?

Для ответа на поставленные вопросы рассмотрим процесс разработки концепции рекламной кампании для организации, занятой производством косметической продукции. Реализация концепции в данной работе осуществлялась как проект и подчинялась всем правилам проектной деятельности.

Цель статьи – продемонстрировать процесс формирования последовательности действий на базе алгоритма решения креативных задач, которые позволили проектной команде разработать креативную концепцию рекламной кампании косметической продукции.

Для достижения поставленной цели были решены следующие задачи:

- 1) проведены исследования концепций существующих рекламных кампаний косметических продуктов на рынке РФ;
- 2) разработана классификация ключевых рекламных концепций косметических продуктов;
- 3) сформирована последовательность действий на базе алгоритма решения креативных задач для проектной команды.

Для того чтобы сфокусировать внимание проектной команды на участках, где требуются креативные решения, были проведены исследования рынка и конкурентов. Основными целями исследования стали:

- поиск конкурентов, активно работающих на рынке Российской Федерации;
- изучение концепций рекламных кампаний данных организаций.

Результатом интерпретации обработанной информации стали аналитические данные, содержащие ключевые идеи концепций рекламных кампаний. На рис. 1 графически продемонстрирована условная классификация этих идей. В основании пирамиды представлены концепции, которые напрямую или смежно (косвенно) связаны с инстинктами. Так, например, можно отметить ключевые идеи, которые акцентируются (основываются, базируются либо акцентируют внимание на...) на инстинкте продолжения рода, стадном инстинкте, страхе, самоутверждении и т.п. Средние уровни пирамиды представляют концепции, которые базируются на идеях натуральности, формируются за счет отличительных характеристик продукта, на идеях, связанных со здоровьем и красотой. Вершиной пирамиды являются концепции, в основе которых находятся чувства, связанные с любовью.



Рис. 1. Условная классификация ключевых идей концепций рекламных кампаний на территории РФ

Анализ показал, что большая часть организаций, работающих на рынке РФ, в основном используют концепции, построенные на инстинктах. Следующий уровень акцентируется (основывается, базируется либо акцентирует внимание на натуральности...) на натуральности и природных

компонентах (или на натуральности компонентов), которые входят в состав косметических продуктов. Далее следуют идеи концепций рекламных кампаний, в базис которых включаются свойства и характеристики продукта, например: увлажнение, очищение, питание и т.п. На следующем уровне представлены концепции, которые основываются на здоровье, а также то, как косметические продукты способствуют здоровому образу жизни. На предпоследнем уровне находятся концепции, которые эксплуатируют идеи красоты. Самый маленький процент концепций рекламных кампаний связан с таким чувством, как любовь.

Изучая представленные выше концепции рекламных кампаний конкурентов, проектной командой было принято решение сконцентрироваться на идеях, связанных с любовью и счастьем, рожденными романтическими отношениями. Решающим фактором выбора этого сценария стали мало используемые в рекламе концепции романтизма и любви. По мнению проектной команды, этот фактор должен выделить разрабатываемую концепцию среди прочих и увеличить реакцию конечных потребителей на рекламные продукты.

Для получения оригинальных и творческих идей проектной командой был использован алгоритм решения креативных задач, разработанный на базе эвристических методов. Под эвристическими методами понимаются методы, позволяющие находить решения, удовлетворяющие условиям поставленной задачи с минимальным перебором вариантов [2].

Согласно алгоритму весь процесс творческой деятельности разбит на четыре этапа: 1) этап формализации задачи; 2) этап выбора метода решения задачи; 3) этап непосредственного решения задачи; 4) этап оценки полученных результатов. Графический пример последовательности действий алгоритма решения креативных задач представлен на рис. 2. Эмпирически было установлено, что, соблюдая данную последовательность, проектная команда значительно увеличивает шансы найти качественную, оригинальную и креативную идею в ситуациях, когда необходимо использовать творческий потенциал команды. Подробнее с результатами применения алгоритма решения креативных задач для проектных задач можно ознакомиться в работах [3–5].

Рассмотрим последовательность действий, которая была использована проектной командой для разработки концепции рекламной кампании. На этапе I была собрана вся необходимая для разработки концепции обработанная информация, ключевые характеристики которой были визуализированы с помощью метода Т. Бьюзена (Т. Buzan) «Mind Map» [6]. Граничные условия были сформулированы с помощью метода «Цепочка Квинтиллиана» (Quntillianus) [7].

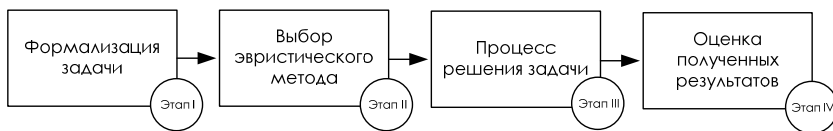


Рис. 2. Алгоритм решения креативных задач

Для решения поставленной задачи на этапе II проектной командой были выбраны следующие эвристические методы: метод с разделением мышления Э. де Боно (E. De Bono) «Six Thinking Hats» [8], метод «Морфологический анализ» Ф. Цвикки [7].

На этапе III проектная команда, соблюдая правила выбранных эвристических методов, активно работала с предлагаемыми концепциями, последовательно прорабатывая каждую из них.

Оценка полученных результатов (этап IV) проводилась с помощью фокус-групп, сформированных из представителей целевой аудитории. Исследуя полученные данные оценок и обратной связи, осуществленной с помощью анкетирования, был выявлен лидер из предложенных проектной командой концепций рекламных кампаний.

На основании вышесказанного можно подвести следующие итоги. Качественный процесс решения креативных задач требует от проектной команды значительных эмоциональных, волевых и творческих усилий. Творческой деятельности проектной команды могут препятствовать как внутренние факторы, например такие, как низкая заинтересованность в получении оригинального результата, психологическая инерция, так и внешние – ограниченные сроки и бюджет проекта. Причин, которые могут вызвать проектные риски, может быть и больше в зависимости от специфики проекта. Для того чтобы снизить возможное возникновение причин, затрудняющих творческую деятельность проектной команды, предлагается использовать строгую последовательность действий, которая позволяет дисциплинировать и фокусировать творческий потенциал проектной команды на четко сформулированной проблеме. Использование подобного принципа позволило разработать концепцию рекламной кампании для косметической продукции и получить результат, который удовлетворил ожидания заказчика.

Литература

1. Словарь терминов по рекламе, маркетингу и PR. URL: <http://slovo.yaxy.ru/72.html>, свободный.

2. Heuristics and heuristics evolution. Interaction Design Foundation. Open educational materials – made by world’s design elite. URL: <http://www.interaction-design.org>, свободный.
3. Гага В.А., Николаенко В.С. Создание системы управления проектами в организации с применением эвристических методов // Вестник Томского государственного университета. 2013. № 374. С. 137–140.
4. Краковецкая И.В., Николаенко В.С. Активация творческого потенциала персонала с помощью эвристических методов при разработке сайта // Креативная экономика. 2013. № 10 (82). С. 37–43.
5. Николаенко В.С. Пути активизации творческого потенциала проектной команды с помощью эвристических методов // Креативная экономика. 2014. № 01 (85). С. 18–25.
6. Buzan T., Buzan B. The mind map book. How to use radiant thinking to maximize your brain’s untapped potential. N.Y. : Penguin Books USA, 1994.
7. Ефимов В.В. Сборник методов поиска новых идей и решений управления качеством. Ульяновск : УлГТУ, 2011.
8. De Bono E. Six thinking hats. Little, Brown Book Group Limited, 1985.

ОЦЕНКА КАРЬЕРНЫХ ПЕРСПЕКТИВ СТУДЕНТАМИ-ЭКОНОМИСТАМИ В 2014 г.

А.А. Оганян, магистрант

Выполнено совместно с региональной группой ассоциации «Диалог+»

В ходе подготовки к Карьерной бирже в 2014 г. в развитие данных, полученных в прошлом году, был проведен опрос студентов экономического факультета ТГУ. Цель опроса – выявление ожиданий студентов ЭФ ТГУ по отношению к потенциальным работодателям, сравнение с предыдущими данными анкетирования. В ходе анкетирования нами было опрошено 70 студентов. Из них 10 человек – бакалавры первого курса, 10 – второго, 16 – третьего, 9 – четвертого, 25 – четвертого курса специалитета.

В ходе исследования студенты отвечали на следующие вопросы:

1. К какой категории (курсу) Вы относитесь?
2. Ваши планы на будущее?
3. В какой сфере Вы хотели бы работать?
4. Ожидаемый Вами доход в первый год после трудоустройства.
5. Планируемый Вами доход через 5 лет после трудоустройства.
6. Назовите 5 наиболее известных Вам компаний в Томске.
7. В какой из них Вы хотели бы работать? (Укажите одну).

8. Назовите критерии, которые важны для Вас при выборе работы. (Укажите не более трех).

Ответы на первый и второй вопросы представлены в табл. 1.

Т а б л и ц а 1

Ответы на вопрос о планах на будущее

Курс	Кол-во опрошенных, чел.	Планы на будущее: остаться работать в Томске или уехать в другой регион, %		
		Остаться в Томске	Уехать из Томска	Н определились
1Б	10	50	40	10
2Б	10	60	40	0
3Б	16	75	25	0
4Б	9	78	22	0
4С	25	38	62	0
ИТОГО (среднее)	70	60,2	37,8	2,0

В отличие от предыдущего года, в этом году предпочтения студентов разделились не поровну. 60,2% студентов планируют остаться в Томске. Причем отмечается тенденция, что чем старше курс, тем меньше студентов-бакалавров хотят уехать. Специалисты же все же предпочитают уехать. Из тех, кто планирует уехать в другие регионы, студенты предпочитают уехать в европейскую часть России, Санкт-Петербург. Студенты старших курсов также предпочитают уехать за границу, Новокузнецк, Новосибирск, Иркутск, Калининград, Тюменскую область. В отличие от предыдущего года, в этом году студенты первого года вообще не указывают, в какой регион предпочитают уехать. Видимо, важен сам факт переезда в другой город. Среди того же первого курса есть те, кто вообще не определился со своими предпочтениями – 10% опрошенных.

Для ответа на вопрос о выборе предпочитаемой сферы работы, мы предложили шесть сфер, в том числе добавили вариант работы в госучреждениях. Ответы распределились таким образом (табл. 2). Так же, как и в предыдущем опросе, большинство студентов выбрали кредитно-финансовые учреждения, но в процентном соотношении доля этой сферы уменьшилась. Доля желающих работать на промышленных предприятиях уменьшилась в два раза. Причем заметим, что чем старше курс, тем меньше процент желающих работать в сфере кредитно-финансовых учреждений и больше – на промышленных предприятиях. Желających работать в госучреждениях 9,2%, и больше всего желающих работать в данной сфере среди студентов бакалавриата.

Ситуация с другими сферами не сильно изменилась: по сравнению с предыдущим годом студенты экономического факультета не видят себя в

других сферах. Мы убрали из вариантов ответов вариант «не определился с выбором сферы», и у нас резко возросла доля тех, кто желает организовать свое дело. По сравнению с предыдущим годом доля желающих организовать свое дело ощутимо вырос – было 5,6%, стало 25%. Интересно заметить, что в прошлом году отмечалось, что чем меньше курс, тем меньше предпочитающих организовывать свое дело. В этом году студенты разных курсов в этом вопросе равны, выделились разве что 3-й курс и 4-й курс специалитета.

Т а б л и ц а 2

Ответы на вопрос о предпочитаемой сфере, в которой хотят работать студенты, %

Курс	В какой сфере Вы хотели бы работать?					
	Кредитно-финансовые учреждения	Промышленные предприятия	Консалтинговые агентства	Связь и телекоммуникации	Госучреждения	Свое дело
1Б	35,5	7	15	7	14	21,4
2Б	43	7	14	7	7	21
3Б	36	9	9	0	9	32
4Б	14	36	14	0	14	22
4С	11	13	11	2	11	28
ИТОГО (среднее)	27,9	14,4	12,6	3,2	11,1	25,0

Целый блок вопросов нами был посвящен ожидаемым доходам и тому, как видят студенты свои доходы в динамике. Мы хотели узнать, сколько хотят зарабатывать экономисты и ориентируются ли они в том диапазоне, который предлагают работодатели. По сравнению с предыдущим годом мы внесли изменения в диапазоны заработной платы. Также мы убрали варианты ответа, где можно было вписать размер желаемой заработной платы самостоятельно, так как в этой графе в прошлом году данные были непоказательны.

Что касается вопроса об ожидаемом доходе в первый год трудоустройства, то были получены ответы, представленные в табл. 3.

Если в среднем выбирают доходы в интервале 17–25 тыс. руб., то выделяется 3-й и 4-й курсы бакалавриата, которые настроены пессимистично и ожидают самые низкие из предложенных нами доходов. При этом заметим, что нынешний 4-й курс бакалавров это прошлогодний 3-й курс, который выделился в прошлом опросе, желая больших доходов – в размере 30–50 тыс. руб.

Интересным оказывается и то, что так же, как и в прошлом опросе, 4-й курс специалитета (в прошлом году 3-й курс), предпочитает более

высокие по сравнению с другими курсами доходы. Видимо, они по-прежнему уверены, что предприятия готовы предоставить в первый год столь высокую заработную плату.

Т а б л и ц а 3

Ответы на вопрос об ожидаемом уровне дохода в первый год после трудоустройства, %

Курс	Ожидаемый доход в 1-й год после трудоустройства				
	11–13 тыс. руб.	14–16 тыс. руб.	17–20 тыс. руб.	20–25 тыс. руб.	Свыше 25 тыс. руб.
1Б	0	20	30	10	40
2Б	0	10	40	30	20
3Б	6	19	12	38	25
4Б	11	34	22	11	22
4С	0	8	20	40	32
ИТОГО (среднее)	3,4	18,2	24,8	25,8	27,8

Однако мы видим, что чем старше курс, тем умереннее и адекватнее предпочтения студентов в заработной плате.

Что касается доходов через 5 лет после трудоустройства, то ответы распределились таким образом (табл. 4). В целом большинство студентов видят свои доходы после 5 лет работы в размере 31–50 тыс. руб. Однако интересно увидеть, что большинство студентов-экономистов считают, что зарплата должна быть выше 60 тыс. руб. Причем высоких доходов ожидают студенты именно старших курсов.

Т а б л и ц а 4

Ответы на вопрос об ожидаемом уровне дохода через пять лет после трудоустройства, %

Курс	Планируемый доход через 5 лет после трудоустройства						
	16–20 тыс. руб.	21–25 тыс. руб.	26–30 тыс. руб.	31–40 тыс. руб.	41–50 тыс. руб.	51–60 тыс. руб.	Свыше 60 тыс. руб.
1Б	0	0	17	25	17	8	33,30
2Б	0	0	40	0	20	10	30
3Б	0	0	12	18	24	6	41
4Б	0	11	11	35,5	11	0	35,50
4С	0	0	0	17	17	29	37
ИТОГО (среднее)	0,0	2,2	15,9	19,1	17,7	10,7	35,4

Далее мы попросили назвать пять наиболее известных фирм в Томске (табл. 5). В прошлом году все курсы без исключения назвали «Газпром» как самую известную компанию в Томске. В этом же году среди студентов оказались популярными такие компании, как Сибирская аграрная группа,

Томская домостроительная компания. Важно, что в прошлом году наиболее известные компании и желаемая сфера работы (кредитно-финансовые учреждения) не совпадали (лидировали структуры Газпрома), тогда как в этом году сдвиги наблюдаются в направлении предпочитаемой области работы. Особенно наглядным оказалась ситуация в ответах 4-го курса бакалавров, где предпочтения в сфере работы (промышленные предприятия) практически совпадают с наиболее известными им компаниями в Томске.

Сбербанк, ВТБ, Промрегионбанк и другие банки присутствуют, но намного отстают по известности среди студентов. Компания «Лама», участвовавшая в карьерной бирже 2013 г., в отличие от прошлого года стала известнее среди студентов и попала в список наиболее известных для них компаний.

Т а б л и ц а 5

Ответы студентов на вопрос о наиболее известных компаниях в Томске

5 наиболее известных компаний в Томске, %									
1-й курс		2-й курс		3-й курс		4-й курс		4-й курс – специалисты	
ТГК11	2	Нефтегазовые компании	9	САГ	18	Структуры Газпрома	4	ТДСК	16
САГ	2	Сбербанк	8	Структуры Газпрома	10	САГ	4	Структуры Газпрома	12
ТДСК	1	ТДСК	4	ВТБ	5	Томское пиво	4	САГ	11
Томскэнерго	1	Банки (Альфа, ГПБ, ВТБ 24, Промрегионбанк)	4	Томскнефть (Роснефть)	5	Сибкабель	3	ЛАМА	10
ЛАМА	1	САГ	3	Сибкабель	4	Сбербанк	3	Томские мельницы	9

В прошлом опросе студенты мало упоминали такие фирмы как ЛАМА, Сибкабель, Томские мельницы, ТГК-11. В этом году эти организации получили известность среди студентов.

Далее мы просили ответить на вопрос, в какой компании студенты хотели бы работать (табл. 6). Очень высок процент тех, кто не имеет предпочтений и предположений по данному вопросу. Это все опрошенные студенты 1-го курса и большая часть 3-го курса бакалавриата.

Хоть структуры «Газпрома» и не лидировали в предыдущем ответе, работать все же, по данным опроса, студенты хотят в этих компаниях либо в компаниях нефтегазового сектора. 4-й курс выбрал компании, которые в целом совпадают с предпочитаемой ими областью работы.

Т а б л и ц а 6

Ответы на вопрос, в какой компании студенты хотели бы работать

В какой компании Вы хотели бы работать?								
1-й курс	2-й курс		3-й курс		4-й курс		4-й курс – специалисты	
Не указывают	Не определились	3%	Не определились	9%	Не определились	4%	Не определились	8%
	Нефтегазовые компании	5%	Структуры «Газпрома»	2%	Структуры «Газпрома»	1%	Структуры «Газпрома»	3%
	Сбербанк	1%	Сбербанк	2%	Палекс	1%	САГ	2%
	Газпром-банк	1%	Газпром-банк	1%	ТДСК	1%	ТДСК	2%
			ВТБ	1%	Томскнефть (Роснефть)	1%	КДВ	1%
			ЦСМ	1%	САГ	1%	Сбербанк	1%

Что касается вопроса о выборе критериев, важных при выборе ответов, то получились такие результаты. С довольно большим отрывом лидирует заработная плата – 31,1%. Статус и престиж компании по-прежнему мало интересуют студентов. На втором и третьем месте карьерный рост и условия труда на работе соответственно.

Т а б л и ц а 7

Ответы на вопрос о выборе критериев, важных при приеме на работу

Какие критерии важны для Вас при выборе работы, %							
	1-й курс	2-й курс	3-й курс	4-й курс	4-й курс – специалисты	Общий итог	Общий итог, %
Зарплата	9	10	12	8	18	57	31,0
Карьерный рост	7	7	14	5	10	43	23,4
Условия труда	8	3	7	2	7	27	14,7
Статус (престиж компании, должность)	2	3	3	1	1	10	5,4
Обстановка в коллективе и начальство	2	1	1	4	7	15	8,2
Соцпакет	1	2	3	2	5	13	7,1
Командировки, поездки	1	1	0	0	5	7	3,8
Гибкий график работы	0	1	3	1	3	8	4,3
Местоположение предприятия	0	1	1	1	1	4	2,2

Заметим, что были анкеты, в которых отмечены всего два варианта из предложенных трех. То есть студент твердо решил, что какие-то критерии (в основном это заработная плата и карьерный рост, от которого также зависит размер заработной платы) ему важны (денежный вопрос), тогда как остальные даже не рассматриваются, т.е. их отсутствие или наличие никак не повлияет на выбор работы, что несколько удручает. Таким образом, мотивации студента ограничиваются лишь размером заработной платы и карьерным ростом, что также увеличивает размер заработной платы.

Итак, в целом по опросу можно сделать следующие основные выводы. Первое – хоть большинство студентов по-прежнему не ориентируются в потребностях рынка труда и видят свою область применения в узкой сфере, намечаются положительные сдвиги в другие области, особенно среди старших курсов. Второе – выбранные критерии при выборе работы говорят о примитивности мотиваций студентов, тогда как зачастую статус компании, социальный пакет, гибкий график дают больше возможностей для развития личности и больше привилегий и выгод.

ЗНАЧЕНИЕ БРЕНДИНГА ДЛЯ УЧРЕЖДЕНИЙ БАНКОВСКОЙ СФЕРЫ

А.В. Скрипник, магистрант

Научный руководитель – д.э.н., профессор А.А. Земцов
E-mail: blackstrawberry@mail.ru

В настоящее время брендинг становится одним из важнейших аспектов интегрированных маркетинговых коммуникаций в банковской сфере. Ф. Котлер идентифицирует бренд с услугой, обладающей свойствами, которые выгодно отличают ее от аналогичных услуг, призванных удовлетворять одну потребность. Отличия брендов друг от друга могут быть функциональными, рациональными, осязаемыми, с одной стороны, и символическими, эмоциональными, неосязаемыми – с другой стороны. Кроме того, Котлер указывает, что в восприятии наделенной брендом услуги преобладают эмоциональные отличия¹. Являясь нематериальным активом банка, бренд способен формировать лояльность клиентов посредством воздействия на их эмоциональную составляющую. Данный подход почти не находит отражения в брендинге банковских услуг.

¹ Об этом см.: Котлер Ф., Келлер К.Л. Маркетинг. Менеджмент. СПб. : Питер, 2006. 814 с.

В литературе по связям с общественностью имеется более двадцати определений бренда, в которых бренд трактуется как некая философия поведения производителя на рынке. Можно выделить два общих подхода к определению бренда:

1) миссия и индивидуальные атрибуты: название, логотип и другие визуальные элементы (шрифт, дизайн, цветовые схемы и символы), позволяющие выделить компанию по сравнению с конкурентами;

2) образ, имидж, репутация компании, продукта или услуги в глазах клиентов, партнеров, общественности.

Материальным носителем идеологических и ценностных характеристик бренда выступает фирменный стиль, который включает в себя (помимо оформления офиса): визитки (как правило, с фирменным логотипом банка, с использованием его фирменного цвета), конверты, папки для документов, сувенирную продукцию, буклеты, каталоги, листовки, бейджи, фирменную одежду. Данные характеристики являются важными, но вторичными инструментами формирования лояльности клиента. Особое внимание должно уделяться демонстрации отношения банка к клиенту, которое выражается в стиле обслуживания клиентов сотрудниками банка, их манере общения, способе ведения дел и т.п.

В России брендинг только начинает набирать обороты. По мере того как продукция и услуги различных компаний становятся все более похожими, умение выделиться из числа конкурентов, показать свои отличия становится важным и необходимым. Всё больше российских компаний проводят изменение своего бренда, например: Почта России, Альфа-Банк или Сбербанк России.

Практика брендинга присуща человеческим взаимоотношениям уже давно, однако осознанно она начала применяться лишь в последние столетия.

Бренд прошел путь от индивидуализирования и ссылки на его владельца до создания когнитивных и эмоционально окрашенных коммуникаций производителя и потребителя.

Функциональная область категории «бренд»:

1. Функциональное качество бренда (назначение) основано на выполнении своих обязанностей в соответствии со стандартами или ожиданиями клиентов.

2. Индивидуальное качество бренда (ценность) выражается в способности бренда соответствовать жизненным ценностям клиентов.

3. Социальное качество бренда (уважение) обеспечивает клиентам принадлежность к социальной группе, позволяет получить социальное признание и одобрение.

4. Коммуникативное качество бренда (обещание) основано на его способности поддерживать отношения с клиентами, суммируя все характеристики функционального, индивидуального и социального качества и предлагая особые выгоды¹.

Есть множество различных классификаций брендов. До сих пор идет разработка видов и категорий бренда. Например, бренды можно разделить по срокам и целям создания:

1. Краткосрочный бренд – это бренд, жизненный цикл которого изначально ограничен малыми временными сроками. Цели его создания различны: повышение присутствия компании в товарной группе, создание поддерживающей базы для основного бренда, дальнейшая перепродажа в будущем и т.д.

2. Среднесрочный бренд – это бренд, в необходимости которого компания не сомневается, однако не планирует его поддержание в долгосрочной перспективе.

3. Долгосрочный бренд отражает истинную цель брендинга – создать успешный и вечный бренд. Необходимы большие финансовые вложения, чтобы обеспечить это долголетие, но заинтересованные в этом компании понимают, что делают инвестиции в свое будущее (Сбербанк России, Альфа-банк, S7)².

Для коммерческих организаций, в частности для организаций банковской сферы, необходимо доверие клиентов. Это залог их существования и развития. Из чего формируется доверие и благосклонное отношение к той или иной организации? Во-первых, это узнаваемость. Если клиент хотя бы по одному из каналов восприятия может идентифицировать элементы банка с уже имеющимися знаниями о нем, то скорее всего он будет склонен обратиться туда в случае необходимости. Чем чаще попадается информация о банке на глаза клиенту, тем он увереннее, что эта организация стабильна, тем лучше и яснее будет формироваться восприятие коммерческой организации в его сознании. Безусловно, бренд содержит не только рекламу, это многокомпонентное понятие, в котором реклама играет одну из главных ролей, но не единственную. Бренд – это и ряд атрибутов, и сам товар или услуга, и узнаваемый стиль, и многое другое. Во-вторых, это опыт взаимодействия. После получения клиентского кредита доверия банк должен в полной мере соответствовать всем ожиданиям потребителя услуг. «Сектор услуг не только стимулирует экономиче-

¹ Об этом см.: Стюарт-Котце Р. Результативность: Секреты эффективного поведения. М. : Альпина Паблишер, 2012. С. 90.

² Грошев И.В., Краснослободцев А.А. Системный бренд-менеджмент. М. : Юнити-Дана, 2012. С. 24.

ский рост, он также заставляет переосмысливать традиционные подходы к ведению бизнеса, предлагая в сфере обслуживания новые, революционные решения»¹. Форма и качество обслуживания имеют большое значение для принятия решения о сотрудничестве с банком.

Взросшая конкуренция на рынках услуг заставила многие компании усвоить, что сильный бренд – это важная часть их конкурентного преимущества. К сожалению, понимание того, что такое брендинг услуг, отстает от роста сектора услуг.

Известно, что у человека пять органов чувств: зрение, слух, вкус, обоняние, осязание. Известно также, что первостепенная значимость зрительной (визуальной) информации характерна примерно для 60% людей; слуховой (аудиальной) – для 30%, кинестетической (чувственной, «ощущенческой») – для 10%. Следует иметь в виду, что эти цифры приближительны и указывают неточные величины. Но для максимальной эффективности бренда необходимо учитывать процентное соотношение восприятия и использовать все возможные каналы передачи информации о фирме. С помощью такого подхода можно сформировать и зафиксировать в сознании клиентской базы ощущение надежности и доступности². Поскольку на рынке банковской сферы конкуренция жестока, любой промах во взаимодействии с клиентом влечет за собой потерю как минимум ещё нескольких клиентов, имеющих отношение с недовольным клиентом. Это подрывает не только репутацию, но и восприятие банка как стабильной организации. В условиях современного российского рынка это будет явным показателем неконкурентоспособности, что приведет к элементарному банкротству казалось бы из-за рабочих пустяков.

Сложно ли определить вектор бренда, найти ту самую причину, по которой потребитель должен предпочесть именно этот банк с его набором услуг? Когда рынок не насыщен брендами, когда рекламная активность игроков не сбалансирована, когда реклама большинства марок не несет ничего, кроме самого факта существования конкретного банка, то нет нужды в дорогостоящих исследованиях – любое четкое заявление уже привлечет внимание потребителя. Нужно определить список ценностей, актуальных для данного рынка, и выбрать из них ту, которая близка по духу клиентам. В крайнем случае – выяснить имеющиеся ассоциации потребителей в отношении собственного банка и конкурирующих марок,

¹ Чернатони Л., МакДональд М. Брендинг. Как создать мощный бренд. М. : Юнити-Дана, 2006. С. 261.

² Чумиков А.Н. Реклама и связи с общественностью: имидж, репутация, бренд. М. : Аспект Пресс, 2012. С. 69.

а затем либо выбрать что-то не используемое ранее, либо развивать уже имеющееся представление потребителя.

Перечень ценностей для выбора вектора бренда в банковской сфере невелик, но достаточен для того, чтобы заявить о себе уникальным образом, отличным от заявлений конкурентов. Следует лишь ответить на вопрос: зачем потребитель вообще потребляет банковские услуги, или понять, что его привело именно в данный банк. Он может думать о будущем своих детей (забота), он может хотеть сократить потери от инфляции (экономия), он хочет чего-то добиться, воспользовавшись услугами кредитования бизнеса (достижение превосходства), он может просто обратиться в банк, потому что бренд имеет дружественный потребителю имидж (дружба – на эту ценность опиралась реклама Альфа-Банка, и достаточно успешно), он может воспользоваться услугами конкретного банка, если уверен в его стабильности (безопасность). Он даже может выбрать конкретный банк лишь потому, что многие его знакомые также обращались именно туда (принадлежность к группе). «Главное, чтобы процесс принятия решения о выборе конкретного финансового учреждения был не спонтанным, а управляемым. Даже если ни один из банков на рынке не дает никакой рекламы, потребитель все равно формирует какое-то представление о нем. Но одно дело – потребитель руководствуется собственными смутными догадками, другое – четко обозначенным посылом. В этом и есть смысл брендинга в любой сфере, и банковская – не исключение. Сейчас вступает в силу так называемая «экономика впечатлений». Она требует совершенно иного подхода к формированию бизнеса. Новая экономика включает в себя новые модели поведения. Все сотрудники банка должны понимать, что в экономике впечатлений всё есть театр. То есть, грубо говоря, каждый сотрудник – актёр, играющий исключительно свою роль в обращении с клиентом»¹. Все коммерческие организации, обнаружившие такую тенденцию, поняли, что они продают и производят воспоминания, а не товар или услугу.

Мир стремительно меняется, меняются поколения клиентов, ритм жизни. Банкам необходимо максимально приблизиться к клиентам, быть адекватными их мировоззрению и мироощущению.

С другой стороны, существует иная точка зрения, суть которой заключается в том, что бренд постепенно утрачивает свое влияние на клиентов в аспекте обеспечения лояльности к банку:

¹ Тамберг В., Бадьин А. Брендинг в банковской сфере. URL: http://www.marketing.spb.ru/lib-comm/brand/bank_branding.htm

- клиенты все чаще контактируют с банком посредством автоматических устройств и коммуникаций в местах продаж и в информационной среде общего пользования, которые не связаны с корпоративным брендом;
- банковские бренды становятся схожими в глазах клиентов и поэтому весьма уязвимы с точки зрения конкурентных преимуществ банков;
- корпоративный бренд не обладает той эластичностью, которая необходима для привлечения клиентов. Возникают взаимодополняющие продуктовые, демографические и ценовые бренды¹.

Практическая реализация стратегии брендинга российских банков показывает, что индивидуальные имена брендов – брендов отдельных услуг – не отличаются индивидуальностью, оригинальностью, эмоциональностью, которые способствуют запоминаемости бренда, развитию его положительного восприятия, эмоциональной привязанности к бренду.

При этом на ребрендинг (или ребрендинг) тратятся довольно весомые средства. Например, в 2007 г. был запущен ребрендинг Международного Московского банка (ММБ), который состоял в смене названия на ЮниКредит банк и вхождении его в группу UniCredit. По предварительным подсчетам, на ребрендинг предполагалось затратить 3–4 млн долл.² По неофициальным данным только на активную фазу ребрендинга ДельтаБанка, ставшего ДжиИ Мани Банком, было затрачено около 3 млн долл.

Для оценки стратегии брендинга, реализуемой российскими банками, нами было проведено маркетинговое исследование, в рамках которого осуществлен выборочный опрос клиентов Сбербанка (физических лиц). Ребрендинг Сбербанка начался в 2009 г., в 2014 г. планируется его завершение. Глобальный ребрендинг банка включает в себя изменение логотипа, имиджа сотрудников, реализацию шести типов подразделений банка, ввод электронных очередей, а также повсеместное размещение отделений банка. Стоимость ребрендинга по неофициальным данным – около 4 млн долл.

Причиной ребрендинга стало то обстоятельство, что фирменный стиль банка начал становиться объектом копирования, что могло повредить и без того довольно шаткой репутации банка. Сейчас Сбербанк позиционирует себя как клиентоориентированный, демонстрирует свое изменение в лучшую сторону. Обновленный бренд отличается уважением к традициям и в то же время современен и прогрессивен, естествен и нату-

¹ Об этом см.: Исин Ж.М. Ключевые вопросы маркетинговой стратегии в банковской сфере // Маркетинг в России и за рубежом. 2009. № 4.

² Чайкина Ю., Дементьева С. UniCredit отберет у ММБ имя // Коммерсант. 2007. № 80 (3656).

рален. Для понимания восприятия данных характеристик клиентами банка нами и был проведен опрос.

В опросе принимали участие 100 респондентов в возрасте от 20 до 65 лет. Анализ ответов респондентов показал, что большинство из них не различают и тем более не обладают эмоциональной связью с брендом Сбербанка и его индивидуальными характеристиками.

1. Сомнительное изменение логотипа – расположение знака левее. 80% респондентов не обратили внимание на данное изменение, а после указания на него выразили сомнение в его целесообразности.

2. Длительное время осуществления ребрендинга. Разнородность стилей офисов Сбербанка и его оснащенности приводит клиентов в замешательство. Теперь, по словам респондентов, им приходится искать подходящий отдел банка, который отвечает всем запросам, а не идти в ближайший. Для представителей старшего поколения это является большой проблемой.

3. Большое количество технических нововведений (множество банкоматов, платежные терминалы, Сбербанк онлайн и т.п.), но не все и не всегда работают, уверены 60% респондентов.

4. По мнению респондентов, характеристики, которые присущи модернизированному Сбербанку, можно распределить следующим образом (характеристики расположены по частоте упоминания, где 1-е место – чаще всего упоминается, 8 место – реже всего упоминается): 1. «Зеленый. Большой». 2. «Организация, которая потратила много денег на сдвиг галочки с центра влево». 3. «На пути к изменениям в лучшую сторону». 4. «Размножился». 5. «Пытаются модернизироваться». 6. «Качественное обслуживание». 7. «Лучший банк России». 8. «Доступность, быстрота обслуживания».

Резюмировать результаты опроса можно следующей фразой, которая встречается у 70% респондентов: «какая разница, что у них там поменялось, лишь бы хорошо свою работу знали». В том, что работу свою сотрудники Сбербанка хорошо знают, уверены лишь 50% респондентов.

В заключение отметим, что способность бренда вступать в контакт с клиентом – одна из его важнейших характеристик. Контакт с брендом – это любой несущий информацию опыт, который потребитель, в том числе потенциальный, приобретает в связи с брендом. Но этот опыт может быть как положительным, так и отрицательным. Банк должен добиваться, чтобы этот опыт был положителен.

Стратегия интегрированных маркетинговых коммуникаций должна быть персонализирована, только в этом случае она может гарантировать притягательность бренда для максимально возможного числа потребителей, несмотря на то, что их потребности и вкусы различны.

Литература

- Викулов В.С. Маркетинг банковских продуктов на основе сегментационных моделей // Маркетинг в России и за рубежом. 2005. № 1.
- Грошев И.В., Краснослободцев А.А. Системный бренд-менеджмент. М. : Юнити-Дана, 2012.
- Исин Ж.М. Ключевые вопросы маркетинговой стратегии в банковской сфере // Маркетинг в России и за рубежом. 2009. № 4.
- Котлер Ф., Келлер К.Л. Маркетинг. Менеджмент. СПб. : Питер, 2006.
- Кревенс Д.В. Стратегический маркетинг. М. : Вильямс, 2003.
- Стюарт-Котце Р. Результативность: Секреты эффективного поведения. М. : Альпина Паблишер, 2012.
- Тамберг В., Бадьин А. Брендинг в банковской сфере. URL: http://www.marketing.spb.ru/lib-comm/brand/bank_branding.htm
- Чайкина Ю., Дементьева С. UniCredit отберет у ММБ имя // Коммерсант. 2007. № 80 (3656).
- Чернатони Л., МакДональд М. Брендинг. Как создать мощный бренд. М. : Юнити-Дана, 2006.
- Чумиков А.Н. Реклама и связи с общественностью: имидж, репутация, бренд. М. : Аспект-Пресс, 2012.

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ СОВРЕМЕННЫХ МОДЕЛЕЙ МЕНЕДЖМЕНТА КАК ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТИ ТРУДА (НА ПРИМЕРЕ СИСТЕМЫ СБАЛАНСИРОВАННЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ)

И.В. Смирнов, магистрант

Научный руководитель – к.э.н. А.Г. Оловянишников
E-mail: Ilia.S91@yandex.ru

Одним из главных показателей эффективности применения человеческих ресурсов в экономике является производительность труда – показатель, характеризующий результативность полезного, конкретного труда, определяющего степень эффективности целесообразной производительной деятельности в течение данного промежутка времени [4]. Данный показатель является одним из главных при оценке макроэкономического состояния государства, так как он во многом характеризует производственный потенциал страны, а также позволяет при определённых условиях предсказать такие события, как инфляция или девальвация. Кроме того, измерение производительности труда по разным отраслям позволяет выявить разрывы в их развитии. Естественно, государства и предприятия

тия (доход которых прямо зависит от данного показателя) стремятся максимизировать производительность труда. К сожалению, наша страна довольно значительно отстает по этому показателю от развитых государств.

Согласно исследованиям, несмотря на рост производительности труда в России в последние годы (на 5,5% в 2000–2007 гг. и 3% начиная с 2010 г.) [9], мы по-прежнему серьезно отстаем от развитых стран: производительность труда в науке, образовании, здравоохранении и сельском хозяйстве в 6 раз ниже, чем в США, в финансовой сфере – в 3,5 раза и т.д. [7]. Эта статистика отягчается еще несколькими фактами:

- Рост эффективности труда в России был вызван внешними, макроэкономическими причинами (всеобщий экономический рост, приток иностранных инвестиций, рост цен на энергоносители). С окончанием этих тенденций рост резко сократился [9].

- Даже в самые успешные периоды темп роста производительности труда серьезно отставал от темпов роста заработной платы (более чем в 2 раза) [9]. По мнению экспертов, это крайне опасная тенденция, которая через несколько лет может вызвать обвал потребления: резкое падение курса рубля и скачок инфляции (возможно, некоторые последствия мы можем наблюдать уже сейчас) [7, 8]. Для сохранения достойного уровня благосостояния населения необходим резкий рост производительности труда – как минимум в 2 раза.

Из приведённых данных можно сделать вывод о неприемлемости текущей ситуации в нашей стране касательно эффективности труда и серьёзной опасности для нашей экономики в целом с этого направления. Какие резервы может использовать наша страна для резкого повышения уровня производительности труда?

Основными факторами и резервами роста производительности труда в современной науке считают [4. С. 127–131]:

1. Материально-технические факторы (модернизация, механизация, автоматизация производства и т.п.).
2. Социально-экономические факторы (качество и состав коллектива, уровень подготовки и т.п.).
3. Организационные факторы (уровень организации труда, особенности системы управления и т.п.).
4. Структурные факторы (изменения структуры, ассортимента, персонала).
5. Отраслевые факторы.

Из ранее приведённых нами в этой работе выводов экспертов становится ясно, что для роста производительности труда в нашей стране в настоящий момент сделан явный упор на отраслевой, макроэкономический фактор.

Для активизации остальных возможностей одним из вариантов могло бы стать применение различных современных моделей менеджмента, которые пока что имеют ограниченное применение в России. В нашей работе мы бы хотели сосредоточиться на системе сбалансированных показателей (далее – ССП).

ССП была разработана Робертом Капланом и Дэвидом Нортоном в 90-х гг. прошлого века на основе большого объема эмпирических данных. Её основные задачи:

- Трансформация стратегии в конкретные задачи и показатели, способность увязать их между собой, что было крайне трудно сделать при старых системах учёта (бухгалтерском и управленческом) [5. С. 13–19].

- Замена морально устаревших систем учёта, не способных отразить ряд важных для современного предприятия характеристик (к примеру, качество отношений с клиентами). ССП включает по-прежнему необходимые финансовые показатели, но, кроме того, дополняется тремя другими параметрами: отношениями с клиентами, внутренними бизнес-процессами и повышением квалификации персонала.

Менеджеры-практики выделяют следующие достоинства ССП [10]:

- Увязка оперативного и стратегического менеджмента, чему в значительной степени соответствуют многоаспектность и практичность данного метода.

- 4 группы показателей создают всеохватывающую систему для проводки стратегии по всей иерархии управления.

- Широкая, ориентированная на обучение коммуникация на всех уровнях предприятия.

- Система удачно интегрируется с любой системой контроллинга и хорошо увязывается с методами повышения стоимости предприятия.

В то же время, по их мнению, существует и ряд недостатков:

- Чрезмерное внимание управлению, базирующемуся на показателях, игнорирование «мягких факторов».

- Не обеспечивается однозначность определения связей «цель – средство» и стратегической карты, если не решены проблемы измерения показателей.

- Внедрение по схеме «сверху вниз» не способствует высокой мотивации персонала и тормозит осуществление концепции.

- Не проработаны механизмы разрешения конфликтов.

Несмотря на наличие некоторых недостатков, в целом ССП позволяет значительно повысить конкурентоспособность предприятия, в том числе через значительный рост производительности труда. Приведём некото-

рые из возможных вариантов повышения производительности за счёт применения ССП.

Во-первых, повышение производительности труда можно поставить одной из ключевых задач компании, что позволит менеджерам перенаправить ресурсы на достижение данной цели. Причём двукратное увеличение этого показателя – отнюдь не предел. В практике использования модели были случаи выполнения целей по росту цен акций в 2 раза, увеличению продаж на 150% и т.п. [5. С. 21]. В данном случае важно отметить приоритет повышения производительности, вплоть до объявления его основной стратегической целью.

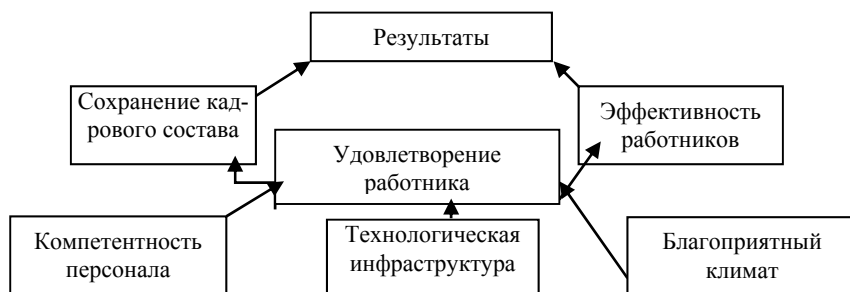
Кроме того, ССП позволяет вывести на новый уровень степень обмена информацией между различными уровнями предприятия. Одной из главных проблем отечественных предприятий является нарушенная коммуникация между руководством и персоналом: руководители информацией перегружены, соответственно работники её недополучают, что, естественно, отрицательно сказывается на производительности и тех и других [3]. Благодаря минимальному набору ключевых показателей (до 20) ССП может в значительной степени способствовать более качественному отбору информации. По данным американского исследователя М.Г. Брауна, на предприятиях, где ему доводилось внедрять систему, произошли следующие изменения [2. С. 16]:

- Отчётность по корпоративным финансам сократилась на 80%.
- Совещания стали короче в 2 раза.
- Количество ежедневных отчётов сократилось на 60%.
- Было минимизировано рабочее время менеджеров, затрачиваемое на сторонние данные (не включённые в ССП).

Есть ещё один фактор, который будет способствовать улучшению информативности предприятия: для внедрения ССП необходимо максимальное информирование персонала при помощи всех возможных средств: от лозунгов до электронных писем, и в ходе работы системы эту связь необходимо будет поддерживать постоянно [5. С. 29]. Данное обстоятельство вынудит руководство предприятия обеспечить различные технические средства связи с персоналом, повысив качество и скорость коммуникации, а также технические навыки своего персонала.

Особенно стоит отметить возможности ССП в области обучения и развития коллектива предприятия – области, на которой принято экономить, причём не только в нашей стране. Д. Нортон и Р. Каплан выводят эту область в один из четырёх ключевых параметров предприятия, так как он обеспечивает инфраструктуру для его работы, фундамент его дол-

госрочного развития. Авторы представляют следующую схему составляющих эффективной работы персонала [5. С. 93]:



Из этой схемы видно, что высокая эффективность работника считается одной из главных целей ССП и для её достижения предполагается серия мероприятий, как-то [5. С. 93]:

- Участие работников в принятии решений.
- Признание компанией факта хорошего выполнения работы.
- Полный доступ к необходимой для эффективной работы информации.
- Поощрение инициативы и творчества.
- Взаимопомощь и поддержка коллег.
- И т.д.

Важной частью мероприятий по повышению эффективности работы предприятия является необходимость добиться всеобщего принятия ССП, начиная от высшего менеджмента и заканчивая рядовыми рабочими, в ином случае система просто не сможет работать. Необходимым условием также является согласование цели предприятия и цели работников друг с другом так, чтобы каждый сотрудник смог увидеть и почувствовать свою долю участия в работе организации (этому будет способствовать система показателей). По мнению экспертов, это создаёт особую атмосферу на предприятии, качественно улучшая показатели фирмы [6. С. 60–62]. Всё это, конечно, потребует большого количества согласовательных мероприятий: переговоров, обучения и т.д., однако конечный результат окупает эти затраты.

Большой опыт применения ССП в развитых странах даёт множество примеров резкого повышения эффективности работы компании в весьма короткие сроки. К примеру, финансовое подразделение компании Volvo менее чем за год работы системы (с весны по конец 2001 г.) увеличило

продажи на 13%, число контрактов – на 5%, а доля компании на рынке выросла на 6%. При этом ВВП Швеции за этот период увеличился лишь на 1%, а продажи автомобилей в этой стране сократились [1. С. 366]. AstraZeneca – одна из крупнейших фармацевтических фирм США – смогла за год работы системы обеспечить рост прибыли в 15%, а рост продаж по некоторым препаратам доходил до 92% [Там же. С. 238].

Всё вышесказанное позволяет говорить о том, что внедрение современных моделей менеджмента, в частности системы сбалансированных показателей, позволяет в короткие сроки увеличить эффективность работы предприятия и производительность его работников. Также внедрение таких систем обходится в большинстве дешевле, чем, к примеру, закупка оборудования или массовая механизация производства. Модифицирование системы управления позволит обеспечить долгосрочный рост производительности труда, прибыли и стоимости компании даже в условиях спада отрасли – приведённые нами примеры доказывают этот факт. Соответственно в современных условиях нестабильности экономической системы именно данный способ повышения эффективности работы предприятия может стать наиболее предпочтительным для нашей страны.

Литература

1. Золотые страницы. Лучшие примеры внедрения ССП : сб. ст. / сост. А. Горский, М. Гершун. М. : Олимп-Бизнес, 2008. 416 с.
2. Браун М.Г. Система сбалансированных показателей на маршруте внедрения. М. : Альпина Бизнес Букс, 2005. 226 с.
3. Данилин О.А. Принципы разработки ключевых показателей эффективности (КПЭ) для промышленных предприятий и практика их применения // Управление компаний. 2003. № 2 (21). С. 11–15.
4. Экономика и социология труда (социально-трудовые отношения) / под ред. В.А. Гаги. Томск : Томский государственный университет, 2009. 520 с.
5. Нортон Д., Каплан Р. Сбалансированная система показателей. От стратегии к действию. М. : Олимп-Бизнес, 2010. 320 с.
6. Ольше Н.-Г., Рой Ж., Веттер М. Оценка эффективности деятельности компании: Практическое руководство по использованию сбалансированной системы показателей. М. : Вильямс, 2004. 304 с.
7. Россия и Украина – ударники непроизводительного труда // Электронное периодическое издание «Информационное агентство «Финмаркет». М. : Copyright, 1991–2014. URL: <http://www.finmarket.ru/economics/article/3577955> (дата обращения: 30.01.2014).
8. Кудрин: Рост производительности труда должен опережать рост зарплат // Российская газета. М. : Российская газета, 1998–2014. URL: <http://www.rg.ru/2013/04/25/kudrin-anons.html> (дата обращения: 03.03.2014).

9. «Финмаркет» оценил отставание России по производительности труда // ООО «Лента.Ру». М. : Charmer, 1999. URL: <http://lenta.ru/news/2013/05/17/productivity> (дата обращения: 30.01.2014).
10. Хорват П. ССП как средство управления предприятием // Консалтинговая компания «iTeam». М. : iTeam, 2002–2013. URL: <http://www.iteam.ru/articles.php?tid=2&pid=1&sid=27&id=221> (дата обращения: 03.03.2014).

ЦЕНА НАЛОГОВЫХ ЛЬГОТ ДЛЯ КОНСОЛИДИРОВАННОГО БЮДЖЕТА

А.А. Щеголева, магистр

Научный руководитель – к.э.н. А.С. Баландина
E-mail: Annashegoleva@rambler.ru

Проблема налоговых льгот является на данный момент наименее исследованной и наиболее дискуссионной. Ни в налоговом законодательстве, ни в научных работах, к примеру, не дается четкого определения, что такое «налоговая льгота». Не существует теоретического обоснования налоговых льгот, отсутствуют научно обоснованные критерии и методики расчета эффективности их применения. Нет ясности и в отношении того, как и кому контролировать эффективность предоставленных налоговых льгот и других преференций. Между тем доходы бюджета уменьшаются не только в связи с предоставлением налогоплательщикам налоговых льгот, но и в связи с освобождением от налогообложения отдельных операций и оборотов, освобождением в ряде случаев от обязанностей налогоплательщика отдельных организаций, исключением из налоговой базы определенных сумм, применением пониженной ставки налога и многими другими операциями. При этом размер выпадающих доходов бюджетов всех уровней в связи с добавляемыми почти ежегодно исключениями из общих правил налогообложения из года в год возрастает, достигая огромных сумм. Расчеты показывают, что общая сумма различного рода льгот, преференций и других налоговых освобождений, предоставляемых как юридическим, так и физическим лицам по всем налогам, составляет порядка 50% от всего объема администрируемых Федеральной налоговой службой РФ налогов и сборов [4].

Так, консолидированный бюджет в 2012 г. недополучил из-за налоговых преференций 1,8 трлн руб., или 2,9% ВВП (рис. 1). В 2014 г. дефицит бюджета запланирован на уровне 0,5% ВВП, в 2015 г. – 1%, в 2016 г. – 0,6%, может быть и хуже. Часть доходов в 2015 г., а тем более в 2016 г. буквально нарисована. Премьер Дмитрий Медведев в связи с недобором

доходов поручил Минфину и Минэкономразвития до 15 мая 2014 г. проанализировать эффективность налоговых льгот [3]. Не оценивается экономический эффект от 117 действующих налоговых преференций из 128 [2].

На данный момент налоговые преференции разделены на три типа: прямые льготы, структурные элементы налоговой системы и смешанные. Прямые льготы предоставляются для развития отраслей, а также для поддержки социально незащищенных категорий граждан. Существуют и иные преференции: они обусловлены структурой налоговой системы и использованием общих принципов налогообложения, например освобождение банковских операций и услуг по страхованию от НДС. Наибольшие потери бюджет несет от прямых налоговых льгот, предоставляемых для развития отраслей и поддержки социально незащищенных категорий граждан. В 2012 г. на прямые налоговые льготы пришлось 71,7% всех налоговых расходов. Самые дорогие для бюджета льготы – по налогу на добычу полезных ископаемых (НДПИ) для выработанных и новых месторождений. Потери бюджета в 2012 г. от этих льгот составили 156 млрд руб. (0,25% ВВП) и 89,4 млрд руб. (0,14% ВВП) соответственно. Дорого бюджету также обходятся амортизационная премия (0,22% ВВП), снижение прибыли на убытки (0,21%) и нулевая ставка по дивидендам российских компаний (0,13%) [1]. Почти 95% потерь – льготы по четырем налогам: на прибыль, добавленную стоимость, добычу полезных ископаемых и имущество организаций. Инвентаризация – первый шаг, говорил министр финансов Антон Силуанов в сентябре, к следующему бюджетному циклу Минфин представит Думе список льгот, которые можно отменить с 2015–2017 гг. Также он предложил рассмотреть возможность сокращения списка товаров, на которые распространяется льготная ставка НДС в размере 10%. По его словам, из-за льготной ставки налога на добавленную стоимость бюджет недополучает более 100 млрд руб. [Там же].

Для оценки целесообразности применения тех или иных льгот необходимо введение критерия эффективности налоговых льгот. Налоговые льготы эффективны, если их предоставление организациям:

- способствует достижению поставленных макроэкономических задач, вытекающих из конкретной социально-экономической и политической ситуации в России;
- приводит к увеличению объемов инвестиций, выпуску прогрессивной и конкурентоспособной продукции;
- способствует улучшению социально-экономической ситуации в организациях и в регионе.

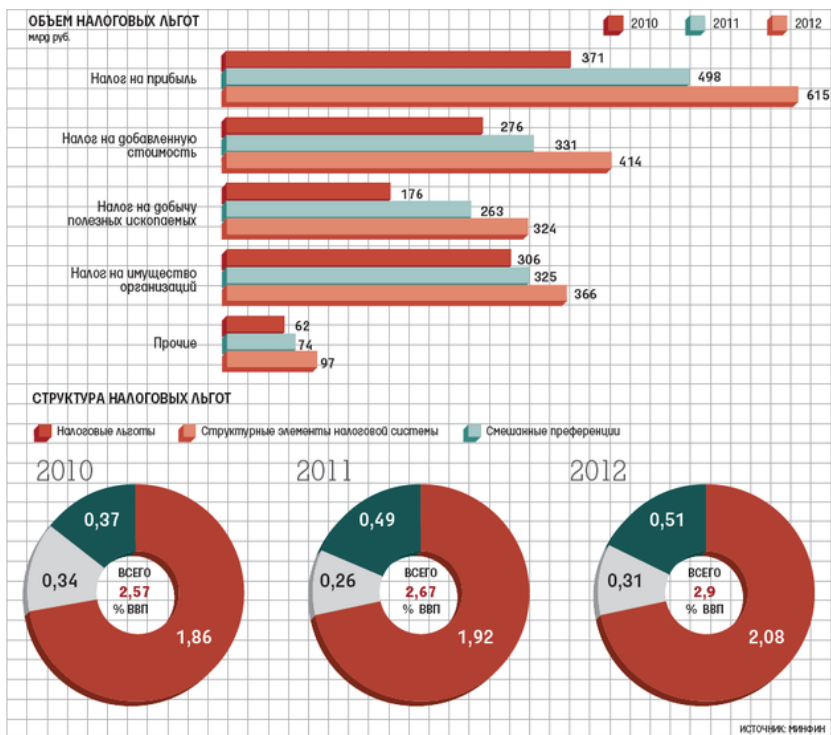


Рис. 1. Цена льгот для консолидированного бюджета

Таким образом, чтобы достичь этой цели, необходимо задействовать налоговые механизмы, с одной стороны, стимулирования модернизации российской экономики, с другой – пресечения пока еще многочисленных возможностей ухода от налогообложения [4]. Уменьшение налоговых ставок, как и освобождение от уплаты налогов, фактически означает выделение налогоплательщику дополнительных финансовых ресурсов без каких-либо обязательств со стороны последнего по направлениям их использования. Иными словами, государство не имеет никаких гарантий, что полученные налоговые субсидии или хотя бы их часть будут использованы налогоплательщиком именно на цели, например, развития и модернизации производства или на научные исследования.

На данный момент ни одну налоговую льготу нельзя вычеркнуть безболезненно для экономики, каждая из них направлена либо на поддержа-

ние отраслей, либо на стимулирование инвестиционной деятельности, либо обусловлена международными соглашениями. Относительно безболезненным может стать только отмена послаблений в транспортном и земельном налогах.

Литература

1. Минфин оценил потерю бюджета из-за налоговых преференций на 1,8 млн рублей. URL: <http://www.forbes.ru/news/247582-minfin-otsenil-poteri-byudzheta-iz-za-nalogovykh-lgot-v-18-trln-rublei> (дата обращения: 02.04.2014).

2. Минфин Минфин отменит ряд налоговых льгот с 2015 года. URL: <http://www.forbes.ru/news/247582-minfin-otsenil-poteri-byudzheta-iz-za-nalogovykh-lgot-v-18-trln-rublei> (дата обращения: 02.04.2014).

3. Налоговые льготы обходятся бюджету в 1,8 трлн рублей. URL: <http://www.vedomosti.ru/finance/news/18926741/minfin-nashel-18-trln> (дата обращения: 02.04.2014).

4. Проблемы оценки социально-экономической эффективности налоговых льгот. URL: <http://mosi.ru/ru/conf/articles/problemy-ocenki-socialno-ekonomicheskoy-effektivnosti-nalogovyh-lgot> (дата обращения: 02.04.2014).

СЕКЦИЯ ПЕРВАЯ

СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ В НАЛОГООБЛОЖЕНИИ. БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ И СТАТИСТИКА

ДЕОФШОРИЗАЦИЯ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ

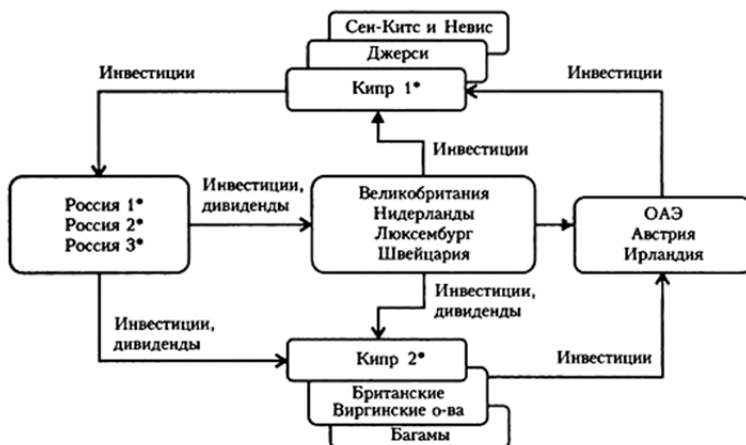
И.С. Алиева, студентка

Научный руководитель – к.э.н., доцент Ю.А. Рюмина

Проблема деофшоризации российской экономики наиболее актуальна в последние дни. Дело в том, что прошлые призывы политического управления Российской Федерации прекратить выводить деньги из Российской Федерации в офшоры и вернуть их на родину стали сопровождаться реальными действиями. Началась и практическая борьба с коррупцией, непосредственно связанная с офшоризацией. Это позволяет говорить о новом шаге антиофшорной политики РФ и вызывает определенные позитивные ожидания.

Данные преобразования следует связать с несколькими факторами, такими как внутренние силы (среди которых можно установить нарастающую угрозу государственной экономической безопасности со стороны офшорной экономики, финансовое обескровливание бюджета в условиях больших рисков снижения его прибыли, усилившееся неприятие в обществе «офшорной аристократии», получающей основные доходы в Российской Федерации и инвестирующей свои гроши за рубежом) и внешние силы (вызванные активизацией антиофшорной политики международного общества и западных оншорных юрисдикций в условиях полного мирового кризиса и обострения долговых и бюджетных проблем, увеличением роли духовных факторов при формировании экономической политики, включая справедливое налогообложение). Россия стремится к активной роли в формирующейся системе глобального регулирования. Она является членом G8, G20, Совета финансовой стабильности, стремится вступить в ОЭСР, ставшей в настоящее время ведущей международной структурой, производящей мониторинг политики конкретных стран по противодействию легальному и криминальному уходу от налогов с использованием офшорных юрисдикций.

Для обозначения офшорных схем, применяемых для агрессивной минимизации налогообложения, Б.А. Хейфец в своих трудах предложил термин «офшорные финансовые сети», наиболее точно разъясняющий суть возникающих взаимосвязей, основывающихся как на отношениях собственности (например, в рамках экономической субординации холдингового типа), так и на формальной (например, на базе агентских соглашений) и неформальной (родственные или дружественные связи, общий номинальный директор, принадлежность к определенной группе лиц и т.п.) аффилированности отдельных звеньев сети. На рис. 1 показаны возможные варианты формирования офшорных финансовых сетей, которые могут отличаться еще большим разнообразием с точки зрения как вовлеченных в них юрисдикций (офшорных и спарринг-офшорных), так и числа и форм используемых офшорных и неофшорных бизнес-структур.



* Различные компании, которые могут быть вовлечены в офшорную финансовую сеть.

Рис. 1. Офшорные финансовые сети

Самым ярким примером такой офшорной финансовой сети стала структура, созданная для владения и управления московским аэропортом «Домодедово». Несмотря на прямое указание президента РФ, компетентные силовые ведомства не смогли раскрыть реальных собственников стратегического аэропорта. На практике в большинстве случаев используют более простые офшорные финансовые сети, поскольку каждое до-

полнительное звено повышает издержки бизнеса. Более сложные сети создают крупные ТНК. При этом офшорная компания или их группа выступают центрами концентрации прибыли.

Следовательно, офшорную финансовую сеть можно определить как некую формально и неформально объединенную группу экономических факторов, созданную с целью обеспечить оптимальную комбинацию низкой налоговой нагрузки, удобных условий ведения бизнеса и анонимности конечных бенефициаров финансовых операций. С учетом тенденции к формированию офшорных финансовых сетей вряд ли можно считать оправданным существующий в некоторых странах, в том числе в России, подход к мониторингу операций с офшорами, основанный на специальных списках офшоров.

Необходимость деофшоризации российской экономики вызвана ее высокой степенью офшоризации. Значительная часть крупных частных компаний России контролируются холдинговыми центрами, инкорпорированными в юрисдикциях, входящих в офшорные финансовые сети. Основные потоки капитала в Россию и из России также идут транзитом через офшорные и спарринг-офшорные юрисдикции. Это касается ПИИ, кредитов и займов, торговли на фондовых рынках. Сильную офшорную окраску имеют и внешнеторговые отношения. Большая часть торговли российской нефтью, металлами и зерном идет через швейцарских трейдеров, большинство из них используют кантональные спецрежимы офшорного типа.

По некоторым оценкам, 9 из 10 совершаемых корпоративными структурами крупных сделок, в том числе компаниями с госучастием, не регулируются российскими законами. Так, «Роснефть» имеет 11 дочерних предприятий в таких странах, как Кипр, Голландия, Ирландия, Великобритания, Люксембург. В спарринг-офшорных юрисдикциях размещена часть активов «Ростехнологий», «Газпрома». Контрольный пакет АвтоВАЗа находится у компании, зарегистрированной в Нидерландах.

Огромную роль в проведении сомнительных операций и выводе средств в офшоры играют фирмы-однодневки. Об их количестве можно судить по следующим данным. Всего в ФНС России зарегистрировано 3,9 млн коммерческих организаций, из них в форме ООО – 3,6 млн, но реально действующих организаций, осуществляющих платежи через банковскую систему, примерно 2 млн. Из них 11% организаций не платят вообще никаких налогов, еще 4–6% организаций платят чисто символические суммы.

Таким образом, высокая степень офшоризации российской экономики ведет к существенным экономическим и социальным издержкам, способ-

ствует ухудшению международного имиджа страны и отрицательно влияет на ее инвестиционный климат.

12 декабря 2013 г. Президент РФ В.В. Путин в своем Послании Федеральному собранию относительно задачи деофшоризации российской экономики заявил, что не в первый раз говорит о необходимости деофшоризации экономики, что результаты пока мало заметны, поскольку ничего как следует в этой сфере не сделано за год и что объем экспорта российских товаров через офшоры и инвестиций в российскую экономику из офшоров огромен.

Президент сформулировал ряд необходимых для деофшоризации страны мер:

- Доходы иностранных компаний, принадлежащих россиянам, необходимо облагать российскими налогами.
- Нужно прекратить предоставлять госгарантии и кредиты Внешэкономбанка иностранным компаниям.
- Иностранным компаниям должен быть закрыт доступ к исполнению государственных контрактов и контрактов структур с госучастием.

Но если в предыдущих своих выступлениях В.В. Путин, объясняя причины ухода российского бизнеса в офшоры, сводил все к недостаткам судебной системы, практике применения законов, а главным направлением деофшоризационных мер определял улучшение инвестиционного климата, то на этот раз он не упомянул об этом ни слова. Дело в том, что плохие законы и суды, незащищенность собственности и в целом плохой инвестиционный климат в России являются не более чем идеологическими штампами.

Во-первых, и законодательство, и суды, и защищенность собственности, и в целом условия для бизнеса в России лучше, чем во многих других странах, включая самые развитые и «цивилизованные».

Во-вторых, офшорные государства предоставляют организациям, зарегистрированным в их юрисдикции, такие специфические условия – анонимность владения и управления компанией, освобождение от уплаты налогов, какие ни Россия, ни любое другое неофшорное государство никогда не сможет предоставить.

В Послании 2013 г. В.В. Путин предложил распространить российское налогообложение на иностранные компании, принадлежащие россиянам. Такая практика за рубежом действительно работает. Начиная с 1962 г. в Соединённых Штатах разрабатываются и применяются в законодательстве «Правила о контролируемых иностранных корпорациях» (Con-trolled Foreign Corporations – CFC). При выполнении определенных условий иностранная компания считается контролируемой резидентом

США. В этом случае американский владелец такой компании обязан учесть в составе своих налогооблагаемых доходов долю прибыли компании, соответствующую его доле в капитале компании. Он обязан сделать это даже в том случае, когда фактического распределения этого дохода акционерам не производилось.

Эта мера полезна, однако необходимо учитывать, что в США институт налогообложения доходов иностранных компаний, принадлежащих американцам, может работать только в условиях открытости для США данных о фактических владельцах / бенефициарах офшорных компаний. США заключили соглашения об обмене налоговой информацией со всеми офшорными зонами, а многие офшорные государства находятся в прямой политической и административной зависимости от США.

Россия ничем подобным похвастаться не может. У России нет соглашений об обмене налоговой информацией с офшорными государствами и нет практически никаких инструментов давления на правительства этих государств. То есть начислить налоги на доход иностранной компании или бенефициарного владельца и применить какие-то санкции можно будет только на основании чистосердечного признания самого владельца такой компании.

Прекращение предоставления государственных гарантий и кредитов Внешэкономбанка иностранным компаниям, конечно, полезная мера. Почему вообще российское государство должно способствовать развитию иностранного бизнеса? Лучше свой развивать. Но иностранных компаний, получающих гарантии российского государства и кредиты госбанков, не так много, и кардинально ситуацию эта мера не изменит.

Любая хозяйственная деятельность начинается с ресурсной базы и кончается реализацией своих товаров / работ / услуг. Ресурсная база включает в себя землю (территорию), полезные ископаемые, источники энергии, квалифицированную рабочую силу, транспортную инфраструктуру и пр. Реализация продукции происходит или на рынке, или в системе государственных закупок. Очевидно, что при допуске к ресурсам и при осуществлении госзакупок государство имеет эффективные рычаги воздействия на бизнес.

Поэтому предложение президента не допускать иностранные компании к госзаказу и закупкам компаний с госучастием является поистине революционным. Правда, иностранцам легко будет обойти этот запрет путем регистрации в России дочерней компании. Поэтому для полноценной реализации этой деофшоризационной меры необходимо распространить этот запрет также на компании, пусть и зарегистрированные в России в соответствии с российским законодательством, но в значительной

мере зависимые от иностранных владельцев/управляющих/кредиторов. Тогда недопуск к госзаказу и заказам компаний с госучастием будет для очень многих наших предприятий, оформивших свои активы на офшоры, серьезным стимулом для возвращения в пределы родной российской юрисдикции.

Эксперты НИЦ Системного анализа при участии Института новой экономики Государственного университета управления, Центрального экономико-математического института РАН, Совета по изучению производительных сил (СОПС) Минэкономразвития РФ и РАН и академика РАН С.Ю. Глазьева подготовили доклад «Деофшоризация российской экономики. Пути и меры». В докладе дан анализ опасности офшоризованности российской экономики, вскрыты истинные причины сложившейся ситуации, дан подробный анализ деофшоризационных мер, применяемых развитыми государствами и международными организациями – ООН, ОЭСР, ФАТФ, и обосновано направление необходимых деофшоризационных мер.

Таким образом, сегодня есть различные возможности для деофшоризации российской экономики. Добиться полной деофшоризации, как показывает опыт наиболее успешных в этом отношении оншорных стран, невозможно, так как в мире разворачивается острая конкуренция не только за инвесторов, но и за налогоплательщиков. Однако даже сокращение вдвое вывода из России потенциальных налоговых доходов позволило бы увеличить на 1,5–2% темпы роста ВВП и существенно сократить отток капитала из России.

Соответственно при современном состоянии российской экономики и общества необходима более жесткая антиофшорная политика. Это отвечает национальным интересам России и будет способствовать улучшению имиджа страны в мире. И финансовый коллапс Кипра 2013 г.шний раз подтвердил необходимость такого подхода. Иными словами, для снижения уровня деофшоризации российской экономики необходимы реальная политическая воля и конкретные продуманные действия, а не популистская риторика.

Естественно, существуют риски проведения такой жесткой антиофшорной политики. С одной стороны, они связаны с возможным временным спадом предпринимательской активности. С другой стороны, ответной реакцией крупного бизнеса может стать активизация его действий по улучшению инвестиционного климата, так как именно использование офшоров ставило его в привилегированное положение по сравнению с неофшорным малым и средним бизнесом.

Литература

1. Хейфец Б.А. Деофшоризация российской экономики: возможности и пределы. М. : Институт экономики РАН, 2013. 63 с.
2. Послание Президента Федеральному собранию. URL: <http://www.kremlin.ru/news/19825> (дата обращения: 02.04.14).

ТАМОЖЕННОЕ ОБЛОЖЕНИЕ ТРАНСГРАНИЧНЫХ ИНТЕРНЕТ-ПОКУПОК: ПРИЧИНЫ РЕФОРМИРОВАНИЯ И ЕГО ВОЗМОЖНЫЕ ПОСЛЕДСТВИЯ

А.Б. Береснева

Научный руководитель – к.э.н. И.А. Петиненко

Внешняя торговля с древнейших времен занимает важное положение в экономической деятельности государства. На разных этапах развития страны международный обмен товарами и услугами имел свою специфику, и сейчас, в XXI в., также можно отметить определенные отличительные черты внешней торговли.

Второе тысячелетие характеризуется развитием информационных технологий, что не могло не привести к некоторому реформированию системы мирового товарооборота. Сегодня около 2% от всего торгового оборота приходится на интернет-покупки из зарубежных стран. В 2012 г. трансграничные заказы составляли 10% от общего числа сетевых продаж, в 2013 г. эта цифра увеличилась вдвое. Столь высокая динамика интернет-торговли объясняется увеличением числа активных покупателей в регионах страны (в предыдущие годы 80% всех интернет-заказов приходилось на москвичей и петербуржцев).

В зарубежных странах покупки по сети Интернет уже давно стали обыденным процессом, в России же массовое распространение сетевые продажи получили сравнительно недавно. Толчком к увеличению трансграничных интернет-покупок послужило увеличение порога беспошлинного ввоза товара на территорию государства. В 2010 г. был введен беспошлинный ввоз товаров стоимостью 1 000 евро, до этого же можно было получить продукцию из-за границы, не заплатив налог, только до 225 евро.

С 2010 г. сохраняется следующий порядок трансграничного ввоза товаров:

1) беспошлинное ежемесячное получение товаров стоимостью до 1000 евро и не превышающее 31 кг;

2) за каждый килограмм перевеса налагается пошлина в размере 4% от стоимости товара, а за превышение стоимости – 30% от цены ввозимой продукции.

В связи с популяризацией данного вида торговли Правительство РФ стало рассматривать возможность изменения лимита стоимости и количества ввозимой продукции без уплаты налогов. С 2013 г. активно обсуждается вопрос о снижении уровня необлагаемых таможенной пошлиной интернет-покупок с 1 000 до 150 евро, а также ограничение веса ввозимых товаров до 10 кг в месяц. В начале марта 2014 г. Правительственная комиссия поддержала законопроект об ограничении беспошлинной интернет-торговли, ранее одобренный Минфином и Минэкономразвития.

На реформирование системы налогообложения в данной сфере государство подвиг целый ряд причин:

➤ увеличение государственного бюджета страны. В 2013 г. оборот интернет-покупок составил \$ 3 млн. Размер предполагаемой таможенной пошлины колеблется от 1 до 10% от стоимости ввозимого товара. Из этого следует, что бюджет государства мог бы пополниться в 2013 г. еще на \$ 300 000–\$ 3 000 000;

➤ борьба с «черным рынком». Многие владельцы российских интернет-магазинов под видом физических лиц совершают трансграничные интернет-покупки с целью последующей перепродажи внутри страны по гораздо более высоким ценам без соответствующей уплаты налогов государству;

➤ протекционистская политика. Сетевые покупки даже самых мелких товаров имеют более низкую стоимость, чем аналогичные отечественные товары. Вводимые пошлины позволят увеличить конкурентоспособность крупных и дорогостоящих товаров местного производства.

Введение данного законопроекта в силу предполагалось в мае–июне 2014 г. Уже сейчас можно выделить ряд предполагаемых последствий, к которым приведет внедрение данной реформы в сферу товарооборота государства:

1) нежелание государств-членов Таможенного союза принимать аналогичный закон приведет к повышению роли челночества в торговле;

2) в противовес первому пункту можно отметить уменьшение доли «черного рынка» на отечественном рынке интернет-торговли;

3) в случае простой системы растаможки продукции число мелких и средних покупок по Сети останется прежним, а при увеличении количе-

ства таможенных инстанций многие приверженцы данного вида покупок откажутся от них;

4) увеличение доли крупных покупок у отечественных производителей, а также улучшение качества зарубежной электроники и прочих крупных и дорогостоящих товаров из-за удорожания их цены за счет таможенных пошлин и, соответственно, понижение их конкурентоспособности;

5) покупки по сети Интернет на мелкие товары продолжают расти (так как их стоимость редко превышает 100 евро), что приведет к увеличению торговли с Китаем;

6) уменьшение количества трансграничных покупок приведет к сокращению сроков доставки продукции заказчику и др.

Все вышеперечисленные пункты являются лишь предположениями, истинное положение трансграничного товарооборота после реформирования таможенного обложения в данной сфере мы увидим лишь после окончательного принятия закона. В случае детальной проработки основных положений, а также при условии принятия аналогичных мер Казахстаном и Белоруссией закон принесет не только значительное увеличение государственного бюджета, но и позволит качественно улучшить местный товарооборот.

Литература

1. Пресс-релиз: служба распространения пресс-релизов. М., 2002–2014. URL: <http://www.press-release.ru/> (дата обращения: 17.03.14).
2. Пошлина за иностранные интернет-покупки: телевизионная новостная компания // Телекомпания «Россия 24». М., 2013. 6 ноября. Выход в эфир по будням.

ПРОБЛЕМЫ ФИНАНСИРОВАНИЯ МВД РОССИИ

К.А. Глухова

Научный руководитель – д.э.н., профессор А.А. Земцов

Ни у кого не вызовет сомнения то, что успешное решение государством правоохранительных задач возможно лишь при условии должного кадрового, материального и финансового обеспечения деятельности органов внутренних дел.

Бюджетные расходы в части финансирования МВД увеличиваются с каждым годом. Но этого недостаточно для решения всех трудностей в выполнении органами внутренних дел своих функций.

В настоящее время, на мой взгляд, денежное содержание сотрудников МВД имеет достаточно высокий уровень. Однако увеличение коснулось всех и одинаково. Исходя из принципов социальной справедливости и материального стимулирования, важно увязать повышение окладов денежного содержания с результатами деятельности сотрудников, учесть специфику их деятельности, ее качество и многие другие факторы. Введенные разграничивающие надбавки за сложность и напряженность деятельности этого сделать не могут. Необходимы пересмотр штатных расписаний, устранение должностей и звеньев, дублирующих друг друга и снижающих эффективность деятельности органов внутренних дел. Разрешить данную проблему чрезвычайно сложно, а в процессе разрешения можно столкнуться с множеством других — как финансовых, так и морально-психологических проблем. Однако важно профессионально грамотно подойти к ее решению, закрепить в правовом режиме эффективную систему финансирования денежного довольствия и иных выплат сотрудникам органов внутренних дел с учетом реального вклада каждого в решение поставленных задач.

В настоящее время имеет место дефицит кадров в системе МВД. Это связано с ужесточением требований к кандидатам, в результате чего происходит недокомплект и несоответствие реальной и необходимой численности сотрудников. Большая часть всех финансовых ресурсов идет на выплаты денежного довольствия. Данные суммы закладываются в сметы на очередной финансовый год согласно номинальной численности сотрудников, исходя из штатных расписаний. Но из-за уже указанного несоответствия образуется значительный избыток денежных средств, которые невозможно распределить на иные цели, и они направляются на премии сотрудникам. Данные суммы достигают грандиозных размеров. Их хватило бы на решение проблем, которых достаточно много в каждом структурном подразделении МВД. Это низкая материально-техническая база, компьютерная техника, которая не отвечает современным требованиям, нехватка финансовых ресурсов на приобретение автотранспорта и ремонт существующего, отсутствие во многих отделах спортивных залов, тиров, необходимость в капитальном ремонте и многие другие проблемы, которые с каждым годом только увеличиваются. Чтобы решить данные проблемы, необходимо провести огромную работу. Это и увеличение престижа службы в системе МВД для привлечения новых кадров, и возможность закладывать в смету реально необходимые финансовые ресурсы на денежное содержание сотрудников при создании некоего резервного фонда на случай увеличения кадров.

Также в настоящее время существуют проблемы, которые связаны с осуществлением государственного финансового контроля за деятельно-

стью органов внутренних дел. Они обостряются в связи с тем, что через органы внутренних дел проходят в настоящее время весьма существенные и все увеличивающиеся финансовые потоки, а сложившаяся система государственного финансового контроля не позволяет обеспечить всесторонний контроль за соблюдением действующего финансового законодательства.

Важнейшим направлением финансового контроля является контроль за целевым использованием поступающих органам внутренних дел бюджетных средств. Однако не менее важно проконтролировать и обоснованность расходов, включаемых в смету бюджетного финансирования получателей. Это – предварительный финансовый контроль, осуществляемый компетентными государственными органами на стадии составления проекта бюджета. На мой взгляд, такой контроль недостаточно урегулирован действующим законодательством. А ведь от того, насколько обоснованы расходы, включенные в статьи сметы, во многом зависит и характер использования поступающих бюджетных средств.

За деятельностью органов внутренних дел осуществляется ведомственный и вневедомственный или общегосударственный финансовый контроль. Органами вневедомственного контроля проверяется соблюдение бюджетного законодательства, исполнение сметы доходов и расходов, использование государственной собственности, исполнение налоговых обязанностей и т.п. Ведомственный финансовый контроль осуществляет Контрольно-ревизионное управление МВД России. Данные проверки осуществляются один раз в два года. К сожалению, их результаты оставляют желать лучшего. Не прекращаются случаи нецелевого и неэффективного расходования бюджетных средств, переплаты и недоплаты сотрудникам денежного довольствия, ошибки и просчеты в ведении бухгалтерского учета и многое другое. В завершение существует много трудностей с исправлением уже допущенных нарушений и привлечением виновных к ответственности. Так, если виновными признаны действующие сотрудники, то они, как правило, соглашаются на добровольное возмещение материального ущерба, но с уволенными ситуация гораздо сложнее. Только судебное решение может обязать их возместить ущерб, а это длительный процесс и значительные финансовые расходы. Данных трудностей можно было бы избежать при наличии предварительного контроля, так как он наиболее эффективнее последующего.

Важно отметить, что решать обозначенные и многие другие проблемы необходимо на основе системного подхода, тщательно просчитывая последствия принимаемых решений, научно обосновывая каждое из них.

Литература

1. Бюджетный кодекс Российской Федерации: Федер. закон от 31 июля 1998 г. № 145-ФЗ // Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».
2. Федеральный закон от 19.07.2011 г. № 247-ФЗ «О социальных гарантиях сотрудникам органов внутренних дел Российской Федерации и внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации» // Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».
3. Федеральный закон от 2 декабря 2013 г. № 349-ФЗ «О федеральном бюджете на 2014 год и на плановый период 2015 и 2016 годов» // Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».
4. Приказ Министерства финансов Российской Федерации от 20 ноября 2007 г. № 112н «Об общих требованиях к порядку составления, утверждения и ведения бюджетных смет казенных учреждений» (Зарегистрирован в Минюсте России 14 декабря 2007 года, регистрационный № 10750, с изменениями, внесенными Приказом Минфина России от 30 июля 2010 г. № 84н (зарегистрирован в Минюсте России 17 сентября 2010 года, регистрационный № 18471)) // Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».

НАЦИОНАЛЬНАЯ ПЛАТЕЖНАЯ СИСТЕМА РФ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ

О.С. Григорьева, студент

Национальная система платежных карт – проект создания в России платёжной системы, объединяющей большинство российских банков, которые начнут эмитировать банковские карты этой платёжной системы.

В марте 2014 г., после того как международные платёжные системы Visa и MasterCard во второй раз в истории остановили обслуживание карт нескольких российских банков в торговых точках и банкоматах международной сети, вновь стало актуальным создание в стране национальной системы платёжных карт, не зависимой от состояния международных отношений. Была начата подготовка поправок в Федеральный закон «О национальной платёжной системе» с целью инфраструктурно и информационно замкнуть процесс осуществления денежных переводов внутри России, т.е. операционные центры и платёжные клиринговые центры должны обязательно находиться на территории России. Также в законопроекте предусмотрено запретить передачу / предоставление доступа иностранным государствам к информации о внутрироссийских платёжных транзакциях.

Следует отметить, что первая попытка создания в России национальной платежной системы была предпринята еще в 1993 г. Центробанком, однако она провалилась. Также неудачными были признаны и другие попытки создать такую систему в России, которые предпринимали частные компании. В 2005 г. ЦБ заявлял, что общенациональная платежная система будет создаваться на базе системы Сбербанка «Сберкарт», которая в 2008 г. была переименована в Объединенную российскую платежную систему (ОРПС).

Представители российских банков обращались в Центральный банк Российской Федерации, предлагая объединить разные платежные системы и создать на их основе национальную платёжную систему. Но, по мнению Банка России, их предложения были плохо проработаны, никто не смог предложить надежный бизнес-план с широким охватом клиентов. Самое главное, было непонятно, кто будет финансировать создание платёжной системы, которое предполагает строительство операционного и клирингового центров, прокладку сетей связи и другие расходы. Экономически оказалось выгоднее подключиться к международным платёжным системам Visa и MasterCard.

Позже выяснилось, что в России отсутствовала нормативная база для создания национальной платёжной системы. На следующем этапе вопрос финансирования проекта уже не стоял. Но банки никак не могли договориться, кто будет зарабатывать на проекте. Банки не хотели уступать друг другу огромный рынок, приносящий доходы от комиссий за проведение платёжных транзакций. Пока банки не могли договориться, российский рынок поделили между собой международные платежные системы Visa и MasterCard.

В 2010 г. разрабатывался Федеральный закон «Об организации предоставления государственных и муниципальных услуг», в котором предполагалось создать в России национальную систему платёжных карт и запретить обрабатывать российские транзакции за рубежом. Из материалов WikiLeaks выяснилось, что на это обратили внимание сотрудники посольства США в Москве. Они поняли, что если законопроект не изменить, то американские компании Visa и MasterCard потеряют рынок в размере около 4 млрд долл. США. Сотрудники посольства в своей депеше просили внести изменения в законопроект, чтобы гарантировать, что интересам американских платежных стран не будет нанесен ущерб. Когда закон был опубликован, в нем уже не содержалось запрета на обработку российских транзакций за рубежом.

В 2011 г. Правительство России приняло ряд решений для создания универсальной электронной карты, в том числе исключилось участие в

ней международных платёжных систем Visa и MasterCard. Для универсальной электронной карты Сбербанк создал платёжную систему ПРО100. Предполагалось в течение нескольких лет выдать всем гражданам России универсальные электронные карты, в результате чего ПРО100 стала бы национальной системой платёжных карт. Но в процессе реализации проекта пришлось решать множество технических и организационных задач, а также столкнуться со скептическим отношением журналистов и представителей других банков, низкой вовлечённостью руководителей многих субъектов РФ и воинственным настроем некоторых групп граждан. В результате чего сроки выдачи карт гражданам России несколько раз переносились, а затем обязательная выдача универсальных электронных карт была отменена. Но была выстроена вся необходимая инфраструктура и организован приём карт платёжной системы ПРО100 в 250 000 торговых организаций (40% эквайринговой сети банков в российских торговых сетях) и в 68 000 устройствах самообслуживания (около 2/3 всех банкоматов в России).

Также в 2011 г. был принят Федеральный закон «О национальной платёжной системе», который описывает национальную платёжную систему как всю совокупность операторов по переводу денежных средств, определяет основные понятия, регулирует порядок оказания платёжных услуг, а также определяет требования к организации платёжных систем и их функционированию, определяет порядок осуществления надзора и наблюдения в национальной платёжной системе. Но в этом законе также не предусматривалось создание национальной системы платёжных карт и запрета на обработку российских платёжных транзакций за рубежом.

Крупнейшими игроками российского рынка в настоящее время являются международные платёжные системы Visa и MasterCard, на них приходится более 85% всех карт и операций по ним. Помимо международных, в России действует около 20 платёжных систем, большинство мелкие, а крупнейшими на рынке являются ОРПС и «Золотая корона».

На 1 сентября Сбербанком было эмитировано более 35 млн карт, из которых на карты ОРПС приходится всего 3,5 млн, а остальные – на Visa и MasterCard.

Постоянный рост оборотов показывает, что россияне стали более активно пользоваться картами Visa не только для снятия наличности, но и для оплаты товаров и услуг. Так, оборот по картам Visa в торгово-сервисной сети в России на конец 1 квартала 2007 г. увеличился на 76% по сравнению с аналогичным периодом 2006 г. и составил более 6,7 млрд долл. США. Количество транзакций по картам Visa в торгово-сервисной сети увеличилось на 75% и превысило 113 млн.

В России карты Visa обслуживаются почти в 166 тыс. торговых точек и более чем в 36 тыс. банкоматов.

Наряду с созданием национальной платежной системы РФ возникает ряд проблем.

Существует опасение, что в случае создания НПС на основе действующей системы, например Сбербанка, возникнет проблема монополизации рынка. Также полноценной заменой глобальным игрокам на рынке платежей сейчас нет, но частичной заменой может послужить китайская UnionPay. Следует отметить, что по количеству выпущенных кредитных карт CUP сегодня занимает лидирующую позицию, оставив далеко позади таких титанов мирового рынка платежных систем, как MasterCard и Visa. Однако переход на китайскую платежную систему сопряжен с дополнительными рисками. Привязываться сегодня к любой банковской системе Китая опасно в силу нестабильности самой банковско-финансовой системы КНР.

Японская платежная система – JCB – была основана в 1961 г. и к 1968 г. благодаря приобретению Osaka Credit Bureau стала лидером рынка кредитных карт в Японии. Первая карта сети JCB, эмитированная за пределами Японии, была выпущена в 1983 г. в Гонконге. Уже в 1987 г. платежные карты JCB принимались к оплате более чем в 100 странах и на территориях по всему миру. В последующие годы компания проводила активную экспансию на рынке международных карточных продуктов: в настоящее время карты JCB принимаются к оплате более чем в 190 странах. В 2006 г. JCB подписала долгосрочное соглашение о сотрудничестве с платежной сетью Discover, согласно которому карты каждой из сетей принимаются в банкоматах и к оплате в сети партнера. С первых же лет существования она стала оказывать экономическое сопротивление попыткам международных платежных систем Visa и MasterCard завоевать японский рынок банковских услуг, осуществляемых с использованием банковских карт. Сегодня компания JCB активно развивается уже в качестве международной платежной системы. В Японии JCB ориентируется главным образом на высший и средний класс потребителей с высоким уровнем дохода и дифференцированным спросом. При этом JCB отличается от других международных платежных систем («Виза», «Мастер Кард» – все они гораздо крупнее) усиленным акцентом на развитие своих карт не только и не столько в качестве средства платежа, сколько в качестве средства доступа к услугам в области туризма и развлечений. Несмотря на поздний старт индустрии карт, Япония обошла к 1980 г. все европейские страны и вышла на второе место после США по количеству карт.

Карты JCB выпускаются в 20 государствах мира – Гонконге, США, Корее, Таиланде, Великобритании, Германии, Сингапуре, Австралии, Индонезии, Швейцарии, Италии, Китае, на Филиппинах, в Нидерландах, Испании и т.д. В России такие карты не эмитируются.

Специфика российского рынка платежных карт состоит в том, что порядка 85–90% операций, совершенных при помощи карт, приходится на снятие наличных денег через банкоматы. При этом абсолютное большинство (примерно 90%) таких операций проводятся в рамках банкоматной сети банка – эмитента карты. Поскольку такие операции не проходят авторизацию через МПС, для непосредственного обслуживания международными процессинговыми центрами остается малая доля российского рынка карточных платежей. Это ставит под сомнение целесообразность строительства собственного операционного центра международными компаниями на территории России.

Возможным решением в данной ситуации может быть использование европейского опыта. Российская единая платежная карта может сочетать в себе два бренда – национальной и международной платежной системы. При совершении внутренней операции транзакция будет проходить через национальную систему, а при совершении трансграничной операции будет задействоваться МПС.

Мировой опыт показал, что за последние десятилетия по всему миру существенно снизилось количество национальных карточных платежных сетей, поскольку большинство стран предпочли использовать международные сети для совершения как международных, так и существенной доли внутренних платежей. Принятие международных систем в качестве полноправных участников национального рынка сопряжено в большинстве стран с регулированием деятельности МПС в сфере ценообразования и конкуренции.

К концу марта 2014 г. в обществе начали серьезно обсуждать создание национальной системы платёжных карт. 27 марта 2014 г. Президент Российской Федерации В. Путин одобрил создание национальной платёжной системы в России и распорядился как можно скорее заняться её разработкой и внедрением.

Глава ВТБ предлагает провести работу в два этапа. На первом этапе в течение двух месяцев соединить напрямую между собой расчётные системы российских банков, что позволит не использовать услуги международных платёжных систем в 90% платежей, совершаемых гражданами России. На втором этапе в течение полугода создать в России операционный и клиринговый центры. Глава Сбербанка предлагает использовать уже существующую платёжную систему ПРО100. При этом Герман Греф, президент и председатель правления Сбербанка России, сообщил, что

Сбербанк перестанет контролировать оператора платёжной системы ПРО100 и в её уставной капитал смогут войти все желающие банки. Банк России предлагает создать некоммерческую организацию, в которую смогут войти российские банки и работающие в России платёжные системы. Также экспертами упоминались «Золотая корона» и вариант создания платёжной системы с нуля. Министерство финансов собирается предпринять усилия, чтобы граждане могли продолжать пользоваться уже имеющимися у них картами «Visa» и «MasterCard».

Ни одна из национальных платежных систем в настоящее время не в состоянии компенсировать уход с российского рынка крупнейших международных платежных систем. Тем не менее в случае запрета деятельности американских платежных систем, частично заменить «Visa» и «MasterCard» в России могут национальные платежные системы «Универсальная электронная карта», «Золотая корона» и UnionCard.

Литература

1. Национальная платежная система : бизнес-энциклопедия / В.В. Адрианов, М.Я. Букирь, С.А. Бутенко и др. М., 2013. 424 с.
2. Платежные системы в России // Банк России и комитет по платежным и расчетным системам центральных банков стран Группы десяти. 2003. 107 с.
3. Алма Обаева. Национальная платежная система в развитии финансовой инфраструктуры России // Деловой Петербург. СПб., 2012.
4. Национальная платежная система России: проблемы и перспективы ее развития / Н.А. Савинская, Г.Н. Белоглазова, Н.В. Байдукова и др. СПб., 2011. 131 с.
5. MasterCard в России // Forex, трейдинг и лизинг. 2012. URL: <http://platezhnyekarty.com/mastercard-v-rossii/> (дата обращения: 1.04.2014).
6. Анастасия Алексеевских, Татьяна Ширманова. Россия готова отказаться от Visa и MasterCard // Деловая газета «Известия». М., 2014.

ПОЛУЧЕНИЕ НЕОБОСНОВАННОЙ НАЛОГОВОЙ ВЫГОДЫ ПУТЕМ ПРИОБРЕТЕНИЯ ФИКТИВНЫХ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ИНСТРУМЕНТОВ

К.В. Данчина

Научный руководитель – ст. преподаватель Е.Г. Алдохина

Люди понимают, что без налогов не обойтись,
но когда есть возможность не заплатить – отчего же?
Джон Голсуорси

Вывод денежных средств через офшоры и борьба с низконалоговыми зонами будет актуальной темой, пока такие зоны есть. Существует мно-

жество офшорных схем, и налоговые органы ведут с ними постоянную борьбу, раскрывая эти схемы. Федеральной налоговой службой (ФНС России) разработана и утверждена Концепция планирования выездных налоговых проверок (Приказ ФНС России от 30.05.2007 № ММ-3-06/333@), где описаны способы ведения финансово-хозяйственной деятельности с высоким налоговым риском. Работа в данной сфере не стоит на месте, и были открыты новые схемы, относящиеся к финансово-хозяйственной деятельности с высоким налоговым риском. Так, в январе 2013 г. ФНС России была добавлена еще одна схема: «получение необоснованной налоговой выгоды путем приобретения фиктивных инвестиционных инструментов» [1].

ФНС России привлекает внимание профессиональных участников рынка ценных бумаг, а также лиц, осуществляющих реализацию ценных бумаг. Теперь их деятельность попала под контроль налоговых органов. В рассматриваемой схеме участвуют налогоплательщик – российская организация и владельцы ценных бумаг, которые не являются, как правило, резидентами РФ.

Компания (зарегистрированная в офшорных территориях и не ведущая финансово-хозяйственную деятельность) выпускает ценные бумаги, выпуск может быть значителен. При этом она не имеет активов под обеспечение выпуска, банковской гарантии или поручительства третьих лиц. Оплата ценных бумаг по такой схеме предусмотрена позднее даты их погашения. Они реализуются заранее определенному кругу лиц. Таким образом, размещение и последующая реализация не направлены на привлечение денежных средств. Далее данные ценные бумаги вносятся в уставный капитал реально действующих российских организаций, которые впоследствии реализуют полученные ценные бумаги фирмам-однодневкам с убытком. Стоимость ценных бумаг по данным налогового учета, у передающей стороны включается при этом российской организацией в состав расходов, уменьшая налогооблагаемую базу по налогу на прибыль (рис. 1).

Применяя данную схему, налогоплательщик получает необоснованную налоговую выгоду в связи с приобретением ценных бумаг вследствие уменьшения налоговой базы по налогу на прибыль организаций на сумму полученного убытка.

Судебная практика по аналогичным делам складывается в пользу налоговых инспекций. Суд ссылается при этом на невыполнение требования ст. 277 НК РФ «в части рыночной оценки ценных бумаг и документального подтверждения расходов учредителей российской фирмы для определения стоимости внесенного в уставный капитал имущества» [2].



Рис. 1. Покупка ценных бумаг у офшорной компании [2]

Борясь с уклонением от налогов через низконалоговые юрисдикции, Министерство финансов РФ обнародовало первый антиофшорный проект закона от 18 марта 2014 г. Законопроект содержит планируемые изменения в части первую и вторую НК РФ (в части налогообложения прибыли контролируемых иностранных компаний и повышения эффективности налогового администрирования иностранных организаций) [3]. Цель – сделать владение офшорными компаниями невыгодным. Предлагается ввести в Налоговый кодекс гл. 3.1 «Контролируемые иностранные компании» и другие соответствующие поправки и дополнения. По законопроекту доходы от владения офшорными организациями (независимо от доли) будут расцениваться как часть российского дохода, и организации будут уплачивать налог на прибыль 20%, а российские акционеры-физические лица – НДФЛ 13%. Под закон подпадут не только компании в офшорах, которые входят в черный перечень Минфина, но и фирмы в низконалоговых странах. Это лишит транзитные налоговые схемы смысла.

«Документ предусматривает штраф тем, кто не заплатил налог по правилам CFC, – 20% от дохода, а не от неуплаченного налога, как обычно. Министерство финансов предусмотрело и рычаг воздействия на тех, кто попытается скрыться, – через управленцев их офшорных холдингов: налог вводится и на доходы материнских структур, которые зарегистрированы за границей, а управляются в РФ. Директора обязаны поставить эти организации на российский налоговый учет, иначе им будет грозить уголовная ответственность» – сообщает российский налоговый портал [4].

Не все законопроекты «дорастают» до федеральных законов, но стоит отметить заинтересованность государства в борьбе с офшорами, что отмечено и в Основных направлениях налоговой политики [5].

Открывая офшорные схемы (так называемую в Концепции деятельность с налоговым риском) широкому кругу лиц и разрабатывая антиофшорные законопроекты, государство демонстрирует реальные действия по борьбе с низконалоговыми юрисдикциями, и эта борьба откры-

тая. Теперь организации, получающие налоговую выгоду путем приобретения фиктивных инвестиционных инструментов, попали под строгий налоговый контроль. Но у них есть шанс «реабилитироваться», пересмотрев свою налоговую политику в отношении операций с ценными бумагами офшорных организаций.

Литература

1. Официальный интернет-сайт ФНС России // 2005–2014. ФНС России URL: <http://www.nalog.ru> (дата обращения: 27.03.2014).
2. Введены новые виды рискованной деятельности // Клерк.Ру. URL: <http://www.klerk.ru> (дата обращения: 4.04.2014).
3. О внесении изменений в части первую и вторую Налогового кодекса Российской Федерации (в части налогообложения прибыли контролируемых иностранных компаний и повышения эффективности налогового администрирования иностранных организаций): законопроект от 18 марта 2014 года // Официальный интернет-сайт Министерства финансов Российской Федерации. URL: <http://www.minfin.ru/ru> (дата обращения: 30.03.2014 г.).
4. Минфин будет полностью контролировать офшоры россиян // Российский налоговый портал. 2006–2014. URL: <http://taxpravo.ru> (дата обращения: 30.03.2014).
5. Основные направления налоговой политики Российской Федерации на 2014 год и на плановый период 2015 и 2016 годов // Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».

ОРГАНИЗАЦИЯ ПРОТИВОДЕЙСТВИЯ ВНУТРЕННЕМУ МОШЕННИЧЕСТВУ НА ПРЕДПРИЯТИИ

А.В. Пенькова, студентка

Научный руководитель – к.э.н., доцент Л.Л. Лычагина

Сегодня гораздо легче стать миллионером, чем остаться честным человеком. В мире создана благоприятная почва для мошенничества: снисходительно-терпимое отношение общества, бездействие правоохранительных органов и лояльность судов и, как результат – безнаказанность. Все это провоцирует мошенников на преступления.

Мировая практика показывает, что в XXI в. основной угрозой для бизнеса стали наемные работники. По оценкам экспертов, убытки компаний от собственных сотрудников порой достигают 90% от общего ущерба. Согласно данным международной Ассоциации специалистов по рас-

следованию хищений (ACFE), западные компании из-за мошенничества сотрудников теряют около 6–7% своего оборота. Результаты исследований, проведенных в российских фирмах, дают примерно такие же, если не еще более худшие результаты. Но, кроме финансовых потерь, корпоративное мошенничество – это еще и серьезный урон репутации компании, потеря доверия инвесторов и акционеров, снижение лояльности сотрудников и потребителей.

В нашей стране выделяют три вида внутреннего мошенничества: незаконное присвоение активов, коррупция и злоупотребление служебным положением.

Помимо этого, у нас широко распространен отпуск товаров с отсрочкой платежа заведомо ненадежным покупателям. Товар отпускается фирме-однодневке либо реальной фирме, которая сознательно задерживает платеж и, таким образом, «кредитуется» за счет поставщика.

Было проведено исследование потерь от корпоративного мошенничества. Согласно данному исследованию потери, вызываемые мужчинами, в четыре раза больше потерь, вызываемых женщинами. Средний ущерб, нанесенный мошенниками с высшим образованием, более чем в пять раз превышает ущерб от махинаторов со средним образованием. Родственники совершают самое большое количество мошенничеств и злоупотреблений, нанося самый высокий ущерб – в 72% случаев (данные Европейского союза). Так, на линейный персонал приходится лишь 23% случаев воровства в российских фирмах (речь идет о различных отраслях экономики), на менеджеров среднего звена – уже 27% , а на топ-менеджеров – 50% случаев.

Как показывает опыт, несмотря на многообразие методов корпоративного мошенничества и отраслевые особенности конкретного предприятия, существует наиболее эффективный и результативный метод выявления, предупреждения и пресечения подобных деяний – это создание продуманной системы внутреннего контроля. Данная система позволит минимизировать расходы путем снижения уровня корпоративного мошенничества и воровства, что в результате дает ощутимую экономию денежных ресурсов и активов.

Ядром данной системы является СБ, прежде всего подразделения экономической безопасности. Кроме этого, в систему входят:

- аудит и консалтинг;
- финансовый контроллинг;
- ревизионные и инвентаризационные комиссии;
- юридическая и кадровая служба.

При создании системы внутреннего контроля на предприятии необходимо учитывать следующее. Во-первых, выстраивая данную систему, необходимо четко представлять, что лишь объединение всех ее элементов под единым руководством и единым замыслом, тесная координация усилий способны сократить как число мошенников на предприятии, так и ущерб от их деятельности. Но при этом следует всегда представлять различия возможностей элементов системы контроля, а значит, разделять зоны ответственности и полномочия.

Во-вторых, чтобы создать результативно работающую систему контроля в компании, прежде всего, необходимо провести экспресс-анализ фирмы, выявить все возможные системы оттоков, построить барьеры на пути этих оттоков, грамотно и продуманно поставить бухучет, делопроизводство, документооборот, подобрать и при необходимости обучить людей, которые будут заниматься внутренним аудитом и финансовым контроллингом.

В-третьих, как показывает практика, повышению эффективности и результативности деятельности системы внутреннего контроля способствует постоянная ротация сотрудников контролирующих служб.

В-четвертых, существует достаточно широко распространенная точка зрения, что система внутреннего контроля нужна крупным фирмам, имеющим много отделений и филиалов, а малый бизнес из-за нехватки средств не может этого себе позволить. Это глубочайшее заблуждение, поскольку воруют как в крупных, средних, так и в малых компаниях. В любой (даже самой небольшой) компании должна быть система внутреннего контроля.

Однако какой бы эффективной ни была система контроля на предприятии, полностью исключить возможность недобросовестного поведения персонала нельзя. Один из способов предотвращения мошенничества – прием на работу порядочных сотрудников, людей с достойными рекомендациями. Для того чтобы понять, насколько добросовестно к работе относится человек, существует испытательный срок. Конечно, люди со временем меняются, и не всегда в лучшую сторону, поэтому другой важный фактор, позволяющий предотвратить мошенничество в компании, – система мотивации. Влияние данного фактора можно рассмотреть на реальном примере. Одно из предприятий, торгующих продуктами питания, столкнулось с тем, что кражи в торговом зале ежемесячно составляли около 2% от оборота компании. При этом выяснилось, что большая часть краж осуществляется сотрудниками, а не покупателями. Попытки внедрить жесткую систему контроля (служба наблюдения, независимые проверяющие) не дали положительного результата. Тогда было выпущено

положение о премировании за отсутствие краж. Если кражи не превышали 2% в месяц, то половина «сэкономленной» суммы выплачивалась как премия сотрудникам торгового павильона. В результате процент краж снизился более чем в два раза.

Все вышеперечисленные меры способствуют предотвращению и ослаблению внутреннего мошенничества на предприятии, однако данное негативное явление до конца побороть на данный момент еще нельзя.

Литература

1. Демин Вячеслав. Корпоративное мошенничество практические рекомендации по созданию системы противодействия // Безопасность. Достоверность. Информация. 2007. № 73. С. 6–10. Доступ из науч. электрон. б-ки eLIBRARY.RU.
2. Комаров Вадим. Противодействие корпоративному мошенничеству и хищениям // daily.sec.ru Публикации. 2002–2014. URL: <http://daily.sec.ru/2011/04/01/print-Protivodeystviu-korporativnomu-moshennichestvu-i-hisheniyam.html> (дата обращения: 15.03.2014).
3. Предотвращение случаев мошенничества сотрудников // Финансовый директор. 2007–2014. URL: <http://www.fd.ru/articles/14596> (дата обращения: 22.03.2014).

ОЦЕНКА ВЛИЯНИЯ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ НА ИНВЕСТИЦИОННУЮ АКТИВНОСТЬ ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

И.С. Савушкина, студентка

Научный руководитель – д.э.н. Л.С. Гринкевич

Современную историю фондового рынка России отсчитывают с 1991 г., он считается сравнительно молодым и в настоящее время находится в состоянии стагнации. Ключевыми его задачами были и остаются создание механизма привлечения инвестиций для российских предприятий, а также формирование условий для стимулирования накоплений и трансформации сбережений населения в инвестиции. Дальнейший рост рынка невозможен без массового участия частных инвесторов – физических лиц, которые пользуются услугами брокеров и доверительных управляющих на рынке ценных бумаг или приобрели инвестиционные паи в ПИФ. Сегодня в России, по оценке Национальной ассоциации

участников фондового рынка (НАУФОР), не более 1 млн клиентов брокеров и индивидуальных управляющих и столько же пайщиков фондов. Иными словами, количество частных инвесторов на фондовом рынке не превышает 2 млн, что составляет около 1,4% от населения страны [1. С. 28]. Это объясняется и низким уровнем доходов большей части населения (нехватка свободных средств), и финансовой неграмотностью, и просто неразвитостью культуры инвестирования. Для сравнения: по данным китайской Комиссии по регулированию рынка ценных бумаг, в Китае существует 72 млн частных инвесторов. Это составляет 11% от населения страны, проживающего в городах. На них приходится около 80% всех объемов торгов китайского рынка [2].

Давайте оценим, куда в России люди вкладывают деньги? По данным опросов Всероссийского центра изучения общественного мнения (ВЦИОМ) составлена таблица (таблица), отражающая мнение о надежности инвестиций частных лиц.

Результаты опроса: «Какие из следующих способов вложения денег представляются Вам сейчас наиболее *надежными*? (не более трех ответов)» [3]

Инвестиции	2009 г.	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.
Покупка недвижимости	44	43	50	54	51
Открытие счета в сбербанке	17	24	26	27	27
Покупка золота, драгоценностей	18	17	20	27	20
Накопления денег в рублях, хранение их в наличном виде	13	17	17	11	15
Покупка иностранной валюты, хранение ее в наличном виде	8	7	9	9	8
Открытие счета в коммерческом банке	2	4	3	4	6
Покупка акций предприятий	4	5	4	6	6
Вклады в пенсионные фонды	4	5	4	6	5
Вклады в паевые инвестиционные фонды	2	2	2	2	3
Другое	3	4	5	3	4

Сходная ситуация наблюдается и в оценке *выгодности* физическими лицами вложений денежных средств.

Таким образом, самым надежным и выгодным способом вложения, с точки зрения россиян, остаются недвижимость и банковские вклады, что значительно тормозит развитие рынка ценных бумаг. Сложившаяся ситуация усугубляется тем, что доходы от этих видов инвестиций освобождены от налогообложения. Так, в соответствии с п. 27 ст. 217 НК РФ, не облагаются НДФЛ доходы в виде процентов, получаемые налогоплательщиками по вкладам в банках, находящихся на территории Российской Федерации, если проценты по рублевым вкладам выплачиваются в

пределах сумм, рассчитанных исходя из действующей ставки рефинансирования Центрального банка Российской Федерации (8,25%), увеличенной на пять процентных пунктов, а также если установленная ставка не превышает 9% годовых по вкладам в иностранной валюте.

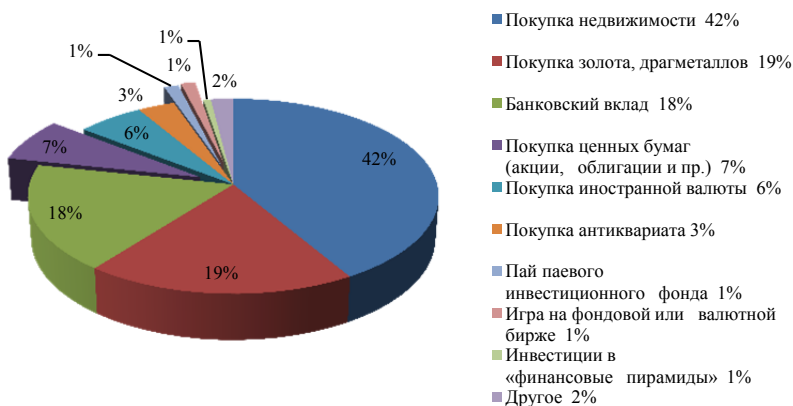


Рис. 1. Оценка выгодности инвестиций жителями России

Обычно банки не привлекают средства под такой высокий процент, поэтому фактически вклады физических лиц не попадают под обложение НДФЛ. Освобождается от уплаты налогов и доход, полученный от продажи жилых домов, квартир, комнат, включая приватизированные жилые помещения, дач, садовых домиков или земельных участков и долей в указанном имуществе, находившихся в собственности налогоплательщика три года и более, а также при продаже иного имущества, находившегося в собственности налогоплательщика более трех лет [4. П. 17.1 ст. 217].

Исходя из этого, инвестиции в ценные бумаги, включая паи ПИФов и производные финансовые инструменты срочных сделок, менее привлекательны, чем другие виды вложений. Доходом по операциям с ними, подлежащим налогообложению, признаются операции от реализации (погашения) и доход от процента (купона, дисконта). В целях определения налоговой базы ценные бумаги делят на обращающиеся и не обращающиеся на организованном рынке ценных бумаг. Налоговая база определяется по каждой операции и по каждой группе операций отдельно и составляет положительный финансовый результат (доходы за вычетом расходов). При этом отрицательный финансовый результат, полученный в налоговом периоде по отдельным операциям, уменьшает только финан-

совый результат, полученный в налоговом периоде по данной группе. Получается, что частные инвесторы, располагающие свободными денежными средствами на долгосрочные вложения, демотивированы от них не только существующими рисками, а еще и необходимостью платить подоходный налог.

Для стимулирования долгосрочных инвестиций на финансовых рынках необходимы сопоставимые условия, которых можно достигнуть путем введения льгот для этих вложений, с одной стороны, и ужесточения ограничений по вкладам и недвижимости – с другой. В Основных направлениях налоговой политики Российской Федерации на 2014 год и на плановый период 2015 и 2016 годов [5] в целях выравнивания налоговых условий для инвестиций физических лиц в различные виды активов предлагаются следующие подходы:

1. Введение инвестиционного налогового вычета.
2. Включение в законодательство о ценных бумагах понятия «индивидуальный инвестиционный счет» (далее – ИИС).
3. Создание ограничений в отношении процентов, получаемых физическими лицами по банковским вкладам, и в части налогового вычета при продаже недвижимости.

В рамках реализации Основных направлений налоговой политики 28.12.2013 был принят Федеральный закон № 420-ФЗ «О внесении изменений в статью 27.5-3 Федерального закона “О рынке ценных бумаг” и части первую и вторую Налогового кодекса Российской Федерации». Часть поправок уже действует, остальные вступают в силу с 01.01.2015 [6]. В налоговом кодексе появится новая ст. 219.1, дающая право на получение вычета в размере положительного финансового результата, полученного налогоплательщиком в налоговом периоде от реализации (погашения) ценных бумаг, обращающихся на организованном рынке ценных бумаг и находившихся в собственности налогоплательщика более трех лет.

Прежде всего, на эту льготу могут рассчитывать долгосрочные инвесторы. Уже в 2014 г. клиент брокера или управляющей компании может купить на бирже акции либо паи инвестиционных фондов. И если он продержит их в портфеле не менее трех лет, то сможет получить налоговый вычет за каждый год по 3 млн руб. При этом владелец ценных бумаг может получать дополнительный доход, одалживая их брокеру или передавая доверительному управляющему. Вторая льгота, также предусмотренная ст. 219.1, затронет физических лиц с меньшим доходом, так как совокупная сумма денежных средств, которые могут быть переданы в течение календарного года по договору индивидуального инвестицион-

ного счета, не может превышать 400 тыс. руб. Предполагается два варианта налоговых вычетов по ИИС, которые владелец счета выбирает самостоятельно:

1) в сумме денежных средств, внесенных налогоплательщиком в налоговый период на индивидуальный инвестиционный счет (физическое лицо сможет ежегодно обращаться в налоговые органы за получением вычета по НДФЛ с внесенной на счет суммы, но при закрытии счета нужно будет заплатить НДФЛ);

2) в сумме доходов, полученных по операциям, учитываемым на индивидуальном инвестиционном счете (предлагается отказ от ежегодного возврата НДФЛ, но при закрытии счета инвестор получит вычет со всей суммы доходов от инвестирования).

То есть инвестор сможет либо рассчитывать на ежегодное возмещение подоходного налога на сумму взноса, либо избежать налогообложения при закрытии счета за весь полученный доход. По мнению Алексея Тимофеева, председателя Правления НАУФОР, такие налоговые стимулы, безусловно, приведут к оживлению интереса граждан к инвестициям на фондовом рынке [7].

Для банковских вкладов следует изменить действующее ограничение, устанавливающее лимит на размер освобождаемых процентов по вкладам в рублях, снизив его до величины ставки рефинансирования Центрального банка Российской Федерации, увеличенной на 3 процентных пункта, а по вкладам в иностранной валюте – до 6 процентов годовых. В части освобождения от налогообложения доходов от реализации жилой недвижимости и иного недвижимого имущества необходимо установить, что такое освобождение должно предоставляться только в том случае, если в собственности налогоплательщика на дату продажи объекта имущества помимо продаваемого объекта не находилось более трех таких объектов [5].

Российские ИИС очень похожи на американские пенсионные счета IRA (Individual Retirement Account), подразумевающие аналогичные налоговые льготы для их владельцев. На наш взгляд, это и цивилизованный способ накоплений на далекое будущее, и стимул привлечения внутренних инвесторов на российский фондовый рынок, и реальная альтернатива банковским вкладам. Несомненным плюсом является ожидаемое сокращение спекулятивного спроса на недвижимость и, как следствие, снижение цен на жилье.

Вызывает опасение факт, что возможность держать деньги на счете в наличной форме никак законодательно не ограничена. Поэтому, соглашаясь на ежегодное возмещение НДФЛ, инвестор с внесенных на индивидуальный счет 400 тыс. руб. будет стабильно получать 52 тыс. руб.

годового дохода. Таким образом, велика вероятность, что новоприбывшие «инвесторы» могут отнести к ИИС как к новой форме банковского вклада, да еще и с чрезвычайно выгодной 13-процентной доходностью. Чтобы избежать таких последствий, необходимо ввести соответствующие ограничения.

Подводя итог, можно выделить следующие изменения в налоговом законодательстве в целях повышения инвестиционной активности физических лиц на фондовом рынке:

1. Для снижения привлекательности инвестиций в недвижимость и банковские вклады ввести ограничения по количеству объектов недвижимости в части предоставления имущественного вычета и снизить налогооблагаемую сумму процентов по вкладам.

2. Введение инвестиционного налогового вычета по операциям на организованном рынке ценных бумаг.

3. Создание индивидуальных инвестиционных счетов для физических лиц и освобождение их от налогообложения.

4. Установление обязанности банков по информированию налоговых органов о суммах процентов, начисленных по банковским вкладам.

5. Введение системы контроля над активностью операций на индивидуальном инвестиционном счете.

Литература

1. Российский фондовый рынок: первое полугодие 2013 года. События и факты: аналит. обзор / сост. А.Я. Трегуб. М., 2013. 56 с.
2. Котов А. Россия недорого: Почему наш рынок акций самый недооцененный? // www.rbcdaily.ru: Ежедневная деловая газета. 2013. URL: <http://www.rbcdaily.ru/finance/562949985871673> (дата обращения: 15.04.2014).
3. Куда вкладывать деньги? Финансовое поведение населения. Омнибус ВЦИОМ // <http://wciom.ru>: Всероссийский центр изучения общественного мнения, 2013. URL: <http://wciom.ru/index.php?id=459&uid=114269> (дата обращения: 02.04.2014).
4. Налоговый кодекс Российской Федерации. Часть 2: Федер. закон от 05.08.2000 № 117-ФЗ (в ред. от 28.12.2013) (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.04.2014) // КонсультантПлюс: справ.-правовая система. Версия Проф. М., 2014. Доступ из локальной сети Науч. б-ки Том. гос. ун-та.
5. Основные направления налоговой политики Российской Федерации на 2014 год и на плановый период 2015 и 2016 годов: одобрено Правительством РФ 30.05.2013// КонсультантПлюс: справ.-правовая система. Версия Проф. М., 2014. Доступ из локальной сети Науч. б-ки Том. гос. ун-та.
6. О внесении изменений в статью 27.5-3 Федерального закона «О рынке ценных бумаг» и части первую и вторую Налогового кодекса: Федер. закон от

- 28.12.2013 № 420-ФЗ // КонсультантПлюс: справ.-правовая система. Версия Проф. М., 2014. Доступ из локальной сети Науч. б-ки Том. гос. ун-та.
7. Частные инвесторы получают налоговые льготы // www.rbcdaily.ru: Ежедневная деловая газета. 2013. URL: <http://rbcdaily.ru/finance/562949990005102> (дата обращения: 03.04.2014).

АНАЛИЗ ПОДХОДОВ К ОПРЕДЕЛЕНИЮ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОГО КАПИТАЛА И ЕГО СТРУКТУРЫ

М.К. Семенова, студентка

Научный руководитель – к.э.н. Н.О. Чистякова

В современном мире с каждым годом возрастает роль информации и знаний. Конкурентоспособность корпораций все больше перемещается в сферу интеллектуального потенциала, и ключевым фактором, влияющим на существование и процветание компаний, является интеллектуальный капитал фирмы.

Капитал – это совокупность благ, использующихся в качестве фактора производства для большего количества благ. Сущность капитала определяется отношениями собственности, которые возникают при общественной востребованности конкретных природных, материальных, информационных, денежных, трудовых и иных ресурсов, необходимых для формирования, использования и развития объектов права в данной социально-организованной экономической системе [1].

Понятие интеллектуального капитала ввел в научный оборот Дж. Гэлбрейт, который употребил этот термин в письме экономисту М. Калека в 1969 г. [2]. Однако широкое распространение данный термин получил только в 1990-х гг. благодаря работам Томаса Стюарта. Согласно мнению Стюарта, интеллектуальный капитал обозначал «сумму всех знаний всех работников предприятия, которая предоставляет ему конкурентное преимущество на рынке». При этом под знанием понимались патенты, управленческие навыки, технологии, информация о клиентах и поставщиках, а также опыт.

В настоящее время исследователи высказывают различные точки зрения как на определение интеллектуального капитала, так и на его структуру. Можно выделить два основных подхода к определению интеллектуального капитала.

Первый подход заключается в отождествлении интеллектуального капитала с нематериальными активами компании. При этом уточняется,

что, несмотря на то, что умственные и творческие способности сотрудников фирмы не входят в понятие «нематериальные активы», их следует учитывать как часть структуры интеллектуального капитала организации. Данного подхода придерживается Энни Брукинг, определяя интеллектуальный капитал как «нематериальные активы, без которых компания не может существовать и усиливать конкурентные преимущества» [3]. К. Тейлор придерживается схожей точки зрения, уточняя, что нематериальные активы, представленные интеллектуальным капиталом, не поддаются количественной оценке. Карл Эрик Свейби был одним из первых исследователей, занимавшихся изучением интеллектуального капитала. Примечательно, что он не использовал термин «интеллектуальный капитал», заменяя его термином «нематериальные активы». Особенностью этого подхода является то, что нематериальные активы рассматриваются более широко, не с точки зрения бухгалтерского учета, а с точки зрения всего менеджмента организации.

Второй подход к определению интеллектуального капитала основывается на представлении его в качестве совокупности знаний, принадлежащих фирме. В качестве знаний могут выступать знания сотрудников, нематериальные активы, используемые организацией, а также все то, что обеспечивает процесс создания, накопления, систематизации и сохранения информации внутри фирмы. Данного подхода придерживался Томас Стюарт, представляя интеллектуальный капитал не только как сумму знаний, но и как интеллектуальный материал: знания, информация, интеллектуальная собственность, опыт, с помощью которого можно создать стоимость; это коллективная сила мысли [4]. В.Л. Иноземцев придерживается такого же подхода к определению интеллектуального капитала: интеллектуальный капитал – это сумма информации и знаний, которые использует организация в своей деятельности.

Независимо от того, какой подход применяется при определении интеллектуального капитала, существует несколько отличительных черт, свойственных интеллектуальному капиталу:

- Интеллектуальный капитал работает на организацию и принимает непосредственное участие в формировании стоимости конечного продукта. Поэтому в себестоимость готовой продукции включаются затраты, связанные с использованием интеллектуального потенциала организации.

- Интеллектуальный капитал приносит прибыль организации. Это связано с включением интеллектуальных затрат в себестоимость продукции. Чем выше интеллектуальные затраты, связанные с производством продукции, тем выше ценность конечного продукта.

- Интеллектуальный капитал невозможно оценить с помощью методов прямой оценки.

Таким образом, интеллектуальный капитал можно определить как совокупность всех знаний, проявляющихся в процессе взаимодействия сотрудников, инфраструктуры, нематериальных активов, культуры и других внутренних переменных организации и способных приносить прибыль компании и обеспечивать ее конкурентоспособность.

Подходов к структуре интеллектуального капитала существует значительно больше, чем подходов к его определению. Одним из самых распространенных подходов к выделению структуры интеллектуального капитала является модель, включающая три элемента.

Такого подхода к выделению элементов структуры интеллектуального капитала придерживался Томас Стюарт: он выделял три элемента интеллектуального капитала – человеческий капитал, организационный (структурный) капитал, клиентский капитал.

Человеческий капитал представляет собой знания, умения, навыки и способности сотрудников. Структурный капитал – это интеллектуальная собственность, информационная и организационная структура, стандарты, положения и нематериальные активы. Клиентский капитал включает в себя все, что обеспечивает взаимодействие предприятия с потребителями, – клиентские базы, бренд, торговые марки, контракты, каналы сбыта и имидж фирмы.

В конце 80-х гг. Свейби разработал структуру интеллектуального капитала, отождествляя его с нематериальными активами предприятия. Согласно данной структуре выделяются три основных компонента:

- Индивидуальная компетентность – способность людей действовать в различных ситуациях. Она тождественна традиционному определению человеческого капитала и включает в себя умения, образование, опыт, ценностные установки, социальные навыки.

- Внутренняя структура – внутренние переменные фирмы: цели, задачи, модели, технологии, компьютерные и административные системы. Помимо этого, внутренняя структура включает неформальные организации, внутренние сети, корпоративную культуру и т.п.

- Внешняя структура фирмы состоит из связей с заказчиками и поставщиками, конкурентов, торговых марок, репутации, имиджа [5].

Структуру интеллектуального капитала можно представить в форме пирамиды. Такую модель предложили В. Дресвянников и С. Гаврина. Согласно данной модели интеллектуальный капитал имеет три уровня (рис. 1).



Рис. 1. Структура интеллектуального капитала. Модель В. Дресвянникова и С. Гавриной [6]

Нижний, или базовый, уровень «люди» представляет собой человеческий капитал. Знания, опыт, навыки, способности сотрудников являются основой данного уровня.

Уровень «отношения» представляет собой взаимодействие сотрудников фирмы как во внутрифирменном пространстве, так и с внешней средой – потребителями, конкурентами, поставщиками, государством и т.п.

«Продукты» – уровень, включающий в себя конечный результат работы компании, выраженный в качестве интеллектуальной собственности компании. В зависимости от деятельности компании, продукт может быть как реализован на внешнем рынке, так и использоваться организацией в своей деятельности.

Компания ТВ Brocker в своей работе применяла другую модель интеллектуального капитала, состоящую из четырех элементов (рис. 2).

Согласно данной модели к интеллектуальному капиталу относятся нематериальные рыночные активы, активы интеллектуальной собственности, инфраструктуры и гуманитарные активы.

Активы рынка – это нематериальные активы компании, определяющие ее положение на рынке. Активы рынка включают в себя торговые марки, названия, бренды, дистрибутивные каналы, соглашения, контракты и т.п.

Активы интеллектуальной собственности определяются как интеллектуальная собственность, которая принадлежит компании и защищается законом. В данную категорию входят патенты, лицензии, авторские права.

Активы инфраструктуры – это интеллектуальные активы, обеспечивающие функционирование компании (философия управления, общая культура, процессы управления и проч.).



Рис. 2. Структура интеллектуального капитала. Модель компании TB Broucker [5]

Гуманитарные активы – это используемые компанией интеллектуальные активы, прежде всего знания и умения, которые принадлежат служащим фирмы и ее партнерам.

И. Иванюк в своих работах выделяет шесть элементов структуры интеллектуального капитала (рис. 3).



Рис. 3. Структура интеллектуального капитала. Модель И. Иванюк [7]

С одной стороны, представленные модели структуры интеллектуального капитала имеют мало общего. Однако при ближайшем рассмотрении можно выделить ряд элементов, присущих каждой модели.

Модель Стюарта имеет много общего с моделью, предложенной Свейнби. Несмотря на отличия в названиях, сущность индивидуальной компетентности совпадает с сущностью человеческого капитала; внутренняя структура, по сути, является структурным капиталом. Однако внешняя структура, предложенная Свейнби, является более широким понятием, чем «клиентский капитал». Клиентский капитал включает в себя только отношения компании и потребителей, в то время как внешняя структура учитывает также отношения с поставщиками, конкурентами и прочими элементами внешней среды.

Модель компании ТВ Brocker выделяет дополнительный элемент – активы интеллектуальной собственности; в моделях Свейнби и Стюарта активы интеллектуальной собственности учитываются внутри внутренней среды и структурного капитала соответственно.

При рассмотрении пирамиды интеллектуального капитала можно выделить ряд схожих черт с другими моделями.

Базовый уровень пирамиды интеллектуального капитала – уровень «люди». Данный уровень включает в себя опыт, навыки, компетенции, способности сотрудников организации. В целом данный уровень – это то самое, что Свейнби назвал «индивидуальной компетентностью», что получило более широкую известность под названием «человеческий капитал». В модели ТВ Brocker этот элемент называется гуманитарными активами, в модели Иванюк – интеллектуальным потенциалом.

Второй уровень пирамиды – отношения. Уровень отношений включает в себя как отношения с внешней средой – конкурентами, поставщиками, клиентами, так и отношения внутри организации, инфраструктуру, корпоративную культуру, неформальные организации и т.п. В модели, предложенной компанией ТВ Brocker, данному уровню соответствуют элементы «активы рынка» и «активы инфраструктуры». В модели, предложенной Иванюк, этот уровень детализирован – он состоит из рыночных активов, инфраструктуры, информации, интеллектуальной активности.

Последний уровень – «продукт» – включает в себя конечный результат деятельности, который может быть либо реализован, либо используется в компании. Учитывая тот факт, что это все же результат интеллектуальной деятельности сотрудников, данный уровень рассматривается в качестве результата собственных исследований и разработок компании. Таким образом, «продукт» может быть рассмотрен в качестве интеллектуальной собственности компании только с тем условием, что он был разработан внутри организации, а не попал в организацию извне. В таком случае элемент «интеллектуальная собственность» модели Иванюк и «активы интеллектуальной собственности» модели ТВ Brocker в некотором

смысле совпадают с уровнем «продукт», хотя и являются более широким понятием, включая в себя также приобретенную интеллектуальную собственность.

Проанализировав структуры интеллектуального капитала, предложенные разными исследователями, можно выделить несколько элементов, которые так или иначе включены во все представленные модели.

Первый элемент интеллектуального капитала включает в себя опыт, знания, навыки, ценности, способности, личностные качества работников фирмы, которые служат для достижения целей организации.

Второй элемент – это все то, что связано с внешней средой компании, в частности, с отношениями между организацией и клиентами. В данный элемент входят имидж фирмы, каналы распространения продукции, клиентские базы, бренды и торговые марки, способы и методы ведения торговли и многое другое.

Третий элемент – это интеллектуальная собственность компании: патенты, лицензии, ноу-хау, результаты исследований и разработок, программное обеспечение.

Четвертый элемент – внутренняя структура компании, ее цели, миссия, видение, корпоративная культура, методы принятия решений, уровни управления организацией, внутрифирменные неформальные организации, ценности и традиции.

Таким образом, представления различных исследователей о сущности и структуре интеллектуального капитала во многом совпадают, хотя и имеют альтернативные наименования. Независимо от принятого подхода к рассмотрению интеллектуального капитала и его структуры следует отметить, что сущность рассматриваемой категории не зависит от трактовки, предусмотренной исследователем. Однако для оценки интеллектуального капитала компании следует уделить особое внимание подходу, с помощью которого идентифицируются элементы интеллектуального капитала.

Литература

1. Макаров В., Семенова М.В., Ястребов А.С. Интеллектуальный капитал. Материализация интеллектуальных ресурсов в глобальной экономике / под ред. В.В. Макарова. СПб. : Политехника, 2012. 688 с.
2. Дудин М. Интеллектуальный капитал россиян как главный фактор развития экономики и инновационных процессов в РФ // Креативная экономика. 2008. № 1 (13).
3. Брукинг Э. Интеллектуальный капитал. Ключ к успеху в новом тысячелетии: пер. с англ. СПб. : Питер, 2001. 288 с.

4. Стюарт Т. Интеллектуальный капитал. Новый источник богатства организаций : пер. с англ. М. : Поколение, 2007. 368 с.
5. Лисичёнок Е. Определение структуры интеллектуального капитала региона на основе ее исследования на уровне предприятия // Вестник Гомельского государственного технического университета им. П.О. Сухого. 2004. № 2 (15).
6. Дресвянников В., Гаврина С. Организационное развитие и элементы структуры интеллектуального капитала // Общество: политика, экономика, право. 2013. № 2.
7. Иванюк И. Воспроизводство интеллектуального капитала в современных маркетинг-системах. Волгоград : Политехник, 2003. 156 с.

ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ СТРАХОВЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

М.А. Соколова

Научный руководитель – к.э.н., доцент Ю.А. Рюмина

Финансовый сектор экономики – это специфическая составляющая всей экономики, поскольку к нему относятся такие виды деятельности, как банковская, страховая, инвестиционная. Каждый вид имеет свои особенности, как в бухгалтерском учете, так и в налоговом.

Рассматривая страховые организации и их учет, целесообразно начать с краткой истории развития. История страхования насчитывает немало столетий, но в Российской Федерации законодательная база в области регулирования страховой деятельности появилась в 90-х гг. XX в., и первый нормативно-правовой акт – это Закон РФ от 27.11.1992 г. № 4015-1 «Об организации страхового дела в Российской Федерации», а затем и в Налоговый кодекс были внесены изменения в связи с особенностями страховых организаций. Следовательно, мы видим стремительное развитие страховой деятельности и налогообложения в этой сфере только в 90-х гг. XX в. Несмотря на это, налогообложение страховой деятельности не стало совершенным, проблемы решаются так сказать, по мере их поступления, а некоторые и не решаются вовсе, именно поэтому данный вопрос очень актуален для рассмотрения.

Многие авторы, такие как С.В. Шлянкевич, А.С. Прилепов, М.В. Аверьянова, рассматривают проблемы по совершенствованию налогообложения страховых организаций в своих диссертационных работах. В области обложения налогом на прибыль всеми авторами выделяются одинаковые проблемы, но наиболее полно они отражены М.В. Аверьяно-

вой. В диссертации «Совершенствование налогообложения страховых организаций» она выделяет такие основные проблемы, как, во-первых, то, что система налогообложения не учитывает специфику деятельности страховщиков и не обеспечивает стабильных налоговых поступлений в бюджетную систему страны; во-вторых, действующий порядок уплаты налога на прибыль обособленными подразделениями страховых организаций обуславливает экономическую несправедливость в распределении средств между федеральным центром и регионами. В решении данных проблем авторы предлагают использование механизма налогообложения, основанного на введении налога на страховые взносы взамен налога на прибыль.

Данное предложение вызвано анализом налогообложения страховых организаций зарубежных стран, где налог на страховые взносы широко применяется и является важнейшим регулятором налогообложения. Например, в США широко используется налог на страховые премии, но наряду с ним также применяется и корпоративный налог (налог на прибыль). Авторы работ считают, что в Российской Федерации невозможно применять два налога, а следует применять наиболее эффективный налог на страховые взносы. По налоговому законодательству при определении налоговой базы по налогу на прибыль страховых организаций выделяются операции, которые признаются доходами и которые не признаются, следовательно, также разделяются и расходы, в соответствии с этим организации занижают налогооблагаемую базу, соответственно снижается уровень поступлений в бюджет.

Для развития национального страхования целесообразно суммы налога на прибыль, которые уплачиваются в федеральный бюджет, определить в региональные бюджеты и направить на решение социальных задач региона.

Следует разделять мнение вышеуказанных авторов, так как сегодня стоит очень «острая» проблема недопоступлений в бюджет Российской Федерации и в налоговом законодательстве можно найти «лазейку» для снижения налогооблагаемой базы.

В отношении же налога на доходы физических лиц, изменения, предложенные для внесения в Налоговый кодекс, основываются на судебной практике. В частности, по жалобе гражданина В.Н. Кононова. Конституционным судом был рассмотрен вопрос о конституционности ст. 213.1 НК РФ. Результатом является Постановление от 25 декабря 2012 г. № 33-П, в котором решено: «Признать положения статьи 213.1 Налогового кодекса Российской Федерации не соответствующими Конституции Российской Федерации, ее статьям 19 (части 1 и 2) и 57, в той мере, в какой

они допускают возможность обложения налогом на доходы физических лиц пенсионных выплат по договорам негосударственного пенсионного обеспечения, по которым пенсионные взносы в интересах физических лиц до 1 января 2005 года были внесены работодателем в негосударственный пенсионный фонд с удержанием и уплатой данного налога».

На основании этого был разработан проект Федерального закона «О внесении изменения в Федеральный закон «О внесении изменений в часть вторую Налогового кодекса Российской Федерации», который предлагал внесение изменений следующего содержания: «Установить, что по договорам негосударственного пенсионного обеспечения, пенсионные взносы по которым в интересах физических лиц до 1 января 2005 года были внесены работодателем в негосударственный пенсионный фонд с удержанием и уплатой налога на доходы физических лиц, исчисление и уплата налога на доходы физических лиц производятся в порядке, действовавшем до 1 января 2005 года.

Суммы налога на доходы физических лиц, удержанные с сумм пенсий, выплачиваемых физическим лицам по договорам негосударственного пенсионного обеспечения, пенсионные взносы по которым в интересах физических лиц до 1 января 2005 года были внесены работодателем в негосударственный пенсионный фонд с удержанием и уплатой налога на доходы физических лиц, признаются излишне удержанными налоговым агентом и подлежат возврату в порядке, установленном статьей 231 Налогового кодекса Российской Федерации».

К сожалению, судьба данного проекта федерального закона не известна.

Таким образом, сложно не отметить, что все вышесказанные предложения по совершенствованию механизма регулирования налогообложения страховых организаций не воплощены в жизнь, но все же стоит надеяться на утверждение проекта Федерального закона, который содержит изменения ст. 213.1 НК РФ.

Литература

1. Налоговый кодекс Российской Федерации. Часть вторая. Глава 26 от 5 августа 2000 г. № 117-ФЗ: принят Гос. думой, Федер. собр. Рос. Федерации 19 июля 2000 г. // КонсультантПлюс. М., 1997–2013. URL: <http://www.consultant.ru> (дата обращения: 15.10.2013).
2. Постановление Конституционного суда РФ «По делу о проверке конституционности положений статьи 213.1 Налогового кодекса Российской Федерации в связи с жалобой гражданина В.Н. Кононова» от 25 декабря 2012 г. № 33-П // КонсультантПлюс. М., 1997–2013. URL: <http://www.consultant.ru> (дата обращения: 15.10.2013).

3. Проект Федерального закона «О внесении изменения в Федеральный закон «О внесении изменений в часть вторую Налогового кодекса Российской Федерации» от 24 апр. 2013 г. № 2210п-П13 // КонсультантПлюс. М., 1997–2013. URL: <http://www.consultant.ru> (дата обращения: 15.10.2013).
4. Аверьянова М.В. Совершенствование налогообложения страховых организаций : автореф. дис. ... канд. экон. наук. Саранск, 2011. 185 с.
5. Чудинов С.А. Мировой опыт регулирования налогообложения страховой деятельности : автореф. дис. ... канд. экон. наук. М., 2010. 183 с.
6. Аверьянова М.В. Зарубежный опыт налогообложения страховой деятельности и возможность его применения в отечественной практике // Российское предпринимательство. 2011. № 8. С. 143–148.
7. Прилепов А.С. Развитие налогообложения прибыли страховых организаций в РФ : автореф. дис. ... канд. экон. наук. М., 2012. 190 с.
8. Шлянкевич С.В. Усиление социальной функции налогов в механизме налогообложения физических лиц : автореф. дис. ... канд. экон. наук. М., 2012. 178 с.

НОВЫЕ ПОДХОДЫ В ГОСУДАРСТВЕННОМ РЕГУЛИРОВАНИИ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ ДОБЫВАЮЩИХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Н.А. Уварова, студентка

Научный руководитель – к.э.н., доцент Н.Д. Шимширт

Значение нефтегазовой отрасли, нефтедобывающей и нефтеперерабатывающей промышленности в современной экономике России трудно переоценить. Это обусловлено высокой концентрацией значительного объема мировых ресурсов нефти на территории нашей страны. Следовательно, нефтегазовый комплекс является базовым сектором экономики и главным источником бюджетных доходов, а также валютных поступлений государства от экспорта.

В современных экономических и геополитических условиях, а также вследствие увеличения удельного веса природной ренты в совокупном национальном доходе России существует объективная необходимость формирования государственной политики, гармонизирующей интересы всех субъектов, прямо или косвенно связанных с использованием ресурсов природы.

Данная политика должна отвечать нижеприведенным требованиям:

1. Обеспечение рационального использования недр (оказание влияния на объем извлекаемости запасов, уменьшение негативного воздействия на окружающую среду и стимулирование воспроизводства минерально-сырьевой базы).

2. Обладание низкой затратностью, прозрачностью и простотой налогового учета.

3. Минимизация возможности для злоупотребления (трансфертное ценообразование).

4. Максимизация поступления доходов в бюджет государства (в том числе и изъятие сверхприбыли).

5. Стимулирование экономической эффективности (повышение инвестиционной активности и инновационной деятельности) [4].

Безусловно, введение с 2002 г. налога на добычу полезных ископаемых (НДПИ), заменившего некоторые категории платежей за пользование недрами и отчисления на воспроизводство минерально-сырьевой базы, позволило упростить налоговую систему и привести в соответствие с международной практикой [1].

Сущность НДПИ заключается в изъятии в бюджет части стоимости добытого полезного ископаемого. Государство получает фиксированный доход, который не зависит от финансового результата деятельности налогоплательщика. Посредством взимания этого налога государство фактически реализует своё право собственности на природные ресурсы.

Таким образом, данный налог не только не учитывает финансовый результат налогоплательщиков, но и не стимулирует рациональное природопользование. Можно сказать, что налог по своей сущности выполняет только фискальную функцию, т.е. формирование денежных доходов государства и не выполняет в полной мере регулирующую функцию по отношению к средне- и низкорентабельным месторождениям, что также негативно сказывается на развитии подобных месторождений и их инвестировании.

Следовательно, в рамках действующей системы налогообложения предприятия предпочитают «снимать сливки» с высокопродуктивных участков, что приводит к преждевременному обводнению скважин, блокированию в недрах значительных запасов. В настоящий момент разработка новых месторождений для компаний непривлекательна и осуществляется в большинстве случаев только при условии предоставления налоговых льгот [5].

Однако политика правительства, направленная на поддержку нефтегазовой отрасли путем предоставления льгот, вступает в противоречие с интересами бюджета.

Таким образом, налогообложение добычи полезных ископаемых должно отвечать двум условиям:

1) обеспечивать государству адекватный доход в виде доли собственника природных ресурсов и в виде налога на доходы природоэксплуатирующих компаний;

2) поддерживать привлекательность для деловой активности в этой области.

Существует несколько вариантов, предложенных для устранения некоторых погрешностей в налогообложении добычи полезных ископаемых:

- изъятие природной ренты (роялти);
- введение налога на дополнительный доход (НДД).

При рассмотрении первого варианта необходимо дать определение понятию «природная рента». Сегодня под понятием «природная рента» понимается разность между фактическим доходом добывающей компании и суммой себестоимости добычи природного ресурса и части прибыли [6].

Существует несколько способов изъятия ренты, применяемых в международной практике: налог на прибыль; налог на доход или добычу, акцизы; бонусы и плата за пользование месторождением.

Наиболее распространённым способом изъятия является роялти. Однако в России специального рентного налога на природную ренту нет, и главными инструментами изъятия ренты являются экспортные пошлины. Такой подход не имеет аналогов в мире и осложняется тем, что должен учитывать дифференциацию, которая зависит как от цены, так и от иных качеств ресурсов [6].

Несмотря на то, что данный подход учитывает факт получения прибыли, он не учитывает особенности скважин и не стимулирует снижение затрат.

Наиболее радикальным способом решения проблемы изъятия природной ренты в добывающей отрасли является введение налога на дополнительный доход (НДД).

Смысл введения НДД – обложение не самой нефти во время ее добычи, как сейчас, а обложение накопленной за всё время разработки месторождения прибыли, которая заключается в разнице между доходами и расходами за весь срок освоения лицензируемого участка. Налоговая база налога на дополнительный доход определяется как разность стоимости добытых и реализованных углеводородов и величина издержек по производству и реализации продукции (за вычетом амортизации), капитальных вложений и не возмещенных затрат предыдущего налогового периода [5].

Замена НДПИ налогом на дополнительный доход позволит «привязать» налоговые платежи к доходности месторождения и даст возможность государству изымать в бюджет не только налог на прибыль, который платят со своего дохода все организации, но и налог на сверхприбыль, которая образуется в отраслях, где имеет место рентный доход [3].

В отличие от НДС налог на дополнительный доход основывается на показателях сверх дохода, отражающих реальную экономическую эффективность разработки конкретного месторождения. Таким образом, при высокоэффективных проектах увеличиваются отчисления в пользу государства и одновременно с этим улучшаются условия работы с низкодебитовыми месторождениями. НДС должен рассчитываться таким образом, чтобы эффективно реализовывать право собственности государства на природные ресурсы и оставлять добывающим компаниям прибыль, которая делала бы их деятельность рентабельной. Кроме того, такая система должна позволять компаниям автоматически получать налоговые каникулы, пока разработка месторождения не станет прибыльной, в большей степени это относится к средне- и малodeбитовым месторождениям. Целесообразно также предусмотреть возможность уменьшения налоговой базы на суммы, потраченные на внедрение новых технологий, для стимулирования нефтегазовой отрасли.

Однако налогоплательщик должен понимать, что когда внедрённые технологии дадут экономический эффект, сумма налога возрастёт за счёт увеличения налоговой базы.

Применение НДС стимулирует инвестиции в освоение не только новых, но и малodeбитовых месторождений по причине того, что налог начинает взиматься только после полной окупаемости затрат предприятия, а дальнейшее налогообложение ориентировано на показатели доходности.

Введение НДС сопровождается некоторыми трудностями: вследствие того, что сумма НДС будет непосредственно связана с затратами, ввести такой налог возможно только для новых месторождений, так как документальное обоснование затрат по участкам недр, разрабатываемым ещё с советского периода, маловероятно. Кроме того, новый налог будет более сложным с точки зрения налогового администрирования из-за организации учёта и контроля доходов и затрат при добыче нефти по каждому месторождению. Наконец, введение НДС станет целесообразным, только после изменений, касающихся контроля за трансфертным ценообразованием. Даже при нынешней налоговой системе зачастую существует искусственное занижение налогоплательщиками налоговой базы путём использования трансфертных цен при реализации нефти и нефтепродуктов. В целях минимизации налогов компании могут продавать нефть аффилированным структурам по заниженным ценам. Для устранения налоговых нарушений в нефтегазовом комплексе необходимы дополнения в Налоговый кодекс РФ в отношении трансфертного ценообразования и контроля сделок между взаимозависимыми компаниями. Необходимо

отметить, что на данный момент внесены изменения в отношении трансфертного ценообразования. Президентом РФ был принят и подписан Федеральный закон «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в связи с совершенствованием принципов определения цен для целей налогообложения» № 227-ФЗ, который вступил в силу с 1.01.2012 г. Изменения коснулись следующих вопросов:

- расширилось определение взаимозависимых лиц в целях налогообложения;
- изменились критерии отнесения сделок к категории контролируемых;
- предусмотрены пять методов определения цен для целей налогообложения;
- введено требование о представлении уведомлений об осуществлении контролируемых сделок и о подготовке документации по данным сделкам;
- вместо допустимого отклонения в 20% от рыночной цены введено понятие интервала рыночных цен (рентабельности);
- наличие возможности заключения соглашения о ценообразовании для целей налогообложения [2].

Следует отметить, что многие положения этого закона в большей степени приближены к международным принципам трансфертного ценообразования.

Несмотря на все сложности введения НДД, необходимость такого налога заключается в дифференцированном подходе к налогообложению нефте- и газодобывающих предприятий. Здесь учитываются как получаемый производителем доход, так и издержки на добычу природных ресурсов на конкретном месторождении. Кроме того, такой подход сдвигает нагрузку во времени, перенося ее максимум на период интенсивной разработки.

Оптимизация налогообложения (дифференцированность подхода) должна содействовать инновационным и инвестиционным процессам, происходящим в нефтегазодобывающей отрасли, созданию дополнительных возможностей для их участников, достижению баланса между государственными и корпоративными интересами.

Проанализировав два возможных варианта для устранения некоторых погрешностей в налогообложении добычи полезных ископаемых, можно сделать вывод о том, что каждый из предложенных вариантов имеет преимущества и недостатки при их реализации. Однако наиболее оптимальным, т.е. максимально гармонизирующим интересы всех субъектов, прямо или косвенно связанных с использованием ресурсов природы, являет-

ся введение нового налога на дополнительный доход. Несмотря на некоторые проблемы, существующие при его внедрении, можно сказать, что при введении этого налога будут учитываться не только получаемый производителем доход, но и издержки на добычу природных ресурсов на конкретном месторождении.

Литература

1. Налоговый кодекс Часть 2 от 05.08.2000 № 117-ФЗ (в ред. от 30.01.2014) // КонсультантПлюс: справ.-правовая система. М., 2014. URL: <http://www.consultant.ru> (дата обращения: 24.03.2014).
2. Федеральный закон от 18.07.2011 № 227 «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в связи с совершенствованием принципов определения цен для целей налогообложения» // Гарант : информационно-правовой портал. М., 2014. URL: <http://www.garant.ru> (дата обращения: 24.03.2014).
3. Голубцова Е.В. Повышение эффективности налога на добычу полезных ископаемых как инструмента изъятия природной ренты и стимулирования рационального природопользования // Известия Российского экономического университета. 2011. № 5. С. 92–99.
4. Гринкевич Л.С. Теоретико-методические подходы к реформированию системы налогообложения газодобывающих организаций в Российской Федерации // Вестник Томского государственного университета. 2011. № 3. С. 103–108.
5. Мойсеева М.А., Войшвилло И.Е., Милоголов Н.С. Налогообложение добычи нефти и газа: тенденции развития // Научно-исследовательский финансовый институт. 2012. № 1. С. 87–100.
6. Тиндова М.Г., Рамазова И.Д. Моделирование процесса изъятия природной ренты в нефтедобывающей отрасли // Модели, системы, сети в экономике, технике, природе и обществе. 2012. № 2. С. 200–204.

СЕКЦИЯ ВТОРАЯ

МЕНЕДЖМЕНТ И ПРАКТИКИ БИЗНЕСА

СОВРЕМЕННЫЕ МЕТОДЫ МЕНЕДЖМЕНТА НА ПРИМЕРЕ ИХ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ В ОАО «СБЕРБАНК РОССИИ»

А.С. Билоус, студент

Научный руководитель – к.э.н. А.Г. Оловянишников

Как известно, эффективность деятельности кредитных организаций во многом определяется состоянием банковского менеджмента.

Банковский менеджмент в общем виде представляет собой управление отношениями, связанными со стратегическим и тактическим планированием, анализом, регулированием, контролем деятельности банка, управлением финансами, маркетинговой деятельностью, персоналом, осуществляющим банковские операции.

Главный залог успеха любого банка – его сотрудники. Поскольку именно они работают с клиентами, создают репутацию банка, каждый сотрудник банка – это его лицо. Поэтому сегодня вопросы менеджмента, направленные на повышение эффективности работы персонала, являются наиболее актуальными. Данную тему, а конкретнее, методы менеджмента, применяемые в банках, на примере ОАО «Сбербанк России» я и хотела бы рассмотреть.

Прежде чем приступить к рассмотрению конкретного примера, необходимо ознакомиться с небольшой теоретической частью изучаемого вопроса. И, в первую очередь, разобрать – что собой представляют методы менеджмента и какими они бывают.

Методы менеджмента – это способы воздействия на объект управления для достижения поставленных перед ним целей. Но при этом одна и та же цель может быть достигнута с помощью различных методов, или несколько целей может быть достигнуто с помощью одного какого-либо метода.

Методы управления делятся на административные, организационно-правовые, экономические и социально-психологические. Рассмотрим каждый из них более подробно.

1. Административный метод управления. Такой метод основывается на том, что вся деятельность организации проводится на жестком подчинении работников и на их беспрекословном выполнении указаний.

Этот метод применяется, если велик вес традиций, в соответствии с которыми может быть принято только однозначное решение.

В результате применения административного метода достигается поставленный результат, но не предоставляется возможность его развития. Еще одной отличительной чертой данного метода является поощрение исполнительности, а не инициативности. Эффективность этого метода значительно ограничивается, так как не учитывает и не использует все возможности организации.

2. Организационно-правовой метод. Определяет организационно-правовую форму фирмы, условия функционирования, структуру организации, регламентирует права и ответственность персонала и т.д. Данный метод является своеобразным каркасом, в рамках которого функционирует предприятие.

3. Экономический метод. Основан на материальной заинтересованности работников и позволяет активизировать их деятельность. Фирма получает дополнительную прибыль за счет снижения издержек, из которой выплачиваются премии сотрудникам. Для большей заинтересованности работников денежные выплаты (зарботная плата, премии) привязываются к прибыли или достигнутым результатам.

4. Социально-психологические методы.

Подразделяются на виды воздействия:

1) создание благоприятного морально-психологического климата в коллективе и доверительных отношений между руководителем и подчиненными;

2) предоставление возможности развития и реализации личных способностей работников, что приведет к повышению удовлетворенности и эффективности работы сотрудников и предприятия в целом.

Все перечисленные методы не противопоставляются, так как наибольшего результата фирма может добиться только при их взаимодействии.

В данной статье я хотела бы рассмотреть некоторые методы менеджмента на примере их использования в ОАО «Сбербанк России», проанализировать применение данных методов, дать свою оценку результатов их использования.

Прежде всего, кратко рассмотрим характеристику данной организации.

Сбербанк – крупнейший банк в России: 17 территориальных банков, более 19 000 подразделений, которые обслуживают более 250 тыс. со-

трудников. Легко предположить, что в такой организации процессам управления уделяется особое внимание, а организация работы, управление персоналом и улучшение качества предоставляемых услуг – трудоемкий и очень сложный процесс, требующий компетентных управленческих решений. Итак, рассмотрим, какие методы менеджмента применяются в Сбербанке сегодня.

1. Административный метод. Практически не применяется, организация направлена на создание гибкой и современной структуры, в которой ценятся эффективность и инициативность сотрудников, а не просто их исполнительность.

2. Организационно-правовой метод. Применяется как фундамент в организации. Создаются должностные инструкции, приказы / распоряжения, характеризующие специфику каждого вида деятельности, которые освещают права, обязанности и ответственность сотрудников.

3. Экономический метод. Прежде всего, используется многофакторная система премирования сотрудников, в которой премия начисляется исходя из следующих условий:

- занимаемая должность;
- количество времени, отработанное в организации (при расчете годовой премии);
- конкретный период исчисления премии (месяц, квартал, год);
- выполнение плановых показателей за период – позволяет сотрудникам влиять на свой доход;
- личные заслуги сотрудника (оценка по системе 5+);
- совокупные достижения подразделения (филиала);
- достижения ключевых показателей банком в целом.

Помимо этого, банком регулярно проводятся различные конкурсы между сотрудниками или подразделениями, призовые места в которых обычно награждаются дополнительными премиями, или неденежными призами: сертификаты, дополнительные бонусы.

4. Социально-психологические методы. Нематериальная мотивация. Этот метод в организации применяется очень широко, в концепции современного видения компании имеет большое значение. Перечислю наиболее важные из них:

- страхование жизни и здоровья сотрудников (бесплатно);
- обеспечение всех сотрудников полисами добровольного медицинского страхования (до 2014 г. предоставлялось с финансовой поддержкой организации, с 2014 г. банк взял все обязательства по оплате данной услуги на себя);
- постоянное повышение квалификации сотрудников в специализированных учебных центрах с отрывом от работы;

- карьерный рост, применяется ранговая система продвижения по службе, постоянное информирование о новых вакансиях всех сотрудников, у каждого есть возможность заявить о себе;
- практикуется горизонтальное перемещение работников, способствующее изучению смежных профессий;
- используются методы самооценки сотрудниками своей работы параллельно оценкам, даваемым менеджерами;
- регулярно проводятся семинары и конференции для менеджеров банков;
- наличие в штатах банков опытных менеджеров, которые осуществляют наставничество над молодыми сотрудниками;
- корпоративные встречи, профсоюзом организуется совместное времяпровождение, походы в театр, боулинг-клуб, поездки за город и т.д.;
- социальная вовлеченность – сотрудники банка помогают детским домам, выезжают к детям с поздравлениями на праздники (Новый год, например), что дает сотрудникам возможность почувствовать себя не только частью дружного коллектива, но и социально ответственным человеком;
- поздравления сотрудников по корпоративной почте с праздниками, с днем рождения;
- вовлечение сотрудников в спортивную деятельность, проводятся спортивные турниры;
- ежемесячная рассылка по корпоративной почте газеты Банка, где освещаются самые интересные события из жизни компании;
- на базе корпоративного портала разработан центр инноваций, каждый сотрудник может подать заявку на инновацию какого-либо процесса, при этом ему окажут поддержку в составлении заявки и расчетах экономической эффективности;
- гибкий график работы;
- благодаря широкой сети филиалов есть возможность подобрать каждому сотруднику максимально комфортное по территориальному расположению место работы;
- на базе предприятия существует бесплатный тренажерный зал для сотрудников.

Подводя итоги, хочется отметить, что компания развивается и развивает своих сотрудников, в стратегии организации вопросу персонала уделяется большое внимание, все методы применяются на практике и довольно эффективно. Банк находится в процессе постоянного улучшения, применяя самые современные методы менеджмента. Однако, возможно в связи с тем, что Банк представляет собой мощнейшую и сложнейшую

структуру, все-таки можно выделить некоторые недочеты в работе с методами менеджмента:

- укрепление корпоративного духа: для этого проводятся специальные мероприятия, но, поскольку банк в каждом отдельном регионе разделяется на аппарат управления и филиалы, решение задачи с созданием благоприятной атмосферы в коллективе и поддержание корпоративного духа представляется крайне сложным. Создается проблема разрозненности аппарата управления и филиалов;

- высокая степень загруженности специалистов на всех уровнях и ненормированный, по факту, рабочий день;

- низкий уровень вовлеченности сотрудников в процесс принятия решений;

- недостаточно развиты возможности делегирования полномочий.

Наибольшую важность, на мой взгляд, представляет вопрос укрепления корпоративного духа. В Банке, несмотря на большой комплекс применяемых социально-психологических и экономических методов управления, высокий уровень текучести кадров, сотрудники не чувствуют себя частью большой уважаемой организации, работать здесь стало не престижно; получив определенный опыт, сотрудники нередко переходят на работу в другие банки. Для решения этой проблемы необходимо провести комплекс мер. Вот наиболее важные из них, на мой взгляд:

- Увеличение окладной части заработной платы. Каким бы не банальным казался этот метод, он работает, и переход сотрудников в другие банки часто связан именно с этим. Также опытные работники, чей стаж составляет больше 5–7 лет, отмечают, что их доход за последние 2 года не только не увеличился, но и уменьшился, значит, и реальный доход и уровень жизни стал для них хуже, при том, что требования к качеству работы находятся на высочайшем уровне. Обычный рядовой сотрудник гораздо чаще подвергается всевозможным проверкам, но очень редко удостоивается обычной похвалы. Это демотивирует сотрудников к работе.

- Проведение внутривузовских объединяющих мероприятий, в том числе в рабочее время. Например, в некоторых филиалах проходит час технической учебы, во время которого сотрудники сообщают друг другу о новых распоряжениях и прочих важных новостях. Это время включается в рабочие часы, и его частично можно использовать для коллективных игр, или использовать другие психологические приемы с целью сплочения коллектива.

Что касается решения остальных вопросов в многофилиальной корпорации, представляется большой сложностью (вовлеченность в процесс

принятия решений, делегирование), это должны развивать руководители филиалов, поскольку проследить данные вопросы отделом управления будет сложно. Руководители часто проходят тренинги для повышения своей эффективности, данные вопросы можно включить в проработку на одном из таких тренингов.

Еще один немаловажный вопрос – высокая загруженность работников. Любая работа требует большой вовлеченности в процесс. Работа в Сбербанке требует от сотрудника очень высокого уровня отдачи, большую часть времени каждый сотрудник проводит на работе. Это может стать серьезной проблемой внутренней мотивации к работе, однако если основательно проработаны все предыдущие пункты, человек понимает свою значимость на работе и увлечен ею, погружается в работу с желанием и не видит преград в том, что тратит много времени на любимое и интересное занятие.

В целом, подводя итоги, можно сделать выводы, что Банк эффективно применяет широкий спектр методов менеджмента, обучает и развивает своих сотрудников, расширяет свои границы и возможности. Есть, конечно, некоторые отрицательные моменты, но команда Сбербанка идет по пути непрерывного улучшения и не исключено, что через некоторое время даже эти слабые стороны будут исчерпаны.

Литература

1. Веснин В.Р. Менеджмент : учебник. 4-е изд., перераб. и доп. М. : Проспект, 2011. 613 с.
2. Дорофеев В.Д., Шмелева А.Н., Шестопал Н.Ю. Менеджмент : учебник. М. : ИНФРА-М, 2010. 439 с.
3. URL: <http://www.sberbank.ru/tomsk/ru/person/>

БИЗНЕС-МОДЕЛЬ КАК ОСНОВНОЙ ИНСТРУМЕНТ УПРАВЛЕНИЯ КОМПАНИЕЙ

А.В. Дудникова

Научный руководитель – к.э.н. Н.О. Чистякова

Динамично развивающаяся внешняя среда, конкуренция на внутреннем и внешнем рынке стимулируют компании, предприятия внедрять современные, более эффективные методы и технологии управления. Внедрение эффективных инструментов управления служит базой для создания

финансовой устойчивости и развития компании. Одним из таких инструментов управления является бизнес-моделирование. Целостная, основанная на бизнесе как комплексной основе деятельности компании, бизнес-модель, учитывающая различные аспекты жизнедеятельности компании может существенным образом определить пути развития компании.

Бизнес-модель должна наглядно показывать направления развития компаний, выбранный предприятием способ ведения бизнеса. То есть под бизнес-моделью понимается ключевая концепция предприятия, а именно подробное описание создания ценности предприятия и превращения ее в прибыль.

Обобщенно бизнес-модель – это схематичное устройство описания бизнеса предприятия как способ создания выгод и для потребителя, и для предприятия. Корректное описание бизнес-модели обеспечивает полноту осознания и восприятия бизнеса, что представляет собой основу для создания эффективной программы преобразований, разработки управленческих мероприятий.

Научный подход к моделированию бизнеса достаточно молод. Первый интерес к необходимости построения бизнес-моделей появился в конце 90-х гг. Первая бизнес-модель, она же является базовой, имеет название «модель лавочника» и представляет собой идею продажи или оказания услуг в местах нахождения потенциальных покупателей. Второй по знаменитости бизнес-моделью является модель «приманки и крючка», которая появилась в начале XX в. Суть данной модели заключается в предоставлении товара или услуги по низкой цене, иногда даже с убытком и компенсацией его за счет завышения цены на комплектующие к товару / услуге части. С течением времени бизнес-модели становятся все более сложными. Сетевой бизнес, аукционы, продажи по подписке, сервисизация товаров и др. также являются бизнес-моделями, разработанными в разное время. Сегодня существует и появляется множество бизнес-моделей, как простых, так и инновационных. Современные концепции бизнеса представляют собой сложные, организованные и конкретные системы, состоящие из множества взаимосвязанных элементов, идентификация которых является весьма непростой задачей.

Ключевой особенностью бизнес-модели является то, что она помогает понять сущность бизнеса, не углубляясь в исследование сложных деталей и характеристик, таких как стратегия, процессы, правила, иерархии, структуры потоков и т.д. [1].

Иногда, бизнес-модель путают со стратегией предприятия. Однако она скорее является одним из компонентов бизнес-модели наряду с продуктами, организационными звеньями и т.д., совокупность которых помогает описать деятельность любого предприятия. В то же время страте-

гия и бизнес-модель являются отдельными составляющими общей системы бизнеса предприятия. Стратегия определяет долгосрочный курс движения предприятия к заданным целям, задает направление для создания, развития и управления бизнес-модели. А бизнес-модель выступает некоторой формой реализации стратегии. Отвечая на вопросы что? кто? как? она определяет, как и каким образом будет функционировать бизнес и какие действия необходимо предпринять для создания потребительской ценности. Стратегия предприятия может быть реализована с помощью разных бизнес-моделей, поэтому одна из основных задач менеджера – определить, какая из бизнес-моделей поможет наилучшим образом реализовать намеченную стратегию. В первую очередь выбор зависит от внутреннего содержания моделируемого объекта бизнеса предприятия, а также уровня использования управленческих инструментов в деятельности предприятия и уровня подготовки персонала.

Бизнес-модель является описательной конструкцией, позволяющей определить структуру, элементы и взаимоотношения, в которые вступает компания в процессе деятельности. Она должна обладать следующими немаловажными характеристиками:

1. Измеримостью: бизнес-модель должна поддаваться точному описанию с помощью формальных элементов и показателей.

2. Прозрачностью: бизнес-модель должна быть понятна широкому кругу исследователей и практиков и воспроизводима.

3. Обобщенностью: бизнес-модель не может быть применена только к одному предприятию, другие фирмы должны иметь возможность скопировать ее, адаптировав к особенностям собственного бизнеса [2].

Учитывая разнообразие бизнес-моделей и их структурную сложность, вполне логично рассмотреть основные элементы бизнес-модели, позволяющие облегчить восприятие и управление ими. На данный момент определено девять основных структурных элементов, иначе блоков, из которых должна состоять каждая бизнес-модель:

- Потребительские сегменты: массовый рынок, нишевый рынок, дробное сегментирование, многопрофильное предприятие, многосторонние платформы.

- Ценностное предложение – совокупность преимуществ, которые компания готова предложить потребителю: новизна, производительность, изготовление на заказ и т.д.

- Каналы сбыта.

- Взаимоотношения с клиентами: персональная поддержка, самообслуживание, автоматизированное обслуживание, сообщества, совместное создание.

- Потоки поступления дохода: продажа активов, плата за использование, оплата подписки, аренда / лизинг / рента, лицензии, брокерские проценты, реклама.

- Ключевые ресурсы: материальные, интеллектуальные, людские, финансовые.

- Ключевые виды деятельности: производство, решение проблем, платформы / сети.

- Ключевые партнеры.

- Структура издержек [3].

Эти девять блоков охватывают четыре основные сферы бизнеса: взаимоотношения с потребителями, предложение, инфраструктуру и финансовую эффективность компании. Блоки создают шаблон, основу бизнес-модели [3]. Взаимосвязь системы «блоков» осуществляется за счет потоковых процессов, которые определяют циркуляцию финансовых, материальных и информационных ресурсов как внутри предприятия, так и с внешней средой. Системный подход к управлению совокупностью данных потоков может быть осуществлен через управление бизнес-процессами, которые пронизывают бизнес-модель, координируя взаимодействие ее составных блоков, определяя схему по достижению конечного результата бизнеса.

Сегодня власть на рынке от производителя плавно перешла к потребителю, и это нельзя не учитывать при построении бизнес-модели. Поэтому основой успеха любого предприятия является создание потребительской ценности, нужной покупателю, а также постоянное ее наращивание и распределение. Наличие таковых дает предприятию неоспоримые конкурентные преимущества. Создание потребительской ценности, как правило, основано на инновациях. Инновации – это залог лидерства, поскольку они обеспечивают конкурентные преимущества предприятия. Это не только наукоемкое изобретение, продукт, прибор, устройство, но и особого рода управленческий проект, так как помимо разработки важнейшим аспектом являются эффективное применение инноваций и управление ими. Так же инновации являются совокупностью процессов, которые пронизывают всю деятельность предприятия и реализуются в виде новых видов продукции, услуг, технологий, организационно-технических и социально-экономических управленческих решений производственного, административного, экономического и другого характера. На инновационных бизнес-моделях строится современный бизнес. В настоящее время инновационная бизнес-модель является основополагающим фактором успеха современного бизнеса.

С учетом быстроразвивающейся экономики и постоянно меняющегося мира вокруг нас, когда совершенно новые отрасли смещают старые, менеджерам компаний стоит постоянно держать руку на пульсе. Чтобы понять, как будет выглядеть компания на рынке через год, два, десять, будет ли она в числе лидеров, в каком направлении ее можно развивать и как, стоит прибегать к разработке и созданию бизнес-модели компании. Сегодня на рынке выигрывают не только те компании, которые конкурируют по цене и качеству, а те, чья бизнес-модель совершеннее.

Литература

1. Котова В.А. Теоретические и методические основы реструктуризации бизнес-модели промышленного предприятия: предпроектная стадия : дис. ... канд. экон. наук. Самара : РГБ, 2009. 171 с.
2. Гараев З.Ф., Рогова Е.М. Реальные опционы как инструмент принятия эффективных стратегических решений // Экономика и управление. 2011. № 1. С. 196–204.
3. Остервальдер А., Пинье И. Построение бизнес-моделей. М. : Альпина Паблишер, 2012. 288 с.

ПРАКТИЧЕСКОЕ ПРИМЕНЕНИЕ ИНСТРУМЕНТОВ БЕРЕЖЛИВОГО ПРОИЗВОДСТВА

Е.Н. Дырина, студентка

Научный руководитель – ст. преподаватель Н.А. Гаврикова

Основные идеи бережливого производства были предложены еще Генри Фордом и применялись на заводах компании «Ford» в 20-е гг. прошлого столетия, но впервые в полном объеме методы бережливого производства были сформулированы и реализованы в Японии. В компании «Toyota» была создана система, цель которой – сократить или ликвидировать деятельность, потребляющую ресурсы и не добавляющую ценности, т.е. той ценности, за которую потребитель не желает платить.

Сегодня эта система известна как производственная система Toyota (Toyota Production System – TPS), принципы и инструменты которой нашли отражение в ее американском варианте – системе бережливого производства (Lean Production). Многие из элементов были еще в советском варианте – научной организации труда (НОТ).

Бережливое производство – это подходы, методы, направленные на уменьшение всех возможных издержек и увеличение производительности.

сти. Эти инструменты ориентированы, в первую очередь, на производственную часть компании. Меняя производственную систему на базе принципов бережливого производства, внутренние потери (запасы, перемещения и т.д.) сокращаются, при этом высвобождаются люди, помещения, энергия.

Усилия персонала концентрируются на тех видах деятельности, которые не добавляют ценности продукту с точки зрения потребителя и, следовательно, не увеличивают добавленную (приростную) стоимость для компании.

Принципы бережливого производства:

1. Концепция бережливого производства проста для понимания, однако самое сложное – сделать так, чтобы она стала частью повседневной работы.

2. Для успешного внедрения бережливого производства необходимо изменение культуры компании.

3. Концепция бережливого производства ориентирована на максимальный учет интересов и запросов потребителей.

4. Если постоянно держать в центре внимания снижение потерь всех видов, то практически нет предела тем преимуществам, которых можно достигнуть.

Недостатки бережливого производства – невовлеченность персонала и сложности при проведении изменений в компании, которые в процессе внедрения инструментов бережливого производства становятся крупными проблемами. К достоинствам метода можно отнести высокую организованность процессов, которая позволяет полностью избежать ненужных затрат и успешно конкурировать в условиях современного рынка.

Для практического внедрения бережливого производства используются различные инструменты:

- Система TPM (Total Productive Maintenance) – всеобщий уход за оборудованием.

- Карта потока создания ценности продукта.

- Система 5S (сортировка, соблюдение порядка, содержание в чистоте, стандартизация и совершенствование).

- Кайдзен (kaizen) – непрерывное совершенствование.

- Визуализация.

- «Пока-ёка» – метод предотвращения ошибок.

- JIT (just in time – «точно вовремя») и др.

Можно привести множество примеров применения инструментов бережливого производства в различных отраслях. Для начала рассмотрим

производство в мебельной компании, находящейся в Украине. Это одно из ведущих предприятий мебельной отрасли Украины – ООО «Фабрика КЛАСУМ» – свою историю ведет с 1995 г.

В 2006 г. фабрика КЛАСУМ создала межфункциональную группу специалистов, первой задачей которых была разработка практической Программы внедрения принципов и методов бережливого производства на предприятии. В соответствии с ней был разработан годовой план-график обучения персонала подразделений предприятия и руководителей подразделений, которые впоследствии стали бизнес-тренерами для своих подчиненных.

В течение трех лет мебельная компания обучала своих сотрудников, и программа успешно была выполнена. Основные результаты реализации принципа всеобщего обучения в том, что в настоящее время практически все работники предприятия:

- понимают важность и эффективность японского подхода к управлению, главное в котором – выявление и устранение потерь;
- знают приемы и методы бережливого производства, а также применяют их на практике.

Реализация последующих этапов программы помогла значительно усовершенствовать систему управления в целом. Основные достижения фабрики КЛАСУМ:

1. Построена система всеобщего ухода за оборудованием.
2. Начата работа по стандартизации операций на производственных участках (в том числе на сложных и наиболее проблемных).
3. Разработана система подачи предложений по совершенствованию деятельности, которая включает:
 - критерии оценки и методику балльной оценки поданных предложений;
 - процедуру начисления вознаграждения за успешно внедренные предложения.
4. Отлажена система выявления и разрешения проблем (подход «Пять почему»).
5. Усовершенствована система проектирования и разработки продукции, благодаря чему время запуска нового изделия в производство сократилось почти вдвое.
6. Оптимизирована система обучения, включая такие аспекты, как наставничество и аттестация персонала.

Можно с уверенностью сказать, что японские методы организации работы успешно прижились на этом предприятии, это подтверждают некоторые результаты:

- увеличение производительности труда на оптимизированных участках на 50%;
- снижение количества дефектных изделий на 60%;
- снижение затрат на 50%.

В течение всего периода внедрения принципов бережливого производства (начиная с 2006 г.) фабрика ежегодно наращивает объем выпускаемой продукции на 25–35%.

Следующий пример внедрения инструментов бережливого производства, а именно инструмента 5С – акционерное общество «АрселорМиттал Темиртау», которое является крупнейшим предприятием горно-металлургического сектора Республики Казахстан и представляет собой интегрированный горно-металлургический комплекс с собственным углем, железной рудой и энергетической базой.

Старт внедрения 5С был дан в 2010 г., на начальном этапе была проведена большая работа по разграничению производственных территорий и закреплению их за цехами комбината, а также разделению внутрицеховых территорий, была сделана первичная оценка состояния производственных площадок, затем сформирована программа действий. В целях максимального вовлечения персонала было проведено обучение методике 5С руководителей цехов, производственных служащих и членов рабочих групп (1 092 человека).

На начальном этапе также возникли проблемы, одна из них – это правильное донесение информации до сотрудников и убеждение их в будущих положительных изменениях. Ключевым решением в тот период стало создание несколько показательных объектов, так называемых «пилотных» участков, где внедрены все пять шагов системы 5С, чтобы каждый человек мог прийти и убедиться, что и на его рабочем месте может быть так же.

Первый этап системы 5С – сортировка. Она оказалась для предприятия довольно трудоемким и сложным процессом – настолько много неиспользуемого оборудования и материалов скопилось за долгие годы работы. Часть этого оборудования морально устарела и не использовалась в технологическом процессе, другую часть составляло неисправное оборудование, ремонт которого просто нецелесообразен. К примеру с участков доменного цеха (рис. 1, 2) было утилизировано более 4 000 тонн металлолома. Только за 2011 г. в результате сортировки мы отгрузили более 15 500 т металлолома, обеспечив тем самым прямую финансовую прибыль комбинату.

Параллельно в цехах начались работы по систематизации (второй этап), основная задача которой – рациональное размещение оборудо-

вания и материалов на рабочих местах, в результате чего, во-первых, можно быстро найти любую необходимую деталь, материал или инструмент и, во-вторых, наладить точный учет резервных запчастей.

Далее согласно разработанной программе сотрудники «АрселорМиттал Темиртау» приступили к реализации мероприятий третьего этапа системы – содержание в чистоте: очистке, покраске, визуализации зон складирования, мест расположения оборудования, проходов.

Плюсы тут тоже очевидны: чистое, окрашенное оборудование облегчает выявление каких-либо отклонений или неисправностей в его работе, а визуальная разметка дисциплинирует персонал и помогает обеспечить размещение необходимых материалов на своих местах.

К тому же если на рабочем месте чистота и порядок, хорошее освещение, чистое, окрашенное оборудование, то приятная рабочая обстановка дает толчок для повышения производительности.

Что касается четвертого этапа – стандартизации, на каждом рабочем месте совместно с персоналом были разработаны визуализированные документы, где расписаны действия персонала по поддержанию достигнутого состояния (перечни загрязнений, порядок уборки, схемы мастерских, ремонтных площадок).

Эта информация была размещена непосредственно на рабочих местах. Там, где рабочее место коллективное, обязательно оформляем стенды по внедрению системы 5С, на которых показаны фотографии процесса, графики, фото рабочих групп, визуализированные порядки уборки и т.д.

Пятый этап – совершенствование, по мнению предприятия, может длиться бесконечно. То, что на первых шагах считается приемлемым и хорошим результатом, еще не финиш. Процесс совершенствования не остановится, пока сотрудники будут снова пытаться что-то изменить, переделать, улучшить.

Сегодня в каждом производственном подразделении «АрселорМиттал Темиртау» организована деятельность по внедрению и поддержке системы 5С. Результаты внедрения анализируются на очных рапортах и оперативных совещаниях генерального директора с руководителями цехов и топ-менеджментом.

Таким образом, в процесс вовлечен весь персонал комбината – от рабочего до генерального директора. При проведении аудитов предприятие уже на основе своего положительного опыта разрабатывает и внедряет мероприятия по дальнейшему улучшению рабочих мест.



Рис. 1. Территория доменного цеха «до»



Рис. 2. Территория доменного цеха «после»

Изначально инструменты бережливого производства использовались в производственной сфере, но в современном мире все чаще их можно встретить в сфере услуг, розничной торговле, банковской сфере и др.

Инструмент 5С был использован на примере оказания гостиничных услуг в общежитии гостиничного типа № 15 НИ ТПУ г. Томска для совершенствования процесса заселения клиентов.

На первом этапе был проведен анализ существующего порядка осуществления процесса: проведен осмотр рабочего места администратора, сделаны эскизы помещения, расстановки мебели, фото рабочего про-

странства, а также построена диаграмма потока (рис. 3), определены движения администратора при реализации процесса.

После этого проходило обсуждение предполагаемого плана и назначение дня для его реализации (рис. 4). Для внедрения системы 5С в сфере услуг на примере гостиницы нами выделены стандартные этапы.

1. Снять замеры рабочего места работника для составления точного плана.
2. Составить план помещения.
3. Составить предполагаемый план применения 5С.
4. Определить необходимые ресурсы для реализации мероприятий.
5. Обсудить его с работниками, внести поправки.
6. Реализовать 5С с учетом поправок.
7. Провести беседу с работниками после применения 5С, в случае возникновения неудобств исправить их, не отклоняясь от первоначального плана.

8. Провести аудит метода 5С.

При внедрении системы 5С рабочая группа столкнулась со следующими проблемами, которые являются типовыми при внедрении данного инструмента:

1. Работники могут не понимать смысл каких-либо изменений и воспринимать их настороженно, обычно относятся ко всему критично.

2. Первоначальный план организации рабочего пространства может не воплотиться, если не учесть все нюансы помещения (в нашем случае, например, не удалось поставить шкаф в соответствии с предварительным планом, поскольку его расположение ухудшало освещенность помещения администратора).

3. Недовольства со стороны работников по поводу неучета их пожеланий после внедрения 5С, так как именно работник использует свое рабочее место и в результате у него могут возникнуть проблемы с 5-м шагом системы 5С.

4. Использование оптимизированного варианта создает дополнительные проблемы у персонала при использовании (в нашем случае оптимизированный вариант создал доступ клиентам в зону администратора).

Подводя итог, можно сказать, что, несмотря на возникающие проблемы, 5С помогло оптимизировать рабочее место администратора, что дало следующие результаты:

- Расстояние, которое проходил администратор при обслуживании одного клиента, до применения 5С равнялось 55,2 м, после применения – 20,7 м (снизилось больше чем в 2 раза).

- Время, за которое проходил администратор при обслуживании одного клиента, составляло 1,1 мин, после – 0,6 мин (также сократилось в 2 раза) (рис. 4).

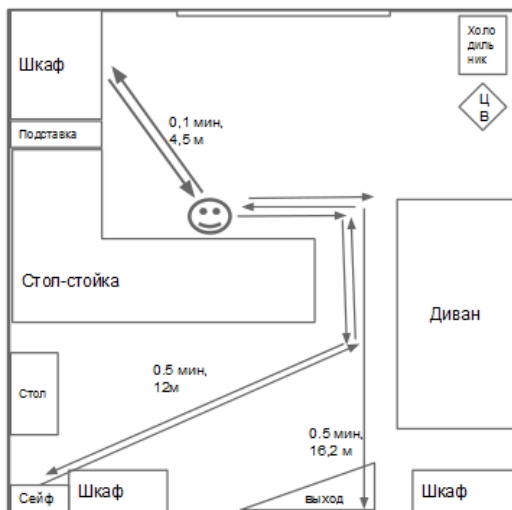


Рис. 3. Диаграмма потока до применения системы 5С

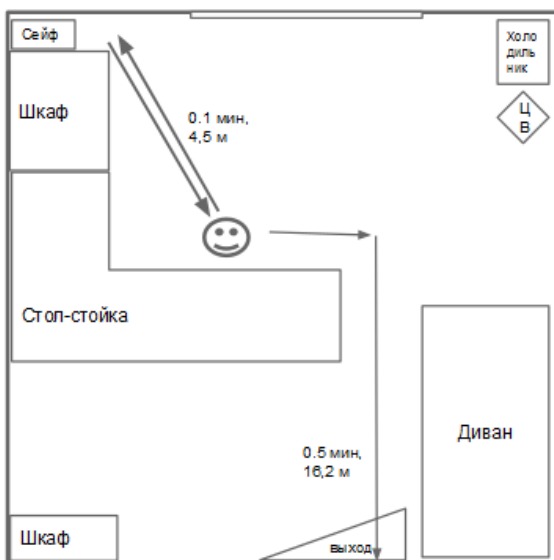


Рис. 4. Диаграмма потока после применения системы 5С

В итоге, несмотря на различие русского и японского менталитетов, система инструментов бережливого производства применима для компаний России. К примеру, программы бережливого производства реализуются почти на всех компаниях группы Олега Дерипаски, на всех предприятиях алюминиевого дивизиона, на всех машиностроительных предприятиях группы «Руспромавто». Группа «Северсталь» сэкономила свыше \$ 80 млн за счет реализации методик бережливого производства за три года. Заволжский моторный завод по результатам внедрения только первого шага бережливого производства сэкономили сотни миллионов. Помимо перечисленных российских компаний, проекты «бережливого производства» ведутся в более 200 компаниях в России.

Эти примеры дают право сделать вывод, что на данный момент бережливое производство – наиболее яркая и результативная методика снижения затрат и повышения производительности без каких-либо серьезных вложений. И это постепенно осознают все больше руководителей.

Литература

1. Метод «бережливого производства» // InvenTech. URL: <http://www.inventech.ru/pub/methods/metod-0009/> (дата обращения: 30.03.2014).
2. Изучаем японский опыт: Бережливое производство в мебельной компании // Управление производством. URL: http://www.up-pro.ru/library/production_management/lean/mebelnaya-otrasl.html (дата обращения: 30.03.2014).
3. 5S мирового класса в АрселорМиттал Темиртау // Управление производством. URL: http://www.up-pro.ru/library/production_management/lean/arselormittal-5s.html (дата обращения: 30.03.2014).
4. Дырина Е.Н. Применение системы 5С в сфере услуг // Импульс-2013 : труды X Междунар. науч.-практ. конф. студентов, молодых ученых и предпринимателей в сфере экономики, менеджмента и инноваций. Томск, 27–29 ноября 2013 г. Томск : ТПУ, 2013. С. 296–299.

МОНИТОРИНГ ЭФФЕКТИВНОСТИ ВУЗОВ: АНАЛИЗ ПРИНЯТИЯ НЕКОТОРЫХ РЕШЕНИЙ

А.А. Ежова, студентка

Научный руководитель – д.э.н., профессор М.С. Каз

С 3 августа 2012 г. приказом Министерства образования и науки Российской Федерации № 583 «О проведении мониторинга деятельности федеральных государственных образовательных учреждений высшего

профессионального образования» руководителям федеральных государственных образовательных учреждений высшего профессионального образования было предписано предоставлять в Министерство образования и науки Российской Федерации данные о деятельности вузов и их филиалов. С этого момента ежегодно проходит заседание Межведомственной комиссии по проведению мониторинга деятельности государственных образовательных учреждений в целях оценки эффективности работы вузов и реорганизации неэффективных государственных учреждений.

После мониторинга 2012 г. при обсуждении подходов к проведению мониторинга 2013 г. было принято решение о включении в мониторинг негосударственных вузов и филиалов, о выделении образовательных учреждений, имеющих специфику деятельности: военные и силовые, медицинские, сельскохозяйственные, творческие, спортивные, транспортные. Кроме того, для каждой группы профильными министерствами были разработаны дополнительные и скорректированы базовые показатели мониторинга и их пороговые значения.

За базовые показатели оценки эффективности деятельности вузов были приняты: образовательная деятельность, научно-исследовательская деятельность, международная деятельность, финансово-экономическая деятельность, инфраструктура и трудоустройство. При достижении пороговых значений для любых трех и более показателей образовательная организация относится к группе эффективных. При невыполнении данного условия вуз относится к группе вузов, имеющих признаки неэффективности, и по ней рабочей группой Межведомственной комиссии принимается решение об оптимизации или реорганизации их деятельности.

Нами был рассмотрен мониторинг деятельности 280 вузов за 2013 г., среди которых 19 попали в группу вузов, имеющих признаки неэффективности деятельности. По результатам заседания рабочей группы Межведомственной комиссии они были разделены на три группы: требующие оптимизации деятельности, требующие реорганизации деятельности и вузы, по которым не было принято единогласного решения. Какими критериями руководствовалась рабочая группа Межведомственной комиссии при принятии своих решений?

Чтобы определить эти критерии, нами было составлено уравнение множественной линейной регрессии. За результативный признак (y) были взяты решения комиссии (3 – оптимизация деятельности, 2 – не принято единогласного решения, 1 – реорганизация деятельности); в качестве признаков факторов (x_i) – шесть показателей оценки эффективности вузов: образовательная деятельность, научно-исследовательская деятель-

ность, международная деятельность, финансово-экономическая деятельность, инфраструктура и трудоустройство (таблица).

Данные по вузам, признанным неэффективными (фрагмент)

Наименование	x_1	x_2	x_3	x_4	x_5	x_6
Дагестанский государственный педагогический университет	56,82	25,96	1,12	862,65	7,43	98,286
Башкирский государственный педагогический университет им. М. Акмуллы	58,93	91,78	0,42	1434,58	7,75	97,128
Санкт-Петербургский государственный университет аэрокосмического приборостроения	63,27	349,51	5,08	2226,29	6,41	98,937
Амурский государственный университет	0	63,92	0,61	1426,19	8,7	95,084
Рязанский государственный университет имени С.А. Есенина	59,3	31,42	1,5	956,8	5,25	99,503
Новосибирская государственная архитектурно-художественная академия	65,68	12,87	4,06	1015,58	8,88	97,462
Костромской государственный университет имени Н. А. Некрасова	57,59	52,5	0,18	1062,78	11,72	97,008
Челябинский государственный педагогический университет	55,87	37,78	0,75	1135,25	8,83	97,572
Чеченский государственный педагогический институт	55,59	12,47	0	741,95	9,2	96,727
Комсомольский-на-Амуре государственный технический университет	51,88	147,21	0,87	2056,5	10,46	95,116

Получившееся уравнение имеет вид: $y = 8,61 - 0,00557x_1 + 0,000967x_2 - 0,092x_3 - 0,000681x_4 + 0,0358x_5 - 0,0524x_6$. Из уравнения следует, что наибольшая связь у принятого решения (y) наблюдается с критерием x_5 , обозначающим инфраструктуру. Следовательно, можно заключить, что при принятии решения комиссия обращала особое внимание лишь на фактор «инфраструктура вузов», и наиболее благоприятное решение для вузов, попавших в группу неэффективных (об оптимизации деятельности), принималось по вузам, обладающим большой общей площадью учебно-научных помещений в расчете на одного студента (приведенного контингента), имеющих у вуза на праве собственности и закрепленных за вузом на праве оперативного управления.

В пользу нашего вывода свидетельствует и множественный коэффициент корреляции – R , оценивающий тесноту совместного влияния факторов на результат. Он принимает значения от 0 до 1. При значении R , близком к 1, уравнение регрессии лучше описывает фактические данные,

а факторы сильнее влияют на результат. При значении R , близком к 0, уравнение регрессии плохо описывает фактические данные, и факторы оказывают слабое воздействие на результат.

В нашем случае $R = \sqrt{1 - \frac{4,34}{6,42}} = 0,57$, а следовательно, связь между y и признаками x_i умеренная.

Литература

1. Информационно-аналитические материалы по результатам анализа показателей эффективности образовательных организаций высшего образования // Информационно-аналитические материалы по образовательным организациям. 2013. URL: <http://miccedu.ru/monitoring/> (дата обращения: 15.03.2014).
2. Информационно-аналитические материалы по результатам анализа показателей эффективности образовательных организаций высшего образования // Приложения. 2013. URL: <http://miccedu.ru/monitoring/> (дата обращения: 15.03.2014).
3. Министерство образования и науки Российской Федерации // Мониторинг работы российских вузов будет ежегодным. 2012. URL: <http://минобрнауки.рф/пресс-центр/2779>.

АНАЛИЗ ЗАРУБЕЖНЫХ СИСТЕМ УПРАВЛЕНИЯ КАЧЕСТВОМ ПРОДУКЦИИ

А.Е. Кожуховская, студентка

Научный руководитель – ст. преподаватель Л.М. Лукша

Современные рыночные отношения требуют от производителей продукции и поставщиков соблюдать условия производства товаров и услуг, а также обеспечить клиенту надежность и устойчивость. Одним из важнейших условий успешного развития экономики является производство конкурентоспособной продукции. Качество продукции – это основа конкурентоспособности. Для того чтобы заслужить доверие клиентов на конкурентном рынке, изготовитель пытается удовлетворить их требования. Именно контроль и управление качеством продукции на предприятии повышают возможности производителя в конкурентной борьбе за долю на рынке.

Качество товара является одним из важнейших показателей эффективности работы предприятия. Оно состоит из технического уровня продукции и полезности товара для потребителя через функциональные, со-

циальные, экологические, эстетические и другие свойства. Хорошее качество определяется как удовлетворение потребностей потребителей, выполнение изделием требуемых функций, поддержание экономически оправданной цены, соответствующий уровень эксплуатационных расходов, безопасность товара, защита окружающей среды, а также обеспечение качества на стадии продажи и послепродажного обслуживания. Согласно трактовке ИСО (Международной организации по стандартизации) качество – это совокупность характеристик, признаков и свойств товара, которая гарантирует удовлетворение потребностей [4].

Мировой опыт управления качеством продукции показал, что обеспечить стабильное качество можно, добившись постоянства и устойчивости качества исходных материалов. Можно отметить, что для достижения стабильного качества производители более тесно взаимодействуют с поставщиками. В стратегии качества важное место отводится определению лиц, ответственных за качество продукции, и контролю осуществления программы повышения качества.

Вплоть до настоящего времени полагалось, что качеством должны заниматься только специальные подразделения, службы контроля. Но рыночная экономика создает необходимость изучать опыт ведущих стран мира по достижению высокого качества. Ведущие фирмы этих стран считают, чтобы достичь должного качества продукции, на это должны быть направлены не только службы контроля, но и все подразделения предприятия, включая руководителя. Здесь имеются свои плюсы. Преимущество состоит в том, что все участники производства несут ответственность за качество, и у них не возникает чувства, что кто-то другой должен решать вопросы, связанные с качеством. Отдел управления качеством выполняет координационную функцию и решает организационные и методические вопросы [5].

Рассмотрим зарубежный опыт управления качеством на примере стран-лидеров в производстве качественной продукции, т.е. Японии и Германии.

На основе анализа японского опыта в управлении качеством выделяются следующие особенности:

- 1) нацеленность на устойчивое совершенствование процессов и результатов производства во всех отделах предприятия;
- 2) предпочтение контролю качества процессов;
- 3) полный контроль качества в рамках фирмы;
- 4) развитие кружков качества;
- 5) создание условий, сокращающих возможность возникновения дефектов;

6) полная ответственность исполнителя за качество результатов своего труда, так как «исполнитель следующей операции – твой потребитель»;

7) участие высшего руководства в обеспечении высокого качества производства;

8) систематическое обучение сотрудников предмету управления качеством;

9) применение комплексных программ по контролю качества и др. [3].

Технические и экономические преимущества Японии во всем мире связывают с крупнейшими корпорациями этой страны. Отметим, что значительный вклад вносит также средний и малый бизнес. Независимо от размера организации, отрасли производства обеспечению качества в Японии уделяется большое внимание. Обсудим более подробно модель управления качеством на предприятиях малого бизнеса в Японии. Данная модель состоит из четырех уровней, это философия, процесс, сотрудники и партнеры, решение проблем.

Одним из очень важных факторов является философия. Она устанавливает ценности, принципы, согласно которым предприятие будет работать. Ценности выражаются через миссии компании, ее политику и цели. Японские производители пытаются оперативно обнаруживать изменяющиеся потребности своих клиентов и постоянно повышать уровень контроля качества и технологии, тем самым добиваясь доверия со стороны потребителей.

Основой в развитии любых компаний являются качественные бизнес-процессы. Компаниям необходимо обеспечить гарантию качества в планировании и производстве продукции, ее использовании. Основными методами обеспечения качества являются:

1. Методы бережливого производства, содействующие устранению потерь.

2. Формирование потока создания ценности для потребителя, общества и экономики в целом. Деятельность организации учитывает, что конкурентоспособность на рынке обеспечивается «привлекательным качеством».

3. Разработка системы контроля качества.

4. Создание организованных процессов, в основе которых лежат надежные технологии.

Еще одним элементом являются сотрудники и партнеры. Сотрудники предприятия – это ресурс, от которого зависит выпуск качественной продукции. На малых и средних предприятиях сотрудники являются частью одной семьи. Постоянство среди рабочих в Японии – это хороший пока-

затель, залог успеха предприятия. Руководителей предпочитают воспитывать и выбирать внутри самой компании, а не нанимать отдельно. Большое внимание уделяется обучению сотрудников, их обучают на рабочем месте.

Чаще всего на малых предприятиях Японии используется принцип «принятие решений на основе фактов». Для этого персоналом используются несложные инструменты управления качеством (контрольные таблицы, графики и т.п.). Массово применяется визуальный контроль, бригады рабочих систематически добавляют новую информацию в таблицы и графиках. Применяя в работе понятные графики, любой сотрудник владеет всей информацией о состоянии компании [2].

Следует отметить, что некоторые фирмы применяют уже готовые программы, созданные специальными организациями. Например, программа Ф. Кросби «Ноль дефектов». Эта программа получила большую популярность на американских предприятиях и в других странах. Небольшие фирмы в Германии применяют подобные программы, а передовые предприятия принципиально против принципа «ноль дефектов». Это объясняется тем, что «работник, не совершающий ошибок, вряд ли желателен на предприятии. Кто работает много, тот ошибается больше». Отрицая применение данного принципа и разрабатывая свои программы, компании закладывают в основу общепринятые принципы управления качеством продукции. Важнейшими из них являются учет отраслевой структуры производства, общего уровня технологии, степени профессионализма сотрудников, принцип предотвращения дефектов, обязательного стимулирования работников и др.

Иногда программы носят целевой характер. На примере Германии, а именно компании «Volkswagen», рассмотрим этот метод более подробно. Менеджеры по качеству создают несколько целевых программ. Приоритетность программы выявляется при помощи оценок экспертов. Выявляются плюсы и минусы каждой программы, а затем проводится анализ совместимости с действующей системой управления качеством. Таким образом, происходит непрерывное улучшение качества и совершенствование всей системы менеджмента качества [3, 4].

Отметим, что внедрение систем качества идет поэтапно. На каждом этапе происходит реализация определенной программы, имеющей большую совместимость с действующей системой. Завершается этап внедрением новых мер, повышающих эффективность работы по качеству. Качество оказывает влияние на такие признаки работы компании, как рентабельность, доля на рынке и т.д. В Германии значительное внимание уделяется качеству материалов, конструкторской обработке, отлаженной

работе всех систем и уровню технологии. Следовательно, обеспечение качества состоит из проектирования, контроля, управления качеством, а осуществляется через систему обеспечения качества.

Не все системы можно применить в российской экономике. Заимствование различных процедур, повышающих качество, из других стран очень часто предполагает полное изменение корпоративной культуры. К этому многие компании могут быть не готовы. Относительно развитых стран положение России в области качества является низким. В наше время качество во всем мире является двигателем экономического развития. Во многих развитых странах высокое качество продукции – это важный показатель успеха на рынке. Отдельные, несвязанные меры по улучшению управления качеством не спасут Россию в этой ситуации. Данную проблему Россия может решить, проводя системные, комплексные мероприятия по совершенствованию качества продукции.

Литература

1. Арустамян Э.Б. Проблемы повышения качества продукции на отечественных предприятиях в современных условиях // Составляющие научно-технического прогресса. 2012. № 4. С. 31–34.
2. Ковтунова А.Н. Опыт малых и средних предприятий Японии по управлению качеством // Век качества. 2012. № 3. С. 32–35.
3. Фетисова О.В., Злобина Н.В. Зарубежный опыт управления качеством в рамках реализации бизнес-процессов предприятия // Вопросы современной науки и практики. 2012. № 3. С. 240–244.
4. Хуан Э. Проблемы стандартизации и управления качеством продукции на промышленном предприятии в России и за рубежом // Проблемы и возможности современной науки. 2011. № 12. С. 55–59.
5. Чжан В. Процесс управления качеством в службе контроля качества на промышленном предприятии // Перспективы науки. 2012. № 39. С. 98–102.

ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ИНВЕСТИЦИОННОГО ПРОЕКТА В УСЛОВИЯХ НЕОПРЕДЕЛЕННОСТИ С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ МЕТОДА РЕАЛЬНЫХ ОПЦИОНОВ

Е.А. Лазарева, студентка

Научный руководитель – к.э.н. А.С. Баландина

На фоне общей нестабильности развития российской экономики возникает необходимость инвестиционного анализа в условиях неопреде-

ленности. В настоящее время еще не существует показателя оценки эффективности капитальных вложений, адаптированного к деятельности предприятия в постоянно изменяющихся условиях. Традиционные подходы оценки эффективности инвестиционных проектов (сценарный анализ, дерево решений, NPV-анализ) предполагают, что проект должен осуществляться по заранее определенному, наиболее вероятному сценарию развития.

Современным инструментарием оценки является метод реальных опционов **ROV** (Real Option Valuation), который не противопоставлен перечисленным ранее, а является результатом их развития, объединяя и приведенную стоимость денежных потоков проекта, и мультисценарность, и модель дерева решений. Под реальным опционом подразумевают право менеджера проявить управленческую гибкость, которая отразится на ходе реализации проекта, и в конечном счете повлияет на оценку его эффективности.

Метод (ROV) целесообразно использовать, если:

- эффективность проекта изменяется в широком диапазоне в связи с высокой степенью неопределенности;
- менеджеры предприятия способны гибко реагировать на поступающую информацию по проекту;
- эффективность проекта напрямую зависит от принимаемых менеджментом предприятия решений;
- при оценке проекта по методу дисконтированных денежных потоков (DCF) значение чистого приведенного дохода (NPV) отрицательно или незначительно больше нуля.

Биномиальная модель является одной из наиболее употребляемых моделей оценки стоимости реальных опционов, так как для многих инвестиционных проектов нецелесообразно проводить анализ большого количества мало отличающихся друг от друга вариантов развития событий, в этом случае достаточно детально подготовить два сценария реализации проекта.

Для получения стоимости реального опциона с использованием биномиальной оценки сначала вычисляются альтернативные темпы изменения бизнеса, а затем и ценность бизнеса в оптимистичном и пессимистичном вариантах, после этого выстраивается «бинарное дерево решений», так как данная модель предполагает для каждого значения стоимости проекта в следующем периоде времени только два возможных варианта реализации проекта. Если в проекте существует несколько источников неопределенности или большое количество дат принятия решений, выстраивается многозвенное дерево решений. При этом источники неопределенности учитываются последовательно.

Рассмотрим пример опциона на отказ от инвестиций в проект малоэтажного строительства в районе г. Новосибирска. Проект рассчитан на 4 года (табл. 1–3).

Т а б л и ц а 1

Первоначальные инвестиции*

Расходы	Стоимость, млн руб.
Проектные работы	10
Производственный участок, производственный цех, склады	30
Производственное оборудование	60
Вспомогательное оборудование и производственный транспорт	40
Земля под застройку	160
Итого	300

* В условиях 2012–2013 гг.

После окончания проекта планируется реализация оборудования в размере 50% от его стоимости, а участка с сооружениями по первоначальной стоимости (см. табл. 2).

Т а б л и ц а 2

Реализация активов после окончания проекта

Вид актива	Первоначальная стоимость, млн руб.	Остаточная стоимость, % к первоначальной стоимости	Ликвидационная стоимость, млн руб.
Производственный участок, производственный цех, склады	30	100	30
Производственное оборудование	60	50	30
Вспомогательное оборудование и производственный транспорт	40	50	20
Итого			80

Т а б л и ц а 3

Определение средневзвешенной цены капитала проекта

Источники финансирования	W – Доля, %	K – стоимость привлечения, %
Собственный капитал	35	15
Заемный капитал	65	60
WACC = $w_e \cdot k_e \cdot (1-s) + w_z \cdot k_z$ (где s = 20%-ная ставка по налогу на прибыль)		27

Существует 75% вероятность, что в первый год реализации проекта спрос будет высоким. В этом случае денежный поток составит 100 млн руб. Если спрос будет высоким, то вероятность того, что в последующие 3 года он останется высоким, равна 75%. Ежегодные чистые денежные потоки в этом случае составят 160 млн руб. в год. В противном случае чистые потоки по проекту со второго периода составят 90 млн руб. в год.

В альтернативном варианте поток денежных средств за первый год составит 60 млн руб. При этом вероятность того, что спрос останется низким, составляет 80%. В этом случае потоки будут равны 40 млн руб. в год. Если после низкого спроса в первый год ситуация на рынке жилья изменится, то с вероятностью 20% спрос возрастет, и чистый поток со второго периода составит 120 млн руб. в год (рис. 1).

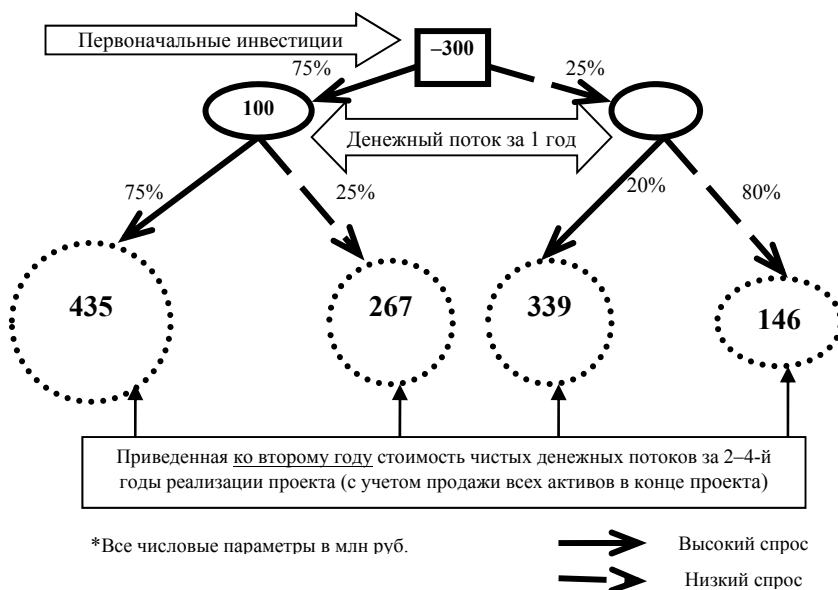


Рис. 1. Дерево решений проекта

Однако компания может воспользоваться опционом на отказ от проекта (возможностью реализовать активы после первого года работы). Так как в первом году компания планирует застроить 30% приобретенной земли, а производственное оборудование и транспорт теряют за год экс-

плуатации 25% своей стоимости (расходы на проектные работы будем считать безвозвратными), то совокупный доход от реализации активов после 1-го года составит: $D = 0,75(60+40)+0,7 \times 30+0,7 \times 160 = 208$.

Рассчитаем чистую приведенную стоимость ко второму году (с учетом продажи всех активов в конце проекта) без учета возможности продажи бизнеса:

$$NPV = -300 + (0,75 \times 100 + 0,25 \times 60) / (1 + 0,27) + [0,75 \times (0,75 \times 435 + 0,25 \times 267) + 0,25(0,2 \times 339 + 0,8 \times 146)] / (1 + 0,27)^2 = -18 \text{ млн руб.}$$

Так как $NPV < 0$, то по традиционным методам оценки проект признается убыточным. Но у компании есть возможность прекратить проект после 1-го года реализации.

Рассчитаем опцион на отказ (табл. 4).

Т а б л и ц а 4

Факторы, влияющие на цену опциона

Фактор	Расчетное значение
NPV проекта без учета на отказ от него (не принимая во внимание потоки 1-го года), млн руб.	$P = [0,75 \times (0,75 \times 435 + 0,25 \times 267) + 0,25(0,2 \times 339 + 0,8 \times 146)] / (1 + 0,27)^2 = 211$
Д – цена исполнения опциона (доход от реализации активов после 1-го года), млн руб.	$D = 208$
Срок до исполнения опциона, годы	1
Безрисковая процентная ставка (доходность краткосрочных ОФЗ), %	7
При высоком спросе: стоимость проекта в 1-м году (без учета потоков 1-го года)*	$PV_v = (0,75 \times 435 + 0,25 \times 267) / (1 + 0,27) = 309$
При низком спросе: стоимость проекта в 1-м году (без учета потоков 1-го года)*	$PV_n = (0,2 \times 339 + 0,8 \times 146) / (1 + 0,27) = 145$

* Данные используются для оценки фактора неопределенности.

Стоимость проекта может либо увеличиться на $(309/208-1) = 48,6\%$, либо уменьшиться на $(145/208-1) = 30,3\%$. Вероятность увеличения стоимости проекта с нейтральным отношением к риску:

$$r = p \times 48,6\% + (1-p) \times (-30,3\%) = 7\%, \quad (1)$$

где r – ожидаемая доходность; p – вероятность роста.

Из формулы (1) получим: $p = [7\% - (-30,3\%)] / [48,6\% - (-30,3\%)] = 47,3\%$.

В случае успеха проекта опцион на отказ обесценится, так как приведенный ко второму году суммарный денежный поток по дальнейшей реализации проекта при высоком уровне спроса в 1-й год больше, чем при использовании опциона. Поэтому эффективнее продолжить реализацию проекта, даже в случае уменьшения спроса во 2–4-м году (рис. 2).

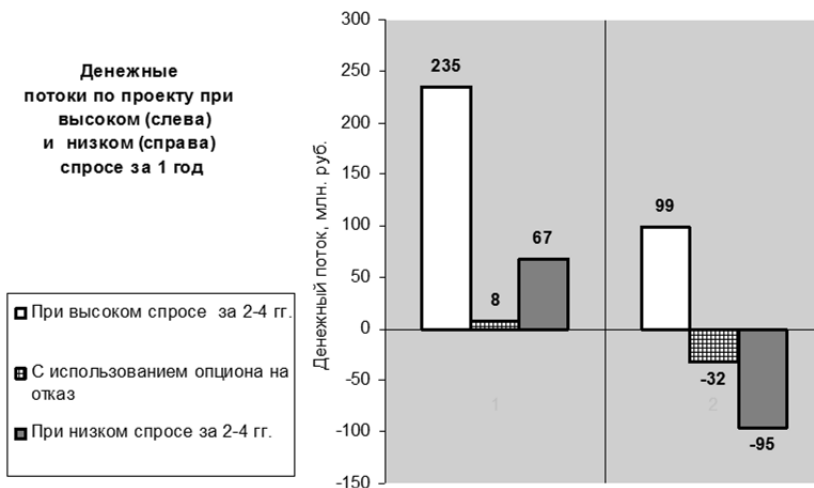


Рис. 2. Альтернативные суммарные денежные потоки по проекту (приведенные ко 2-му году) с учетом возможностей использования опциона на отказ после 1-го года

Однако при низком спросе не только за 1-й год, но и в дальнейшем целесообразно отказаться от реализации этого проекта. Экономия составит: $(208 - 145) = 63$ млн руб. $= (-32 - (-95))$.

Ожидаемая стоимость (С) опциона в конце года составит

$$C = 47,3\% \cdot 0 + 52,7\% \cdot 63 = 33,2 \text{ млн руб.}$$

Приведенная стоимость опциона на отказ находится по формуле

$$C' = C / (1+r) = 33,2 / (1 + 0,07) = 31 \text{ млн руб.}$$

Стоимость проекта с учетом опциона на отказ составит

$$NPV' = NPV + C' = -18 + 31 = 13 \text{ млн руб.}$$

Таким образом, рассмотренный проект за счет возможности досрочного прекращения переходит из разряда убыточных в эффективные, так как $NPV > 0$.

Применение теории реальных опционов позволяет снизить величину возможных рисков за счет уменьшения неопределенности, а также оценить инвестиционную привлекательность с учетом заложенных в проекте реальных опционов, принимая во внимание, что сфера применения этой методики практически неограничена, и везде, где есть неопределенность, можно найти реальные опционы. Поэтому для менеджмента важно пони-

мать, в чем состоит гибкость проекта, какие реальные опционы могут в нем присутствовать.

Уже сейчас некоторые зарубежные компании успешно используют в своей практике методы реальных опционов: «Рино Тинто» – английская горнодобывающая группа; «Merck» – крупнейшая международная фармацевтическая компания; «Бритиш Петролеум» – вторая по величине публично торгующая нефтегазовая компания в мире. Среди российских компаний, внедряющих в практику оценки эффективности бизнеса и его перспектив метод реальных опционов, можно назвать такие компании, как «Газпром», «Лукойл», «Северсталь».

Литература

1. Будылин М.А. Применение реальных опционов для оценки инвестиционных проектов // Вестник Сибирского государственного аэрокосмического университета им. академика М.Ф. Решетнева. 2007. № 4. С. 157–160.
2. Высоцкая Т. Применение теории реальных опционов к оценке стоимости инвестиционных проектов // РИСК: Ресурсы, информация, снабжение, конкуренция. 2012. № 2. С. 334–339.
3. Малышев Е.А., Подойницын Р.Г. Метод оценки инвестиций на основе реальных опционов // Экономика региона. 2013. № 1. С. 198–204.
4. Пекшева В.С. Обоснование выбора метода оценки стоимости реального опциона для принятия эффективного инвестиционного решения // Вестник Ростовского государственного экономического университета «РИНХ». 2009. № 1. С. 161–167.

ЧЕЛОВЕЧЕСКИЙ РЕСУРС КАК ОСНОВОПОЛАГАЮЩИЙ ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

М.А. Петрищева, студентка

Научный руководитель – д.э.н., профессор Б.С. Бурыхин

В условиях рыночных отношений важнейшим конкурентным преимуществом является профессиональный менеджмент компаний и человеческий ресурс – высококвалифицированный, мотивированный персонал. Человеческие ресурсы создают неповторимый климат в компании (командный, инновационный, предпринимательский), который способствует непрерывному совершенствованию продуктов и бизнес-процессов, что, в свою очередь, определяет устойчивость и долгосрочность конку-

рентных преимуществ компании, способность компании создавать добавленную ценность.

В связи с этим обусловлена необходимость в изменении отношения к процессу управления персоналом. Оценка персонала как ключевого ресурса в реализации бизнес-стратегии предполагает управление им на стратегическом уровне.

В зарубежной экономике и социологии труда достаточно давно доминирует подход, согласно которому человеческий фактор считается основным в повышении эффективности современного производства в противовес технократическим, механистическим взглядам на трудовой процесс, известным как концепция Тейлора – Форда. Механические производственные навыки, согласно новому подходу уступили место критерию умения работника использовать информационные потоки, генерировать идеи; даже для рядовых рабочих физические параметры работоспособности уступили место интеллекту [1].

Стратегическое управление человеческими ресурсами представляет собой комплексный подход к принятию решений по поводу намерений и планов компании в отношении человеческих ресурсов, при котором стратегия логически воплощается в политике управления персоналом и взаимосвязанных элементов системы управления (найма, адаптации, управления результативностью, обучения персонала). Интегрированное управление человеческими ресурсами предполагает анализ ситуаций на рынке труда и оценку конкурентоспособности компании нанимать квалифицированный персонал с целью разработки и реализации долгосрочных программ развития привлекательности компании для человеческого ресурса.

Поэтому необходимо переходить к новой концепции управления персоналом на уровне хозяйствующей системы. Ее сущность – в рассмотрении человека в качестве главного объекта интересов менеджмента. Задача руководства при этом заключается в проведении такой кадровой политики, когда целью всей деятельности по управлению персоналом становится наилучшее удовлетворение растущих запросов и потребностей каждого члена организации.

Большинство причин, по которым сотрудники увольняются, практически не изменилось за последние несколько десятилетий: выполнение второстепенных функций, ограниченные возможности или отсутствие каких-либо возможностей для карьерного роста, плохое управление. Многие наемные работники чувствуют себя перегруженными, особенно, когда сокращение части сотрудников ведет к продлению рабочего дня для оставшегося в организации персонала.

Конкретными мероприятиями по изменению данной ситуации являются:

1. Периодическое анкетирование, опрос или обсуждение в небольших группах с целью выяснения причин пребывания работников в организации. Последнее мероприятие более эффективно, если оно проводится третьей стороной, которая гарантирует работникам конфиденциальность. Организации, которые традиционно используют такие анкеты, могут проводить их самостоятельно. С помощью полученной информации можно значительно улучшить технологию найма, обучение управленцев, практику управления и обеспечить найм лучших работников.

2. Обучение менеджеров. Менеджеры должны знать основы эффективного управления и уметь применять их на практике. Обучение необходимо для приобретения не только навыков эффективного управления, но и коммуникативных умений, а также уважения ко всему персоналу и к каждому работнику в отдельности независимо от пола, расы, национальности и т.д. Менеджеров возможно обучать с помощью проведения семинаров, внутренних обучающих программ, распространения книг, видеокассет и другого материала.

3. Совершенствование коммуникативной среды. Работник организации должен понимать, что достижение целей компании зависит от работы и поступков каждого сотрудника в отдельности. Необходимо предоставлять сотрудникам информацию обо всех произошедших в организации за последнее время негативных событиях, поощрять обсуждение данной информации на всех уровнях. Опрос покажет, что работники просто не понимают своих собственных целей и не доверяют информации, поступающей от менеджеров.

4. Формирование зоны ответственности. Хорошие работники знают сами, когда они перегружены работой по сравнению с их коллегами, это может вызвать обиду и последующее увольнение. Хорошие работники хотят развивать свои навыки и ждут помощи в этом от менеджеров, которые не развивают свой персонал и не позволяют сотрудникам внести свой вклад в успех компании. Заинтересуйте менеджеров, поощряя их материальным вознаграждением или продвижением по службе.

5. Детерминация системы оценки качества труда. Сотрудники должны знать, каким образом оценивается их труд. Объясните, каким образом принимается решение об установлении определенного размера оплаты труда и на что работник может рассчитывать в дальнейшем. Опишите все предлагаемые выплаты. Постоянно повторяйте информацию. Открытое общение поможет избежать негативных слухов по поводу вопросов оплаты. Если оплата, которую вы предлагаете, соответствует рыночной, следует обратить на это внимание сотрудников.

6. Транспарентность карьерного роста. Даже мелкие организации могут предложить возможные пути развития своих сотрудников. Они могут включать: обучение в организации, обмен литературой и совместные встречи, задания по проведению технической учебы, перекрестные задания, видео- или интернет-обучение, привлечение профессиональных образовательных ассоциаций, возмещение расходов за обучение.

7. Обеспечение мобильности. Гибкий график и место работы являются большим преимуществом. Некоторые варианты могут включать: дни работы на дому, гибкий график с укороченной рабочей неделей, дистанционную работу. То, что лучше будет работать в вашей организации, зависит от вас, от вашего умения правильно организовать работу.

8. Мотивация. Необходимо замечать правильность выполнения работы и давать незамедлительную ответную реакцию. Значительный эффект производит похвала за положительные отзывы клиента. Празднование достижений организации делает сотрудников причастными к ее успеху. Премии необходимо связывать с достижением определенной цели, поощрение должно быть своевременным и обоснованным.

9. Персональный подход. Каждый работник должен восприниматься как личность. Зачастую организация сильно боится нарушить законодательство, поэтому забывает о том, что к каждому работнику нужен индивидуальный подход. Необходимо признавать определенные потребности сотрудника и оказывать ему помощь в их реализации.

10. Контроль за системой управления человеческими ресурсами. Необходимо постоянно проверять, насколько хорошо работает система управления человеческими ресурсами. Для этого следует рассмотреть набор существующих политик и прецедентов, определить, что можно сделать, чтобы улучшить практику найма, проверить, нет ли разрыва между стратегией, культурой и практикой управления человеческими ресурсами, не противоречит ли практика установленным ценностям и потребностям. То, что было актуально вчера, может изжить себя в сегодняшних условиях. Проверка поможет вам отследить реальное положение дел.

Несмотря на то, что часть принципов менеджмента приходит и уходит, основные же остаются неизменными. Золотой середины можно достигнуть, только соблюдая принцип: «Относитесь к людям так, как вы хотели, чтобы относились к вам».

Изменяется система взглядов на человека в организации: не его заставляют бегать, чтобы обеспечить продуктивную работу, а фирма крутится вокруг сотрудника, пытаясь наилучшим образом удовлетворить его растущие запросы. До сих пор при всех рассуждениях о важности кадров

и создании наиболее благоприятных условий для раскрытия потенциала каждого сотрудника он рассматривался как объект, который подлежит управлению со стороны предприятия. Новый подход предполагает, что человек является меняющейся, но неуправляемой переменной предприятия. Задача менеджмента в этом случае состоит в том, чтобы познать закономерности развития личности и разработать соответствующие программы, обеспечивающие лучшее, чем конкуренты, удовлетворение растущих потребностей каждого работника. Результатом данной деятельности должна стать увеличивающаяся прибыль [3].

Происходящие сегодня в российской экономике перемены позволяют говорить не только об инновационной направленности экономического роста, но и о значительной трансформации факторов, его определяющих. Фундаментальным критерием экономического роста все более становится понимание человеческих и интеллектуальных ресурсов и использование их на практике.

Приоритетность человеческого и интеллектуального потенциалов в работе с людьми легко проверяется анализом вложения всех видов средств (включая строительство и материально-техническое обеспечение) в работу с людьми, создание для них комфортных условий работы и возможностей собственного развития – профессионального, материального, духовного, физического. Годовые суммарные вложения организации в обустройство рабочих мест, обучение сотрудников, в систему социальной и материальной поддержки, мероприятия корпоративной культуры, улучшение жилищных условий, развитие спорта и других форм здорового образа жизни должны обязательно превышать сумму средств, выделяемых на развитие производственных мощностей, организацию сбыта продукции и другие технологические и технические процессы.

Необходимым условием для успешного функционирования любого предприятия в рыночной экономике является эффективное использование его собственных и приобретенных материальных и нематериальных активов.

В связи с возрастанием роли нематериальных активов в деятельности различных предприятий стоит отметить концепции, которые наиболее удачно сочетали материальные ресурсы предприятия и те нематериальные активы, эффект от идентификации и эффективного использования которых способствовал повышению конкурентоспособности предприятия: концепция всеобщего управления качеством TQM; концепция кайдзен; бенчмаркинг; концепция маркетинга взаимодействия и ресурсная концепция.

Рассмотрим возможности использования человеческого ресурса как одного из составляющих ресурсной концепции в рамках повышения конкурентоспособности предприятий.

Что в современных условиях бизнеса является залогом (относительно) устойчивых конкурентных преимуществ? Ответ очевиден – способности компании к непрерывному новаторству. Такие способности должны быть уникальны, иначе говоря, определенные факторы должны препятствовать их копированию или приобретению на рынке конкурентами. К таким «механизмам изоляции» относятся: отраслевые технические стандарты, уникальные комплементарные активы, «неявные» знания (технологические и управленческие ноу-хау), высокие издержки переключения на новых поставщиков и эффективное использование человеческих ресурсов. Однако абсолютно недоступны на рынке именно специфические относительно фирмы защитные механизмы организационного происхождения: например, историческая траектория развития фирмы и неопределенность причинно-следственных связей, не позволяющая соперникам точно определить, каким образом обладание конкретным набором ресурсов приводит к успеху в конкуренции.

Организационные способности, встроенные в рутины, процессы и культуру компании и потому неперебрасываемые на рынке, более весомы для успеха в конкуренции, чем обладание любыми ценными ресурсами – материальными (недвижимость, производственные сооружения, сырье и др.) и нематериальными (репутация, бренды, патенты и др.). Успешная фирма использует те же факторы производства, что и ее соперники, но благодаря организационным способностям преобразовывает эти факторы в продукты и услуги, отличающиеся более высоким качеством или более низкими издержками.

В литературе по управлению знаниями ресурсный подход приобрел синонимичное название «концепции интеллектуального потенциала фирмы». При определении знания как ценного ресурса фирмы логика ее стратегических действий становится продолжением ресурсного подхода в целом и динамической концепции в частности: различия в хозяйственных результатах фирм интерпретируются как следствие асимметрии между ними в знаниях.

Для российских исследователей и практиков стратегического управления овладение ресурсной концепцией является насущной потребностью. Все чаще именно встроенные в организацию управленческие компетенции, а не доступные в принципе на рынке ценные физические и нематериальные ресурсы (новейшее оборудование и сильные бренды) оказываются залогом отличительных преимуществ отечественных фирм в борьбе не только с иностранными, но и «домашними» конкурентами. Российским компаниям, собирающимся жить и успешно конкурировать по законам современного международного бизнеса, следует обратить

первостепенное внимание на свои внутренние ресурсы и отличительные компетенции, особенно на способности генерировать новые знания.

Литература

1. Армстронг М. Практика управления человеческими ресурсами. 8-е изд. : пер. с англ. ; под ред. С.К. Мордовина. СПб. : Питер, 2007.
2. Белл Д. Грядущее постиндустриальное общество. Опыт социального прогнозирования. М. : ACADEMIA, 2004.
3. Друкер, Питер Ф. Задачи менеджмента в XXI веке : пер. с англ. М. : Вильямс, 2002.
4. Белл Д. Грядущее постиндустриальное общество. Опыт социального прогнозирования. М.: ACADEMIA, 2004.
5. Джанетто К., Уиллер Э. Управление знаниями. Руководство по разработке и внедрению корпоративной стратегии управления знаниями. М. : Добрая книга, 2009.
6. Спиридонов Э.С., Клыков М.С., Рукин М.Д. и др. Информационная экономика. М. : URSS, 2010.
7. Хотяшева О.М. Инновационный менеджмент : учеб. пособие. 2-е изд. СПб. : Питер, 2006.
8. Михайлова С.Ю., Данилова Т.В. Бенчмаркинг – эффективный инструмент повышения конкурентоспособности. URL: http://www.iteam.ru/publications/marketing/section_22/article_2282/
9. Катькало В. Организационные факторы конкурентных преимуществ фирм. URL: <http://www.personal-mix.ru>

ОБУЧЕНИЕ И РАЗВИТИЕ ПЕРСОНАЛА: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ

К.А. Сурвилова, студентка

Научный руководитель – к.э.н. М.В. Герман

В настоящее время обучение и развитие персонала является одним из важнейших условий успеха любой организации.

Все большее число организаций рассматривают обучение как «двигатель прогресса», инструмент повышения стоимости компании, и соответственно управление обучением становится более стратегическим и важным для способности организации процветать в динамичной бизнес-среде [1].

Обучение персонала в России на 80% носит классический характер: изучается теория в виде тренинга и проходит стажировка непосредственно на рабочем месте под руководством наставника.

В определенный период времени российские и зарубежные HR-менеджеры пришли к выводу, что тренинги не являются самым эффективным способом обучения персонала. Несколько часов проведения тренинга отнимает рабочее время, утомляет работников, а информация запоминается, как правило, на 20%.

В целях эффективного использования рабочего времени появляется новый способ обучения персонала e-learning – система электронного обучения. Немногие компании в России используют e-learning по причине его дороговизны внедрения [1]. Преимущества данного метода заключается в обеспечении равного доступа всех участников образовательного процесса независимо от времени суток и места их нахождения. Данный метод позволяет обучающемуся дозированно воспринимать информацию во время обучения и дает возможность в любой момент перейти по ссылке и освежить забытую информацию по его завершении.

Компании, использующие такую систему обучения, столкнулись со следующей проблемой: полное отсутствие объяснений, пояснений, приведения примеров, вопросов не дает нужного эффекта. В курсы попадает только формальная часть того, что проходят в аудитории. Работник сталкивается с большим объемом совершенно новой информации, представленной, как правило, в виде слайдов и правил. И тут возникает вполне закономерный вопрос – а действительно ли нам нужно, чтобы люди просто знали правила, или нам все-таки необходимо, чтобы их *применяли* на практике, в нестандартных и в обычных ситуациях. И вот «применять» уже нельзя обучить простым набором текстовых слайдов и тестов. Нужны действия, action [2].

E-learning – очень большой объем информации для самостоятельного изучения в короткие сроки, это профессиональный текст, тяжелый для понимания новичку, особенно не имеющему опыта в данной сфере (например, банковской) [3]. Если вспомнить восемь кругов общения в развитии личности, то первым из них является непосредственное общение с человеком, оно более продуктивно. Самостоятельное обучение, чтение книг, e-learning – это четвертый круг общения, представляющий меньшую степень полезности [4] .

Следовательно, если тренинги сделать более короткими по времени и частыми, процесс обучения не будет так утомлять, отнимать рабочее время [1]. Если давать информацию тезисно, она будет лучше запоминаться. Поставщики тренингов не считают нужным подстраиваться под их потребителей, они не хотят создавать короткие и яркие тренинги. Поэтому компании должны сами уметь разрабатывать собственные модели компетенций обучения и развития персонала. Компетенции считаются

хорошей основой для построения обучения персонала как системы. Построение системы управления персоналом, а также обучения и развития персонала идет от модели компетенций, а не наоборот [1].

Системы обучения все чаще привязывают к стратегии бизнеса, а это является одним из основных признаков корпоративного университета. Кардинальное отличие корпоративного университета от штатного тренинг-центра в том, что он может развивать всех сотрудников компании, организовывать обучение именно по тем направлениям и в таких масштабах, которые потребуются, т.е. корпоративный университет не только предлагает программы обучения, но и выявляет потребность в обучении в рамках всей организации [5].

Эффективность обучения, как и эффективность любого другого процесса, нуждается в оценке. В России по большей части используется электронное тестирование, что недостаточно эффективно [4]. Тренер-менеджер должен убедиться в том, что работник действительно готов выполнять работу самостоятельно.

Также обучение является одним из самых широко применяемых методов развития персонала. Обучение за счет компании является эффективным средством мотивации сотрудников, которое повышает лояльность специалистов к компании, а также служит дополнительным способом снижения текучести кадров [5].

Профессиональная подготовка и обучение персонала в европейских компаниях носят преимущественно системный, непрерывный характер: в компании постоянно происходит мониторинг потребностей в профессиональной подготовке и планирование дальнейшего использования обученного персонала [1]. Это объясняется тем, что многие зарубежные компании перешли на «тянущие» системы производства, направленные на постоянное улучшение процессов, соответственно такая система работы требует постоянного «улучшения» работников. Большинство российских компаний использует «толкающие» системы работы, потому и обучение персонала не является системным и непрерывным.

Но это все, так сказать, типовые методы обучения персонала. Однако перечень инструментов, применяемых для тех же задач в мировой практике, значительно шире. Существуют методы обучения и развития персонала, не получившие пока широкого распространения в России. Один из таких методов – «Job Shadowing» (в дословном переводе с английского означает «рабочая тень» или в другой трактовке – «бытие тенью») – самый популярный за рубежом метод обучения персонала. Суть его заключается в наблюдении за действиями сотрудника компании и изучении особенностей его работы. Подопечный становится «тенью» опытного

специалиста в реальной рабочей обстановке и постоянно находится рядом с ним в течение одного-трех дней. Он вправе обсуждать все рабочие моменты не только со «старшим», но и с другими сотрудниками, а также узнавать об особенностях той или иной должности. Можно стать «тенью» любого специалиста организации – от линейного работника до менеджера высшего звена, в зависимости от того, какие навыки требуется сформировать.

Данный инструмент развития применяется в основном для стажеров, выпускников вузов, участников кадрового резерва. Основные направления его использования: *профорIENTATION, первичная адаптация, повышение интеграции подразделений компании, обмен опытом, обучение специалистов, кадрового резерва*. Единственным минусом данного метода является недостаточная мотивация профессионалов к участию в данных программах, дабы не вырастить конкурентов [6].

Метод «Обучение действием» – решение группой сотрудников проблем компании, отличающихся сложностью и неоднозначностью (например, в сфере корпоративной культуры). Это метод развития, разработанный Регом Ревансом для проведения организационных изменений. Формула обучения действием по Ревансу: $L = P + Q$. Это означает, что обучение (L – learning) происходит вследствие того, что рабочая группа во время обсуждения проблем преобразует знания, навыки и опыт, полученные ранее в ходе теоретического обучения и практики (P – programmed knowledge), в нестандартные решения (Q – insightful questioning). Данный инструмент принципиально отличается от остальных тем, что в этом случае сотрудники берут процесс развития в свои руки и добиваются реальных результатов в производственной деятельности уже в ходе обучения [7].

Можно рассмотреть такой метод, как супервизия. Супервизия (от лат. *supervidere* – «смотреть сверху») – изначально один из методов теоретической и практической подготовки и повышения квалификации психологов, тренеров, коучей. Представляет собой разновидность консультирования для решения определенных профессиональных задач и личностного развития сотрудников. Сегодня данный инструмент применяется в следующих случаях: для профессиональной оценки и активного обучения и развития в сжатые сроки работников творческих специальностей, а также для осмысления сотрудником своей деятельности и решения возникающих проблем. Супервизия предназначена для людей, желающих получить обратную связь о своей работе, разобрать типичные ошибки, найти ответы на вопросы, увидеть свои точки роста. Активно используется для обучения торговых представителей, сотрудников в телемаркетинге и т.п. Супервизор – это обычно внешний специалист, который не

наблюдает за работниками постоянно, а привлекается только для определения их зон развития и повышения профессионального уровня [6].

Каждый из методов имеет свои плюсы и минусы. Какие методы использовать в какой организации – это решение управленческого аппарата, все зависит от того, кого хотелось бы видеть на рабочих местах и свое предприятие в будущем, так как персонал в наше время представляет важнейший стратегический ресурс, это одно из главных конкурентных преимуществ любой организации. Однако из-за ситуации на кадровом рынке компании сегодня испытывают острую нехватку профессиональных, хорошо подготовленных сотрудников.

Нужно отметить, что деятельность менеджеров по управлению персоналом в крупных компаниях России достигла значительных успехов, и главный из них – изменилось отношение к затратам на развитие персонала, они стали пониматься как инвестиции, способные принести положительный экономический эффект в будущем, выражающийся не только в увеличении доходов, но и в повышении лояльности и мотивации сотрудников. Недостатки практики формирования и развития трудового потенциала российских корпораций часто связаны с тем, что службы по работе с персоналом находятся на этапе становления.

Таким образом, российским компаниям необходимо развивать сферу управления карьерой персонала и не ограничивать свою работу с кадровым резервом типовыми методами обучения и развития. Использование альтернативных технологий даст организациям возможность получить дополнительные конкурентные преимущества через накопление и приумножение человеческого капитала.

Литература

1. Мировые тенденции обучения и развития персонала и ситуация в России // Кадровик. Кадровый менеджмент. 2008. № 9. URL: <http://www.case-hr.com/statiyi-i-otcheti/35008.html> (дата обращения: 31.10.2013).
2. Правила успеха или причины провала. Почему так часто e-learning не приносит тех результатов, которых мы от него ожидаем? // Центр e-Learning. 15 июля 2013 г. URL: <http://www.trainings.ru> (дата обращения: 02.12.2013).
3. Опрос работников ОАО «ОТП Банк», ИКБ «Совкомбанк», ООО «Русфинанс Банк», ООО «Северная Корона», ООО «Евросеть Новосибирск».
4. Радислав Гандапас. Развитие личности. Селигер, 2011. Ч. 1. URL: <http://www.youtube.com/watch?v=OYe44Wkvpig> (дата обращения: 31.10.2013).
5. Зарубежный опыт обучения персонала и его применение на российских предприятиях. URL: http://www.refi.su/help_66.html (дата обращения: 05.12.2013).
6. Инструменты развития: новые возможности. URL: <http://www.pro-personal.ru> (дата обращения: 28.03.2014).

7. Павлуцкий А.В., Алехина О.Е. Обучение действием: новый подход к корпоративному обучению и развитию персонала. URL: <http://www.asd-russia.ru/publishing/> (дата обращения: 03.04.2014).

ОБЗОР НАИБОЛЕЕ РАСПРОСТРАНЕННЫХ МЕТОДОВ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ВЕНЧУРНЫХ ПРОЕКТОВ: КАК ПОНРАВИТЬСЯ БИЗНЕС-АНГЕЛУ?

К.С. Чепкасова, студентка

Научный руководитель – к.э.н. Т.В. Счастливая

Давно доказано, что человеческие потребности не знают границ, а ресурсы – природные, материальные, интеллектуальные, финансовые – ограничены. Для того чтобы как можно больше потребностей удовлетворить, современный человек стремится получить максимальный доход и при этом затратить минимум усилий. Наиболее легким способом получения денежных средств на первый взгляд кажется инвестирование.

В самом общем виде инвестиции – это вложение капитала с целью получения прибыли. Существует огромное количество различных инструментов инвестирования – от драгоценных металлов до ценных бумаг. Однако есть и особый инструмент, позволяющий, вложив небольшие деньги в проект, где капитализация создается буквально из ничего, получить доходность до 100% и выше. Это венчурное финансирование.

Венчурное финансирование – это долгосрочные (5–7 лет) высокорисковые инвестиции частного капитала в акционерный капитал вновь создаваемых малых высокотехнологичных перспективных компаний (или хорошо уже зарекомендовавших себя венчурных предприятий), ориентированных на разработку и производство наукоёмких продуктов, для их развития и расширения, с целью получения прибыли от прироста стоимости вложенных средств [1].

Суть всего венчурного инвестирования практически сводится к решению следующей функциональной задачи – способствовать росту конкретного бизнеса путем предоставления определенной суммы денежных средств в обмен на долю в уставном капитале или некий пакет акций.

Но если этот инструмент дает такие широкие возможности и может обеспечить такую высокую доходность, то почему его все еще использует лишь ограниченный круг экономических субъектов? Дело в том, что венчурное финансирование предполагает вложения в инновационные проекты с высокими рисками, что означает возможность как сверхбога-

щения, так и полного провала проекта. Кроме того, суммы вложений, которые требуются на реализацию проектов, как правило, достаточно велики и не каждый инвестор может себе позволить полностью профинансировать даже один проект.

Тем не менее венчурное финансирование имеет большое значение для экономики в целом: в категорию долгосрочных проектов с высокими рисками попадают практически все радикальные инновации, совершающие переворот на своих целевых рынках. Именно в этом кроется причина того, что в развитии венчурного бизнеса заинтересованы многие субъекты экономики: и малые инновационные предприятия, и крупные корпорации, и частные инвесторы, и инвестиционные фонды, и государство. Взаимодействие этих субъектов образует сложную систему венчурных отношений, в которой каждый контрагент преследует свои цели и действует согласно собственной стратегии.

Какова же роль частного инвестора на венчурном рынке? Прежде всего необходимо определиться, кто же представлен в этой категории инвесторов. Чаще всего под частными инвесторами венчурного рынка понимаются состоятельные люди, вкладывающие собственные средства в инновационные компании, обладающие значительным потенциалом роста, на начальных стадиях развития и, как правило, без предоставления какого-либо залога. Этих инвесторов также называют бизнес-ангелами. Характерной особенностью такого способа инвестирования является то, что бизнес-ангел, не являясь бедным человеком, не имеет необходимости извлекать полученную компанией прибыль. Его цель – реинвестируя всю полученную прибыль, максимально увеличить стоимость компании и по истечении оговоренного срока продать свою долю в акционерном капитале, многократно увеличив свои первоначальные вложения.

Большинство бизнес-ангелов – успешные предприниматели, имеющие значительный опыт развития собственного бизнеса. Меньшая часть – высокооплачиваемые специалисты в крупных компаниях, такие как топ-менеджеры, консультанты, адвокаты и т.д. Согласно западным исследованиям средний возраст бизнес-ангелов составляет 45–65 лет. 99% из них мужчины, каждый пятый – миллионер. Бизнес-ангелы являются важнейшим классом инвесторов, заполняющим разрыв между первоначальными вложениями собственников компаний, их родственников и друзей с последующими источниками финансирования, такими как традиционный венчурный капитал, банковское финансирование, размещение акций на бирже и т.д. [2].

Каким же образом бизнес-ангелы выбирают проекты? Ведь они как никто другой заинтересованы в том, чтобы проект «прогремел» и окупился и ни в коем случае не был бы провальным.

Когда частный инвестор ищет бизнес-проекты, он рассматривает поступающие предложения по следующим параметрам:

1. Личность предпринимателя. Очень часто этот пункт становится ключевым при принятии бизнес-ангелом решения об инвестициях. Положительный ответ может основываться на уверенности инвестора в том, что предприниматель способен довести до конца свой проект.

2. Потенциал роста того сегмента рынка, в котором будет существовать проект.

3. Конкурентные преимущества конечного товара [3].

Это качественные факторы, и они, безусловно, играют немаловажную роль при принятии решения об инвестировании. Однако не менее важна денежная оценка стартапа, ведь и инвестора, и автора проекта интересует его текущая стоимость, ожидаемая рыночная цена и будущая капитализация.

При проведении оценки стоимость самой идеи (если она не является оформленной интеллектуальной собственностью в виде патента, авторского свидетельства, лицензии и т.д.) принимается равной нулю. Оценке подлежит только творческий потенциал автора/команды и предпринимательская инициатива.

Авторам и инвесторам важнее оценить промежуточную (на стадиях подключения к проекту следующей ступени инвестирования) и конечную стоимость проекта, т.е. при выходе из проекта инвесторов текущей стадии и входе инвесторов следующей. Для этого используется ряд методов, о которых далее и пойдет речь.

При оценке бизнеса в общем случае используется, как правило, один из трех методов:

- Рыночный подход (market approach) – основан на сравнении данного предприятия с аналогичными уже проданными капиталовложениями.
- Доходный подход (income approach) – основан на пересчете ожидаемых доходов.
- Подход на основе активов (asset based approach) – основан на исчислении стоимости активов предприятия за вычетом обязательств.

В силу специфики венчурных проектов (отсутствие аналогов, неопределенность рыночных перспектив, невозможность привлечения стандартных источников капитала и т.п.) применение данных методов нецелесообразно. Принципиальное отличие стабильного бизнеса от стартапа в том, что в то время, как доходность стабильного бизнеса стремится к конечной доходности, доходность стартапа стремится к величинам, фанта-

стическим для стабильного бизнеса. При оценке стартапа принципиальным моментом является не оценка текущего финансового состояния проекта, а оценка его будущего состояния на следующем этапе с учетом рисков развития проекта [4].

В связи с этим используются различные модификации этих методов, позволяющие автору идеи и инвестору правильно провести оценку проекта.

Восстановительный метод. Этот метод позволяет оценить реальные финансовые затраты на создание проекта, исходя из:

- текущей рыночной заработной платы специалистов, работающих над проектом;
- затрат на юридические услуги, лицензирование, патентование и т.д.;
- стоимости активов, необходимых для реализации проекта, основных фондов и т.д.;
- расходов на выкуп доли у инвесторов предыдущей стадии финансирования;
- затрат на услуги третьих лиц, связанных с проектом (заказные маркетинговые исследования, подготовка технического задания и т.д.);
- затрат на рекламу, продвижение.

Преимущество данного метода состоит в том, что он позволяет оценить эффективность расходования денежных средств командой стартапа. Отрицательная сторона этого метода заключается в том, что он не учитывает стоимость интеллектуальной собственности, оценку личной инициативы стартапера и прочих нематериальных ценностей.

Метод Беркуса. Впервые был опубликован в 2001 г. в книге «Winning Angels» by Harvard's Amis and Stevenson. Основная идея, заложенная в метод Беркуса: учет потенциала стартапа при помощи неких эмпирических коэффициентов, применяемых к оценке, полученной по восстановительному методу. К таким коэффициентам относятся:

- надбавка за привлекательную идею – 20–40%;
- надбавка за грамотный и профессиональный менеджмент проекта – 20–80%;
- надбавка за наличие профессионального Совета директоров, высококвалифицированного ментора проекта – 10–40%;
- надбавка за уникальность рыночной позиции (участие госструктур, крупного стратегического партнера, высокий порог входа на рынок конкурентов и т.д.) – 10–20%;
- реализованный прототип – 20–40% и др.

Преимущество метода Беркуса в том, что он позволяет учитывать и оценивать нематериальные ценности. Недостаток же – в субъективности

оценки, неточности эмпирических коэффициентов и ориентированности на текущую рыночную ситуацию.

Метод нормы прибыли через terminal value. Суть данного метода заключается в том, что он позволяет вычислить конечную стоимость (terminal value) компании при выходе инвестора и определить долю акционерного капитала, подлежащую передаче инвестору в собственность. Для этого выполняется следующий алгоритм:

I. Анализируется состояние компании конкурента или компании аналога. Затем по ключевому показателю или их комбинации (количество клиентов, объем продаж, доля рынка и т.д.) определяется конечная стоимость.

Пример: если прогнозируемый чистый доход стартапа через 5 лет равен \$ 500 000, а среднее соотношение цены компании к чистому доходу для сопоставимых фирм-аналогов равно 30, то прогнозируемая стоимость компании (terminal value) может быть определена по формуле

$$K_{\text{соотношения}} = \frac{\text{Прогнозируемая стоимость компании равна} \\ \text{Прогнозируемый чистый доход} * K_{\text{соотношения}}}{\text{Рыночная цена компании} - \text{аналога}}.$$

$$TV = \$ 500\,000 \times 30 = \$ 15\,000\,000.$$

II. Определяется необходимая доля в акционерном капитале компании (т.е. доля собственности инвестора). Для того чтобы определить необходимую инвестору долю в акционерном капитале, следует разделить будущую стоимость инвестиций (первый этап) на прогнозируемую конечную стоимость компании при выходе из инвестиции.

Пример:

$$\frac{\text{Доля инвестора в акционерном капитале равна} \\ \text{Будущая стоимость инвестиций}}{\text{Прогнозируемую стоимость компании}}.$$

Причем будущая стоимость (future value) инвестиций определяется по формуле

$$FV = PV (1 + r)^N,$$

где PV – present value, стоимость инвестиций на данный момент; r – целевая норма доходности (IRR); N – количество лет до выхода инвестора из стартапа.

Пусть годовая IRR равна 50%, а период инвестирования – 5 годам. Будущая стоимость \$ 1 000 000 инвестиций равна

$$FV = \$1\,000\,000 * (1 + 0,5)^5 = \$7\,500\,000.$$

Тогда доля инвестора в акционерном капитале данной компании будет равна

Доля собственности инвестора = $\$ 7\,500\,000 / \$ 15\,000\,000 \cdot 100\% = 50\%$.

Таким образом, метод нормы прибыли по terminal value показывает эффективность инвестиций в проект и является весьма эффективным при оценке венчурного проекта.

Метод PVN. Самый распространенный метод оценки стартапов – метод PVN. Это вид экспертной оценки, широко применяемый в области IT. Аббревиатура данного метода происходит от первых букв популярной фразы «Пальцем в небо». Несмотря на свою «антинаучность», оценки, полученные на основе этого метода, при хорошей интуиции инвестора являются наиболее надежными и достоверными [5].

Следует отметить, что ни один из методов не дает 100% гарантий успешности ни автору проекта, ни бизнес-ангелу, поскольку все методы в той или иной степени основаны на субъективных оценках и мало учитывают риски, которые в венчурном бизнесе велики. Выбор используемого метода оценки зависит от стадии и направления стартапа. Рекомендуется на ранних стадиях использовать оценочные или экспертные методы, на более поздних – расчетные.

Разнообразие методов оценки венчурного проекта велико, что позволяет, с одной стороны, подобрать наиболее объективный метод оценки, который даст приближенные к реальности показатели, а с другой стороны, любой проект можно оценить таким образом, что он покажется инвестору мегапривлекательным, хоть объективно это может быть и не так. Венчурное финансирование – рискованный вид деятельности, поэтому осторожным нужно быть как бизнес-ангелу, так и предпринимателю.

Литература

1. Ивина Л., Воронцов В. Терминология венчурного финансирования. М. : Академический проект, 2002. 256 с.
2. Кто они? // Частный капитал. Национальная сеть бизнес-ангелов. URL: <http://www.private-capital.ru/angels/> (дата обращения: 3.04.2014).
3. Инвесторы для бизнеса // КакБог.ru. URL: <http://kak-bog.ru/investory-dlya-biznesa> (дата обращения: 3.04.2014).
4. Бобков Р., Журавлев И., Ратунин О. Методы оценки стартапа (часть 1) // Частный фонд бизнес-ангелов. URL: <http://habrahabr.ru/company/findstartup/blog/144521/> (дата обращения: 3.04.2014).
5. Бобков Р., Журавлев И., Ратунин О. Методы оценки стартапа (часть 2) // Частный фонд бизнес-ангелов. URL: <http://habrahabr.ru/company/findstartup/blog/144221/> (дата обращения: 3.04.2014).

СЕКЦИЯ ТРЕТЬЯ

ТЕОРЕТИЧЕСКАЯ ЭКОНОМИКА

ПОЛОЖИТЕЛЬНЫЕ ЭФФЕКТЫ ОТ СУЩЕСТВОВАНИЯ МОНОПСОНИИ НА РЫНКЕ ТРУДА

Е.О. Абрамова, студентка

Научный руководитель – Е.А. Блаженкова
E-mail: artemon.1994@mail.ru

В современной экономике на рынке труда существуют различные ситуации, имеющие свои отличительные черты. Эти ситуации формируются за счет многих факторов – географических, социальных, политических и др. При определенном их сочетании на рынке труда возникает ситуация монопсонии. Для того чтобы максимально объективно разобрать её положительные и отрицательные стороны, нужно точно понимать эту ситуацию на рынке, с чем она связана и какие отличительные черты ей присущи. Монопсония – это разновидность монополии, в которой монополистом является покупатель (т.е. при множестве продавцов существует только один покупатель) [1]. Иначе говоря, монопсония на рынке труда есть совокупность отношений между единственным потребителем (работодателем) рабочей силы и множеством поставщиков (наемных работников) рабочей силы.

Основные условия возникновения монопсонии на рынке труда:

1. Единственный работодатель нанимает всех или большинство специалистов какой-либо профессии, иначе говоря, является единственным потребителем работников одной профессии.
2. Свободный контроль фирмой-работодателем за установлением уровня заработной платы.
3. Мобильность работников данной профессии сильно ограничена.

К примеру, монопсония имеет место, когда государство осуществляет контроль на рынке специалистов конкретной профессии, превращая тем самым подготовку этой профессиональной деятельности в специальную по отношению к самому государству. В качестве примера может служить группа военнослужащих, когда монополистом является государство [2].

Власть такого монополиста очень велика, так как ограничить само государство в его деятельности невозможно.

Но не всегда монополистом является государство, есть вид монополии, где фирма-монополист – частная фирма. Это когда в лице предприятия, фирмы и т.д. выступает один-единственный покупатель, не являющийся государством, какого-либо ресурса, в данном случае – рабочей силы, и, как следствие, он окружен большим множеством мелких продавцов. В этом случае у фирмы-монополиста меньший уровень власти. Так как государство может установить низкий уровень прожиточного минимума для региона, где находится фирма-монополист, вследствие этого зарплата трудящихся фирмы-монополиста в минимальном размере должна соответствовать этому прожиточному минимуму.

Примерами монополии, как правило, являются города, которые предоставляют основные отрасли региона и имеют в своей основе градообразующее предприятие или отраслевую направленность. Нередко такие города являются закрытыми, так как их производимая продукция изначально связана с вооружением страны или является химически опасной. Например, таким городом является Лесной, находящийся в Свердловской области. Причиной его особого статуса является то, что на его территории находится ФГУП «Комбинат «Электрохимприбор», предназначенный для сборки и утилизации ядерных боеприпасов, а также для производства изотопов урана. Примером открытого города-монополиста можно привести Киселевск Кемеровской области [3]. Киселевск является городом, имеющим четко выраженную специализацию на добычу и обогащение угля, иными словами, обладает моноструктурной экономикой, зависящей от сырьевой базы [4].

Сама по себе монополия относится к несовершенной конкуренции, причем к её крайнему виду. Следовательно, она несет в себе большее количество отрицательных черт, нежели положительных, и ведет к затруднению свободного рынка. Но монополия кроме значительных минусов имеет и характерные плюсы, которые, как правило, игнорируются при её изучении, но также влияют на общую экономическую ситуацию.

Монополия на российском рынке труда берет свое начало в прежней централизованно планируемой экономике СССР, при которой прежде всего главным и практически единственным работодателем являлось непосредственно само государство. Социалистическая монополия имела свои характерные особенности. В отличие от рыночного монополиста государство, напротив, не сокращало занятость населения. Наоборот, полная ликвидация безработицы являлась одной из характерных черт

социалистической монополии и одновременно с этим одним из главных её преимуществ [5].

Ситуацию монополии на рынке труда, главным образом, отличает от ситуации совершенной конкуренции то, что рост ставок заработной платы повышается при найме нового числа работников. Иначе говоря, если для компании, существующей в условиях совершенной конкуренции, предложение труда эластично, и фирма может нанять неограниченное, а именно необходимое ей число работников по одной и той же ставке заработной платы, то для фирмы-монополиста график предложения имеет вид, где при повышении цен за покупку единицы труда повышается предложение. Это связано с тем, что монополист – фактически фирма-отрасль. Следовательно, для привлечения дополнительных единиц рабочих сил их, как правило, приходится переманивать из других отраслей. То есть при изменении кривых спроса и предложения будет видна закономерность: спрос потребителя растет – цена, в данном случае на труд, увеличивается (рис. 1) [6].

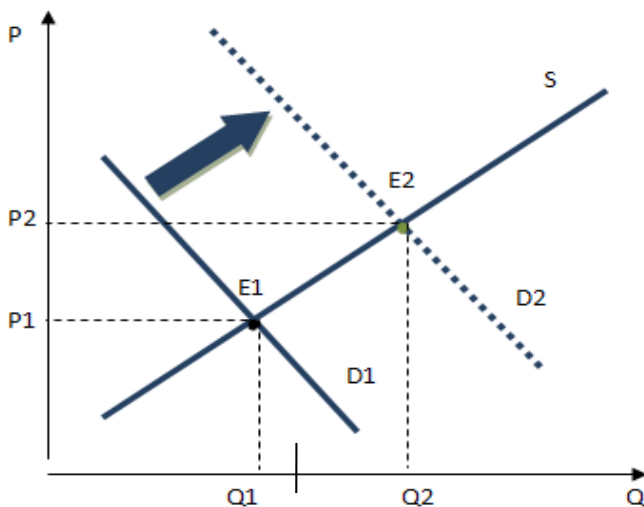


Рис. 1. Зависимость цены товара от спроса

Также фирма-монополист привлекает в свою сферу деятельности новые поколения, используя целевую систему подготовки новых кадров. Такие системы используются не только государством, но и частными фирмами. Цель применения целевых систем – это решение проблемы

нехватки кадров по дефицитным профессиям, поскольку при оплате государством или фирмой-монополистом обучения определенного кадра за обучающимися по такой системе закрепляется обязательный договор, где указано, что в течение определенного срока, после завершения обучения, кадр обязан работать по необходимой профессии в фирме-монополисте, которая выполнила «заказ» [2]. Таким образом, трудоспособное население имеет возможность получить нужную квалификацию с дальнейшим гарантированным трудоустройством.

Следующее, что можно сказать о монополии, это то, что она повышает значение специальной подготовки и стимулирует инвестиции фирм в человеческий капитал. По замечанию Г. Беккера, монополия, сочетающаяся с контролем на рынке специалистов данной профессии, превращает подготовку из специальной по отношению к производству определенной продукции в специальную по отношению к самой фирме-монополисту. В случае монополии, особенно крайних ее проявлений, такого рода значение специальной подготовки повышается, и это стимулирует инвестиции в рабочую силу [2]. Примером этому может служить предложение миграции кадра определенной профессии в другую страну для работы по той же специальности с условием, что фирма-монополист, помимо гарантированной работы на определенный срок, предоставит, к примеру, жилье. Тем самым данный кадр затратит меньше личного капитала для смены работодателя.

Помимо того, что монополия способна благоприятно влиять на экономическую составляющую города, она также способна иметь и благоприятные влияние на социальную сферу общества. Примером является г. Северск Томской области. Градообразующим предприятием в нем является СХК (Сибирский химический комбинат), занимающийся производством ядерной продукции на уровне мировых стандартов для развития российской и мировой ядерной энергетики, решения задач ядерно-оборонного комплекса Российской Федерации. Так, например, СХК в 2014 г. «присоединился к Всероссийскому экологическому субботнику». Также в апреле 2014 г. 20 работников СХК (13 мужчин и 7 женщин) решили принять участие в проекте «Я бросаю курить!». Из них семь человек – работники основных заводов и ТЭЦ, четыре управленца, пятеро из вспомогательных подразделений и Центральной заводской лаборатории, четыре человека – представители ДЗО. Участникам акции предстоят психологические тренинги, спортивные занятия, консультации специалистов, промежуточные и итоговые лабораторные обследования. Акция продлится до августа 2014 г. Всем участникам организаторы гарантируют поощрения в виде памятных подарков [7].

Проведя анализ ситуации монополии на рынке труда в некоторых городах России, можно сделать выводы о том, что помимо отрицательных характеристик, монополия имеет положительные стороны, которые благоприятно влияют на различные сферы общества.

Выявленные положительные аспекты монополии:

1. Фирма-монополист устанавливает достаточно высокий уровень заработной платы на своем предприятии.

2. Поддержка фирмой-монополистом целевой системы образования.

3. Стимуляция инвестиций фирм-монополистов в человеческий капитал.

4. Фирма-монополист способна положительно влиять на сферу здравоохранения и социализацию городского населения.

В заключение, изучив монополию не только с отрицательных, но и положительных её сторон, можно сделать вывод о том, что этот крайний вид несовершенной конкуренции не несет в себе исключительно негативные характеристики. Важно учитывать, что она способна благоприятно влиять на некоторые сферы жизни общества и общую экономическую ситуацию города-монополиста.

То есть можно говорить о том, что при грамотном ведении хозяйства фирмой-монополистом такая ситуация на рынке, как монополия, вполне может существовать и являться нормализованной для обеспечения удовлетворительного уровня жизни.

Литература

1. Родина Г.А., Тарасов С.В. Микроэкономика. М. : Юрайт, 2012. С. 254.
2. Рацлаф А.А. Монополия на рынке труда // Молодой ученый. 2013. № 1. С. 177–180.
3. Южанинова К.М. Социальная работа изменяющейся России: проблемы, поиски, перспективы. Томск, 2003. С. 248.
4. Forbes // Мария Иванова – 10 закрытых городов России, в которых стоит побывать – ЗАО «Аксель Шпрингер Раша». 2014. URL: <http://www.forbes.ru/stil-zhizni-slideshow/66925-goroda/slide/4>
5. Взгляд на рынок // Конкуренция на рынке труда // Авторское право. 2005–2014. С. 16. URL: <http://rinoko.ru/konkurentsia/konkurentsia-na-rynke-truda-16.html>
6. 5ka.ru // Сравнительный анализ факторных рынков и их современное состояние в России // Авторское право. 2004–2014. URL: <http://5ka.ru/98/23463/1.html>
7. Новое время // Корпоративная газета ОАО «СХК». 2014. № 15 (1207). 11 апр. С. 2.

THE ROLE OF THE OIL INDUSTRY IN THE RUSSIAN ECONOMY: THE BASIS OF DEVELOPMENT OR REASON FOR LAGGING

A.A. Yezhova, student

Supervisor O.I. Milovanova, senior lecturer
E-mail: AYezhova@bk.ru

Abstract. The purpose of this article is to analyze the oil producing industry of Russia to define its place in the economy of the country. For this, the following tasks were set: to determine the role and significance of oil industry in modern resource-dependent economy, to analyze the structure and current state of the Russian oil industry, its economic and financial indicators, to consider the role of the state in the regulation of the oil market and Russia's dependence on the world oil market, describe the place of the oil sector in the Russian economy and to examine the main problems and prospects of development of oil industry.

Keywords: Resource-dependent economy; «Dutch disease»; GDP (Gross domestic product).

The theme of the article is relevant in today's world. In today's resource-dependent economy the energy resources play a very important role and oil occupies a special place among them. Today it is a major source of energy, a raw material for various industries and fuel for transport. Everyday objects which surround us are produced from oil.

But not all countries today have their own reserves, by virtue of their geographical location or historical development, in the context of limited resources and their uneven distribution. Accordingly, there are countries rich in oil and countries are forced to import it. At first glance, it can be concluded that the exporting countries occupy a more favorable position in the global economy. But, in reality this is actually a little bit different. There are countries with positive and negative experience.

Countries which have positive experience are supposed to be UAE and Norway. For them, the oil is the main object of trade, an important source of foreign exchange earnings in the country, the main source of state revenue. The oil has an impact on the country's development and it determines its place on the world stage, regulates prices in the country, the exchange rate and the situation on the domestic market. Countries which have a negative experience can be Nigeria and Venezuela. These countries have not benefited from the resource abundance, but on the contrary worsened their economic situation and collided with the «Dutch disease» and the destructive growth. Their huge raw materials reserves and income earned from their exports were not successful development and their economic growth is lower than in the countries where the stock of the oil resources is limited.

Mentioning the fact that the oil industry contributes to the development of Russia, we can say a lot of things, because the history of oil production in Russia is more than 130 years. Oil for Russia is the main fuel and energy resources. Russia ranks seventh place in the world in oil reserves and its share is 5.6% of the world's oil reserves. Oil production in 2013 in the amount of 523.2 million tons put Russia in the first place, ahead of Saudi Arabia. 3% of the population is engaged in the oil sector. The oil industry is about 35% of GDP. The share of exports of crude oil and petroleum products is about 62%, and revenues from exports, in turn, form 50% of the federal budget. Russia today, as one of the largest industrial countries, almost completely provided with oil and has an opportunity considerably to export it. The export of crude oil also contributes to the development and strengthening of Russia's relations with foreign countries. Because of rising oil prices Russia's GDP and average wages have been increased.

Speaking about the positive influence of Russian oil it should be noted that the performance of Russian oil complex is the basis of the payment balance of the country, supporting the exchange rate of the national currency as well as the basis of the formation in the economy of investment resources. Revenues from oil and gas sector form the Reserve Fund and National Welfare Fund and increase the country's international reserves. The oil industry is the main source of tax (about 40% of Federal budget revenues and 20% of the consolidated budget) and foreign exchange earnings of the country (about 40%).

But there is also a negative impact, as the country is very dependent on the world oil prices. Now we have a good performance, but with the decline in global oil prices, our performance will deteriorate. The development of oil industry has worsened the situation in other industries, therefore, Russia hasn't got other industry that can significantly raise and support the country at a high level of economic development. Here it would be appropriate to return to the previously mentioned concept of «Dutch disease». «Dutch disease» – is the state of the economy, which is characterized by two symptoms. The first involves increasing the production and export of raw materials. The second includes a reduction in the volumes of domestic industrial production. The appearance of the second symptom is inextricably linked with the first symptom. In other words, the «Dutch disease» – is the state of the economy, under which the export of raw materials suppresses the development of the national economy. Besides, in the economy structural imbalance and a one-sided orientation of production prevail.

In Russia the symptoms of «Dutch disease» is on the face. Russia is a country rich in oil and oil plays a major role in the structure of export. The oil production and export are growing. However domestic industrial production

reduces its volume, the country's social development is slow. Inflation is increased and country faced with strengthening of the ruble. There is a close positive correlation index of the real exchange rate of the U.S. dollar against the Russian ruble and the share of exports in GDP in Russia. There are a partial containment policy of strengthening the national currency conducted by the Central Bank, the increase in international reserves through intervention in the foreign exchange market and the easing of monetary policy.

In addition to this there are many problems associated with the state of the industry:

- deterioration of the structure of raw materials in connection with the increase in the proportion of stranded reserves;
- reduction of the absolute value of explored reserves, rough and inaccurate calculations of the reserves, in connection with the low level of geological exploration;
- reduction of capacity of oil recovery – the main indicator of efficiency of rational use of oil reserves and potential oil production;
- high degree of depreciation of fixed assets, which is generally greater than 50%;
- the increase in idle well stock;
- insufficient use of advanced technology and modernization industry, and as a result, the backlog of productive capacity from the world's scientific and technical level;
- irrational use of available resources;
- the ineffectiveness of modern current institutional structure of the oil sector;
- lack of financial resources;
- high tax burden on the industry, reduction of profitability;
- low level of investments in the sector;
- strong dependence on the world oil market.

On this basis, the principal strategic goals of development of the oil complex are as follows:

- stable, uninterrupted and cost-effectively satisfaction to internal and external demand for crude oil and products of its processing;
- stable supply of high revenues in the consolidated budget;
- ensuring political interests of Russia in the world;
- formation of a stable effective demand for products related sectors of the Russian economy (manufacturing, services, transport, etc.).

To achieve these goals, the following major tasks of development of the oil complex should be carried out:

- rational use of proven oil reserves, ensuring extended reproduction of raw materials base of the oil industry;
- resource and energy conservations, reduction of losses at all stages of the process in the preparation of inventories, production, transportation and refining of oil;
- deepening of oil refining, complex extraction and use of all valuable components;
- formation and development of major new oil production centers, primarily in the eastern regions of Russia and on the shelf of the Arctic and Far Eastern seas;
- development of transport infrastructure of the complex to increase efficiency of export of oil and oil products, its diversification on the directions, methods and routes of supply on the domestic and foreign markets;
- increased presence of Russian oil companies in foreign markets, their participation in the production, transportation and marketing assets abroad.

Oil may be the cause of the lagging and the reason for the successful development of the country. It depends on how wisely we use temporarily arisen competitive advantage (because prices of resources tend to change). And therefore the state policy determines the quality of economic development. And maybe today it is worth to pay special attention to the search of alternative sources of energy to ensure the successful future of Russia even without oil resources.

References

1. Gilmundinov V.M. "Dutch disease" in the Russian economy: sectoral aspects // ECO. 2008. № 12. P. 17–26.
2. Golovachev S. S. Russia and the "Dutch disease": is there light at the end of the tunnel? // Encyclopedia of knowledge Pandia.ru. M., 2007. URL: <http://www.pandia.ru/text/77/203/75986.php> (date of access: 03.04.14).
3. Dushenko V.V. Centuries the Economy of Russia in the modern world. M. : Scientific book, 2007. 212 p.
4. Kryukov V., Marshak V. Assessment of parameters of development of the Russian oil and gas sector // Economy Questions. 2010. № 7. P. 87–93.
5. Lipina S.A., Tishchenko I.V. Economic policy of the state in conditions of resource wealth: opportunities for growth or stagnation // Economy. Management. Law. 2006. № 7. P. 1–10.
6. Nepomnyashchy V.A., Ryabov V.S. State regulation of the fuel and energy complex. M. : KnoRus, 2002. 388 p.
7. Oil and gas production and oil refining industry: trends and projections // The economic research Center "RIA-analysis". M. : RIA Novosti, 2012. № 5. 75 p.

8. Oil and gas production and oil refining industry: trends and projections // Group RIA Novosti. M. : RIORATING, 2013. № 9. 46 p.
9. Norway's experience: oil good or evil? How to avoid the resource curse // Exchange leader. 2013. URL: <http://www.profi-forex.org/novosti-mira/novosti-evropy/entry/1008074239.html>.

СНИЖЕНИЕ ИЗДЕРЖЕК В ЕСТЕСТВЕННЫХ МОНОПОЛИЯХ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

А.И. Кудрявцева, студентка

Науч. руководитель – д.э.н. А.В. Ложникова
E-mail: akudr1995@mail.ru

Что собой представляют естественные монополии в России: структуры, способствующие экономическому развитию или «тормоз» развития рыночных отношений нашей страны? Влияние этих компаний распространено как на отечественном, так и на зарубежном рынках. Вопрос регулирования деятельности естественных монополий остаётся острым с начала реализации экономических реформ в России [1].

Естественная монополия – состояние товарного рынка, при котором удовлетворение спроса на этом рынке эффективнее в отсутствие конкуренции в силу технологических особенностей производства (в связи с существенным понижением издержек производства на единицу товара по мере увеличения объема производства), а товары, производимые субъектами естественной монополии, не могут быть заменены в потреблении другими товарами, в связи с чем спрос на данном товарном рынке на товары, производимые субъектами естественных монополий, в меньшей степени зависит от изменения цены на этот товар, чем спрос на другие виды товаров [2].

Из данного определения следует, что продукция естественных монополий не имеет субституттов и отличается от других товаров неэластичным спросом по цене, что делает других участников рынка полностью зависимыми от её тарифов (рис. 1). Эти тарифы необходимо регулировать на законодательном уровне, так как они влияют на издержки всех отраслей экономики, о чем говорит, например, Председатель Правительства РФ Д. Медведев: «Цена на газ в значительной мере определяет затраты на электроэнергию, а это в свою очередь отражается и на стоимости всей потребительской корзины и конкурентоспособности нашей экономики».

Динамика транспортной составляющей (%) в цене продукции по отраслям промышленности (исходя из данных Росстата о динамике цен в промышленности и динамике тарифов на грузовые железнодорожные перевозки).

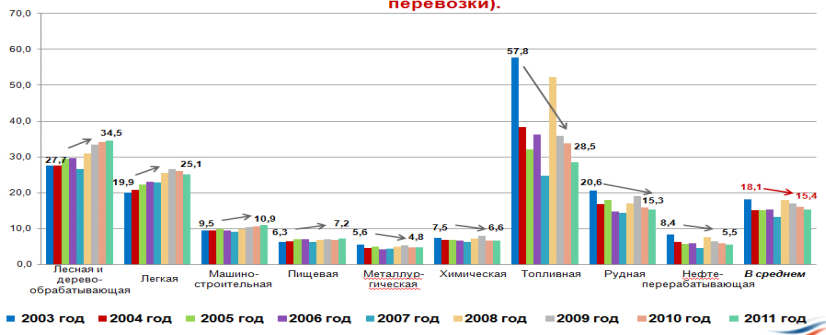


Рис. 1. Динамика транспортной составляющей в цене продукции по отраслям промышленности, %

По данным сайта оппозиции правящей политической партии РФ, за последние 14 лет тарифы на коммунальные услуги для населения выросли в 20 раз, в то время как среднедушевой доход в период с 1999 по 2013 г. вырос в 14 раз, следовательно, услуги ЖКХ дорожают быстрее, чем увеличивается доход населения (табл. 1) [3].

Таблица 1

Динамика роста тарифов на услуги ЖКХ

Год	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Отопление, руб./м ² общей площади	2,6	3,3	4,2	4,9	6,7	8,4	9,9	11,8	15,3	19,04
Горячее водоснабжение, руб./чел.	47,6	61,2	77,3	89,7	123,8	191,6	228,7	272,9	354,3	444,06
Холодное водоснабжение, руб./чел.	44,84	50,7	68,4	95,8	133,0	54,4/76,3 водоотведение	67,8/90,9	81,8/106	107,15/132,57	137,86/168,19
Газ, руб./чел.	4,7	6,5	8,2	9,9	11,9	14,1	15,9	19,4	24,3	29,04
Электроэнергия, коп./кВт/ч	63	90	105	122	153	184	208	237	301	345
Инфляция, %	18,6	15,1	12	11,7	10,9	9	11,9	13,3	12	8,8

Для сравнения представлена динамика цен в Великобритании (рис. 2), из которой следует, что в данной стране осуществляется грамотная поли-

тика ценового регулирования, так как тарифы на газ и электроэнергию не только остаются на прежнем уровне, но и периодически снижаются.

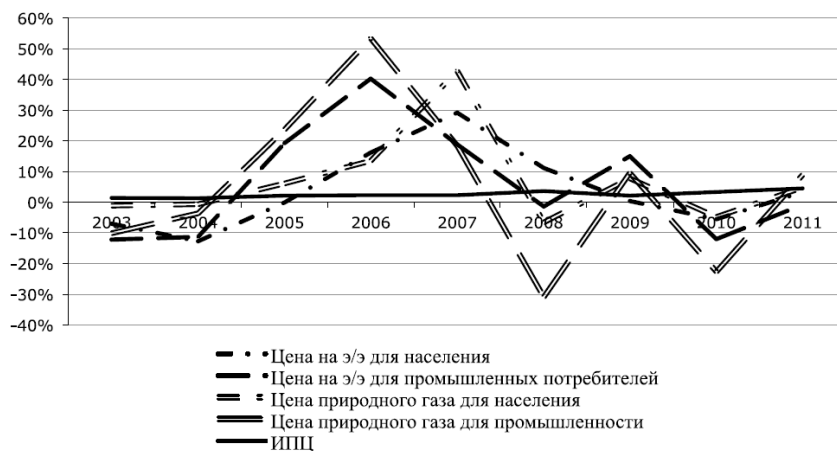


Рис. 2. Динамика цен в Великобритании в 2003–2011 гг. [4]

С 2011 по 2013 г. рост цен на газ составил 15–20%. И это при том, что Россия полностью обеспечивает нефтегазовыми ресурсами не только себя (рис. 3), но и страны СНГ и дальнего зарубежья (табл. 2).

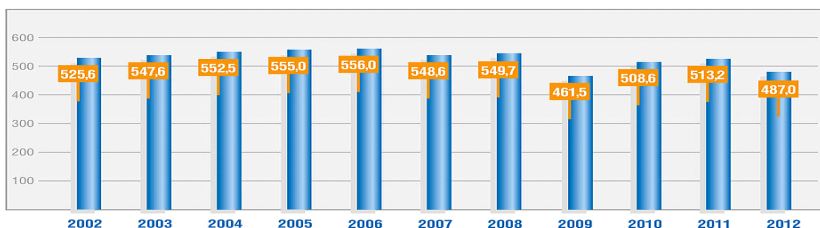


Рис. 3. Добыча газа группой «Газпром»

(В целях обеспечения сопоставимости данных показатели за 2002–2005 гг. пересчитаны по методике, соответствующей принципам составления сводной отчетности группы «Газпром»).

Россия – самодостаточная энергосырьевая держава. Так почему мы платим больше некоторых стран Европы за электроэнергию и что делать в сложившейся ситуации?

Поставки газа в страны Европы в 2012 г., млрд м³ [5]

Страна	Объем поставок	Страна	Объем поставок
Германия	34,0	Нидерланды	2,9
Турция	27,0	Румыния	2,5
Италия	15,1	Болгария	2,5
Польша	13,1	Дания	0,3
Великобритания	11,7	Греция	2,5
Чехия	8,3	Сербия	1,9
Франция	8,2	Словения	0,5
Венгрия	5,3	Швейцария	0,3
Словакия	4,3	Босния и Герцеговина	0,3
Австрия	5,4	Македония	0,1
Финляндия	3,7		

В ноябре прошлого года Д. Медведев утвердил «План мероприятий по ограничению конечной стоимости товаров и услуг инфраструктурных компаний при сохранении их финансовой устойчивости и инвестиционной привлекательности», размещенный на сайте Правительства РФ. Меры этого «Плана...» направлены на снижение операционных издержек естественных монополий (их нужно снижать на 10% ежегодно от уровня 2012 г.), оптимизацию стоимости инвестиционных программ. По мнению Минэкономразвития РФ, в результате выполнения плана индексация тарифов субъектов естественных монополий станет нулевой, повысится доступность товаров и услуг инфраструктурных компаний [6]. Правительство РФ приняло решение «заморозить» тарифы на 2014 г. только для промышленности, для населения же они будут индексироваться на 70% от уровня инфляции [7].

10 апреля 2014 г. глава РЖД В. Якунин сообщил, что первый квартал текущего года компания впервые за всю историю своего существования закончила с убытком в 16 млрд руб. По его мнению: «Это тот самый убыток, который оказался незакрытым за счет возможного повышения тарифов на перевозки нефти и нефтепродуктов..», и чтобы компенсировать потери, монополия предложила Правительству РФ поднять на 6% тариф на перевозку нефтеналивных грузов и направить в уставный капитал РЖД 30 млрд руб. из бюджета. Владимир Путин выступил против индексации тарифа [8].

То есть «заморозка» тарифов должна привести государственные монополии к поиску внутренних резервов и оптимизировать их работу [3]. Но на практике монополии не торопятся снижать издержки. Вместо этого они подсчитывают убытки, к которым приведёт заморозка тарифов, из-за замедления экономического роста.

При этом независимые эксперты считают, что естественные монополии имеют множество ресурсов для оптимизации издержек:

1. Снижение дохода управленцев компаний. Председатель правления «Газпрома» Алексей Миллер только официально получает годовой доход в «Газпроме» 800 млн руб., глава «Роснефти», получает 50 млн долл. в год, или 4,5 млн руб. в день, а доход Владимира Якунина, главы РЖД, составляет 500 млн руб. в год.

2. Повышение эффективности закупок. Информация о том, как росла выручка подрядчиков «Газпрома» представлена на рис. 4 (млрд руб.).

3. Отказ от приобретения непрофильных активов, спонсирования футбольных клубов.

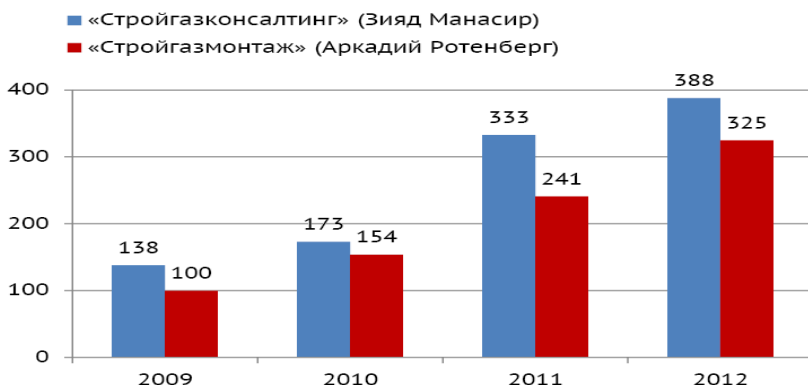


Рис. 4. Темпы роста выручки подрядчиков «Газпрома», млрд руб.

Сейчас в ряду активов РЖД имеются компании, занимающиеся производством щебня, сбором металлолома, организации, предоставляющие туристические услуги, кафе, столовые. РЖД также спонсирует ФК «Локомотив», стоимость игроков которого в 2012 г. составила 129,2 млн долл. На нужды ФК ЦСКА «Россети» в 2012 г. потратили 228,7 млн долл. Как сообщает российское информационное агентство «Новый регион», «Газпром» является спонсором ФК «Челси» (это даже стало причиной скандала в 2012 г.), питерского «Зенита» (затраты на 2012 г. составляли 275 млн долл.), немецкого «Шальке-04», сербского «Црвену Звезду», голливудского «Витесс». При этом «Газпром» является официальным партнёром Лиги чемпионов и Суперкубка УЕФА [9].

Таким образом, естественные монополии имеют ресурсы оптимизировать расходы. Задача государства – стимулировать их к этому при помощи эффективного ценового регулирования.

Литература

1. Малинникова Е.В. Естественные монополии в экономике России: проблемы, противоречия и первые итоги // Экон. журнал ВШЭ. 1998. № 4. С. 516–535.
2. О естественных монополиях: Федер. закон от 17 авг. 1995 г. № 147-ФЗ // Гарант: информационно-правовой портал. М., 2014. URL: http://base.garant.ru/10104442/1/#block_100#ixzz2yZtBtByB (дата обращения: 27.03.2014).
3. Коммунальные тарифы, Путин и «Газпром»: Независимый экспертный доклад, Москва, 2014 год. РПР-ПАРНАС // Путин. Итоги. [Б. м.], 2010–2014. URL: <http://www.putin-itogi.ru/kommunalnye-tarify-putin-i-gazprom> (дата обращения: 4.04.2014).
4. Долматов И., Яркин Е. Проблемы государственного регулирования деятельности предприятий инфраструктурных отраслей // Экономика. Налоги. Право. 2014. № 1. С. 18–25.
5. «Газпром» на внешних рынках // Газпром в вопросах и ответах / ОАО «Газпром». [М.], 2005–2014. URL: <http://www.gazpromquestions.ru/foreign-markets/> (дата обращения: 3.04.2014).
6. План мероприятий по ограничению конечной стоимости товаров и услуг инфраструктурных компаний при сохранении их финансовой устойчивости и инвестиционной привлекательности / Правительство Российской Федерации. [Б. м., б. г.]. URL: http://government.ru/dep_news/8241 (дата обращения: 2.04.2014).
7. Товкайло М., Папченкова М. Правительство заморозит тарифы монополий частично // Ведомости / ЗАО Бизнес Ньюс Медиа. [Б. м.], 1999–2014. URL: <http://www.vedomosti.ru/politics/news/16582161/centrobank-ne-dast-inflyaciyu-v-obidu> (дата обращения: 18.03.2014).
8. Челпанова М. Нефтяники помогут компенсировать полученный РЖД убыток в размере 16 млрд рублей // Ведомости / ЗАО Бизнес Ньюс Медиа. [Б. м.], 1999–2014. URL: <http://www.vedomosti.ru/companies/news/25149481/neftyaniki-vytyanut-rzhd-iz-ubytki#ixzz2yopvjbfo> (дата обращения: 12.04.2014).
9. Госкомпаниям урежут желание тратить деньги на профессиональный спорт ...чтобы «газпромы» не спонсировали «челси», завышая потом свои тарифы // Новый регион 2 / NR2.Ru: Российское информационное агентство «Новый Регион. United Kingdom, 2004–2014. URL: <http://www.nr2.ru/moskow/472356.html/print/> (дата обращения: 3.04.2014).

ПРОБЛЕМЫ ГОСУДАРСТВЕННОГО ВМЕШАТЕЛЬСТВА В ЭКОНОМИКУ РФ

К.Н. Куропаткина, студентка

Научный руководитель – ассистент Е.А. Блаженкова
E-mail: kristina.kuropatkina@mail.ru

Переход российской экономики к рынку требует активного государственного вмешательства в формирование конкурентной среды, учитывая предшествующее развитие экономики. В связи с этим появляются различные проблемы в экономической сфере. Поэтому этот вид проблем актуален в наше время.

Нет и не может быть эффективной, базирующейся на современных научно-технических достижениях социально ориентированной рыночной экономики без активной регулирующей роли государства. Таких примеров в мире нет. Ни в одной стране мира мы не найдем экономику, в которую бы не вмешивалось государство.

В любой стране высшая цель должна сводиться к достижению максимального благосостояния всего общества. Но ее реализация возможна через достижение прикладных целей, к которым относятся:

- экономический рост;
- экономическая эффективность;
- полная занятость трудоспособного населения;
- стабильность уровня цен;
- экономическая свобода;
- справедливое распределение доходов;
- торговый баланс.

Методы достижения этих целей подразделяются на прямые и косвенные. Инструментами для осуществления таких целей могут являться: административно-правовые инструменты, финансовая система, кредитно-денежная система государства, государственная собственность и государственный заказ.

Однако следует учесть тот факт, что государство должно вмешиваться в экономику только в том случае, если имеются на то определенные условия и предпосылки. Они могут быть как позитивными, так и негативными.

Под негативными условиями понимается появление всякого рода отрицательных явлений и тенденций в различных сферах экономики, которые могут отрицательно повлиять на предпринимательскую деятельность

и экономику страны в целом. Эти тенденции и явления очень разнообразны как по сущности, так и по силе негативного их влияния на экономику. Роль государства заключается в своевременном выявлении этих тенденций и явлений, причин их возникновения и принятии соответствующих мер по их устранению.

Условиями для вмешательства государства могут быть: требования национальной безопасности; социальная напряженность в обществе; негативные явления в экономике (спад производства, инфляция, высокий уровень безработицы, структурная несбалансированность, дефицит бюджета, неконкурентоспособность отечественной продукции на мировом рынке, инвестиционный спад и т.п.); ухудшение окружающей среды и др.

Если сравнить уровень государственного вмешательства в различных странах, то можно выявить следующее.

Для Японии, например, характерно активное невмешательство государства в экономику, регулирование происходит на основе экономического планирования (индикативное). Государство разрабатывает стратегии развития, применяет на практике меры стимулирования экспорта и защиты от конкуренции. На протяжении многих лет главная задача политики Японии остается неизменной: частный бизнес и государство, совместно работающие над повышением международной конкурентоспособности страны.

В Америке государственное вмешательство является значительным и охватывает такие аспекты как: определение правил поведения на рынке, проведение бюджетной политики, перераспределение доходов через налоговую систему. Государство активно поддерживает развитие предпринимательства. Пожалуй, самая важная роль государственных властей состоит в том, что они контролируют общие темпы экономической деятельности, стараясь обеспечить непрерывный рост экономики, высокий уровень занятости и стабильные цены.

Если рассмотреть данную проблему на примере Швеции, то можно выявить, что в основе лежат рыночные отношения на конкурентных началах с активным использованием государственного регулирования. Эта страна характеризуется активным вмешательством государства в экономику.

Разработка экономической политики в России происходит в условиях глубоких системных изменений, включающих в себя институциональные и структурные преобразования.

Однако можно говорить о том, что в России такая политика не приносит желаемого результата. Причиной этому может являться то, что государство разрабатывает долгосрочную стратегию решения каких-либо проблем. В настоящее время существует замедление развития промыш-

ленности. Медленными темпами растут не только сырьевые отрасли (добыча нефти и газа), но и обрабатывающие.

Поскольку спрос на нефть на мировых рынках возрастает, но не побуждает нефтяной сектор России к адекватному наращиванию предложения, можно прийти к выводу, что основными лимитирующими факторами стали именно внутренние. Также существует тенденция замедления экономического роста и увеличения инфляции. По итогам 2013 г. она остается достаточно высокой – 6,45 (по данным статистики за 2013 г.).

Для примера приведем следующую таблицу:

Рейтинг стран по степени участия государства в экономике

В процентах от ВВП (доходы и расходы правительства)	Доходы				Расходы			
	2009/2013	2003/2008	2013	%	2009/2013	2003/2008	2013	%
Швеция	50,1	52,3	48,9	–4,2	49,9	50,9	49,2	–2,1
США	31,7	32,7	32,0	–3,0	41,7	36,1	40,6	15,3
Япония	30,5	29,5	31,1	3,3	39,2	34,4	41,1	14,1
Россия	37,1	38,7	37,7	–3,9	37,7	32,7	37,1	15,2

В таблице посчитан средний уровень доходов и расходов за период (2003–2007 г. – докризисный период и 2008–2012 г. – кризисный период, далее показатель за 2012 г. и процентное изменение кризисного периода от докризисного.) Сортировка по расходам в кризисный период от большего к меньшему.

Говоря о перспективах дальнейшего развития экономики страны в целом, следует отметить, что темпы роста экономики до 2020 г. составят 106,5% в год. «Объем валового внутреннего продукта к 2020 году увеличится в 2,3 раза по сравнению с уровнем 2007 года, реальных располагаемых денежных доходов населения – в 2,6 раза, уровень бедности сократится до 6,2%.

Выбираемый правительством инновационный сценарий развития России отличается повышенной устойчивостью к возможному падению мировых цен на нефть и сырьевые товары, а также к общему ухудшению мировой динамики. В случае более низких цен на нефть (в среднем за прогнозный период на 20 долларов США за баррель) темпы роста валового внутреннего продукта будут ниже в среднем на 0,5%. В случае более высоких цен на нефть (в среднем за прогнозный период на 35–40 долларов США за баррель) темпы роста валового внутреннего продукта будут выше на 0,3–0,4%».

Товарный экспорт и импорт будут расти. Однако на данный момент уже невозможно сильно наращивать экспорт сырьевых продуктов, что в

свою очередь говорит о том, что экспертное сообщество предполагает рост несырьевого экспорта. Тем не менее ожидаемый объем импорта все же больше ожидаемого объема экспорта. Учитывая это, ожидается устойчивая тенденция к понижению торгового сальдо государства.

В 2015–2020 гг. Россия должна войти в пятерку стран-лидеров по объему валового внутреннего продукта (по паритету покупательной способности). Достижение этой цели означает формирование качественно нового образа будущей России к концу следующего десятилетия.

В целом можно сказать, что, конечно, в России существует проблема государственного вмешательства. В настоящее время свои регулирующие функции государство выполняет посредством административных и экономических методов.

Государство не всегда добивается желаемого результата от решения экономических проблем. Это происходит в силу того, что политика нашего государства недостаточно дальнорочно оценивает экономическую ситуацию в стране.

Литература

1. Васильев В.П. Государственное регулирование экономики. М. : Дело и сервис, 2012. 176 с.
2. Рамазанов Ж.Ш. Мировые социально-экономические модели и Россия // Известия Томского политехнического университета. 2010. № 6. С. 16–21.
3. Тихомиров Ю.А. Публично-правовое регулирование: динамика сфер и методов // Журнал российского права. 2001. № 5. С. 18, 19.
4. Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года : Распоряжение от 17 нояб. 2008 г. № 1662-р: (в ред. Распоряжения Правительства РФ от 08.08.2009 № 1121-р) // КонсультантПлюс: справ.-правовая система. Версия Проф. М., 2008. URL: <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=90601>.

ПРОБЛЕМЫ ДЕНЕЖНО-КРЕДИТНОЙ ПОЛИТИКИ ЦЕНТРАЛЬНОГО БАНКА РФ: СФЕРА КОРПОРАТИВНОГО КРЕДИТОВАНИЯ НА ФОНЕ ОБСУЖДЕНИЯ САНКЦИЙ В ОТНОШЕНИИ РОССИИ

А.Д. Лебедкина, студентка

Научный руководитель – д.э.н., профессор Э.Т. Ушакова
E-mail: Anastasia_Lebedkina@mail.ru

В свете последних событий, происходящих в Украине, и непосредственного участия в них РФ, на Россию многие страны возложили санкции, в ходе обсуждения которых встал вопрос о том, что российские корпорации должны зарубежным банкам приблизительно 435 млрд долл. США. Об этом говорится в опубликованных 20 января 2014 г. материалах Центробанка РФ [4]. Данный долг является показателем серьезной зависимости российских компаний от кредитов западных банков, что говорит о несовершенности денежно-кредитной политики Центрального банка РФ. Стоит разобраться, почему же так происходит. Почему российские фирмы предпочитают зарубежное корпоративное кредитование?

Вопрос о внешнем долге РФ всегда был открыт, но сейчас он воспринимается более остро, так как Россия перестает получать поддержку от многих стран, а долг нашей страны в размере 727 млрд долл. США демонстрирует сильную ее зависимость. Стоит заметить, что не долги государства, а именно долг российских корпораций зарубежным банкам является большей частью от всего внешнего долга РФ. Поэтому сфере корпоративного кредитования стоит уделить особое внимание.

Очень остро для России стоит проблема ежегодного оттока капитала, вызванного в том числе возвратом корпоративных долгов: уже ряд лет, начиная с 2008 г., он составляет около 100 млрд долл. США [1].

Дело в том, что наши предприятия и организации за крупными займами обращаются к иностранным кредиторам, а не к собственным инвестиционным компаниям и банкам по ряду причин:

1. В России практически нет крупных инвестиционных компаний, измеримых по активам с крупными банками, как в других рыночных странах. Отсутствуют крупные негосударственные пенсионные фонды, не развит страховой рынок, обладающий «длинными» деньгами. Также немаловажно то, что в нашей стране фондовый рынок, в отличие от США, основан на «коротких» деньгах и практически не обеспечивает его участников «длинными» деньгами.

2. Центральный банк РФ устанавливает высокие ставки рефинансирования, выше чем инфляция в нашей стране (в отличие от зарубежных стран, где ставка рефинансирования ниже инфляции): процент за кредиты в России в 2–3 раза выше, чем на Западе. Именно поэтому крупным предприятиям невыгодно брать такие кредиты, нет ресурсов на длительный период, и они вынуждены обращаться в зарубежные страны.

3. Центробанк РФ фактически не выполняет функцию рефинансирования коммерческих банков, и российские банки из-за этого не имеют достаточных средств, чтобы удовлетворить потребности крупных предприятий и организаций в заемных и инвестиционных средствах.

Следует заметить, что из-за нехватки ликвидности у коммерческих банков РФ они также вынуждены брать займы за рубежом. И их долг тоже немал. Он составляет приблизительно 214 млрд долл. США [4]. В итоге получается следующая картина: Центробанк РФ устанавливает высокие ставки рефинансирования из-за учета инфляции в стране, коммерческим банкам не хватает ликвидности, и они вынуждены обращаться в поисках ресурсной базы за рубеж и в последующем выдавать кредит фирмам под высокий процент; организациям же из-за этого невыгодно брать кредит у российских банков, да и наши банки не в состоянии полностью удовлетворить потребности предприятий, поэтому фирмы также обращаются за рубежом за более крупным и дешевым займом. Относительно высокий процент по кредитам в российской экономике вносит свой вклад в дальнейший рост цен. Итак, с инфляции начались наши рассуждения и на ней же заканчиваются.

Так что же нужно сделать, чтобы снизить опасную зависимость России от внешних долгов предприятий и организаций? Как заменить внешние источники получения корпоративных займов внутренними?

Заведующий кафедрой Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации А.Г. Аганбегян считает, что самое простое, что можно сделать, – это заимствовать часть валютных резервов, например, на цели кредитования наиболее эффективных крупных проектов госпредприятий и организаций, заменить внешний долг суверенным долгом. Следующее – это на законодательном уровне создать условия для аккумуляции в банках «длинных» денег. Запустить механизм валютных кредитов, которые будут использоваться за рубежом, и их процентная ставка будет существенно ниже, так как они не будут подвержены инфляции. Также, на его взгляд, следовало бы в ближайшее время установить строгий государственный контроль над крупными госпредприятиями и организациями, чтобы не допускать увеличения их задолженности западным инвесторам

сверх установленных лимитов, сориентировать на безопасный бизнес. Он считает, что следует проводить работу с частными компаниями, объявив для коммерческих банков рискованность выдачи кредитов организациям, чьи внешние долги весьма велики [1].

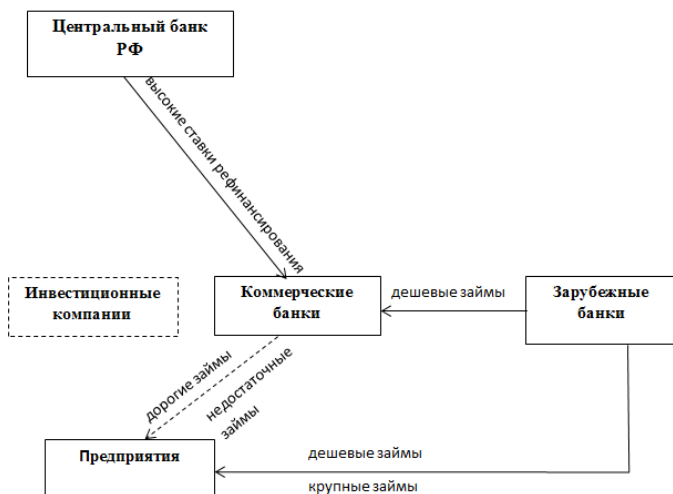


Рис. 1. Система корпоративных займов РФ (составлено автором)

К сожалению, официальная администрация ЦБ РФ, хотя и сменилась недавно, не видит необходимости в радикальном изменении курса в проведении своей денежно-кредитной политики. Заместитель председателя Банка России Алексей Симановский говорит о том, что Банк России ожидает роста реструктуризации корпоративных кредитов в условиях низких темпов экономического роста, но специальных мер в связи с этим пока не планирует. «Пока нет необходимости принимать экстраординарные решения. Какой-то критической ситуации с точки зрения качества корпоративных кредитов я не вижу», – заявил он [2].

Но слова представителей ЦБ РФ расходятся с делами других министерств. К примеру, уже до конца июня может быть запущен новый долгосрочный – до трех лет – механизм рефинансирования банков под инвестиционные проекты. О том, что правительство подготовило новые меры по предоставлению дополнительной ликвидности банкам, заявил министр финансов Антон Силуанов. По мнению директора банковского института Высшей школы экономики Василия Солодкова, механизм дол-

госрочного рефинансирования под инвестпроекты – мера для правительства вынужденная: «Банковская система оказалась не в состоянии выполнять функцию финансового посредника, поскольку не имеет достаточных возможностей для привлечения длинных денег и их предоставления». Сама же реализация программы начнется сразу после того, как Совет директоров ЦБ определит основные условия рефинансирования [3].

Литература

1. Аганбегян А.Г. Возрастающий корпоративный долг перед иностранными инвесторами – «петля на шее» национальной экономики // Деньги и кредит. 2013. № 3.
2. ЦБ РФ ждет роста реструктуризации корпоративных ссуд в условиях низких темпов экономики // Банкир. URL: <http://bankir.ru/novosti/s/tsb-rf-zhdet-rosta-restrukturizatsii-korporativnykh-ssud-v-usloviyakh-nizkikh-tempov-ekonomiki-10072402> (дата обращения: 06.04.2014).
3. ЦБ запускает долгосрочный механизм рефинансирования банков под инвестпроекты // Ведомости. URL: http://www.vedomosti.ru/finance/news/25086821/cb-gotov-zhdat-tri-goda?from=newsletter-editor-choice&utm_source=newsletter&utm_medium=content&utm_campaign=editor-choice&utm_term=news19 (дата обращения: 13.04.2014).
4. Центральный банк Российской Федерации. URL: <http://www.cbr.ru> (дата обращения: 03.04.2014).

КРАТКОЕ СРАВНЕНИЕ МОДЕЛЕЙ ЕВРОПЕЙСКОГО ЦЕНТРАЛЬНОГО БАНКА И ЦЕНТРАЛЬНОГО БАНКА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Е.К. Мамонтова, студентка

Научный руководитель – д.э.н. Э.Т. Ушакова
E-mail: Lisa_mamontova@sibmail.com

Банковская система – это один из важнейших элементов экономики. Б. Роджерс, крупный американский финансист, даже выделил ее как одно из трех величайших изобретений человечества: огонь, колесо и банк. В действительности, банковская система – это включенная в экономическую систему совокупность кредитных организаций, каждая из которых выполняет определенные функции. Исторический опыт показал, что банковской системе необходимо государственное регулирование. Главный вопрос заключается в нахождении оптимальных методов регулирования. Каждая страна по-своему решает эту проблему.

Государственное регулирование банковского сектора в России производится посредством Центробанка (Банка России). Он является связующим звеном между государством и экономикой.

В европейских странах в ходе длительного и скрупулезного процесса объединения национальных экономик в ЕС был создан Европейский центральный банк (ЕЦБ), который является управляющим органом Европейской системы центральных банков (ЕСЦБ).

Основные функции ЦБ РФ и ЕЦБ схожи: эмиссия денег, выдача кредитов коммерческим банкам, представление стран(ы) на международной арене.

Рассмотрим один из наиболее эффективных инструментов кредитно-денежной политики этих банков – ставку рефинансирования. Ставка рефинансирования – это процентная ставка, по которой Центральный банк предоставляет кредиты коммерческим банкам с целью дать им возможность кредитовать предприятия, коммерческие фирмы, предпринимателей, использовать денежные средства для закупки государственных ценных бумаг и в иных целях [1].

В таблице приведены данные по ставке рефинансирования за последние 5 лет.

Сравнительная таблица ставки рефинансирования ЦБ РФ и ЕЦБ [2]

ЦБ РФ		ЕЦБ	
Дата	Ставка, %	Дата	Ставка, %
14.05.2009	12,0	13.05.2009	1,00
05.06.2009	11,5	Н.д.	–
13.07.2009	11,0	Н.д.	–
10.08.2009	10,75	Н.д.	–
15.09.2009	10,5	Н.д.	–
30.09.2009	10,0	Н.д.	–
30.10.2009	9,5	Н.д.	–
25.11.2009	9,0	Н.д.	–
28.12.2009	8,75	Н.д.	–
24.02.2010	8,5	Н.д.	–
29.03.2010	8,25	Н.д.	–
30.04.2010	8,0	Н.д.	–
01.06.2010	7,75	Н.д.	–
28.02.2011	8,0	13.04.2011	1,25
03.05.2011	8,25	13.07.2011	1,50
26.12.2011	8	09.11.2011	1,25
Н.д.	–	14.12.2011	1,00
14.09.2012	8,25	11.07.2012	0,75
Н.д.	–	08.05.2013	0,50
Н.д.	–	13.11.2013	0,25

Из приведенных данных видно, что ставка рефинансирования в России была менее стабильна, чем в Евросоюзе. И самое главное, она намного выше по абсолютному значению. Этот факт препятствует структурным изменениям экономики, является тормозом рыночной системы и барьером для построения общества потребления западного типа. Например, многие российские коммерческие банки и крупные предприятия берут кредиты не в Банке России, а в западных банках или через рынок межбанковского кредитования (МБК). В связи с этим возникла такая проблема, как корпоративный долг Западу, который составил на начало 2014 г. 435 млрд долл. США. Причем у коммерческих банков нет возможностей для кредитования внутри России, что неблагоприятно влияет на экономику страны.

Многие ученые и практики и даже политики критикуют политику рефинансирования Центрального банка, показывая, что она не эффективна и в некоторые моменты даже усугубляет экономическое положение страны. Например, Владислав Жуковский указывает на то, что в периоды кризисов Центробанки США и ЕС стремятся смягчить денежно-кредитную политику в целях поддержки отечественных товаропроизводителей. Банк России же, наоборот, ужесточает кредитно-денежную политику, что в разгар финансового кризиса не давало возможности развития российскому банковскому сектору и усугубило экономическую ситуацию в стране.

Анализ значений ставки рефинансирования показывает, что цена денег в России больше, чем в Евросоюзе. Это означает, что кредиты очень дорогие. В России стал активно употребляться термин «переплата». «Переплата» – это сумма, которую платит заемщик сверх той, которую взял в кредит. Термин быстро вошел в употребление, потому что «переплата» очень велика как для коммерческих банков, так и в дальнейшем для населения. В Европе этот термин не употребляется, так как «переплата» очень мала. Например, если коммерческий банк возьмет у ЦБ РФ 100 млн руб., то через год должен будет вернуть 108,25 млн руб. Если же этот коммерческий банк возьмет кредит в западных банках, то вернет порядка 100,25 млн руб.

У обеих систем (ЦБ РФ и ЕЦБ) есть свои нюансы, которые влияют на их развитие. ЦБ РФ – это банк одной страны, где все едино: одно правительство, одни законы, один налоговый кодекс, одна Конституция. С одной стороны, намного проще регулирование его деятельности и регулирование им деятельности коммерческих банков и экономики. Но, с другой стороны, экономика России замкнута, экономические отношения с другими странами установить сложнее хотя бы из-за разных денежных единиц.

ЕЦБ объединяет в настоящий момент 25 стран, и у каждой страны свое правительство, законы. В связи с этим усложняется регулирование деятельности ЕЦБ. В некоторой степени интересы отдельных стран не

всегда могут быть учтены в полном размере. Но благодаря этому на территории Европы имеется единое экономическое пространство, и страны Евросоюза поддерживают друг друга, избегая кризисов в каждой из них и поддерживая общий уровень экономики.

Следует согласиться, что ставка рефинансирования не работает в интересах национальной экономики. Ее завышенный уровень, в сравнении со ставкой рефинансирования западных стран, «зажимает» возможности развития экономики России.

Литература

1. Шакуров И.Г. Ставка рефинансирования как инструмент денежно-кредитной политики // Актуальные вопросы современной науки. 2009. № 6-2. С. 172–181
2. Центральный Банк Российской Федерации. URL: http://www.cbr.ru/pw.aspx?file=/statistics/credit_statistics/refinancing_rates.htm (дата обращения: 29.03.2014).
3. Европейский Центральный банк. URL: <http://www.ecb.europa.eu/stats/monetary/rates/html/index.en.html> (дата обращения: 29.03.2014).
4. Каракозов С.Г. Структурные преобразования в экономике : денежная эмиссия и ставка рефинансирования Центрального банка // Вестник Ульяновского государственного технического университета. 2007. № 2. С. 65–68.
5. Финансы, денежное обращение, кредит / Л.С. Гринкевич [и др.]. Томск : Изд-во НТЛ, 2010. С. 569–657.
6. Жуковский В.С. Банк России по-прежнему блокирует модернизацию и развитие национальной экономики (обзор основных мероприятий и последствий новейшей монетарной политики) // Российский экономический журнал. 2012. № 5. С. 48–64.
7. Гладкова В.Е. Оценка эффективности рефинансирования кредитных организаций Банком России // МИР. 2012. № 12. С. 72–77.

КЛАССИЧЕСКИЕ МОДЕЛИ ФИНАНСОВЫХ РЫНКОВ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Е.Е. Мухортикова, студентка

Научный руководитель – д.э.н., профессор А.В. Ложникова

E-mail: livelihood@sibmail.com

Рассмотрены две модели финансовых рынков: банковская (на примере Германии) и фондовая (американская), также рассматриваются вопросы о развитии фондового рынка России с помощью IPO и почему российские компании выбирают лондонские биржи.

Ключевые слова: финансовый рынок; банковская модель; фондовая модель; финансовая система; IPO.

В данном исследовании финансовая система понимается как совокупность финансовых отношений, в процессе которой предусматриваются

направления движений финансовых потоков, взаимодействия экономических субъектов и институтов, обеспечивающих ее функционирование. Рост экономики в долговременном периоде обеспечивается за счет создания новых производственных мощностей, совершенствования техники и технологии производства. Технологическое производство возможно только тогда, когда у общества имеются сбережения (превышение доходов над потреблением). Сбережения образуются из доходов, превышающих производственные затраты. Если эти средства использовать на развитие производства, то часть из них превратится в инвестиции, а другая часть будет временно свободной. Итак, в ходе производства и потребления товаров и услуг у одной части населения оказываются временно свободные средства, в то время когда другая часть нуждается в этих средствах. Таким образом, возникает финансовый рынок, где деньги совершают свое самостоятельное движение независимо от движения товаров и услуг. Собственники денежных средств выступают здесь в качестве поставщиков капитала (продавцов), а привлекающие денежные средства – в качестве потребителей капитала (покупателей). Свободные денежные средства движутся по каналам связи финансового рынка, который делится на две части: рынок банковского кредита и рынок ценных бумаг.

Рынок банковских кредитов: банки привлекают денежные средства юридических и физических лиц и выплачивают им определенный процент, а затем предоставляют кредиты заемщикам под более высокий процент.

Банковские вклады являются высоколиквидными, и надежными, так как вкладчик может легко забрать свои средства, а так же риск невозврата денег заемщиком перекладывается на банк. Кроме того, вложения денежных средств в банки являются доступными даже для самых мелких вкладчиков. Банки иногда не могут предоставить кредит на срок, который нужен заемщику. У банка может не быть требуемой суммы кредита. Отсюда потребители капитала используют другой способ привлечения денежных средств – выпуск ценных бумаг. У них появляется возможность привлекать денежные средства многих поставщиков капитала, собирать большие суммы и на более длительный срок, иногда на неограниченное время, если речь идет о выпуске акций.

Следовательно, выпуск ценных бумаг интересен и поставщикам, и потребителям капитала. Передача денежных средств от собственников капитала лицам, нуждающимся в нем, осуществляется на рынке ценных бумаг, который является второй составной частью финансового рынка. Действующее предприятие может расширять свою деятельность за счет нераспределенной прибыли. Внешнее финансирование может быть осуществлено на долевой и долговой основе. Акционерные предприятия мо-

гут осуществлять финансирование с помощью рынка ценных бумаг путем выпуска акций.

Рассмотрим две доминирующие модели финансовых систем: банковскую и фондовую, которые условно можно назвать «американской» и «немецкой». Американская система в наибольшей степени характерна для США, а немецкая – для ФРГ. Однако в большинстве стран имеют место системы, которые сочетают в себе признаки обеих названных систем.

Характерными признаками немецкой модели организации фондового рынка являются следующие: централизация обращения ценных бумаг на организованном рынке (фондовой бирже, которая является полностью государственным или полугосударственным учреждением); ценные бумаги учитываются и хранятся в центральной депозитарии. Капиталы концентрируются в коммерческих или универсальных банках; отсутствуют ограничения на деятельность банков на рынке ценных бумаг, банки занимаются кредитованием и инвестиционной деятельностью; банки зачастую сами являются профессиональными участниками рынка ценных бумаг или создают обособленные подразделения для работы с ценными бумагами; отсутствуют ограничения на совмещение различных видов деятельности на рынке ценных бумаг; вторичный рынок акций развит слабо; крупные пакеты акций находятся в руках инсайдеров и редко поступают на рынок; на фондовом рынке доминируют корпоративные облигации.

Американская модель организации фондового рынка отличается от немецкой модели и характеризуется следующими чертами: фондовые биржи являются негосударственными учреждениями; значительное развитие имеет внебиржевой рынок ценных бумаг; большое количество акций находится в свободном обращении; на фондовом рынке доминируют специализированные инвестиционные институты, для которых эта деятельность является исключительным видом деятельности; кредитные организации не могут инвестировать средства в корпоративные ценные бумаги. Это связано с тем, что банки оперируют не только собственными, но и привлеченными средствами, и клиенты не знают, куда вложены их средства. А операции с ценными бумагами связаны с высокой степенью риска; банки могут выступать на рынке корпоративных ценных бумаг в качестве депозитариев, регистраторов, клиринговых организаций или осуществлять деятельность по управлению ценными бумагами по разрешению комиссии по ценным бумагам.

Большинство стран в организации фондового рынка сочетают в себе признаки обеих моделей. Российский фондовый рынок также сочетает в себе признаки американской и немецкой модели:

1. В ходе осуществления приватизации в России появилось большое количество акционеров (что характерно для американской модели). Контрольные и крупные пакеты акций сосредоточены в руках инсайдеров, в свободном обращении находится небольшое количество акций, и объем рынка акций небольшой (это характерно для немецкой модели рынка).

2. Капиталы в России концентрируются в коммерческих банках, которые занимаются как кредитованием, так и инвестиционной деятельностью; отсутствуют ограничения на деятельность банков на фондовом рынке, и банки определяют основную политику на рынке ценных бумаг («немецкая» модель).

Рынок ценных бумаг как составная часть финансово-кредитной системы является объектом государственного регулирования. Целью государственного регулирования рынка является создание такой системы, которая должна способствовать притоку инвестиций в экономику, создавать равные возможности для реализации прав всем участникам рынка и не допускать ущемления интересов одних участников рынка за счет других.

Система государственного регулирования оказывает непосредственное влияние на развитие отдельных сегментов финансового рынка. Так, если «американская» система регулирования нацеливает на привлечение капитала путем выпуска ценных бумаг, то «немецкая» модель, напротив, отдает предпочтение развитию кредитных отношений.

Развитие фондового рынка России с помощью IPO. IPO – это публичное размещение акций на организационной биржевой площадке. IPO помогает найти путь к более дешевым источникам капитала и позволяет снизить стоимость привлеченного капитала, а также способствует получению более эффективного доступа к рынкам капитала и открывает новые возможности для развития бизнеса и консолидации рынка.

Начало развития фондового рынка в России принято связывать с апрелем 2002 г., когда компания «РБК Информационные системы» разместила свои акции на российских биржах РТС и ММВБ. В 2007 г. Россия стала европейским лидером по объему привлеченных средств IPO – \$ 29,4 млрд. Сбербанк и ВТБ лидировали среди компаний. В 2008 г. только одна российская компания «Концерн» (производитель тракторов) смогла разместить свои бумаги на западной бирже во время экономического кризиса, который был в 2008–2009 гг. В 2010 г. в России по размещению IPO лидировали три компании: ОАО «Институт стволовых клеток человека», ОАО «ДИОД» и ОАО «РНТ». Также в ноябре 2010 г. российские компании вышли на Лондонскую фондовую биржу (LSE), пионером была «Mail.Ru Group», в которую входят портал *Mail.ru*, социальные сети «Одноклассники.ру» и «В Контакте», а также мессенджер ICQ. За 18,4%

акций компания смогла получили около \$1 млрд, за первый день торгов курс её акций вырос на 29% [2].

Почему российские компании выбирают Лондон?

Многие российские фирмы решились выйти на Лондонскую биржу, потому что на ней котируются аналогичные компании – например из нефтегазового сектора. Что приводит к возникновению на бирже корпуса российских компаний, который делает ее более привлекательной для новичков (и облегчает успешное проведение новых IPO). Правила в Лондоне не столь жесткие, как в других странах. Это помогает многим компаниям открывать офис в Лондоне, размещая минимальное количество акций и сохраняя контрольный пакет в родных странах. «Такой интернациональный настрой заставляет Лондон приветливее относиться к российским компаниям. В сочетании с высокими ценами на нефть, помогающими российской экономике, и приватизацией принадлежащих государству активов, которую намерено проводить российское правительство, это сильно способствует прибыльности», – пишет в своей статье Бобби Джонсон [3].

Также одной немаловажной причиной является то, что российские финансовые рынки не развиты. «Перед многими компаниями, готовившимися выйти на IPO, встает множество препятствий юридического и инфраструктурного характера. Также не следует сбрасывать со счетов неразвитость корпоративного права и несформированность законодательства о рынке ценных бумаг, что является существенным фактором риска. В частности, эмитенты опасаются поглощений со стороны покупателей их акций» [4].

В заключение следует отметить, что роль рынка ценных бумаг в формировании так называемых «длинных» денег сильно недооценена в современной российской экономике.

Литература

1. Галанов В.А Рынок ценных бумаг. М. : Финансы и статистика, 2006. 448 с.
2. Выход российских компаний на IPO. URL: http://www.memoid.ru/node/Vyход_rossijskih_kompanij_na_IPO/ (дата обращения: 12.04.2014).
3. Почему российские компании проводят IPO в Лондоне? URL: <http://inosmi.ru/europe/20120424/191038939.html/> (дата обращения: 12.04.2014).
4. Российские эмитенты бегут в Лондон. URL: <http://www.iep.ru/kommentarii/rossiiskie-emitenty-begut-v-london.html/> (дата обращения: 12.04.2014).
5. Финансово-кредитная система. Бюджетное, валютное и кредитное регулирование экономики, инвестиционные ресурсы. URL: <http://www.meconomy.ru/art.php?nArtId=2725/> (дата обращения: 12.04.2014).

АНАЛИЗ СПРОСА И ПРЕДЛОЖЕНИЯ ОРФАННЫХ ПРЕПАРАТОВ НА ФАРМАЦЕВТИЧЕСКОМ РЫНКЕ

П.А. Нам, студент

Научный руководитель – д.э.н., профессор Н.А. Скрыльникова
E-mail: mer54312@mail.ru

Ежегодно по всему миру число редких заболеваний возрастает, что связано, с одной стороны, с развитием диагностики, а с другой – с ухудшением экологической ситуации в целом и появлением новых мутирующих генов в хромосомном наборе человеческой ДНК.

В мире от 6 до 8% людей (27–36 млн людей) страдают редкими (орфанными) заболеваниями. По данным европейской организации EURORDIS, насчитывается около 7 тыс. таких болезней.

«Орфанные болезни» впервые были зарегистрированы в США в 1983 г. при принятии законодательного акта «Orphan Drug Act». Они определили 1 600 редких заболеваний, причины появления которых и лечение были плохо изучены. В Европе к орфанным болезням относят врожденные и приобретенные заболевания, частота которых не превышает 5 случаев на 10 тыс. больных.

Каждый фармацевтический препарат имеет свой цикл развития на рынке. Орфанные препараты разрабатываются для лечения редких заболеваний и также проходят этот цикл, но есть существенное различие между разработкой редких препаратов и обычных лекарственных средств. Суть в том, что для полного клинического исследования необходимо собрать определенное количество пациентов-добровольцев с редким заболеванием, а это не всегда реально, поэтому на весь процесс создания орфанных препаратов уходит около 10–15 лет.

Орфанные лекарственные препараты – одно из существенных, быстро развивающихся направлений современной фармакологии. Производители не заинтересованы в разработке препаратов и исследовании методов лечения редких заболеваний, так как это слишком затратно. Именно поэтому создаются государственные программы по контролю и поддержке исследований, чтобы обеспечить население необходимыми препаратами. В результате производители стремятся получить на препарат статус орфанного, так как именно это позволит им сократить затраты и получить экономическую прибыль (государственное поощрение).

Существует опыт таких программ в ряде стран. В США они появились в 1983 г., в Японии – в 1993 г., в Европейском союзе – в 2000 г.

Практика этих стран показывает, что наиболее эффективными методами в развитии индустрии орфанных препаратов являются различные способы получения исключительных прав (патента) на определенное количество лет, это означает, что в течение этого времени на рынке не может быть зарегистрирован ни один препарат по этому же показанию (в течение 10 (ЕС) 7 (США) и 5 (Япония) лет).

Помимо этого, американские законы предусматривают льготы и скидки (около 50%) на исследование и разработку препаратов.

Количество орфанных препаратов в США увеличивается каждый год в связи с научно-техническим прогрессом. С 2000–2002 гг. только 208 препаратов были признаны орфанными, а с 2006–2008 гг. такой статус был присвоен 425 лекарствам.

В Европейском союзе компаниям, занимающимся разработкой орфанных препаратов, полагается возмещение затрат на процесс маркетингового одобрения.

В таблице приведены данные по количеству поданных заявлений на утверждение орфанного статуса лекарству в ЕС.

Сравнительная таблица заявлений на утверждение орфанного статуса лекарству в ЕС [5]

Год	Количество поданных заявлений	Количество утвержденных заявлений
2000–2010	1113	724
2011	107	–
2012	148	–
2013	> 150	–

В России около 4 млн человек страдают редкими заболеваниями.

Российским фармацевтическим компаниям невыгодно как производить, так и ввозить такие лекарственные средства, так как для ввоза требуется государственная регистрация, а процесс ее получения долгий и затратный. В результате этого десятки наименований жизненно важных препаратов отсутствуют на российском рынке, ограничивая возможности граждан, страдающих редкими заболеваниями (а зачастую их тяжелейшими формами), получить квалифицированную медицинскую помощь.

В России людям с редкими болезнями помогают общественные благотворительные организации. Они сначала получают заключение консилиума врачей, а затем через Росздравнадзор им дают разрешение на ввоз препаратов. После того как добровольцы приобретают лекарства за границей, они возвращаются и оплачивают на таможне НДС 20% и пошлину 10% – таков размер процентных ставок для незарегистрированных препаратов. Данный алгоритм действий требует затраты времени, которого

может просто не быть у тяжелобольных, что значимо увеличивает процент летальных исходов из-за отсутствия необходимых препаратов в нужный срок.

31 марта 2010 г. был одобрен законопроект «Об обращении лекарственных средств», в котором идет речь о государственном регулировании цен на жизненно необходимые лекарства [4].

1 января 2012 г. вступил в силу закон «Об основах охраны здоровья граждан Российской Федерации», в котором одна из статей посвящена редким (орфанным) заболеваниям. Впервые с принятием данного закона в России на государственном уровне было введено понятие редких заболеваний и орфанных препаратов, дано их определение и принят критерий отнесения к редким заболеваниям [4].

Министерство здравоохранения разделило редкие заболевания на две группы. Одна включает в себя все заболевания, которые основаны на статистике, т.е. характеризуются распространенностью на территории России (критерий включения в группу – не более 10 случаев на 100 тыс. человек) независимо от того, имеется ли на данный момент лечение для этих заболеваний. В данную группу были занесены 230 заболеваний.

Другой группой является перечень хронических и прогрессирующих редких заболеваний, приводящих к инвалидности либо уменьшению продолжительности жизни. В нее вошли 24 болезни. Для данных заболеваний в настоящее время существует лечение, нацеленное на избежание патологического процесса, а не на симптомы.

Российское законодательство имеет недостатки в сфере регулирования обращения орфанных препаратов. Не учитывается опыт зарубежных стран, нет специальных программ и фондов по развитию и внедрению новых технологий в медицину. В итоге производители орфанных препаратов не получают необходимых им льгот для исследований и выхода на рынок, что затормаживает развитие лекарств от редких болезней, в чем так нуждается определенная часть населения. В связи с этим качество жизни таких пациентов будет всегда на низком уровне и с высоким летальным исходом, а так как рак может быть у любого человека, независимо от профессии, вероисповедания, количества денег и т.п., мы получаем полную безысходность и страх людей перед этими заболеваниями. Это как если 98% людей живут относительно хорошо, имея какую-то определенность, а остальные 2% являются людьми без определенного места жительства, не располагающими государственными программами реабилитации и правом изменить свою жизнь. И эти 98% людей, встречая те 2%, испытывают страх оказаться в таком положении.

Я считаю, что вопрос с орфанными препаратами должен решаться на государственном уровне. Заняв данный сектор на мировом рынке, Россия повысит свой статус среди других стран и получит как экономическую выгоду, так и улучшение качества медицинской помощи населению страны. А это, в свою очередь, повысит качество жизни людей с данной группой заболеваний и снизит процент летальности, что приведет к улучшению психологического здоровья населения в целом, ведь тогда у людей появится надежда на исцеление.

Литература

1. Бунятян Н.Д., Васильев А.Н., Гавришина Е.В. и др. Орфанные лекарственные препараты : США, Европейский союз и Россия // Ремедиум. Журнал о российском рынке лекарств и медицинской технике. 2013. № 11. С. 47–52.
2. Лебедев А.А. Редкие заболевания: проблемы и перспективы их решения // Вестник общественного здоровья и здравоохранения Дальнего Востока России. 2012. № 1. С. 3.
3. Орфанные лекарственные препараты: США, Европейский союз и Россия. URL: <http://www.remedium.ru/section/state/detail.php?ID=61021> (дата обращения: 13.04.2014).
4. Орфанные («сиротские») болезни и препараты. URL: <http://ria.ru/spravka/20121004/765975228.html> (дата обращения: 13.04.2014).
5. Уварова Ю. Орфанные препараты в странах ЕС // Ремедиум. Журнал о российском рынке лекарств и медицинской технике. 2011. № 10. С. 29–31.
6. Ченцова М. Мировой рынок орфанных препаратов // Ремедиум. Журнал о российском рынке лекарств и медицинской технике. 2007. № 9. С. 11–15.

ПРОБЛЕМА МОНОПОЛИЗАЦИИ РЫНКА ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ В РОССИИ

Ю.К. Паришина, студентка

Научный руководитель – д.э.н., профессор А.В. Ложникова

E-mail: parshina.julia@mail.ru

Ипотечный кредит – это долгосрочная ссуда под залог недвижимости. Лицо, которое заложило своё имущество в обеспечение кредита, называется залогодателем, а кредитный институт, который выдал ссуду под залог, – залогодержателем.

Сущность ипотечного кредита состоит в следующем: заемщик заключает с банком кредитный договор, согласно которому банк предоставляет

денежные средства на приобретение квартиры. Заемщик за счет своих средств должен внести первоначальный взнос за приобретаемое жилье. За предоставление банком ипотечного кредита заемщик должен выплачивать проценты и ежемесячно возвращать заемные средства банку. До того момента, пока заемщик полностью не погасит кредит, приобретенная за счет ипотечного кредита жилплощадь будет находиться в залоге у банка. В случае невозможности исполнить обязательства по оплате в установленный договором срок и для недопущения обращения взыскания на жилое помещение заемщик может обратиться в иной банк для получения кредита на погашение задолженности под залог других имеющихся жилых помещений.

Исторические документы свидетельствуют о том, что термин «ипотека» (от греч. «hypoteka» – подставка, подпорка) впервые появился в Древней Греции в VI в. до н.э. Тогда данное понятие связывалось с обеспечением ответственности должника перед кредитором определенным земельным участком.

В XIII в. ипотека появилась на Руси, это произошло одновременно с развитием торговых отношений и заемных обязательств. По существу ипотека являлась первым видом кредитования.

В XX в. ведущей сферой ипотечного кредитования стало приобретение жилья. В СССР и других странах, развивающихся по социалистическому пути, ипотека прекратила свое существование из-за ликвидации частной собственности на землю и недвижимость.

Интересно отметить, что в одном из советских словарей термин ипотека означал следующее: «Ипотека – денежная ссуда, выдаваемая банками капиталистических стран под залог недвижимости, главным образом земли, построек, сооружений. Ипотека – орудие эксплуатации и разорения мелких и средних крестьян. В виде процентов они отдают банкам практически почти весь свой доход. Тяжелое экономическое положение вынуждает трудящихся крестьян залезать в долги, закладывать в банки имущество, что нередко приводит к экспроприации их хозяйств».

В современной России часть населения также относится к ипотеке отрицательно, определяя ее как «обман», «кабала». В феврале 2008 г. Национальное агентство финансовых исследований (НАФИ) провело опрос населения и выявило, что в период с 2007 по 2008 г. доля россиян, придерживающихся такого мнения, сократилась с 18 до 10%.

Ипотечное кредитование стало актуальным с началом рыночных реформ в России. В период реформ в сфере жилищного финансирования произошли коренные изменения:

- В результате кризиса значительно сократилось строительство жилья.

- Рост инфляции и рыночных процентных ставок привел к тому, что уже в начале 1993 г. кредиты на приобретение готовой квартиры или строительство частного дома стали практически недоступными для большинства граждан страны.

Возникла необходимость создания новой системы обеспечения населения жильем – системы ипотечного жилищного кредитования, за счет которого в развитых странах обеспечивается до 80–90% всего приобретаемого жилья.

В современной России ипотека начала свою историю в 1998 г., с момента принятия Федерального закона «Об ипотеке (залоге недвижимости)». При организации ипотечного жилищного кредитования в России за основу принимался зарубежный опыт. Малая активность, нежелание коммерческих банков осуществлять долгосрочное ипотечное кредитование и отсутствие вторичного рынка залковых привели к тому, что российские регионы стали применять главным образом одноуровневую депозитарную схему. В соответствии с этой схемой сберегательные банки предоставляют ипотечные кредиты, обслуживают их и являются инвесторами, так как выданные кредиты хранят в своих портфелях. Задача администрации в регионах и городах – создание инфраструктуры жилищной ипотеки.

Формирование в Российской Федерации эффективной системы ипотечного жилищного кредитования определено Президентом Российской Федерации и Правительством Российской Федерации в числе приоритетных направлений государственной жилищной политики. По данным материалов Долгосрочной стратегии развития ипотечного жилищного кредитования в РФ, разработанной ОАО «Агентство по ипотечному жилищному кредитованию», стратегической целью развития ипотечного жилищного кредитования является обеспечение к 2030 г. доступности приобретения, строительства, найма жилья с помощью ипотечного кредитования, а также других форм жилищного финансирования для 60% семей.

Развитие ипотечного кредитования в современной России является не просто направлением банковской деятельности, это финансовая составляющая развития одной из важнейших основ жизнеобеспечения человека – обеспечение населения жильем. Вследствие этого оно имеет огромное значение, как экономическое, так и социальное. Ипотечное кредитование выполняет следующие функции:

- Финансирование покупки жилья (т.е. решение одного из основных вопросов повышения уровня жизни населения).
- Разрешение противоречия между высокой стоимостью жилья и ограниченными сбережениями населения.

- Стимулирование потребительского спроса на одно из важнейших благ общества, которое влечет за собой рост инвестиций и производства не только в строительстве, но и в смежных с ней отраслях: производстве стройматериалов, машин, оборудования и др.

- Привлечение и защита сбережений населения.
- Повышение социального статуса заемщиков, а также эффективности их труда.
- Содействие в решении демографических проблем.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что главная цель института ипотеки – повышение уровня доступности жилья для населения.

Уровень обеспеченности жильем в России достаточно низок. В настоящее время коэффициент доступности жилья (рассчитываемый как отношение средней рыночной стоимости жилья к среднегодовому доходу семьи) в среднем по России составляет 4,5, в то время как для европейских стран данный показатель равен 3, а для США – 2.

По данным РБК, в период с 2005 по 2011 г. жилищный фонд страны вырос всего на 11,25%. По исследованиям Института экономики недвижимости НИУ ВШЭ, более 83% российских семей испытывают нужду в улучшении жилищных условий. Сегодня почти миллион россиян проживает в аварийных домах, которые в любой момент могут обрушиться. К началу 2012 г. в среднем на одного человека в РФ приходилось примерно 23 кв. м жилья, а это в 2–3 раза ниже аналогичного показателя в развитых странах. Так, в США обеспеченность жильем составляет около 75 кв. м/чел., в Великобритании – 62 кв. м, а в Германии – 45 кв. м.

Получается, что люди не могут удовлетворить потребность в жилье, которая стоит на нижней ступени пирамиды Маслоу, и, согласно его теории, является одной из первейших потребностей человека.

В таких условиях многие обращают внимание на ипотечное кредитование, надеясь с его помощью решить свой жилищный вопрос в более короткие сроки. Ведь именно хорошо развитое ипотечное кредитование в большинстве развитых стран в свое время оказало позитивное влияние на решение жилищной проблемы. Такие страны, как США, Германия, Франция, Великобритания и др., использовали программы ипотечного кредитования как толчковый инструмент в преодолении экономической депрессии и дальнейшего развития через запуск финансовых рынков. Последствия великой депрессии 1930-х гг. в США и Второй мировой войны в Европе способствовали тому, что правительства большинства стран осознали важность решения жилищных проблем населения в качестве стимулирующего воздействия, влекущего экономическое возрожде-

ние страны. Формирование рынка долгосрочных ипотечных кредитов стало являться основной ролью и задачей государства.

Справляется ли новый для России институт ипотеки с возложенными на него задачами? Пока не очень справляется, одной из ключевых проблем является монополизация рынка ипотечного кредитования в России.

Стремление к монополизации рынка ипотечного кредитования просматривается как на пути внедрения государственной программы развития ипотеки по линии административного управления, так и на исполнительском уровне среди коммерческих банков, выдающих ипотечные кредиты, а также ипотечных агентств, берущих на себя функции выкупа ипотечных кредитов и выпуска ипотечных облигаций.

Как и во многих развивающихся странах, в России государство имеет большое влияние на банковский сектор. В первую очередь такое влияние проявляется в функционировании на рынке государственных банков со стопроцентным или частичным участием государства в капитале кредитных организаций.

Госбанки 2013–2014 гг. считаются фактически монополистами рынка ипотечного кредитования. Государственные банки, несмотря на сопротивление кредитных организаций, вытесняют их с рынка ипотеки. Доля госбанков на рынке ипотечного кредитования в первом полугодии 2013 г. увеличилась до 71%. Это связано с более дешевыми «длинными» деньгами, доступными государственным кредитным организациям. В целях госбанков дальнейшее наращивание своей доли. В числе государственных банков необходимо отметить Сбербанк России, играющий особую роль на рынке банковских услуг.

По данным компании «Русипотека», список лидеров ипотечного рынка неизменно возглавляет Сбербанк, который за шесть месяцев 2013 г. выдал кредитов на сумму 234,2 млрд руб. По статистике каждый второй кредит является выданным Сбергательным банком РФ. Таким образом, прирост портфеля с начала года оказался равен 22%. Доля Сбербанка на рынке ипотеки к августу уже достигла 50%, хотя еще в начале года она составляла 39%.

В настоящее время банк предоставляет широкий спектр банковских услуг для юридических и физических лиц, кроме этого, он активно занимается инвестициями. Сбербанк занимает лидирующее положение на рынке по многим видам услуг: на его долю приходится 48% вкладов населения и 40% кредитов, выдаваемых физическим лицам. Сбергательный банк РФ играет основную роль на финансовом рынке и в кредитовании реального сектора экономики. Среди российских банков Сбербанк занимает первое место по активам, собственному капиталу и привлечению депозитов от физических

лиц. Он имеет активы, в 3 раза превосходящие активы следующего крупнейшего банка ВТБ и в 5 раз активы Газпромбанка. На рынке государственных ценных бумаг банк является активным игроком и занимается выдачей межбанковских кредитов. Основной акционер ОАО «Сбербанк» – Центральный банк РФ (50% уставного капитала плюс одна голосующая акция). Финансовые показатели (на 2013 г.): активы – 16,7 трлн руб., собственный капитал – 1,8 трлн руб., чистая прибыль – 268,3 млрд руб.

Ипотека продолжит оставаться одним из важнейших розничных кредитных продуктов Сбербанка. Подтверждением этому могут послужить разнообразные программы по снижению процентной ставки, которые одну за другой банк предлагает клиентам в последнее время.

Сбербанк, занимая исключительное положение на рынке, по праву считается монополистом.

Во-первых, это единственный банк, обладающий капиталом, который сопоставим с капиталами зарубежных банков.

Во-вторых, Сбербанк РФ является абсолютным лидером по величине активов, пассивов и валовой прибыли, благодаря объему своего капитала.

В-третьих, Сберегательный банк Российской Федерации имеет самую развитую филиальную сеть.

В-четвертых, в руках государства находится более половины акций Сбербанка РФ, что делает его государственным в глазах большинства населения. Государственность позволяет банку иметь гарантом по своим обязательствам государство, что обеспечивает исключительную надежность, а также способствует оказанию постоянной поддержки банка на законодательном уровне и в практической деятельности.

В-пятых, несмотря на постоянное сокращение доли на рынке вкладов, Сбербанк стабильно занимает на рынке вкладов более 50%, несмотря на постоянное сокращение доли на этом рынке.

В-шестых, Сберегательный банк РФ аккумулирует в составе своей ресурсной базы внушительную сумму средств граждан, которые имеют прогнозируемое и гарантированное ежемесячное поступление.

В-седьмых, это единственный банк, который смог сохранить преемственность еще с советских времен, не потеряв при этом репутацию надежного банка, ввиду чего он смог сохранить и продолжить многодесятилетнюю историю своего существования.

Все это свидетельствует о том, что данный банк занимает исключительное положение.

Сберегательный банк Российской Федерации благодаря своему доминирующему положению может выступать в роли экономического агента, единолично определяющего цены на многих сегментах рынка. Такое по-

ложение содержит риск образования ценовых диспропорций и нерационального использования ресурсов. Эта ситуация также влечет за собой и усиливает системную неспособность оценивать прибыль с учетом рисков в масштабах всей банковской системы.

В 2011 г. агентство недвижимости стало замечать рост количества предложений о продаже кредитных портфелей в России. Сберегательный банк России заявил о готовности работать по такой схеме. Это также является подтверждением того, что все разговоры о конкуренции на рынке ипотеки – миф. В реальности останутся только банки-монополисты.

Роман Строилов из Tekta Group считает, что дефицит господдержки на рынке ипотеки и монополия госбанков, доля которых достигает почти 70%, усугубляют положение на рынке. Он говорит, что госбанки как монополисты в наименьшей степени будут подвержены резким переменам на рынке ипотеки, в то время как более мелким и средним банкам придется работать по «остаточному принципу».

Олег Пятлин из Банка Москвы придерживается другого мнения: он не видит в монополии ничего плохого. По его мнению, монополия хороша с точки зрения поддержки рынка в целом и реализации государственной политики в части формирования доступного предложения. О. Пятлин утверждает, что ипотека в госбанках – это не только бизнес, но и выполнение социальной функции по реализации политики доступности жилья и решения «квартирного вопроса».

Для того чтобы другие банки могли активно выступить в роли реальных конкурентов Сбербанку на рынке сбережений населения, необходимо снятие монополии на работу со средствами пенсионеров, что позволит сократить Сбербанку долю обязательств перед физическими лицами.

В рекомендациях программы Всемирного банка и МБФ FSAP (Financial Sector Assessment Program, FSAP) говорилось о том, что Правительству следует тщательно проанализировать роль Сбербанка в контексте его стратегии банковского сектора. Доминирующее положение на рынке розничных платежей и полная гарантия по вкладам обеспечивают Сберегательному банку непропорционально широкие возможности в процессе ценообразования на многих сегментах рынка по сравнению с другими российскими банками. Это относится как к активным, так и пассивным операциям.

С учетом размера Сбербанка по сравнению с остальной частью банковского сектора его потенциально нереалистичные цены на долгосрочные активы отрицательно сказываются на способности всего банковского сектора устанавливать цены на должном уровне с учетом рисков и получаемого вознаграждения. В результате этого происходит снижение не только рентабельности банков, но и устойчивости банковской системы к

внешним шокам. Более того, такое положение может привести к тому, что банки перестанут предоставлять долгосрочные кредитные средства для инвестирования в производственный сектор экономики.

Для решения сложившейся ситуации Правительству, являющемуся владельцем контрольного пакета акций, возможно, нужно обеспечить осуществление операционной деятельности банка в соответствии с принципами коммерческой целесообразности, пруденциальности (равновесие между свободой деятельности банков и ограничениями на нее со стороны Центрального банка) и экономической эффективности, исключаяющими рыночные и ценовые диспропорции, которые возникают вследствие продолжающейся монополии на рынке.

Для выявления мнения молодежи по поводу современного ипотечного кредитования мною был произведен опрос. Выборка состояла из 50 человек, являющихся студентами 1-го курса экономического факультета; возраст опрошенных – 17–19 лет. Анкета содержала следующие вопросы:

1. Что, по вашему мнению, выгоднее: снимать квартиру или взять квартиру в ипотеку?
2. Квартира, в которой вы сейчас проживаете, куплена в ипотеку?
3. Планируете ли вы после обзаведения своей семьей взять ипотечный кредит?
4. Стоит ли в настоящее время откладывать получение ипотечного кредита в ожидании снижения ставок и цен на жилье?
5. В чем отличие ипотечного кредита от потребительского?

Результаты опроса показали, что большинство студентов (64%) считают покупку квартиры в ипотеку более выгодным вариантом по сравнению с арендой квартиры (предпочтение которой отдали 36% опрошенных), но при этом в будущем, после обзаведения семьей, многие из них, а именно 44%, все равно не планируют пользоваться услугами ипотечного кредитования. Связано ли это с психологической боязнью «жизни в кредит», с высокими процентными ставками, с нехваткой денежных средств для оплаты ипотечного кредита или просто с недоверием к банковской системе – остается только догадываться.

Также в результате опроса было выявлено, что в квартирах, купленных в ипотеку, проживает меньшая часть опрошенных – 28%. Мнение по поводу получения ипотечного кредита в будущем разделилось на 3 части: большая часть молодежи не собирается брать кредит (44%), причем многие высказались по этому поводу весьма категорично, чуть меньшее количество человек хочет взять ипотечный кредит (30%), а самая малая часть опрошенных ответила, что они возможно воспользуются услугами ипотеки (26%).

На вопрос о том, стоит ли в настоящее время откладывать получение ипотечного кредита в ожидании снижения ставок и цен на жилье, положительно ответила лишь четвертая часть опрошенных (26%). Получается, что ошибочное мнение присутствует у меньшей части молодежи.

Самым сложным оказался пятый вопрос, в котором нужно было указать отличие ипотечного кредита от потребительского. Многие студенты признались, что они не знают ответа на этот вопрос, их оказалось 44%. 20% опрошенных ответили, что это кредит на приобретение жилья, причем часто в данном словосочетании указывалась ограничительная частица «только». Третьим по количеству ответивших оказался вариант, что ипотечный кредит в отличие от потребительского выдается под залог недвижимости. Так ответило 16% студентов. Мнения о том, что отличие заключается в долгосрочности ипотечного кредита, придерживаются 12% ответивших. Меньшая часть студентов (8% опрошенных) ответила, что разница заключается в более низкой ставке.

Последний вопрос показывает, что многие студенты не осведомлены в области кредитования. Можно предположить, что это связано с отсутствием опыта в данной сфере.

Литература

1. Агентство по ипотечному жилищному кредитованию. URL: <http://www.ahml.ru/ru> (дата обращения: 10.04.2014).
2. Банки, деньги, инвестиции. URL: <http://www.bankmib.ru> (дата обращения: 8.04.2014).
3. Ведомости – деловая газета. URL: <http://www.vedomosti.ru> (дата обращения: 12.04.2014).
4. Дом.Лента.ру. URL: <http://dom.lenta.ru/> (дата обращения: 8.04.2014).
5. Журнал «Управление персоналом». URL: <http://www.top-personal.ru> (дата обращения: 10.04.2014).
6. Журнал «Экономические и социальные перемены в регионе: факты, тенденции, прогноз». URL: <http://journal.vssc.ac.ru> (дата обращения: 5.04.2014).
7. Интернет-журнал «Экономические исследования». URL: <http://www.erce.ru/> (дата обращения: 6.04.2014).
8. Ипотека. URL: <http://www.ipothec.ru> (дата обращения: 4.04.2014).
9. Куликов А.Г. Деньги, кредит, банки : учебник. М. : КНОРУС, 2009. 656 с.
10. ОПЕК.ru. URL: <http://орес.ru> (дата обращения: 7.04.2014).
11. Петров М.А. Монополизм Сбербанка России и пути его преодоления // Вестн. Астр. гос. техн. ун-та. 2005. № 5. С. 299–303.
12. РБК. Исследования рынков. URL: <http://marketing.rbc.ru> (дата обращения: 9.04.2014).
13. Сбербанк. URL: <http://www.sberbank.ru> (дата обращения: 11.04.2014).
14. Цылина Г.А. Ипотека: жилье в кредит. М. : Экономика, 2001. 358 с.

РОССИЙСКИЕ ПРОФСОЮЗЫ: СУЖАЮЩЕЕСЯ ПРОСТРАНСТВО ВОЗМОЖНОСТЕЙ (НА ПРИМЕРЕ УГОЛЬНОЙ ОТРАСЛИ)

У.В. Прохорова, студентка

Научный руководитель – к.э.н. С.В. Кривяков
E-mail: Y19i@inbox.ru

Роль профсоюзов на рынке труда

Профессиональные союзы (профсоюзы) – организации, объединяющие работников и созданные для представления и защиты их интересов [7]. Как общественное явление, они представляют собой многообразную и сложную систему отношений и связей внутреннего и внешнего характера. В России это самая массовая общественная организация, около 30% работающего населения страны. Профессиональные союзы входят в политическую систему общества как специфическая общественная организация со своими задачами и функциями, определяемыми их уставами.

Основные задачи профсоюзов связаны с осуществлением их главной функции защиты прав и интересов работников в сфере труда, связанной с трудовыми отношениями. Профессиональные союзы обладают широкими полномочиями: осуществляют контроль над исполнением трудового законодательства, за уровнем техники безопасности на производстве, решают трудовые коллизии, а также в их обязанности входит заключение коллективных договоров с администрацией предприятия.

Роль профсоюзов на рынке труда достаточно велика, они, являясь представителем части работников, состоящих в профессиональном союзе, участвуют в конфликте как заинтересованная сторона. Профсоюзы вправе восстанавливать нарушенные права работников в сфере труда, а также привлекать нарушителей к ответственности. В случае необходимости профсоюзы могут представлять интересы рабочих, организовывать акции протеста против каких-либо неправомерных действий. Ученые также говорят об экономической роли профсоюзов в производстве, т.е. заботе о повышении его эффективности.

Российские профсоюзы

В современную Россию профсоюзы пришли из советского прошлого страны. Октябрьская революция дала начало тому специфическому этапу развития профсоюзов, который одними авторами рассматривается как их

расцвет, а другими – как начало их упразднения. Несмотря на всеобъемлющее движение профсоюзов и высокий уровень их организационного единства, фактически они были ассоциированы с партийными и хозяйственными властями. В первые годы правления советской власти профсоюзам начали делегировать многие социальные функции государственных и муниципальных органов. С начала 1930-х гг. в их ведение перешли управление бюджетом социального страхования, охрана труда и техника безопасности, распределение жилья и т.п. В 1933 г. Народный комиссариат труда СССР был объединен с Всесоюзным центральным советом профессиональных союзов [6]. В 1960 г. в имущество профсоюзов переходит большинство санаториев, домов отдыха и других санаторно-курортных учреждений страны. Была создана трудовая инспекция профсоюзов, которая имела право посещать любое предприятие – ее предписания по устранению нарушений в области охраны труда и техники безопасности имели обязательную силу. В 1977 г. к трудовой добавилась правовая инспекция со столь же широкими функциями и правами. В итоге на советские профсоюзы было возложено управление практически всей социально-трудовой сферой.

С началом перехода к рынку стало очевидно, что российские профессиональные союзы необходимо реформировать. Была образована Федерация независимых профсоюзов России (ФНПР), ставшая правопреемницей ВЦСПС, принята новая концепция профсоюзного движения: защита прав работников, независимость от государственных и хозяйственных органов, политических и общественных организаций. Однако на пути реализации этой концепции встретилось немало трудностей. Многие отечественные предприятия в результате реформ оказались в бедственном положении, что вынудило трудовые коллективы сплотиться с директорским корпусом ради простого выживания. Профсоюзам и директорам часто приходилось совместно выступать против экономической политики правительства. Либерализация цен привела к обвальному падению уровня жизни большинства граждан и заставила профсоюзы включиться в борьбу за создание механизмов социальной защиты не только работающих, но и групп населения с фиксированными доходами – пенсионеров, студентов и т.п., что опять же не очень вписывалось в прямые обязанности профсоюзов.

К ФНПР перешла большая часть гигантской собственности ВЦСПС, техническая инспекция, финансируемая из государственного бюджета, продолжала распоряжаться средствами социального страхования, что сильно привязывало работников к официальным профсоюзам. Только осенью 1993 г., после того как в конфликте парламента с президентом

руководство ФНПР не поддержала последнего, был принят Указ об изъятии из ведения профсоюзов Фонда социального страхования [9]. Через год перешел государству надзор за охраной труда [10]. По новой Конституции (1993) профсоюзы утратили также право законодательной инициативы. Таким образом, новая нормативная основа разграничила функции государства и профсоюзов, и последним не оставалось ничего другого, кроме как поддержать рабочее движение, однако, встав на этот путь, профсоюзы рисковали окончательно испортить отношения с властью. Этого верхушка ФНПР, один из крупнейших собственников в стране, владеющий большим количеством объектов недвижимости, вовсе не желала, опасаясь национализации или приватизации своих активов. Да и громоздкий территориально-отраслевой аппарат профсоюзов, привыкший заниматься распределением ресурсов, а не защитой трудовых интересов, был не способен перестроиться. В итоге ФНПР выбрала линию так называемого взаимодействия с властью, постепенно встраиваясь в привычную нишу официальной проправительственной организации в качестве одного из институтов социального партнерства. Решая те или иные вопросы, профсоюзные работники сегодня взаимодействуют не столько с работодателями, сколько, как прежде, с чиновниками.

Спустя 20 лет после массового выступления шахтеров о рабочем движении почти забыли. Право на забастовку после принятия в 2002 г. нового Трудового кодекса оказалось почти нереализуемым. В частности, для объявления забастовки требуется решение конференции всех работников. Объявлять теперь нужно дату не только начала забастовки, но и ее завершения, что практически невыполнимо. Под запретом оказались некоторые формы забастовок, в частности забастовка солидарности. Более того, в представлении работников профсоюз все еще остается организацией, главное предназначение которой – распределять социальные блага и оказывать социальную поддержку на предприятии. На самом деле функций этих он в значительной степени лишился еще в 90-х гг. Если материальную помощь профсоюз действительно выплачивает сам и в основном из собственного бюджета, то социальный пакет формируется и распределяется практически без его участия. Интересно, что не только профбоссы, но и администрация, как правило, не торопится сообщать рабочим, что путевки, лечение и прочие социальные преференции не имеют никакого отношения к профсоюзу, дабы не подрывать его авторитет и не спровоцировать массовый выход из него [1–3].

Изменение возможностей профсоюзов в угольной промышленности

Важнейшим условием проведения и одновременно достижением реструктуризации угольной отрасли является создание институциональной системы социального партнерства. Государство, будучи заинтересованным в эффективной защите интересов различных социальных групп, проводит политику на укрепление и поддержку социальных партнеров. Сначала в 1993 г. была создана Межведомственная комиссия по социально-экономическим проблемам угледобывающих регионов (МВК). Затем под нее был подведен фундамент в виде региональных межведомственных комиссий, созданных в Кузбассе, Ростовской области и других угледобывающих регионах, и наблюдательных советов, созданных в шести-десяти шахтерских городах. В эти комиссии и советы входят профсоюзы на соответствующем уровне, администрации шахтерских городов, руководители угольных компаний и влиятельные общественные деятели. Многоуровневая система представительных органов – МВК, региональные МВК, местные наблюдательные советы – институционально обеспечивает реализацию идеи социального партнерства как основного условия осуществления реструктуризации; создает специальным образом организованную среду социального партнерства; обеспечивает согласование интересов участников реструктуризации при принятии ключевых решений независимо от желания отдельных руководителей; с неизбежностью заставляет участников реструктуризации на всех уровнях «садиться за стол переговоров».

С начала 1999 г. наметилась стабилизация на внутреннем рынке угля, началось строительство современных угледобывающих предприятий. Объективный процесс возрождения отрасли вылился в принятие Росуглепрофом нового варианта отраслевого тарифного соглашения с Правительством РФ. Плодами соглашения стали индексация заработной платы, введение действенных механизмов контроля за соблюдением закона на предприятиях и определения гарантий при увольнении сотрудников в связи с ликвидацией шахт. Принятые вслед за этим соглашения на 2001–2003 и 2004–2006 гг. устанавливают правила сотрудничества Росуглепрофа по экономическим и социальным вопросам с собственниками предприятий. Основная цель соглашений – сохранить стабильность «социального мира» в отрасли путём создания баланса интересов работника и работодателя. Однако по основным нормативным актам, регулирующим трудовой процесс, работодатель обязан выслушать мнение профсоюзной организации, представляющей интересы части работников, но не

принимать и даже может не учитывать его. Также вся социальная работа, а именно предоставление социальных гарантий, и преференции – на совести работодателя. В большинстве своем профсоюзы не следят за выполнением социальных обязательств перед рабочими. Неудивительно, что к 2010 г. число всех работников, состоящих в профсоюзах, насчитывало всего лишь 64 млн человек (менее 50% от работающего населения). Сокращение профсоюзного членства только ухудшило ситуацию, это привело к сокращению финансовых ресурсов и осложнению представительства работников профсоюзами. Так зарождался профсоюзный бюрократизм в основном из-за полного освобождения профессиональных организаций от производственной деятельности. По последнему подписанному федеральному отраслевому соглашению на период с 1 апреля 2013 г. по 31 марта 2016 г. работодатель вправе не выполнять обязательства, обеспечивающие социальные гарантии, если в перспективе его предприятие может понести убытки. При этом профсоюзные организации никак не отреагировали и позволили пройти такому акту, которое ухудшает положение рабочих.

Кризис профсоюзного движения в России и тенденции к его преодолению

В России наметился кризис профсоюзного движения из-за пассивности работников в сфере профессиональных союзов, а так же из-за бюрократизации профсоюзов и давления со стороны работодателей и государства, что привело к ухудшению социально-экономического положения рабочего класса. Социологические опросы тому подтверждение: «Все опросы фиксируют, что профсоюзы за постсоветскую историю занимают одно из последних мест в рейтингах общественного доверия» [8].

С другой стороны, развитие профсоюзного движения рабочих, как и любое развитие, включает не только позитивные тенденции, но и негативные. Одним из кризисных периодов является нынешнее время, которое дает нам опыт. Хотя профсоюзы лоббируют интересы работников довольно редко, но при достижении положительных результатов зарождается тенденция к улучшению рабочих условий и активизации слабых и пассивных профсоюзов. Сокращение рабочего дня без потери в заработной плате обретает систематический характер, позволяя обучать работников и повышать их квалификацию. Объединяясь в профессиональные союзы, рабочий класс помогает подъему отечественного производства, что дает реальные основания для обеспечения благосостояния и развития всего населения. Исходя из этого, позитивные тенденции развития российских профсоюзов будут только набирать силу.

Литература

1. Золотов А.В. Развитие профсоюзного движения России. Нижний Новгород : Издательство Нижегородского гос. ун-та им. Лобачевского, 2011. 374 с.
2. Кларк С. Российские и китайские профсоюзы в постсоциалистическую эпоху // Отечественные записки. 2003. № 3. URL: <http://www.strana-oz.ru/> (дата обращения: 09.04.2014).
3. Козина И. М. Постсоветские профсоюзы // Отечественные записки. 2007. Т. 37, № 4. С. 94–108.
4. Отраслевое соглашение по угольной промышленности Российской Федерации на период с 1 апреля 2013 года по 31 марта 2016 года // Российский союз промышленников и предприятий. 1991. URL: <http://rspp.ru> (дата обращения: 30.03.2014).
5. Попов В.И., Мохначук И.И. Методические рекомендации по усилению роли Федерального отраслевого соглашения и коллективных договоров при организации социальной защиты работников угольной отрасли // Уголь. 2010. № 1. С. 7–10.
6. Постановления ЦИК, СНК и ВЦСПС от 23 июня 1933 года «Об объединении Наркомтруда Союза ССР с ВЦСПС».
7. Рошин С.Ю. Экономика труда: экономическая теория труда: учебное пособие. М. : ИНФРА-М, 2009. 244 с.
8. Соцопрос на Гайдпарке // Советская Россия. 2011. 22 янв. С. 1.
9. Указ Президента РФ от 28.09.93 «О Фонде социального страхования Российской Федерации».
10. Указ Президента РФ от 04.05.94 «О государственном надзоре и контроле за соблюдением законодательства Российской Федерации о труде и охране труда».
11. Федеральное отраслевое соглашение по угольной промышленности Российской Федерации на 2010–2012 годы // Российский союз промышленников и предприятий. 1991. URL: <http://rspp.ru/> (дата обращения: 30.03.2014).
12. Экономика труда : учеб.-метод. пособие // Институт труда Минтруда России (НИИ труда). М. : Финстатформ, 2001. С. 365.

СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЕ НЕРАВЕНСТВО КАК ОДНА ИЗ ГЛАВНЫХ УГРОЗ НАЦИОНАЛЬНОЙ БЕЗОПАСНОСТИ СТРАНЫ

С.В. Севостьянов, студент

Научный руководитель – д.э.н., профессор Н.А. Скрыльникова
E-mail: sewostyanov.stepan@yandex.ru

Ни для кого не секрет, что в современном мире одной из острых проблем человечества является неравенство людей в доходах. Разные слои населения имеют существенно неравный статус, что ведет к конфликтным ситуациям. Суть проблемы заключается в том, что существующие механизмы перераспределения доходов населения настроены в пользу богатых. Увеличение роста доходов у разных слоев населения идет неравномерными темпами, так как обеспеченные люди имеют институциональные преимущества, которые дают им рост. По данным Росстата, «на каждый рубль прироста ВВП богатые получают 2 рубля, а бедные 5 копеек». Таким образом, средние слои не могут восстановить свой уровень благосостояния, который у них был в 1990-х гг., а низшие слои остались за чертой бедности. Сегодня в среднем по стране уровень бедности составляет 26,7%, в то время как в Европе коэффициент равен 10%.

Еще одна проблема заключается в том, что около половины населения хочет эмигрировать в другие страны, так как не может достичь того уровня, которого бы они хотели. Причем эту половину составляют люди до 30 лет. Навсегда хотело бы уехать 13% жителей нашей страны. Еще 35% россиян готовы уехать за рубеж «на заработки». Тем самым стоит угроза большого оттока населения за рубеж, что повлечет за собой демографические изменения, которые скажутся на экономическом положении страны.

Также не стоит забывать о политике налогообложения. Льготным является налогообложение высокодоходных групп, которые почти не платят ЕСН по двум простым причинам. Во-первых, большая часть доходов, такие как предпринимательские, доходы от собственности, акций, дивидендов, не облагается ЕСН. Во-вторых, часть их дохода составляет заработная плата, которая также не облагается. Следовательно, сформировавшиеся распределительные отношения настроены на дальнейший рост неравенства и бедности.

Какие же угрозы могут возникнуть в связи с данной проблемой?

Избыточное неравенство и бедность являются тормозом экономического и демографического роста. Многие семьи не имеют возможности

своими силами достичь уровня благосостояния, при котором можно иметь и содержать детей. Детская бедность напрямую влияет на репродуктивное поведение семей, на образование и здравоохранение будущего поколения, на культурный и нравственный уровни.

Дифференциация доходов порождает и жилищную проблему. «Согласно международной классификации рынков жилья по критерию доступности жилье на рынке:

- доступно, если значение коэффициента доступности жилья до 3 лет;
- не очень доступно, если значение коэффициента от 3 до 4 лет;
- приобретение жилья серьезно затруднено, если значение от 4 до 5 лет;
- существенно недоступно, если значение более 5 лет».

Таким образом, в нашей стране значение показателя достигает более 6 лет. А если рассмотреть случай с квартирой «евростандарт», то коэффициент достигает более 10–12 лет. Создается угроза того, что даже первичные потребности людей почти не осуществимы.

В настоящее время Россия должна провести комплекс мер, ориентированных на обеспечение экономических, политических, социальных и правовых основ федерализма. Данный комплекс поможет осуществить реальное равенство народов России, несмотря на то, в каких регионах они проживают, а также обеспечить единство страны. При этом важно, чтобы стратегия регионального развития затрагивала общенациональные интересы и учитывала специфику региона.

Одно из первых решений предполагает собой замену ЕСН и НДФЛ прогрессивным налогообложением семейных доходов населения. Другими словами, у государства открывается возможность не только компенсировать налоги НДФЛ и ЕСН при существенном снижении неравенства, но и обеспечить ресурсную базу для проведения комплекса мер по борьбе с нищетой. Причем это не потребует дополнительного вложения из бюджета страны. По данным ИСЭПН РАН, данная мера позволит:

- увеличить заработную плату работников в полтора раза в бюджетном секторе экономики;
- увеличить пенсию до прожиточного минимума;
- ввести гарантированный душевой доход для семей с детьми и увеличение пособия до 2 000 руб.;
- увеличить минимальный размер оплаты труда до прожиточного минимума и т.д.

Второе предложение заключается во введении налога на роскошь. Он имеет вполне определённое перераспределение богатства, что способствует снижению неравенства. Данный налог затронет недвижимость

стоимостью свыше 30 млн руб. и дорогие автотранспортные средства – свыше 3 млн руб. Это около 200 тыс. объектов недвижимости и порядка 100 тыс. автотранспортных средств. Данная мера может дать в бюджет 250 млрд руб. Также поступило предложение ввести подоходный прогрессивный налог. «Если обложить ставкой 500, только 500 самых богатых людей, то мы получим доход в бюджет 450 миллиардов рублей». В итоге нетрудно посчитать, что совокупный доход составит 700 млрд руб. На эти деньги вполне можно провести комплекс мер по борьбе с неравенством.

Из сказанного выше мы пришли к следующим выводам:

- нужно создать и накопить экономические, технологические, информационные ресурсы, которые необходимы для осуществления комплекса мер без ущерба для экономической безопасности как региона, так и страны в целом;

- обеспечить реальный сбор налоговых платежей. Дело в том, что ставка налога на другие «доходы» (от акций, дивидендов, собственности) «по-честному» составляет 7,5%, но на самом деле в государственный бюджет идет всего лишь 2%;

- необходимо поднять прожиточный уровень. Около 37% рабочих получают зарплату не более 10 000 рублей, что составляет менее двух прожиточных уровней, а 50% – не более 13 000 рублей;

- нужно пересмотреть распределительные отношения, тем самым остановить рост неравенства и бедности в стране.

Литература

1. Официальный сайт Дмитриевой Оксаны Генриховны, депутата Государственной думы РФ // Главная угроза национальной безопасности страны – вопиющее социальное и региональное неравенство. 2011. URL: <http://www.dmitrieva.org/id450> (дата обращения: 10.04.14).
2. Сенчагов В.К. Экономическая безопасность России: Общий курс. 2-е изд. М. : Дело, 2005. 896 с.
3. Шевяков А.Ю., Жаромский В.С., Сопцов В.В. Социально-экономическое неравенство и бедность: состояние и пути снижения масштабов. М.: Региональная общественная организация содействия развитию институтов Отделения экономики РАН, 2006.

ПРОБЛЕМЫ АНТИМОНОПОЛЬНОЙ ПОЛИТИКИ В СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ

О.Д. Харитонова, студентка

Научный руководитель – Е.А. Блаженкова
E-mail: 9130415820@mail.ru

В современном мире одним из важнейших факторов успешного экономического развития государства является наличие в нём конкурентной среды. Любые ограничения соревнования в условиях рыночной системы препятствуют свободному действию рыночных механизмов, ведут к нерациональному использованию производственных мощностей, диспропорции спроса и предложения, тем самым снижая эффективность рыночной системы.

Эффективное функционирование общества достигается за счет уровня правительственной политики и результативности отдельных отраслей. Одним из инструментов государственной политики, направленной на корректирование экономического поведения и структуры рынка, является антимонопольная (конкурентная) политика. Она представляет собой комплекс мер, направленных на демонополизацию экономики, контроль над процессами концентрации на рынках, пресечение монополистических действий и недобросовестной конкуренции, обеспечение условий для развития конкуренции. Конкурентная политика здесь явление более широкое, предполагающее комплекс юридических, экономических, пропагандистских и разъяснительных мер по недопущению антиконкурентных действий [1–3].

Трудно переоценить значимость конкуренции для экономики страны. Она возникла одновременно с формированием рыночных отношений, а также является одним из механизмов регулирования экономики государства в целом. Однако у участников рынка всегда возникает желание минимизировать количество конкурентов и контроль над ценами, т.е. способствовать возникновению монополий. Именно для защиты экономики государства, создания устойчивого роста, борьбы с монополистическими тенденциями важно осознание потребности государства в антимонопольной политике [2].

Структура современной антимонопольной политики начала формироваться в конце прошлого века, когда 22 марта 1991 г. был принят Закон РСФСР № 948-1 «О конкуренции и ограничении монополистической деятельности на товарных рынках» [4]. В данном законе были определены

основные задачи государственной конкурентной политики. Например, содействие формированию рыночных отношений на основе конкуренции, государственный контроль над соблюдением антимонопольного законодательства. Этот закон подвергался изменениям большое количество раз, а к 2005 г. стало очевидно, что он не в должной мере отвечает экономическим и правовым реалиям России. Впоследствии 26 июля 2006 г. был принят Федеральный закон № 135-ФЗ «О защите конкуренции» [5], разработанный в целях совершенствования законодательства о конкуренции. Он определяет организационные и правовые основы защиты конкуренции, в том числе предупреждения и пресечения:

1) монополистической деятельности и недобросовестной конкуренции;

2) недопущения, ограничения, устранения конкуренции федеральными органами исполнительной власти, органами государственной власти субъектов Российской Федерации, органами местного самоуправления, иными осуществляющими функции указанных органов органами или организациями, а также государственными внебюджетными фондами, Центральным банком Российской Федерации [1].

В настоящее время конкурентная политика государства формируется не только вышеуказанными законами, но и другими нормативно-законодательными актами. К ним относятся: Конституция Российской Федерации, Федеральный закон № 147-ФЗ «О естественных монополиях», Федеральный закон № 117-ФЗ «О защите конкуренции на рынке финансовых услуг», Кодекс Российской Федерации об административных правонарушениях [2].

Законом «О защите конкуренции» антимонопольным органом признается Федеральная антимонопольная служба РФ (ФАС). Она является уполномоченным федеральным органом исполнительной власти, осуществляющим функции по принятию нормативных правовых актов, контролю и надзору за соблюдением законодательства в сфере конкуренции на товарных рынках, защиты конкуренции на товарных рынках, защиты конкуренции на рынке финансовых услуг, деятельности субъектов естественных монополий и рекламы [1].

Антимонопольная политика России пока отстает от ведущих экономических держав, поэтому для развития конкуренции в Российской Федерации 19 мая 2009 г. была принята Программа развития конкуренции в Российской Федерации, предусматривающая комплекс последовательных мер, осуществляемых государством и направленных на обеспечение условий для состязательности хозяйствующих субъектов. В данной программе упор был сделан в большей степени на развитие конкуренции,

чем на её защиту. В соответствии с Программой выделяют следующие инструменты регулирования конкурентных отношений в России: таможенно-тарифное и нетарифное регулирование; государственные программы развития инфраструктуры и отдельных областей, государственные закупки, регулирование естественных монополий, развитие малого и среднего предпринимательства [2].

Для оценки эффективности проводимой правительством политики следует рассмотреть каждый инструмент и задачи, поставленные Программой:

1. Один из самых действенных инструментов – таможенно-тарифное и нетарифное регулирование. В данном направлении планировалось следующее:

- провести анализ действующих импортных и экспортных пошлин с точки зрения их влияния на конкуренцию, в результате чего могут быть сокращены количество и размер пошлин;
- продолжить практику проведения мониторинга конкурентной среды на товарных рынках, в отношении которых принимались меры торговой защиты.

Целью данных действий являются анализ эффективности принятых мер и предотвращение возможных злоупотреблений со стороны защищаемых товаропроизводителей.

2. Важным фактором регулирования деловой активности и формирования инвестиционно привлекательной среды является налоговая политика. В целях повышения конкурентоспособности российской налоговой системе необходимо было следующее:

- упростить форму и процедуры представления налоговой отчетности;
- продолжить работу по снижению налогового бремени;
- сократить срок возмещения налога на добавочную стоимость для «хороших» налогоплательщиков;
- предусмотреть налоговое стимулирование для предприятий, стремящихся к развитию технологий и из экологичности.

3. Программы и планы развития инфраструктуры или сфер экономической деятельности также являются эффективным инструментом конкурентной политики. Это направление предусматривает:

- принять требования к процедурам разработки и согласования органами власти инвестиционных программ субъектов естественных монополий;
- предусмотреть обязательные процедуры публикации и обсуждения долгосрочных целевых программ и федеральных целевых программ;

- провести экспертизу действующих федеральных целевых программ и рассмотреть возможности включения в них мероприятий по развитию конкуренции на соответствующих рынках.

4. В рамках государственных и муниципальных закупок планировалось развитие системы закупок, направленной на расширение возможностей поиска информации о торгах, проводимых органами государственной власти РФ и местного самоуправления, а также создание единого общероссийского сайта в сети Интернет с информацией о государственных и муниципальных закупках.

5. В системе регулирования естественных монополий планировались такие мероприятия, как внесение изменений в Федеральный закон «О защите конкуренции», обеспечение эффективности закупочной деятельности субъектов естественных монополий путем установления обязательных требований к проведению торгов по закупкам товаров и услуг, активизация работы по развитию конкуренции в сопряженных с естественными монополиями сферах, а также принятие недискриминационного доступа к услугам естественных монополий.

6. Последним и не менее важным инструментом было выбрано развитие малого и среднего предпринимательства. Предполагались следующие меры:

- принятие пакета законопроектов по снижению административного давления на малый бизнес;
- упрощение процедуры государственной регистрации, ликвидации, банкротства субъектов малого предпринимательства;
- упрощение налоговой отчетности и бухгалтерского учета субъектов малого предпринимательства;
- обеспечение максимальной информационной открытости для начала собственного дела и др. [6].

Подводя итог выдвинутым задачам конкурентной политики, следует отметить, что за 2008–2012 гг. проделана значительная работа по развитию конкуренции, достигнуты положительные результаты. Так, в налоговой отрасли упростилась процедура отчетности, потому как этот процесс перешел на электронную отчетность, а также вышел новый Закон «О бухгалтерском учете».

За период работы Программы в сфере государственных программ развития инфраструктуры начали реализацию мероприятия по развитию сельского хозяйства, молочной отрасли, рыбного хозяйства; программы поддержки малого и среднего бизнеса также были усовершенствованы.

В области государственных закупок присутствие коррупции и бюрократии значительно снижает эффективность данного инструмента. Однако поставленные задачи в этой области в большей степени были решены.

В отношении естественных монополий также были решены многие проблемы. Например, в 2011–2012 гг. были внесены поправки к закону «О естественных монополиях» и вышло Постановление «О ценообразовании в сфере теплоснабжения» [7].

В области развития малого и среднего бизнеса удалось достичь большинство поставленных задач.

Масштабный опрос деятелей российской экономики, проведенный на форуме в Давосе в 2012 г., помог выявить основные причины, препятствующие проведению эффективной конкурентной политики. Это следующие позиции: коррупция, неэффективная бюрократия, трудный доступ к финансовым средствам, высокие налоги, переизбыток граждан с высшим уровнем образования, невосприимчивость российской экономики к инновациям.

Несмотря на недостатки, у России имеется потенциал, который используется пока не в полной мере. Например, высокий уровень образования, широкий внутренний рынок, стабильная макроэкономическая среда, развитая инфраструктура. С помощью индекса глобальной конкурентоспособности выделяют основные направления развития российской экономики, которые в будущем могут стать основой конкурентной политики. Это качество образования, эффективность рынков товаров и услуг, эффективность и стабильность финансового сектора [2].

Таким образом, Россия имеет возможности для развития конкурентных позиций на внутреннем и мировом рынках. Но это возможно лишь при продолжении модернизации конкурентной политики государства.

Литература

1. Князева И.В. Антимонopolная политика в России. М. : Омега-Л, 2011. 505 с.
2. Перепечкина Е.Г. Государственная конкурентная политика России // Каспийский регион: политика, экономика, культура. 2013. № 1(33). С. 151–161.
3. Усик Н.И. Формирование конкурентной среды и конкурентная политика // Теоретическая экономика. 2012. № 4. С. 33–42.
4. О конкуренции и ограничении монополистической деятельности на товарных рынках: Закон РСФСР от 22.03.1991 г. № 948-I // КонсультантПлюс: справ.-правовая система. Версия проф. М., 2014. Доступ из локальной сети Науч. 6-ки Том. гос. ун-та.
5. О защите конкуренции: Федеральный закон от 26 июля 2006 г. № 135-ФЗ: (в ред. от 28 янв. 2013 г.; с изм. и доп. от 30 янв. 2014 г.) // КонсультантПлюс:

- справ.-правовая система. Версия проф. М., 2014. Доступ из локальной сети Науч. б-ки Том. гос. ун-та.
6. Об утверждении Программы развития конкуренции в Российской Федерации: Распоряжение Правительства РФ от 19.05.2009 № 691-р (ред. от 17.12.2010) (вместе с «Планом мероприятий по реализации программы развития конкуренции в Российской Федерации на 2009–2012 годы») // КонсультантПлюс: справ.-правовая система. Версия Проф. М., 2014. Доступ из локальной сети Науч. б-ки Том. гос. ун-та.
 7. Доклад о состоянии конкуренции в Российской Федерации. М. : ФАС РФ, 2013. 400 с.

СЕКЦИЯ ЧЕТВЕРТАЯ

ТЕОРЕТИЧЕСКАЯ ЭКОНОМИКА

СОВРЕМЕННАЯ ИНФЛЯЦИЯ И ЕЕ ОСОБЕННОСТИ В РОССИИ

Е.А. Артюшенко, студент

Научный руководитель – к.э.н., доцент М.В. Чиков

Инфляция – это экономическое явление, которое существует уже длительное время. Эта проблема, которая всегда остается актуальной, особенно в условиях рыночной экономики, так как приносит бесспорный вред всей экономической системе. Прежде всего, отметим, инфляция – это обесценивание денег, т.е. это процесс повышения цен. Рассмотрим сам процесс, когда возникает инфляция и по каким причинам. Постоянный рост цен приводит к тому, что все меньше и меньше можно приобрести товаров за деньги. Люди стараются покупать как можно больше товаров, пока не поднялись цены, что, по сути, и приводит к инфляции. Очевидно, что не всякий рост цен – инфляция, поэтому особенно важно выделить действительно инфляционные причины роста цен: повышенная оплата труда; повышенный спрос; доступность кредитования на юридическом и частном уровнях; рост цен как следствие повышения спроса; рост объемов кредита как следствие повышения предложения, удовлетворяющий спрос; повышение процентов по кредитам как следствие увеличения спроса на кредитование; повышение цен от производителей как следствие удорожания производства из-за повышенных процентов по кредитам; повышение государственных расходов (зарплаты, госзаказы) – существенный инструмент, при пренебрежении использованием которого инфляция значительно усиливается.

Большинство экономистов сходятся во мнении, что причины инфляции нужно искать в трех видах монополий: государственная монополия на эмиссию денег, внешнюю торговлю, налоги; на рост производственных, прежде всего военных, расходов; профсоюзная монополия, задающая размер и продолжительность того или иного уровня зарплаты; монополия крупных фирм на определение цены и собственных издержек. Объяснения причин дисбаланса различны. Дж.М. Кейнс и его последователи объясняли его чрезмерным спросом при полной занятости, т.е. со

стороны спроса. Другие – неоклассики – искали причину в росте производственных расходов или издержек производства, т.е. со стороны предложения. Думается, что данные оценки односторонние и истина находится в двух противоположностях, т.е. можно объяснить инфляцию как со стороны спроса, так и со стороны предложения. Также существует и иное мнение. Многие экономисты считают небольшую инфляцию (2–3%) благом для экономики. Якобы такой рост цен стимулирует производство и увеличение ВВП. Вероятно, ни один Центральный банк не ставит себе целью удержание инфляции на нулевом уровне, что в итоге и приводит к перманентному росту цен в экономике. Но большинство считает, что с инфляцией, безусловно, нужно бороться, ведь инфляция может вызывать множество последствий: снижение реальных доходов (особенно у людей с фиксированным доходом); обесценивание вкладов; инфляция наносит вред кредиторам; инфляция затрудняет планирование даже в краткосрочном периоде, что отрицательно сказывается на объемах производства. Если в экономике повышенный уровень инфляции, то потери неизбежны. В данной работе мы рассматриваем современную инфляцию, которая, безусловно, имеет свои особенности. Современная инфляция стала хроническим заболеванием государства, раньше вспышки инфляции были периодическими и имели краткосрочный характер, сейчас же инфляция – это постоянное явление. Современная инфляция более выраженная. Она находится под воздействием не только денежных, но и неденежных факторов (таблица).

Уровень инфляции в России, %

	Янв.	Февр.	Март	Апр.	Май	Июнь	Июль	Авг.	Сен.	Окт.	Нояб.	Дек.	Год
2014	0,59	0,70											1,29
2013	0,97	0,56	0,34	0,51	0,66	0,42	0,82	0,14	0,21	0,57	0,56	0,51	6,45
2012	0,50	0,37	0,58	0,31	0,52	0,89	1,23	0,10	0,55	0,46	0,34	0,54	6,58
2011	2,37	0,78	0,62	0,43	0,48	0,23	–0,01	–0,24	–0,04	0,48	0,42	0,44	6,10
2010	1,64	0,86	0,63	0,29	0,50	0,39	0,36	0,55	0,84	0,50	0,81	1,08	8,78
2009	2,37	1,65	1,31	0,69	0,57	0,60	0,63	0,00	–0,03	0,00	0,29	0,41	8,80
2008	2,31	1,20	1,20	1,42	1,35	0,97	0,51	0,36	0,80	0,91	0,83	0,69	13,28
2007	1,68	1,11	0,59	0,57	0,63	0,95	0,87	0,09	0,79	1,64	1,23	1,13	11,87

Безусловно, уровень инфляции стал ниже согласно данным, которые представляет нам Росстат, за весь 2011 г. инфляция в России составила 6,1%, что является рекордно низким показателем за последние двадцать лет российской истории. Наиболее низкие показатели индексации потребительских цен были в 2009 и 2010 гг. – по 8,8% в год. Анализируя статистику, можно увидеть, что за последние пять лет инфляция приобрела

стабильность. Укрепление курса рубля способствует понижению уровня инфляции, если обращать внимание на ситуацию в этом году, падение рубля не очень хорошо скажется на уровне инфляции. Почему в январе произошло падения рубля? Причины:

- дефицит бюджета РФ за 2013 г. составил более 310 млрд руб.;
- ЦБ РФ ограничил свое присутствие на рынке рубля, что увеличило его волатильность;
- циклические факторы перестают помогать рублю в первом квартале 2014 г.;
- снижение цены нефти, что традиционно негативно для рубля.

Падения рубля в начале 2013 г. и продолжения падения в 2014 г. приводит к тому, что уровень инфляции будет намного выше, чем его прогнозировали аналитики и эксперты. Прогноз Минэкономразвития по инфляции на 2014 г. составляет 4,5–5,5%, целевой ориентир ЦБ РФ находится на уровне 5%. Однако эксперты не исключают, что инфляционные ожидания МЭР и Банка России из-за ослабления рубля могут быть пересмотрены. И риски того, что восстановление мировой экономики будет неустойчивым, остаются, констатирует в докладе ЦБ. Пока что повышенный уровень инфляции при небольшом росте российской экономики снижает привлекательность для вложения в российские активы. Хотя то же самое прочувствовали на себе и многие другие развивающиеся страны. В докладе Банка России напомнили, что с начала 2013 г. снижение курса рубля все же было менее интенсивным, нежели в Бразилии, ЮАР, Турции, Индонезии и Австралии. Эксперты сошлись во мнении, что ослабление рубля так или иначе, но разгонит инфляцию. Низкий курс рубля в первую очередь повысит цены на группы товаров с большой долей импорта. За год эти товары могут дополнительно подорожать на 1,5 процентного пункта, считают аналитики Института «Центр развития», тогда как в целом инфляция может увеличиться на 0,4. Учитывая структуру российской экономики, где импорт равен примерно 15% от ВВП, влияние 20%-ного ослабления рубля на инфляцию будет равно примерно 3%. То есть 20%-ное ослабление рубля увеличит общую инфляцию на 3%.

Согласно прогнозу в течение ближайших 15 лет инфляция в России будет колебаться в коридоре 5,2–7,0% в год (рис. 1).

Но, несмотря на это, Россия остается в числе стран с самой высокой инфляцией в мире. Как отмечают эксперты, одна из причин столь внушительного роста цен – низкий уровень конкуренции в экономике. Другая фундаментальная причина высокой инфляции в РФ – неэффективное регулирование тарифов естественных монополий. Сказывается и потенциальная слабость рубля.

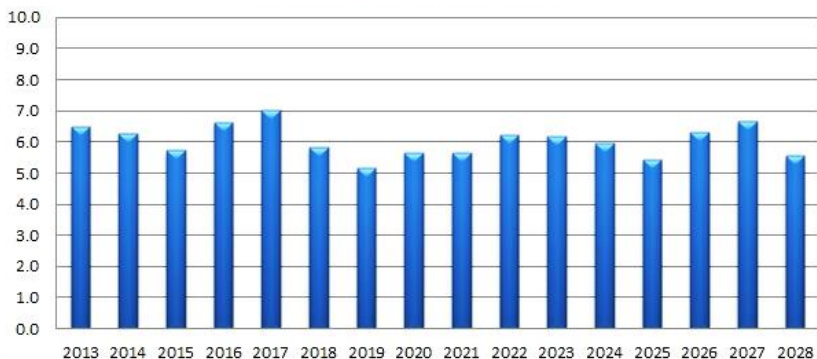


Рис. 1. Прогноз инфляции в России до 2028 г. от АПЭКОН, 01.01.2014 г.

Так почему для России это большая проблема, какие методы необходимо применять, чтобы справиться с инфляцией?

Методы:

1. Регулирование тарифов естественных монополий. Прямое государственное регулирование посредством определения тарифов или решающего влияния на них для естественных монополистов – достаточно простой и понятный способ, позволяющий снизить роль негативных факторов, существующих в их деятельности. В российском законодательстве данному методу уделяется первостепенное внимание.

2. Нормализация валютного курса. То есть регулировать валютный курс основными методами, такими как валютные интервенции, дисконтная политика и валютные ограничения. Валютные интервенции центральных банков направлены на противодействие снижению курса национальной валюты или, наоборот, его повышению. Дисконтная политика, заключающаяся в манипулировании учетным процентом. Стремясь повысить курс валюты, Центральный банк повышает учетный процент, что стимулирует приток иностранных капиталов. Улучшается состояние платежного баланса, повышается валютный курс.

3. Важно ограничить дефицит бюджета уровнем 4–5%. Нарращивание государственных инвестиций должно происходить параллельно с расширением доходной базы бюджета.

4. Необходимо поддерживать процентные ставки на уровне, незначительно превышающем темп инфляции, при этом стимулировать их дифференциацию с целью замедления оборота денежной массы. Следует отладить механизмы проводки централизованных субсидий и кредитов че-

рез уполномоченные банки для предотвращения перекачки средств в спекулятивные операции на денежных рынках.

5. Ужесточение контроля над ценами. Негативные последствия инфляции вынуждают правительство на проведение антиинфляционной политики. Борьба с инфляцией и разработка специальной антиинфляционной программы являются необходимыми элементами стабилизации экономики. В основе такой программы должен лежать анализ причин и факторов, определяющих инфляцию, набор мер экономической политики, способствующей устранению или снижению уровня инфляции до разумных пределов. Подводя итоги, можно сделать определенные выводы: во-первых, инфляция – это такое экономическое явление, которое требует регулирования, это как хроническое заболевание, которое не нужно запускать, и при первых же признаках проводить все необходимые меры по устранению проблемы, а также проводить профилактические мероприятия. Это один из самых болезненных и опасных процессов, негативно воздействующих на финансовую, денежную и экономическую систему в целом. Поэтому бороться с инфляцией необходимо. Также хотелось бы процитировать американского экономиста Милтона Фридмана: «Инфляция – единственная форма наказания без законного основания». Ведь, в самом деле, инфляция является ответом и своего рода наказанием за ошибки в экономической политике страны. Без законного основания она ударяет по экономике, не давая возможности государству экономически расти. Именно поэтому нужно научиться сохранять макроэкономическую стабильность, бороться с инфляцией и думать о последствиях действий.

Литература

1. Андрианов В.Д. Инфляция: причины возникновения и методы регулирования. М. : Москва Экономика, 2010. 181 с.
2. Сулакшин С.С. Об инфляции «не по Кудрину». М. : Научный эксперт, 2009. 168 с.
3. Курганский С.А. Инфляция в России: факторы и // Известия Иркутской государственной экономической академии. 2012. № 2. URL: <http://cyberleninka.ru/article/n/inflyatsiya-v-rossii-factory-i-tendentsii> (дата обращения: 18.03.2014).
4. Зыза К.С., Пономаренко М.В. Инфляция в современной России: проблемы и методы регулирования // Научапарк. 2013. № 4. С. 28–30.
5. Министерство экономического развития Российской Федерации. URL: <http://www.economy.gov.ru/minec/main> (дата обращения: 18.03.2014).

ХАРАКТЕРИСТИКА ИНФЛЯЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ В РОССИИ

М.А. Домрачева, студентка

Научный руководитель – к.э.н., доцент Ек.Н. Соболева

Такое экономическое явление, как инфляция, является существенной проблемой для экономического развития многих стран мира. Так что же она собой представляет?

Инфляция – это повышение общего уровня цен. Во время инфляции при неизменном уровне дохода можно купить меньшее количество товара, сокращаются совокупный спрос и совокупное предложение, деньги обесцениваются.

Чтобы рассмотреть инфляционные процессы, целесообразно выделить формы проявления инфляции. Её форма может быть открытой или подавленной. При подавленной инфляции происходит скрытое изменение цен. Такая форма инфляции наблюдается, когда возникает товарный дефицит, что в свою очередь ведет к предоставлению дефицитных товаров на «черном рынке» и последующему формированию «теневой экономики». Измерить такую инфляцию почти невозможно, поскольку увеличение цен носит неявный характер и не берется в расчет официальной статистикой. При открытой же инфляции рост цен виден невооруженным взглядом, именно её и учитывают при подсчёте темпов инфляции в стране [10].

Инфляция присутствовала в экономике России всегда. Только в какой-то период времени она была более ярко выраженной, нежели в другие периоды. Последствия воздействия инфляции на экономику России разнообразны. Большинство из них соответствуют общемировым тенденциям. К таким последствиям, например, относятся обесценение выраженных в денежном эквиваленте доходов хозяйственных субъектов, установление стагнации, снижение экономической активности, увеличение рискованности вложения инвестиций [9].

В практике нашей страны принято полагать, что общий уровень инфляции определяется на основе индекса потребительских цен (ИПЦ). В настоящее время метод использования индекса – главный метод изучения инфляции. Однако ряд экономистов утверждает, что индексный метод характеризует изменение цен в не связанных друг с другом секторах экономики. Они не дают оценить изменение цен и тарифов на продукцию, которые приобретают хозяйственные субъекты.

Произвести расчет уровня инфляции чрезвычайно сложно, так как индекс цен должен быть рассчитан с использованием как можно большего

количества цен в охвате всей страны, тогда как на самом деле расчет осуществляется по определенной группе товаров и регионов. Это приводит к достаточно неточным данным официального и реально существующего уровня инфляции. Однако, несмотря на очевидные недостатки такого метода измерения инфляции, он по-прежнему составляет основу определения уровня инфляции в России [11].

Согласно данным Федеральной службы государственной статистики уровень инфляции в России на различные группы товаров за последние годы изменялся (рис. 1).

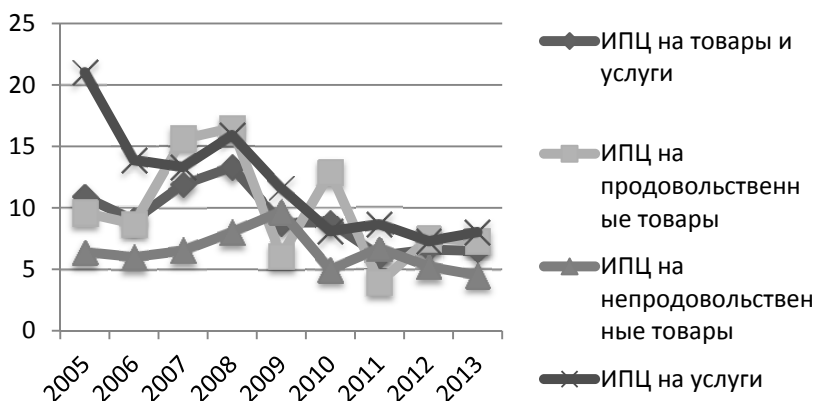


Рис. 1. Темп инфляции в России, % по ИПЦ [2]

Как видно из графика, с 2006 по 2008 г. уровень цен на все группы товаров рос, рост цен на услуги наблюдается лишь с 2007 г. Сильнее всего выросли цены на продовольственные товары, достигнув 16,5%. Это обусловлено следующими причинами:

1. Предложение денег увеличилось согласно данным Банка России с 6 032,1 (в 2006 г.) до 12 869 млрд руб. (в 2008 г.) [12]. Эмиссия денег продолжала осуществляться главным образом за счет покупки Центробанком экспортной валютной выручки. Это обусловлено односторонним развитием экономики России за счет продажи сырья за рубеж, а также происходит неконтролируемый выпуск ценных бумаг кредитно-финансовыми организациями страны.

2. Кредитная экспансия коммерческих банков стимулировала увеличение предложения денег. Существенная часть кредитов не была возвращена, что вызвало дефицит денежных средств некоторых банков с последующей тенденцией к приобретению ресурсов у Центробанка.

3. Ценовой фактор увеличения уровня инфляции. Он объясняется невозможностью постоянного контроля монополистов, желающих поднять цену повыше, и посредников между ними, которые в свою очередь так же повышают цены [7].

Затем начиная с 2009 г., наблюдается снижение уровня инфляции на товары и услуги до 8,8%. Однако хотя показатель инфляции и уменьшился, он все еще превышает среднеевропейский примерно на 3,3% (рис. 2). Быстрее всего в 2009 г. снизился темп роста цен на продовольствие – на 6,1% по сравнению с показателем предыдущего года – 16,5%. Это связано с падением потребительского спроса, малодоступностью кредитов под оборотные средства [4].

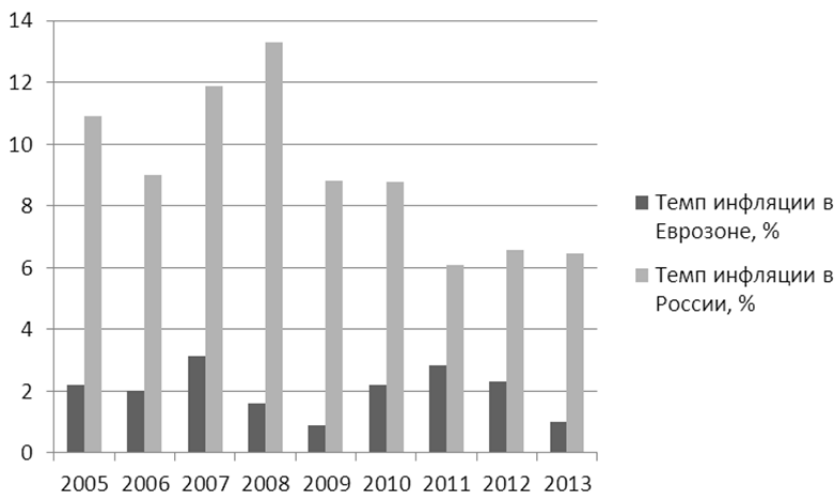


Рис. 2. Темп инфляции в Еврозоне и России, % [3]

В 2010 г. темп инфляции на товары и услуги остается на прежнем уровне – 8,8%, однако вследствие увеличения импорта плодоовощной продукции цены на продовольственные товары снова выросли, составив 12,9%, в то время как цены на непродовольственные товары и услуги снизились, достигнув 5 и 8,1% соответственно.

В 2011 г. показатель инфляции на товары и услуги достигает своего наименьшего значения за последние несколько лет, устанавливаясь на уровне 6,1%. В некоторой мере на данную динамику особое влияние оказало укрепление отечественной валюты [14].

Динамика цен в 2010 и 2011 гг. показана на рис. 3.

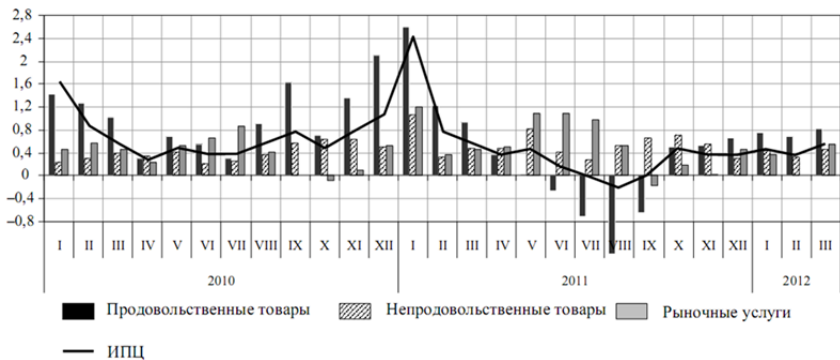


Рис. 3. Динамика цен по основным секторам рынка, % [5]

В 2012 г. по отношению к предыдущему году положение ухудшилось: уровень инфляции на товары и услуги составил примерно 6,6%. Но согласно статистике в 2013 г. уровень инфляции понизился на 1,3 процентных пункта, составив 6,45%. Однако цены на продовольственную продукцию возросли на 0,2 процентных пункта по сравнению с предыдущим годом, что обусловлено резким увеличением цен на плодовоовощную продукцию из-за низкого урожая. Вследствие стабильного потребительского спроса темп инфляции на непродовольственные товары снизился, составив 4,5%.

У динамики инфляционных процессов в России есть свои особенности.

Особенностью российского инфляционного процесса является тот факт, что темпы роста и уровни колебаний цен в краткосрочном периоде существенно отличаются от показателей более развитых стран. В России производитель товаров и услуг может резко поднять цену на невообразимую высоту, в несколько раз превышающую себестоимость продукта, а затем постепенно снижать её, предлагая скидки, что способствует увеличению спроса. Это существенно осложняет подсчет ВВП и объем денежной массы, которая необходима для обращения [11].

Следующим отличием является дисбаланс между денежной массой и уровнем инфляции, между ними нет ярко выраженной взаимосвязи: в некоторые годы при уменьшении количества денег в обращении цены на товары и услуги увеличивались, что противоречит монетаристской причине возникновения инфляции (рис. 4), в другие же годы, наоборот, увеличение денежной массы стимулировало уменьшение темпов инфляции.

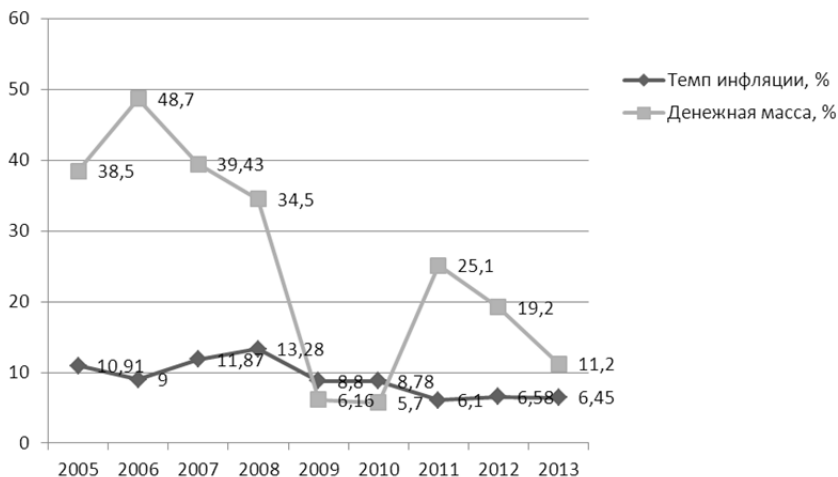


Рис. 4. Темп инфляции по ИПЦ и динамика денежной массы в обороте, % [12, 13]

Подобная динамика может быть объяснена следующими причинами:

1. Между этими показателями существует временной разрыв, это чревато накоплением инфляционного потенциала и возможным последующим резким увеличением инфляции.

2. Увеличение тарифов естественных монополий способствует увеличению темпов инфляции. Когда тарифы естественных монополий повышаются, то вслед за ними растут и производственные издержки фирм. Фирмам это становится невыгодно, так как их прибыль уменьшается, и они повышают цену.

Еще одна особенность инфляции в России – её несбалансированность. Цены на различные группы товаров и услуг никогда не растут в одинаковых пропорциях (см. рис. 1). Это объясняется тем, что одни рынки способны приспособиться к условиям экономики быстрее, чем другие [8].

Таким образом, в силу особенностей экономики России и инфляционные процессы в стране имеют свои особенности. В связи с этим антиинфляционная политика должна проводиться с учетом специфики российской конъюнктуры рынка и включать комплекс антиинфляционных мероприятий. Так, в области денежно-кредитной политики: изменение Центральным банком страны величины денежной массы в обращении, установление ссудного процента. Но данная политика не всегда оказывается эффективна в России, так как, как уже говорилось выше, российские ин-

фляционные процессы не всегда характеризуются балансом между денежной массой и уровнем цен [6]. В то же время монополисты провоцируют инфляцию, поэтому необходимо ограничение тарифов естественных монополий. Это должно способствовать обострению конкурентной борьбы и снижению уровня цен.

Литература

1. Денежная масса M2 (национальное определение) // Центральный банк Российской Федерации: офиц. сайт. М., 2000–2014. URL: http://www.cbr.ru/statistics/credit_statistics/MS.asp?Year=2005 (дата обращения: 05.04.2014).
2. Индексы потребительских цен по Российской Федерации в 1991–2013 гг. // Федеральная служба государственной статистики: офиц. сайт. М., 1999–2014. URL : http://www.gks.ru/free_doc/new_site/prices/potr/tab-potr1.htm (дата обращения: 1.04.2014).
3. Инфляция в Еврозоне // Самый точный депозитный калькулятор. URL: http://fin-plus.ru/ru/info/inflation_index/Euro (дата обращения: 05.04.2014).
4. Инфляция. Денежно-кредитная политика // Финансовая аналитика: проблемы и решения. 2010. № 3. С. 65–71.
5. Инфляция. Денежно-кредитная политика // Финансовая аналитика: проблемы и решения. 2012. № 24. С. 50–58.
6. Кольцова Л.А. Методы антиинфляционной политики правительства, тенденции колебаний инфляции в России // Актуальные проблемы гуманитарных и естественных наук. 2011. № 4. С. 87–89.
7. Красавина Л.Н., Пищик В.Я. Регулирование инфляции: мировой опыт и российская практика. М. : Финансы и статистика, 2009. 277 с.
8. Малкина М.Ю. Анализ инфляционных процессов и внутренних дисбалансов российской экономики // Финансы и кредит. 2006. № 6. С. 2–13.
9. Никитская Е.Ф. Тенденции развития инфляционных процессов в российской экономике // Вестн. Ярослав. гос. ун-та. Сер. гуманитар. науки. 2012. № 2. С. 181–187.
10. Носова С.С. Экономическая теория : учебник для студ. вузов по экон. спец. 2-е изд. М. : Кнорус, 2008. 791 с.
11. Пучкина А.Н. Инфляционные процессы в современной экономике России // Бизнес в законе. 2011. № 5. С. 219–222.
12. Структура наличной денежной массы в обращении // Центральный банк Российской Федерации: офиц. сайт. М., 2000–2014. URL: <http://cbr.ru/statistics/?PrId=sndmvo> (дата обращения: 1.04.2014).
13. Таблица инфляции // Уровень Инфляции в Российской Федерации. [М., 2010]. URL: http://уровень-инфляции.рф/таблица_инфляции.aspx (дата обращения: 18.03.14).
14. Шестакова Е.Ф. Современная инфляция в условиях кризиса // Финансовая аналитика: проблемы и решения. 2011. № 25. С. 17–22.

ДИНАМИКА АВТОМОБИЛЬНОГО РЫНКА В РОССИИ

В.С. Жоржев, студент

Научный руководитель – к.э.н. Г.А. Тарунина

Начало автомобильной индустрии было положено в 1886 г., но широкое распространение она получила в XX в. В начале прошлого столетия автомобили могли себе позволить немногие и очень статусные люди, он был своеобразным символом большого достатка человека. Автомобилестроение развивалось немыслимо быстрыми темпами, внедрялись новые технологии. В наше время автомобиль доступен почти каждому, люди уже не представляют себе жизни без автомобиля, ведь он способен доставить нас с комфортом «из точки А в точку Б» за небольшой промежуток времени, перевезти груз и многое другое, а также влияет на другие отрасли экономики. Например, при перевозке продуктов в магазины или из одного города в другой используется автотранспорт, для движения ему требуется бензин, подорожание бензина приводит к росту затрат на перевозки, и, в конечном счёте, это отражается на стоимости продуктов. Автомобили составляют важный сектор экономики. В России их насчитывается более сорока миллионов единиц.

В наше время известно множество автоконцернов. Наиболее крупные из них GM, Toyota, Nissan, Mitsubishi, Ford, Renault и др. Россия имеет и собственного производителя: ГАЗ, ВАЗ, УАЗ, ИЖ и др.

1. *История развития автомобильной отрасли у нас в стране.* Отечественная автомобильная отрасль берёт своё начало в 1896 г. В этом году П.А. Фрезе и Е.А. Яковлев изобрели двухместный лёгкий экипаж. Непрерывный выпуск автомобилей был налажен только в 1942 г., т.е. на 30–40 лет позже, чем в передовых европейских странах. Виной тому послужила Гражданская война, а потом и нестабильная ситуация в целом по стране. Сначала производство автомобилей было в основном в военных целях. Небольшие «полуторки» и тяжёлые «ЗИСы» уезжали работать на фронт один за другим. Так как опыта в строении автомобилей у СССР не было, приглашались иностранные инженеры, благодаря которым за небольшой срок удалось запустить производство.

В 1932 г. был основан ГАЗ (Горьковский автомобильный завод), находившийся в Нижегородской области. Он производил автомобили в сотрудничестве с американской компанией «Форд», и многие отмечают, что они очень похожи по экстерьеру.

В 1941 г. на базе эвакуированного из Москвы ЗИСА возник Ульяновский автозавод, большей частью поставлявший «уазики» для армейских нужд.

Был построен Московский завод малолитражных автомобилей (МЗМА), позднее – автозавод имени Ленинского комсомола – АЗЛК, выпускавший легковые автомобили для населения.

В 1964 г. город Ставрополь на Волге был переименован в Тольятти в честь итальянского коммуниста Пальмиро Тольятти. Позже, в 1966 г., после долгих переговоров в Тольятти открылся завод АвтоВаз, производивший автомобили по итальянскому патенту. Первый автомобиль, ВАЗ-2101, сошёл с конвейера в 1970 г. Он был построен на платформе FIAT-124, который был признан «автомобилем года–1966». В простонародье ВАЗ-2101 прозвали «копейкой», это был лучший из известных отечественных автомобилей. До сих пор «копейка» бороздит просторы нашей необъятной Родины. В 1972 г. было положено начало выпуску ВАЗ-2103, который прозвали «тройкой», созданного на платформе FIAT-125. Он был «на голову» выше «копейки» во всём, начиная от размеров и заканчивая ходовыми характеристиками. Также ВАЗ-2103 производили и на экспорт. В экспортном варианте он назывался LADA 1500. Немного позже, в 1976 г., свет увидела модифицированная версия ВАЗ-2103, которая носила название ВАЗ-2106, а выпустившийся в 1979 г. ВАЗ-2105 был уже полностью создан советскими инженерами. Также своими силами были созданы ВАЗ-2107, ВАЗ-2108, ВАЗ-2108, ВАЗ-2109, ВАЗ-21099, ВАЗ-2110, ВАЗ-2111, ВАЗ-2112, ВАЗ-2113, ВАЗ-2114, ВАЗ-2115, ВАЗ-2120 «Надежда», ВАЗ-2170, ВАЗ «Гранта», ВАЗ «Калина», ну и гордость нашей автопромышленности – ВАЗ-2121 «Нива».

2. *Сравнение российского и зарубежных рынков.* Автопарк в России немного устаревший. Средний возраст автомобиля составляет порядка 9 лет. Это объясняется тем, что наш рынок автомобилизации слабо насыщен, уровень автомобилизации населения РФ гораздо ниже средне-европейского, и, следовательно, цены на авто пока что на высоком уровне, в отличие от Европы или Японии. По ситуации на 2010 г. уровень автомобилизации в России составляет 293 автомобиля на 1000 человек, а в Италии – 690. Невысокий средний заработок обычных российских граждан заставляет думать не об обновлении автомобиля, а о продлении срока службы старого. Иномарки на порядок надёжнее, чем отечественные автомобили, поэтому среди населения они более востребованы, а так как конкурентов среди русских авто за ту же цену и такого же качества у них нет, то и цена на подержанные иномарки со временем почти не падает. Для обновления автопарка страны государством была предложена, в качестве эксперимента, «*программа утилизации автомобилей*», которая заключалась в получении сертификата на 50 000 руб. взамен на сданный старый автомобиль возрастом более 10 лет. Утилизация оплачивалась клиентом и составляла 3 000 рублей. *Программа утилизации автомоби-*

лей действовала весь 2010 г., а затем продлилась ещё на год. В связи с этой программой удалось стимулировать более активный спрос на новые отечественные авто. Этот метод был позаимствован из германского опыта, когда из-за кризиса 2008 г. немецкие власти решили провести опыт, суть которого состояла в том, что, избавляясь от старого автомобиля, которому более 9 лет, его владелец получал 2 500 евро на покупку нового. Это повысило продажи новых автомобилей в Германии в 3 раза.

В соответствии с международным опытом для эффективного функционирования в стране системы авторециклинга, по мнению А.В. Кухаренкова, необходимо сочетание как минимум пяти следующих организационно-экономических условий:

1. Заинтересованность владельцев старых автомобилей в отказе от их использования, самостоятельном снятии их с учёта и передаче утилизирующим предпринимательским структурам.

2. Заинтересованность дилерских предпринимательских структур в участии в государственной программе финансирования утилизации старых автомобилей при продаже новых автомобилей населению.

3. Заинтересованность утилизирующих предпринимательских структур в приёме на переработку от населения старых автомобилей.

4. Наличие развитой и удобной для владельцев старых автомобилей, дилерских предпринимательских структур и утилизирующих предприятий инфраструктуры сбора, эвакуации и переработки старых автомобилей, которая бы в необходимом объёме финансировалась и поддерживалась со стороны как государства, так и бизнеса.

5. Ответственность производителей автомобилей за выпускаемый ими продукт в течение всего цикла его использования вплоть до утилизации с предоставлением утилизирующим компаниям подробной информации о составляющих компонентах и использованных материалах [5. С. 107–108].

Характерные отличия современного российского автомобильного рынка (от его характеристик на предыдущих этапах становления и от рынков других стран) будут являться определяющими для динамики его развития в среднесрочной и долгосрочной перспективе. Безусловно, эти отличия необходимо учитывать, в целях обеспечения эффективности деятельности, как рыночным субъектам (автозаводам, покупателям автомобилей, дилерским центрам, автосалонам), так и регулирующим органам. Сегодня АвтоВаз является безусловным лидером по продажам новых автомобилей в России. По мнению автора, основными причинами этого являются:

1. Более низкая стоимость, чем у иностранных конкурентов.
2. Более дешёвые комплектующие.

3. Слияние с альянсом «Рено» – «Ниссан».

4. Внедрение инноваций.

5. Доступность комплектующих.

Эти факторы также повлияли и на качество отечественных автомобилей в положительную сторону.

3. *Влияние на рынок открытия сборочных заводов иностранных автомобилей в России.* Также идёт привлечение в Россию глобальных производителей автомобильной техники. Экспансия включена в плане всех крупнейших производителей автомобилей. За ними последуют и производители комплектующих товаров, которые также рассматривают вопрос о локализации производства в России. Локализация производства, в свою очередь, позволит снизить цены на иномарки русской сборки в России. В 1997 г. доля новых иностранных автомобилей составляла всего 7,5% рынка новых легковых автомобилей в России. Ежемесячные объемы продаж планомерно росли и к середине 1998 г. дошли до уровня 8–9 тыс. машин в месяц. После дефолта в августе 1998 г. продажи новых иномарок в России существенно снизились. В течение двух лет объемы продаж иномарок находились на уровне ниже докризисных значений (3–5 тыс. в месяц). В последующие два года (2001–2003 гг.) продажи не отличались большими объемами – максимальное месячное значение не превышало 10 тыс. машин, и лишь декабрь 2003 г. оказался рекордным – за месяц в России было продано 12,4 тыс. новых иномарок. Бурный рост продаж новых иностранных автомобилей в России начался с 2004 г. Практически с начала года многие самые дешевые иномарки оказались в дефиците, и за ними впервые начали выстраиваться очереди. Росту данного сегмента рынка способствовало развитие сборочных предприятий на территории России, а также повышение импортных пошлин на поддержанные автомобили. Быстрый рост сохранялся в течение всего 2005 г. В итоге доля новых иномарок выросла до 31,8% первичного рынка России. Темпы прироста сохранились и в 2006 г. Продажи новых иномарок за год выросли на 50%, а ежемесячный объем к концу года практически сравнялся с объемом продаж отечественных автомобилей. 2007 г. в очередной раз стал рекордным. К концу года иномарки занимали уже почти две трети рынка, а ежемесячный объем их реализации превысил отметку в 100 тыс. машин. Увеличение импорта автомобильной техники стало важнейшим фактором стремительного роста импорта вообще (и машиностроения в особенности), который наблюдался в начале XXI в.

4. *Причины возрастания и падения спроса на автомобили. Насыщение и дефицит рынка.* Из-за кризиса 2008 г. в январе 2009 г., по данным Ассоциации Европейского бизнеса, продажи автомобилей снизились на 33% по сравнению с тем же периодом 2008 г., а падение промышленного

производства в автомобилестроении и машиностроении снизилось на 80%. Кредиты стали менее доступны, и население предпочитало накопление денег, нежели их трату. Чтобы поддержать автомобильную отрасль в период экономического кризиса, правительство решило перенять европейский опыт по стимулированию развития автомобильной отрасли и предоставило из федерального бюджета 2 млрд руб. на субсидирование банкам процентных ставок по кредитам российским гражданам на приобретение российских автомобилей. По мнению правительства, субсидий должно хватить на 150 тыс. автомобилей. 23 февраля 2009 г. Министерство промышленности и торговли РФ опубликовало список автомобилей, покупатели которых смогут получить льготные кредиты в рамках объявленной программы, а также перечень отечественных моделей, которые будут приобретаться в рамках государственных закупок. Под программу льготного автокредитования попадали новые автомобили стоимостью до 350 тыс. руб., первый взнос за автомобиль должен был быть не менее 30%. В августе 2009 г. первоначальный взнос в рамках программы был снижен до 15%, максимальная стоимость автомобиля увеличилась до 600 тыс. руб., это позволило расширить список доступных автомобилей. На этот раз правительством было предоставлено 6 млрд руб., однако доля льготных автокредитов по-прежнему составляла 20%.

5. Роль государства в современной автомобильной отрасли. Государственный протекционизм. Важным этапом для России стало присоединение в 2012 г. к Всемирной торговой организации. С этого момента таможенно-тарифная политика страны должна формироваться с учетом требований ВТО. Одним из наиболее дискуссионных вопросов на протяжении переговоров о присоединении, а также по итогам первого года членства России в ВТО стал вопрос регулирования автомобильного рынка.

Уровень автомобилизации населения России

Годы	Кол-во автомобилей на 1000 человек, шт.	Прирост, %
2003	161	
2004	168	0,043
2005	179	0,065
2006	188	0,05
2007	207	0,1
2008	226	0,09
2009	233	0,03

Таблица наглядно показывает, что прирост в 2009 г. намного меньше, чем в предыдущих, связано это с падением рубля и последующим кризисом и с повышением таможенных пошлин на импортные автомобили в

2009 г., в результате цены на уже ввезённые до поднятия пошлин, импортные автомобили поднялись вверх, так как альтернативы не было, а АвтоВаз не являлся даже ближайшим конкурентом подержанным иностранным автомобилям за ту же цену. В последующие годы АвтоВаз благодаря пошлинам и внедрению новых технологий сможет занять одну из верхних позиций в рейтинге продаж, но пока что население рассматривает отечественные автомобили только «на первое время», «научиться навыкам езды и продать», и поэтому у не очень старых отечественных автомобилей может быть в документах по несколько хозяев, что делает их менее востребованными на вторичном рынке.

В 2014 г. уровень автомобилизации находится на отметке 274 автомобиля на 100 человек (данные АВТОСТАТа). Также, по оценке экспертов АВТОСТАТа, через 8–10 лет уровень автомобилизации сравнится с восточноевропейским (400 автомобилей на 100 человек).

Большинство машин пригнано из зарубежных стран. После кризиса 1998 г. ввоз подержанных иномарок резко сократился: люди были не готовы тратить деньги на их обслуживание и ремонт. По мере роста потребительских доходов импорт подержанных иномарок рос, причем повышалась и их средняя цена. В 2002 г. на рынке подержанных иномарок наблюдался бум, связанный с ожиданием введения запретительных пошлин на импорт бывших в употреблении иностранных автомобилей. Как следствие, рынок был перенасыщен, что в совокупности с отмеченным увеличением импортных пошлин на подержанные иномарки привело к резкому сокращению данного сегмента в 2003 г. Импортные подержанные иномарки были относительно недорогими, надёжными и комфортными. Это, в свою очередь, мешало развиваться отечественной автопромышленности, так как она пока что не могла похвастаться этими качествами, и народ предпочитал брать подержанную иномарку, а не новый отечественный автомобиль. В настоящее время уровень защиты национальных производителей от иностранной конкуренции достаточно высок: импортные пошлины на новые автомобили были повышены в 2009 г. с 25 до 30% и снова снижены до 25% с момента присоединения России к ВТО, с последующим понижением на 5% каждые 3 года. В 2010 г. вступил в силу новый технический регламент «О безопасности колесных транспортных средств». Для финансирования текущей деятельности предприятий в 2009–2010 гг. отрасль получила от государства 170 млрд руб. К сожалению, для большинства отечественных производителей характерны технологическое отставание, отсутствие грамотного менеджмента, низкая производительность труда, низкая конкурентоспособность продукции, плохое качество сборки российских автомобилей, рост цен на

продукцию и автокомпоненты, а также низкое качество автокомпонентов и другие неблагоприятные факторы, что в скором времени может стать причиной полного прекращения массового производства отечественных моделей автомобилей. Рекомендации по стимулированию спроса на продукцию российской автомобильной промышленности могут быть следующими:

1. Совершенствование технического регулирования российского рынка – разработка и применение норм, постепенно ограничивающих поступление подержанных иномарок, и автомобилей, не соответствующих принятым экологическим нормам и стандартам безопасности, на российский рынок.

2. Внедрение механизмов ЧПП при осуществлении финансовой и информационной поддержки экспорта. Необходимо ввести ответственность государственных органов за результативность проводимых программ.

3. Расширение модельного ряда отечественных автопроизводителей, так как далеко не все имеющиеся автомобили соответствуют потребностям населения.

Рассматривая отдельно пункт третий, хотелось бы добавить, что Россия большая страна, и имеет несколько климатических поясов, следовательно, у отечественного производителя должны быть модели, подходящие под разные условия эксплуатации. Например, в Сибири зимой выпадает немалое количество осадков, что затрудняет передвижение по дорогам, поэтому «сибиряки» предпочитают полноприводные автомобили с большим клиренсом.

Также стоит отметить, что на данный момент у АвтоВАЗа нет ни одной модели семейного автомобиля, что как раз очень важно для людей, которые любят путешествия, поэтому они вынуждены делать свой выбор в пользу иностранного автомобиля.

Анализ научной литературы, посвящённой вопросам современной государственной поддержки автомобильной промышленности, свидетельствует, что существующая в настоящее время поддержка государством автопромышленности в России для модернизации отрасли недостаточна. Современная отечественная автомобильная промышленность функционирует в следующих условиях:

- 1) нехватка квалифицированного производственного и инженерного персонала;

- 2) выпускаемая ныне продукция не отвечает современным экологическим стандартам;

- 3) отсутствие технических регламентов;

- 4) коррупционная составляющая;

5) фактическое отсутствие полноценной финансовой и информационной поддержки экспорта;

6) жесткая конкуренция со стороны иностранных производителей;

7) нехватка стимулов для инвестиций и НИОКР.

По мнению С.В. Князева и Г.И. Сидуновой, первоочередными мерами государственного регулирования, способствующими модернизации российской автопромышленности, являются:

1) совершенствование технического регулирования рынка;

2) подготовка квалифицированных производственных и инженерных кадров;

3) введение дополнительных налоговых стимулов НИОКР и инвестиций;

4) развитие промышленной сборки как альтернативы импорту;

5) финансовая и информационная поддержка экспорта;

6) тщательное отслеживание выделяемого бюджета [3. С. 78].

Литература

1. Данцев С.А. Автомобилизация в России: история и перспективы // Бизнес в законе. 2009. № 1. С. 85–87.
2. Егорцева Н.А. Становление отечественного автомобилестроения, роль акционерного общества «Фиат» в решении автомобильной проблемы в СССР // Вектор науки Тольят. гос. ун-та. 2012. № 2. С. 103–106.
3. Князев С.В. Автомобильный рынок России в современных экономических условиях // Трансп. дело России. 2008. № 6. С. 77–78.
4. Кузнецова Е.А. Меры государственной поддержки автомобильной промышленности и их влияние на конкурентоспособность отрасли // Проблемы совр. экон. 2012. № 7. С. 116–120.
5. Кухаренков А.В. Особенности развития автомобильного рынка России // Изв. Спб. ун-та экономики и финансов. 2013. № 1 (79). С. 105–108.
6. Нуреев Р.М., Кондратов Д.И. Рынок легковых автомобилей: вчера, сегодня, завтра // Journal of Institutional Studies (Журнал институциональных исследований). 2010. Т. 2, № 3. С. 86–128.
7. Петрова М.А. Проблемы приведения торговой политики России в соответствие с требованиями ВТО // Вестник МГИМО. 2013. № 5. С. 146–152.
8. Чечушкина Д.П. Анализ антикризисных мер европейских государств для стимулирования автомобильных отраслей // Вестник Волж. ун-та им. В.Н. Татищева. 2009. № 18. С. 61–70.

РАЗВИТИЕ ИННОВАЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА г. ТОМСКА

А.А. Машукова, магистрант

Научный руководитель – д.э.н. Т.И. Коломиец

Инновационный потенциал – количество экономических ресурсов, которые в каждый конкретный момент общество может использовать для своего развития. Эти ресурсы распределяются между тремя секторами: научно-техническим, образовательным, инвестиционным. В результате этого распределения формируются: научно-технический потенциал (сегмент или комплекс), образовательный потенциал (сегмент или комплекс), инвестиционный потенциал (сегмент или комплекс) [1]. Совокупность названных сегментов и формирует инновационный потенциал системы. Таким образом, величина инновационного потенциала рассчитывается как совокупный итоговый результат деятельности трех следующих сегментов инновационного потенциала: наука – образование – инвестиции.

В российской практике оценка инновационного потенциала регионов приводится в ежегодных исследованиях национального рейтингового агентства «Эксперт РА». Однако в данном случае такая оценка не может дать полной картины инновационного развития, поскольку представляет собой лишь ранги регионов по инновационному потенциалу и выступает составляющей частью инвестиционного потенциала субъектов. Приведем оценки доли инновационного развития регионов РФ, рассчитанные рейтинговым агентством «Эксперт».

Таблица 1

**Регионы с наибольшими предпосылками для инновационного развития
(по расчетам РА «Эксперт») [4, 5]**

Регион (субъект Федерации)	Доля инновационного потенциала в совокупном потенциале региона, %	
	2012 г.	2013 г.
Нижегородская обл.	25,2	23,7
Калужская обл.	22,6	21,3
Московская обл.	22,0	19,1
Томская обл.	21,7	20,0
Новосибирская обл.	18,6	19,2
С.-Петербург	16,3	21,1
Владимирская обл.	15,3	14,2

Из табл. 1 видно, что наибольшими предпосылками для инновационного развития обладают Нижегородская область, Москва и Санкт-

Петербург как основные территории притяжения инноваций. Также в число регионов с хорошими перспективами для инновационного развития вошли 2 области Сибирского федерального округа – Томская и Новосибирская.

Рассмотрим инновационный потенциал Томска в совокупности научно-технического, образовательного и инвестиционного потенциалов.

В 2013 г. в Томске проходил 15-й инновационный форум. Форум рекомендовал себя как эффективная коммуникационная площадка для обсуждения самых актуальных проблем инновационного развития и технологической модернизации регионов России, расширения частно-государственного партнерства в этой сфере, конструктивного сотрудничества государства, предпринимателей, научного, экспертного и образовательного сообществ [8].

Приведем несколько успешно реализованных инвестиционных проектов в Томской области:

- Строительство производства БОПП пленки на площадке ООО «Томскнефтехим (ОАО «СИБУР Холдинг», ООО «Биаксплен Т»; ноябрь 2013 г.).

- Техническое перевооружение и модернизация основных фондов компаний в сфере производства кабельно-проводниковой продукции, машин и оборудования (ЗАО «Сибкабель», ЗАО «Томскабель», ЗАО «ТЭМЗ»; 2012 г.).

- Завершение первой очереди строительства логистического центра (ЗАО «Терминал»; 2012 г.) [8].

Также после форума в 2013 г. на территории Томска идет монтаж новой производственной линии для выпуска биаксиально-ориентированной полипропиленовой пленки (БОПП), являющейся основой для производства гибкой упаковки для пищевых и непищевых продуктов, этикеток и скотча. Московский государственный и Томский политехнический университеты заключили соглашение о сотрудничестве, которое предусматривает совместную деятельность в привлечении абитуриентов, подготовке кадров и научно-исследовательских работах. Губернатор Томской области Сергей Жвачкин и генеральный директор ОАО «Особые экономические зоны» Михаил Трушко открыли научно-внедренческий центр. Это уже третий корпус, построенный на Южной площадке ОЭЗ «Томск» [6].

Томск – важный научный центр во многом благодаря образовательному комплексу, поставляющему кадры. Образовательный потенциал области в новых условиях рассматривается как главное конкурентное преимущество Томской области.

Вклад научно-образовательного комплекса в ВРП превышает 7%. В Томской области самая высокая в России доля работников с высшим и средним образованием от общего числа занятых. По концентрации научных сотрудников высшей квалификации Томск занимает 1-е место в России. Реализуется приоритетный национальный проект «Образование». С 2008 г. реализуется проект «Консорциум томских университетов и научных организаций». В 2013 г. Консорциумом уже привлечено почти 3,8 млрд руб. Внедрено 35 передовых технологий, создано 379 рабочих мест [7].

С 2002 г. на территории Томской области реализуется Стратегия инновационного развития региона. За прошедшие годы выстроена инновационная инфраструктура, деятельность которой направлена на коммерциализацию научных разработок. Всего в области работает 39 элементов инновационной инфраструктуры.

В Томске создана и действует инновационная инфраструктура коммерциализации науки на всем пути от генерации знаний до создания инновационных предприятий. Сегодня к инновационному сектору экономики относится более 400 предприятий. Ежегодный рост объема производства наукоемкой продукции составляет около 40%. Наиболее крупными и динамично развивающимися являются компании «ЭлеСи», «Стек», «Сиам», «Элекард», НПФ «Микран», «Сибирский Машиностроитель», «Манэл», «Томьяналит» и др.

С целью эффективного использования потенциала научно-образовательного и технологического комплекса в Томской области, развития малого предпринимательства в научно-технической сфере, освоения новых конкурентоспособных наукоемких технологий в г. Томске создана некоммерческая организация «Фонд содействия развитию венчурных инвестиций в малые предприятия в научно-технической сфере Томской области». Единственным учредителем «Фонда» выступает администрация Томской области.

С точки зрения технологического потенциала региона наиболее перспективными областями являются информационные технологии; биомедицина; химические технологии; новые материалы и покрытия [3].

Примеры:

- Инновационная фирма «Микран» производит 50% радиорелейного оборудования России.

- Компания «Сиам» обслуживает ОАО «Газпром» – глобальную энергетическую компанию и еще 12 нефтяных компаний России, Белоруссии, Казахстана.

- Компания «Стек» входит в 30 крупнейших ИТ-компаний России [6].

Для получения более полной картины об инновационном потенциале Томска приведем сравнение регионов Сибирского федерального округа по интегральному показателю инновационного потенциала.

Т а б л и ц а 2

**Интегральный показатель оценки инновационного потенциала регионов
Сибирского федерального округа, в условных единицах [4, 5]**

Регионы	2008 г.	2010 г.	2012 г.
Сибирский ФО	1,408	1,352	1,339
Республика Алтай	1,092	1,137	1,048
Республика Бурятия	1,324	1,151	1,100
Республика Тыва	0,803	0,794	0,918
Республика Хакасия	0,807	0,879	0,966
Алтайский край	1,058	0,973	0,988
Красноярский край	1,039	1,155	1,232
Иркутская обл.	1,272	1,223	1,250
Кемеровская обл.	0,966	1,045	1,050
Новосибирская обл.	2,036	1,985	1,900
Омская обл.	1,458	1,345	1,437
Томская обл.	2,280	2,075	1,900
Читинская обл.	0,977	0,985	0,896

Из табл. 2 следует, что наиболее высоким уровнем инновационного потенциала обладают Новосибирская и Томская области. Однако, несмотря на лидирующие позиции, инновационный потенциал в целом снизился. Наиболее низким уровнем инновационного потенциала отличаются Республика Хакасия, Республика Тыва, Читинская область и Алтайский край, причем Читинская область и Алтайский край не имеют ярко выраженных тенденций роста инновационного потенциала. Инновационный потенциал Омской и Кемеровской областей вырос. В Республике Бурятия и Читинской области инновационный потенциал снизился, а в республиках Хакасия и Тыва – вырос.

Обобщая выявленные уровни и тенденции развития инновационных потенциалов Сибирского федерального округа, можно выделить 4 группы регионов (табл. 3).

Оценив инновационный потенциал Томска, была составлена Инновационная стратегия Томской области. Миссия (генеральная цель) Инновационной стратегии – устойчивое экономическое развитие Томской области на основе использования ее научно-технологического потенциала. Инновационная стратегия определяет приоритеты в сфере экономического развития и рассматривает комплексные и целевые программы развития отраслей экономики региона в качестве механизмов реализации этих приоритетов. Наличие региональной инновационной стратегии, разрабо-

танной в соответствии с европейскими стандартами, позволяет региону более эффективно работать с экономическими и финансовыми партнерами (программами, фондами, инвесторами, министерствами и т.д.), создает благоприятные предпосылки для расширения взаимодействия Томской области с федеральными органами власти и другими регионами.

Т а б л и ц а 3

Распределение регионов Сибирского федерального округа по уровню инновационного потенциала [4, 5]

Группа	Уровень инновационного потенциала	Регионы
1	Крайне низкий	Республика Тыва, Читинская обл., Республика Бурятия, Алтайский край, Республика Хакасия
2	Низкий	Республика Алтай, Иркутская обл., Кемеровская обл., Красноярский край
3	Средний	Омская обл.
4	Высокий	Новосибирская обл., Томская обл.

Важной особенностью Инновационной стратегии Томской области является то, что в ней ведущая роль отводится компаниям региона. Она ориентирована на активное участие в ее реализации бизнеса, учитывает его интересы и нацелена на развитие спроса на инновации со стороны предприятий региона. Инновационная стратегия определяет ориентиры для инициатив и мероприятий по ее реализации – создание условий для развития партнерских связей между наукой и бизнесом и повышение деловой активности в регионе [2].

Литература

1. Жиц Г.И. Способности и возможности: рассуждения о некоторых аспектах методологии оценки влияния инновационного потенциала на развитие социально-экономических систем различного уровня сложности // Инновации. 2010. № 11.
2. Инновационная стратегия развития Томской области. С. 31.
3. Макарова Е.С. Классификация факторов инновационного потенциала региона // Экономика и менеджмент инновационных технологий. 2012. Январь. URL: <http://ekonomika.snauka.ru/2012/01/319>.
4. Монастырский Е.А. Термины и определения в инновационной сфере // Инновации. 2012. № 2. С. 31–39.
5. URL: <http://raexpert.ru>
6. URL: http://www.investintomsk.ru/prichina_investirovaniya/realizovannye_investicionnye_proekty/http://tomsktp.ru/about-region/science/

7. URL: <http://www.arto.ru/investment.html>

8. URL: <http://www.rg.ru>

ВОЗМОЖНОСТИ И НАПРАВЛЕНИЯ ГОСУДАРСТВЕННОГО ВОЗДЕЙСТВИЯ НА ИННОВАЦИОННУЮ АКТИВНОСТЬ ХОЗЯЙСТВУЮЩИХ СУБЪЕКТОВ

К.М. Ничинская, студентка

Научный руководитель – к.э.н. Е.Н. Соболева

В настоящее время государственное воздействие и роль государства в инновационной деятельности становятся важнейшим инструментом обеспечения высоких темпов экономического роста.

Государственное воздействие на инновационную активность хозяйствующих субъектов в первую очередь проявляется через государственную инновационную политику. Государственная инновационная политика – это составная часть социально-экономической политики, которая выражает отношение государства к инновационной деятельности, определяет цели, направления, формы деятельности органов государственной власти в области науки, техники и реализации достижений науки и техники.

Механизм формирования и реализации научно-технической и инновационной политики в странах мирового сообщества различен, поскольку в разных странах неодинаково соотношение функций государства и рынка, различны организационные структуры управления наукой.

По уровню и формам поддержки в мировой практике принято выделять: государственные стратегии активного вмешательства, децентрализованного регулирования и смешанные.

При осуществлении стратегии активного вмешательства государство признает научную, научно-техническую и инновационную деятельность главными и определяющими факторами экономического роста национальной экономики. Так, в Японии, руководствующейся данной стратегией, наблюдаются тесные связи между органами государственного управления и товаропроизводителями. Политика Японии концентрируется на экспорте продукции с целью завоевания торгового лидерства в спектре наукоемкой продукции, позволяющей иметь большую долю добавочной стоимости.

Как видно из таблицы, сегодня в Японии государственные расходы на исследования и разработки составляют 3,39%. Это позволяет занять Япо-

нии четвертое место среди десятки лидеров. Кроме того, Япония входит также в четверку стран, которые имеют самые высокие показатели в экспорте высокотехнологичного оборудования в 2012 г.: США (15,7%), Германия (11,7%), Китай (9,98%), Япония (7,1%).

Внутренние расходы на исследования и разработки (в процентах к ВВП), % [3]

Страна / регион	Последние имеющиеся данные	2005	2004	2003	2002
Израиль	4,65	4,51	4,41	4,43	4,75
Швеция	3,73	3,8	3,62	3,86	—
Финляндия	3,45	3,48	3,45	3,46	3,36
Япония	3,39	3,32	3,17	3,2	3,17
Республика Корея (Южная Корея)	3,23	2,98	2,85	2,63	2,53
Швейцария	2,9	2,9	2,9	2,9	2,9
Соединенные Штаты Америки	2,62	2,62	2,59	2,66	2,66
Германия	2,53	2,48	2,49	2,52	2,49
Австрия	2,45	2,41	2,22	2,21	2,12
Дания	2,43	2,43	2,45	2,48	2,58

Стратегия децентрализованного регулирования – более сложный механизм участия государства в научной и инновационной сфере. Государство, использующее эту стратегию, сохраняет главную, лидирующую, роль, но при этом отсутствуют жесткие директивные связи, характерные для стратегии активного вмешательства. Данная стратегия реализуется в США, Великобритании и ряде других стран. Например, в США государство предлагает в экономической сфере созданные в госсекторе научно-технические новшества и создает инфраструктуру инновационной сферы; формирует условия, способствующие повышению инновационной активности всех участников инновационной сферы; выделяет государственные ресурсы для создания начального спроса на нововведения. При осуществлении этой стратегии используются налоговые льготы и прочие стимулы инновационной активности.

Обращаясь к таблице, мы видим, что США также вошли в десятку стран-лидеров по расходам на исследования и разработки. Начиная с 2002–2014 г. ее показатели изменялись от 2,62 до 2,66%, но с 2005 г. и до сих пор остаются неизменными, составляя 2,62%.

Смешанная стратегия используется в странах, где в экономике значительную часть составляет государственный сектор, и государство заинтересовано в поддержании высокого экспортного потенциала отраслей это-

го сектора. В этом случае по отношению к государственным предприятиям государство использует стратегию активного вмешательства, а к остальным – стратегию децентрализованного регулирования. Подобная практика получила распространение в Швеции. Являясь одной из стран, которая уделяет большое внимание исследованиям и разработкам, Швеция занимает второе место среди всех остальных стран [3]. Также в этой стране доля государства в финансировании науки составляет 67,7%.

Таким образом, многие страны стремятся к производству высокотехнологичной продукции, выбирая свою инновационную стратегию. Опыт государственной поддержки инновационной деятельности в развитых странах показывает, что именно государство формирует концепции и стратегии, а также разрабатывает такую инновационную политику, которая обеспечивала бы эволюционный путь к современному рынку.

Литература

1. Агарков С.А., Кузнецова Е.С., Грязнова М.О. Инновационный менеджмент и государственная инновационная политика. М. : Академия естествознания, 2011. 143 с.
2. Ильенкова С.Д. Инновационный менеджмент. 3-е изд., перераб. и доп. М. : Юнити-Дана, 2007. 335 с.
3. Внутренние расходы на исследования и разработки – информация об исследовании. URL: <http://www.statinfo.biz/Data.aspx?act=6500&lang=1>.

ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ РОССИИ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ

Д.С. Новоселова, студентка

Научный руководитель – к.э.н. Е.Н. Соболева

Банковская система является неотъемлемой составляющей экономической системы любой страны. Банки являются связующим звеном между промышленностью и торговлей, сельским хозяйством и населением. Тем самым понятна необходимость и важность банковских структур как для бизнеса, так и для экономики страны в целом. Будучи одним из важнейших звеньев рыночной экономики, банковская система оказывает огромное, разностороннее воздействие на жизнедеятельность общества в целом. Она не только обеспечивает механизм межотраслевого и межре-

гионального перераспределения денежного капитала, но и является ключевым элементом расчетного и платежного механизмов хозяйственной системы страны. От состояния банковской системы государства существенным образом зависят защищенность и устойчивость национальной валюты.

С учетом недостаточного территориального и технологического развития финансовой инфраструктуры сегодня ясно, что решение проблем и дальнейшее развитие банковского сектора требует комплексных мер и серьезной поддержки со стороны государства. В целом на современном этапе можно выделить следующие проблемы развития банковской системы России.

1. Низкий уровень банковского капитала. Собственные ресурсы банка – важнейший страховой фонд для покрытия возможных претензий в случае банкротства банка и источник финансирования развития банковских операций (рис. 1). Банки в силу своей посреднической роли на финансовых рынках привлекают крупные суммы чужого денежного капитала в виде депозитов (вкладов) от населения, деловых фирм и государственных учреждений. Если банки делать этого не будут, то они станут терять твой капитал. Судя по таблице, банки привлекали менее крупные суммы в 2013 г.

Соответственно мерами при решении проблемы, состоящей в низком уровне капитала, могут быть введение нулевой ставки налога на прибыль в случае ее реинвестирования в собственный капитал банка, освобождение от налогообложения части прибыли инвесторов, направляемой на формирование уставного капитала банков, законодательное упрощение регулирования капитала банков, а также проведение политики по поддержке и развитию инфраструктуры финансовых рынков, бирж, расчетных систем, депозитариев, сдерживание инфляции.

2. Значительный объем невозвращенных кредитов, в результате чего существенная часть банковских активов оказалась обесцененной и иммобилизованной, в связи с этим произошло снижение кредитной активности.

По официальной статистике, кредитная задолженность организации (без субъектов малого предпринимательства) Российской Федерации на конец декабря 2013 г. составляет примерно 27 000 млрд руб. (рис. 2), при этом задолженность с каждым годом растет более быстрыми темпами. Для сокращения объема невозвращенных кредитов необходимо провести более тщательный анализ финансового состояния заемщиков, создать единую базу «ненадежных» кредитополучателей, увеличить в структуре кредитов лизинговые проекты и ипотечные ссуды.

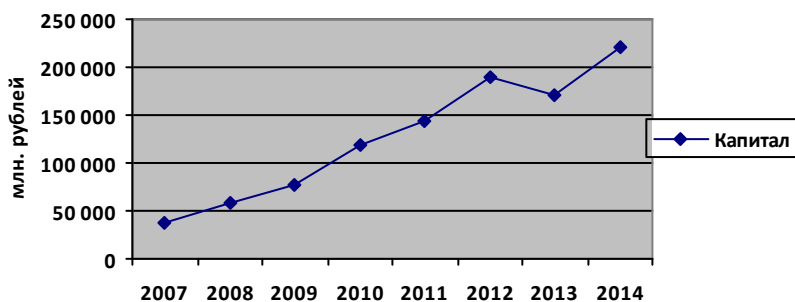


Рис. 1. Динамика собственных средств (капитала) кредитных организаций в 2007–2014 гг., млн руб. [4]

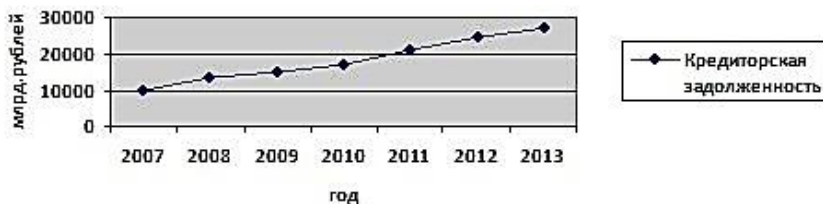


Рис. 2. Задолженность организаций (без субъектов малого предпринимательства) по Российской Федерации [5]

3. Замедленный рост банковских активов. В реальной жизни, однако, население и фирмы не все деньги хранят в банках, а часть держат в виде наличности. Вследствие этого способность банков увеличивать денежную массу в обращении зависит не только от нормы резервов, но и от поведения населения, его доверия к банковской системе. В целом же объем денежной массы в обращении изменяется в результате операций Центрального банка, который устанавливает норму обязательных резервов; коммерческих банков, которые определяют размеры выдаваемых кредитов. Из данных таблицы следует, что рост денежной массы в экономике происходит очень медленно. Поэтому требуется сформировать доверие к банковской системе, чтобы темпы роста денежной массы значительно увеличились.

Динамика денежной массы в 2011–2014 гг. на начало года [2]

Год	Денежная масса, млрд руб.
2011	20 111,9
2012	24 483,1
2013	27 405,4
2014	31 404,7

В данном направлении положительную роль может сыграть механизм предоставления капитала крупнейшим банкам (в том числе частным) для приобретения неплатежеспособных банков в дополнение к долговому финансированию, предоставляемому Агентству по страхованию вкладов (АСВ). Также необходимо повысить требования к минимальному размеру собственных средств (капитала) для кредитных организаций, усовершенствовать процедуру реорганизации кредитных организаций и упростить процедуры их банкротства. Именно с этой целью государство увеличило с 1 января 2010 г. минимальный уставный капитал для банков до 90 млн руб., а с 2012 г. – до 180 млн руб.

4. Недостаточная жесткость надзорных требований. Необходимы совершенствование по линии банковского надзора, по повышению достоверности банковской отчетности через применение жестких штрафных и иных санкций к кредитным организациям, прибегающим к намеренному искажению своей отчетности; улучшение качества и оперативности анализа банковской отчетности, унификация и упрощение процедур составления и предоставления отчетности.

5. Снижение прибыльности. По информации о динамике развития банковского сектора Российской Федерации в марте 2014 г., за I квартал 2014 г. российскими кредитными организациями получена прибыль в размере 233 млрд руб., что на 2,5% меньше, чем за аналогичный период 2013 г.

Важным условием укрепления банковского сектора является упорядочение рынка проблемных активов. Для облегчения доступа банков к публичной финансовой информации было бы целесообразно создать Государственное бюро финансовой информации по банкам и корпоративным клиентам банков на базе Банка России. Кроме того, необходимы меры в области учета и распоряжения имуществом: формирование единой системы учета (регистрации) залога движимого имущества, создание механизма обязательного ареста имущества должников по искам банков, ввод упрощенного порядка судебного рассмотрения споров, связанных со взысканием задолженности по кредитным договорам и обращением взыскания на заложенное имущество. Также необходимо обеспечить

возможность погашения требований банков за счет заложенного имущества, минуя процедуру банкротства.

Таким образом, можно констатировать, что российский банковский сектор пока еще не готов отказаться от антикризисных стратегий, основными элементами которых являются повышение обеспеченности ликвидными средствами, привлечение внутренних источников фондирования и оптимизация административных расходов.

И наконец, принципиально важными задачами финансовой политики нового этапа развития банковского сектора должны стать :

- устойчивый рост финансового рынка России и значительное ускорение темпов его развития;
- выработка механизмов государственной поддержки и стимулирование банковско-финансового сектора;
- развитие нормативно-правовой базы;
- повышение доступности банковских услуг;
- повышение финансовой грамотности населения.

Литература

1. Ананьев Д.Н. Банковский сектор России: итоги и перспективы развития // Деньги и кредит. 2009. № 3. С. 3–8.
2. Динамика денежной массы // Федеральная служба государственной статистики. М., 2014. URL: <http://www.gks.ru> (дата обращения: 19.04.2014).
3. Иванов В.В. Деньги, кредит, банки : учебник. 2-е изд., перераб. и доп. / под ред. В.В. Иванова, Б.И. Соколова. М. : Проспект, 2008. 848 с.
4. Информация о величине активов и собственных средств (капитала) кредитных организаций в 2014 году // Центральный банк Российской Федерации. М., 2007–2014. URL: <http://www.cbr.ru> (дата обращения: 19.04.2014).
5. Кредиторская задолженность организаций (без субъектов малого предпринимательства) по Российской Федерации // Федеральная служба государственной статистики. М., 2014. URL: <http://www.gks.ru> (дата обращения: 19.04.2014).
6. Лаврушина О.И. Деньги, кредит, банки : учебник. М. : Кнорус, 2010. 560 с.
7. Овчинникова О.П., Бец А.Ю. Основные направления обеспечения динамической устойчивости банковской системы // Финансы и кредит. 2006. № 22. С. 2–11.
8. О динамике развития банковского сектора Российской Федерации в марте 2014 г. // Центральный банк Российской Федерации. М., 2014. URL: <http://www.cbr.ru> (дата обращения: 19.04.2014).

СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ РОЛИ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОГО ФАКТОРА В ФОРМИРОВАНИИ И РАЗВИТИИ КОРРУПЦИИ В ЭКОНОМИКАХ КИТАЯ И ИНДИИ

С.А. Педченко, студентка

Научный руководитель – д.э.н., профессор В.С. Цитленок

На экономику Индии и Китая принято смотреть сквозь «розовые очки»: именно эти две страны являются «моторами роста» всей мировой экономики. Безусловно, если смотреть издалека, то это похоже на правду. Но вот вблизи все выглядит иначе: системы обеих стран до основания поражены коррупцией.

Традиционно считается, что коррупция неизбежно будет сокращаться по мере модернизации и экономического роста. На деле оказывается, что эта точка зрения ошибочна: по мере роста экономики могут увеличиваться возможности для сбора ренты, а это значит, что растет и коррупция.

Коррупция превратилась в фактор развития системного кризиса Китая и Индии, в фактор роста социальной напряженности и, в конце концов, революции, уверен Чарльз Хью Смит, американский писатель. Он считает, что экономика этих стран пронизана коррупцией на всех уровнях. Пока система стабильна, а благодаря быстрому росту экономики растут доходы всех групп населения.

Однако сейчас уже видны признаки, что развитие экономики замедляется и система дает сбой. Китайские чиновники массово уезжают на Запад, скупают иностранную недвижимость, активы. Как только ситуация в их экономиках ухудшится, массовые социальные протесты могут стать детонатором политической революции.

Если рассмотреть исторический аспект, то первоначально взятки в Китае и Индии существенно различались, так как эти страны долгое время были раздроблены на мелкие государства, в которых были свои системы дачи взяток и свои валюты. Но в 1912 г. до н.э. в китайском царстве Цинь к власти пришёл великий военачальник-коррупционер Цинь Шихуанди. Количество взяток, которые он давал за захват оставшихся китайских царств без людских потерь, было просто колоссальным. В итоге Китай стал единой империей Цинь, однако новому императору пришлось столкнуться с важной проблемой: взятки, которые он давал своим оппонентам, обанкротили страну, да ещё и гунны за продление пакта о ненападении запросили огромную сумму. Чтобы не давать взятки гуннам, он построил Великую Китайскую стену. Несмотря на то, что строи-

тельство было дорогим и затратным, впоследствии эта стена помогла Китаю избежать многих ситуаций, где надо было обременять себя взятками, и сэкономила стране около 4 500 000 000 долл. (по современным подсчётам). Однако это было сделано путём повышения налогов (были введены даже налоги на право дышать и ходить), вследствие чего уже после смерти Цинь Шихуанди к власти пришла династия Хань, которая смогла сохранить взяточничество как культуру (в Китае она была почти религией) и не обирать народ до копейки. В благодарность за это китайский народ до сих пор называет себя ханьцами.

В Индии ситуация была иной. Пришедшие когда-то (возможно, в IV в. до н.э.) Маурьи (потомки муравьёв-убийц) запретили взятки и стали с ними активно бороться. В итоге после смерти самого видного борца со взятками Ашока (или Ашота) империя распалась и через 50 лет была поглощена взяточниками-греками, имевшими в этом деле большой опыт.

Рассмотрим уровень коррупции в каждой стране отдельно.

В рассуждениях о нынешнем состоянии Китая коррупция стала одним из главных и общепризнанных фактов. Только за период 1995–1996 гг. в центральной и региональной китайской прессе было опубликовано свыше 3 тыс. материалов, посвященных коррупции, по телевидению показано свыше 150 материалов на эту тему. Более 60% респондентов в социологических опросах относят коррупцию к проблемам, представляющим угрозу национальной безопасности Поднебесной. Коррупция, ее масштабы, специфика и динамика – следствие общих политических, социальных и экономических проблем страны. Китай переживает сейчас не просто модернизацию, а коренную трансформацию всей системы экономических, политических и гуманитарных отношений, что способствует существенному росту уровня коррупции во всех сферах жизнедеятельности китайского и индийского социумов. Большинство экспертов согласны с тем, что основными причинами высокой коррупции являются несовершенство политических институтов Китая, специфика его социальных отношений.

Кроме того, росту коррупции способствуют «пробелы» в законодательстве, отсутствие системы правового образования и воспитания населения, особенно молодежи, интенсивное культивирование на всех уровнях общества идеологии денежного обогащения, профессиональная некомпетентность бюрократии, кумовство и политическое покровительство, которые приводят к формированию тайных соглашений, ослабляющих механизмы контроля за коррупцией, отсутствие единства в системе исполнительной власти, т.е. регулирование одной и той же деятельности различными инстанциями.

Выдвигались и другие предположения в отношении обстоятельств, которые, возможно, являются причинами высокой коррупции:

- низкий уровень заработной платы в государственном секторе по сравнению с частным сектором;
- государственное регулирование экономики;
- зависимость граждан от чиновников, монополия государства на определённые услуги;
- оторванность бюрократической элиты от народа;
- экономическая нестабильность, инфляция;
- этническая неоднородность населения;
- низкий уровень экономического развития (ВВП на душу населения);
- неанглосаксонская система права;
- религиозная традиция;
- невозможность всеохватывающего контроля (надзор требует затрат, но, кроме того, чрезмерно жёсткий контроль наносит удар по качеству управленческого персонала и приводит к оттоку творчески мыслящих кадров).

Китайские эксперты признают тот факт, что главные причины коррупции имеют структурный характер и вырастают из ошибок политики дебюрократизации социальных отношений. Проблемы могут возникать в связи с различиями в содержании интересов центральной и местной властей, из-за наличия у местных властей возможностей для того, чтобы обходить законы и скрывать свои преступления. Профессор экономики Гарвардского университета Дуайт Перкинс, руководитель Азиатского центра университета, считает основной причиной коррупции в Китае влияние идеологии прежней командно-административной системы, когда многое зависит от решений местного, среднего и высшего звена руководства, что позволяет чиновникам брать взятки за положительное решение.

Существуют тысячи причин, влекущих за собой взяточничество и продажность должностных лиц: зависимость и неэффективность судебной системы, непрозрачность финансовых институтов, безнаказанность коррумпированных государственных чиновников.

Всемирная коалиция по противодействию коррупции Трансперенси интернешнл подчеркивает, что наименее подвержены коррупции индустриально развитые демократические страны Северной Европы и Северной Америки, а развивающиеся страны коррумпированы. Но есть и другая точка зрения. Архитектор китайских реформ Дэн Сяопин еще в 1982 г., прогнозируя будущее развитие страны, отмечал, что Китай переживает процесс, когда требуется сосредоточить все внимание на экономическом развитии. Если мы бросимся в погоню за формальной стороной

демократии, то в результате не только не осуществим реальную демократию, но не добьемся и экономического подъема. Это приведет лишь к беспорядкам в стране и деморализует людей. Также трудно не согласиться с французским просветителем Ш.Л. Монтескье, утверждавшим, что всякий человек, обладающий властью, склонен злоупотреблять ею. Действительно, весь исторический опыт подтверждает: причины коррупции кроются в большей степени не в изъянах политических систем, а прежде всего в человеческой природе. Поэтому главный упор в борьбе с коррупцией должен быть направлен на формирование человека с высокими моральными и нравственными качествами. Критика коррупции в бедных странах со стороны руководства стран транснационального капитализма будет оставаться малоубедительной до тех пор, пока их финансовые институты не перейдут к равноправным экономическим отношениям с развивающимися странами, а мировые финансовые центры прекратят предоставлять коррумпированным чиновникам возможность переводить, скрывать и инвестировать свои капиталы, полученные незаконным путем.

Несомненно, коррупция оказывает разлагающее влияние на все стороны жизни, и негативные последствия коррупции в большей или меньшей степени уже проявляются в Китае, препятствуют его дальнейшему развитию.

Рассмотрим особенности коррупции экономики Индии.

Уровень коррупции в стране достаточно высок, особенно в судебной и налоговой системах, в организациях по распределению электроэнергии, в образовании, в системе социальной помощи. Значительная часть средств госбюджета, выделенных для бедных, не доходит до них. С 1965 г. в стране действует Индийская корпорация продуктов питания – самая большая в мире система распределения еды для бедных. На обеспечение неимущих едой выделяется \$ 13 млрд в год. Например, по специальной карточке бедняк может купить 1 кг риса за 3,6 цента, т.е. в 10 раз дешевле, чем по рыночной цене. На практике происходит следующее: компании, ответственные за распределение продуктов, закупают у правительства зерно по льготной цене, а потом, минув спецмагазины, перепродают рейдерам уже по рыночным ценам.

Особенность коррупции в Индии – мошенничество на уровне менеджмента фирмы, низкий уровень образования и квалификации наемных работников, неразвитость рынка труда.

В заключение стоит отметить, что коррупция приемлема до тех пор, пока экономика генерирует богатство для всех. Нынешние коррупционеры в Китае украли \$ 4 трлн, но трагедии в этом нет: те, кто придет им на смену, могут украсть еще \$ 6 трлн. Проблемы появятся, когда в стране не останется доходов, которые можно украсть. В Китае уже возник «кредит-

ный пузырь», разрослась теневая банковская система. Общий объем «кредитного пузыря» оценивается в \$ 23 трлн, что почти в два раза больше его ВВП.

Система в Индии работает иначе, но экономика также коррумпирована. Индия сочетает в себе феодализм, религиозные традиции, современную версию кланового капитализма и неофеодалное воровство. Коррупция пронизывает все уровни управления. Системная коррупция обогащает лишь чиновников. Граждане Китая, Индии будут терпеть коррупцию до тех пор, пока их материальное положение не будет снижаться.

Как только население поймет, что его уровень жизни снижается, оно не захочет больше терпеть угнетение, коррупцию и неравенство возможностей.

Последствия коррупции, на мой взгляд, вполне очевидны. В Китае лишь за последние четыре года к уголовной ответственности за взяточничество и казнокрадство привлечено 67 505 государственных служащих. А всего с начала реформ за коррупцию было отдано под суд около миллиона сотрудников партийно-государственного аппарата. Несмотря на суровые наказания, даже на публичные казни, полностью искоренить случаи сговора предпринимателей и чиновников по принципу «твоя власть — мои деньги» не удастся. Отставание политических реформ от экономических позволяет чиновникам скрывать от общественного контроля управление государственным имуществом и природными ресурсами. Это приводит к капитализации власти, превращает служебное положение в капитал, приносящий дивиденды. Вместо того, чтобы играть роль судей, следящих за выполнением правил игры на рыночном поле, чиновники то и дело присваивают себе функции игроков. Сведение к минимуму «ренды административной власти» становится стратегической целью политики системного социального реформирования для правительств Китая и Индии.

Литература

1. Трансперенси Интернешнл Россия. Центр Антикоррупционных исследований и инициатив // Центр «ТИ-Р». 2001–2013. URL: <http://www.transparency.org.ru/index-vospriiatiia-korruptcii/blog> (дата обращения: 02.04.2013).
2. Андрианов В.Д. Коррупция как глобальная проблема. М. : Экономика, 2011. 304 с.
3. Галенович Ю.М. Наказы Цзян Цзэминя: принципы внешней и оборонной политики современного Китая. М. : Муравей, 2003. 334 с.
4. Иванов А.М., Корчагин А.Г. Коррупция и борьба с ней в странах Азиатско-Тихоокеанского региона. М. : Юрист, 2001. 310 с.

5. Козонов Э.Ю., Жукаев А.М. Коррупция: истоки и пути преодоления. М. : МАКС Пресс, МГУ им. М. В. Ломоносова, 2006.
6. Роуз-Аккерман С. Коррупция и государство. Причины, следствия, реформы. М. : Логос, 2003. 356 с.

ИННОВАЦИОННОЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО В РОССИИ. ПЕРСПЕКТИВЫ И ТРУДНОСТИ РАЗВИТИЯ

А.Э. Рошупкин, студент

Научный руководитель – к.э.н., доцент М.В. Чиков

Изучение данной отрасли интересно тем, что это молодая, интенсивно развивающаяся сфера деятельности. Исследование актуально тем, что развитие данной сферы предпринимательства будет способствовать:

- 1) повышению интеллектуального и профессионального уровня населения;
- 2) подъему экономики на качественно новый уровень;
- 3) достойной конкурентоспособности отечественных предприятий;
- 4) увеличению занятости населения, а следовательно, и повышению качества жизни населения;
- 5) развитию России по качественно новому, инновационному пути.

Целью исследования является решение проблемы: какую роль инновационное предпринимательство играет в российской экономике? Данная проблема объединяет в себе множество задач, которые необходимо решить, чтобы понять, как же влияет инноватика на бизнес страны и экономику в целом, и в чем же ее потенциал. В качестве этих задач поставим следующие:

1. Выявим трудности становления инновационного предпринимательства.
2. Проанализируем инновационную инфраструктуру.
3. Изучим заинтересованность бизнеса и государства в инновационных продуктах.
4. Дадим оценку развития инновационного предпринимательства в России на современном этапе.
5. Рассмотрим перспективы развития инновационного предпринимательства.

Опираясь на анализ различных источников, возникает ясная и неутешающая картина: российское инновационное предпринимательство развито очень слабо, что объясняется рядом причин:

1. Персонал предприятий не готов к внедрению инноваций. Более того, персонал зачастую не хочет повышать свои навыки и умения, так как видит в этом непреодолимую задачу, – консерваторы, так сказать.

2. Недостаточно развитая инфраструктура. Хотя инновационным предприятиям предоставляются льготы посредством функционирования венчурных фондов, технопарков и бизнес-инкубаторов, этого недостаточно.

3. Недостаток денежных средств. Эти причины связаны с тем, что господствующим способом управления предприятием в России является традиционный способ. Он заключается в том, чтобы «латать» дыры в предприятии, нежели развивать его. Нетрадиционный же подход заключается в выявлении сильных сторон предприятия и акцентировании внимания на их развитии.

Инновационная инфраструктура включает в себя:

1. Функционирование инновационных единиц в рамках технопарка (формирование первичной инновационной среды).

2. Ввод в эксплуатацию и функционирование технопарка (второй этап формирования инновационной среды).

3. В качестве объекта управления развитием инновационной среды выступают академический сектор (все высшие заведения страны) и инновационно-активные предприятия.

4. Связующим звеном участников инновационной экосистемы выступают информационные системы.

5. Более того, Орловская область является примером выделения трех важных блоков в инновационной инфраструктуре – нормативно-правовой, организационно-управленческий и экономико-финансовый.

- Нормативно-правовой блок включает в себя решения законодательных органов власти в рамках установления правовых основ взаимоотношений представителей власти, научной и предпринимательской сфер и совершенствование механизма контроля за соблюдением этих правил.

- Организационно-управленческий блок способствует ускорению реализации формирования механизма и обеспечению четкого организационно-управленческого сопровождения инновационного развития.

- Экономико-финансовый блок состоит в предоставлении льгот и субсидий инновационным предприятиям.

В литературе можно нередко встретить понятие «инновационный процесс». Этот процесс проходит две стадии: научно-техническая идея (НТИ) и техническое решение (ТР) – инновационный проект.

Сравнивая заинтересованность частных и государственных структур в новых продуктах, прослеживается интересная закономерность: крупные предприятия не заинтересованы в инновационных процессах, удельный

вес затрат на НИОКР (научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы) в 46 раз ниже, чем у зарубежных конкурентов (рис. 1, 2, таблица). Малые же предприятия проявляют большой интерес к инновациям как к средству, способному вывести малые компании на новый качественный уровень, сделать их более конкурентоспособными не только на отечественном, но и на мировом рынке. Хотя государственные деньги неохотно поступают в научную сферу, частные инвесторы повсюду финансируют малые инновационные предприятия. Например, финансист Илья Голубович – основатель венчурной компании I2BF Global Ventures – оперирует \$ 300 млн. Он поддерживает инновационные компании, так как в случае успешного развития проектов прибыль будет максимальной, – то, чего не хочет понять крупный бизнес. Отметим, что Россия представлена всего 3 предприятиями, финансирующими НИОКР. В топ-1400 в мире: «Газпром» – 83-е место, АвтоВАЗ – 620-е место, «ЛУКОЙЛ» – 632-е место. Вот и результат – технологическая отсталость.

Организации, занимавшиеся исследованиями и разработками в 2011 г.

Научно-исследовательские организации	48,4%
Вузы	15,8%
Конструкторские организации	9,9%
Промышленные предприятия	7,6%
Опытные заводы	1,3%
Проектные и проектно-изыскательные организации	1,0%
Прочие организации	16%

На 2010 г. 736,2 тыс. человек занимались в России научными исследованиями и разработками, из них 378,9 тыс. – непосредственно исследователи. По этому показателю Россия уступает только Китаю, Японии и США.

По мнению Игоря Балка, управляющего директора Global Innovation Labs, «в России научились создавать инновационные предприятия, началось движение капиталов, финансирование перешло от грантового к инвестициям» (рис. 2).

По рейтингу развития Информационно-коммуникативных технологий Россия занимает следующие места в мире: 56-е по индексу развития готовности к сетевому обществу (74-е в 2008 г.).

- Способность стран к восприятию и использованию ИКТ по индексу развития ИКТ (49-е в 2008 г.).
- Разделение стран по уровню проникновения ИКТ.

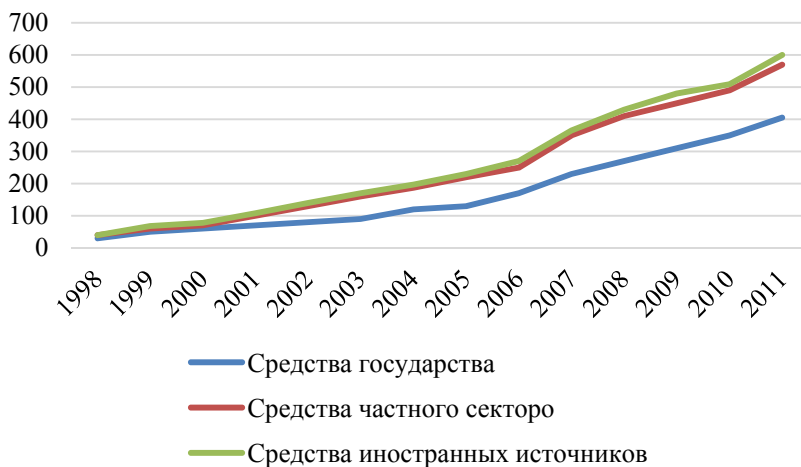


Рис. 1. Внутренние затраты на исследования и разработки по источникам финансирования, млрд руб.

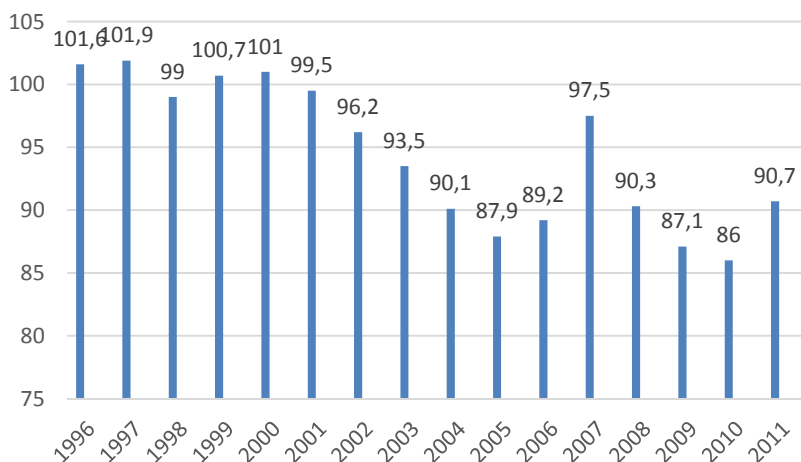


Рис. 2. Динамика числа организаций, выполняющих исследования и разработки, тыс.

К сожалению, сегодня, по словам Ивана Бортника, исполнительного директора Ассоциации инновационных регионов России, отечественный

инновационный рынок «застрял». И основная тому причина – остановившийся спрос на высокие технологии.

Сегодня инновационная сфера в России развита слабо. Именно этот аспект является причиной технологической и экономической отсталости страны. Данная сфера в перспективе модернизирует Россию и превратит ее в постиндустриальное государство.

Наша страна больше не будет сырьевым придатком Запада – она станет страной больших возможностей, что повлечет за собой «приток умов». У России огромный научный потенциал, реализация которого выведет ее на передовые позиции в мире. Реализация государственных программ поддержки инновационного предпринимательства является приоритетной задачей.

ИНСТИТУТ НЕЗАВИСИМЫХ ДИРЕКТОРОВ В РОССИИ: МИФ ИЛИ РЕАЛЬНОСТЬ?

Ю.С. Сергеевская, студентка

Научный руководитель – к.э.н., доцент М.В. Чиков

В настоящее время в условиях глобализации и модернизации российской экономики повышаются роль и значение института независимых директоров.

Однако мировая практика показывает, что данный институт иногда работает неэффективно. Примером является банкротство американской энергетической компании Enron, осуществлявшей деятельность в сорока странах мира и считавшейся на протяжении нескольких лет самой инновационной компанией Америки. Активы Enron были разворованы, и независимые директора, которых в составе Совета директоров Enron было больше половины, сыграли немаловажную роль в случившемся. Тем не менее это не означает, что неэффективен сам институт.

Происходит институт независимых директоров из стран с распыленной структурой акционерной собственности, в частности США. Суть этого института в западных странах состоит в следующем: в условиях, когда акционерная собственность распылена среди большого числа мелких и мельчайших акционеров, средством, призванным предотвратить злоупотребления со стороны главного менеджера и обеспечить соблюдение им интересов акционеров, должно стать формирование большинства в Совете директоров из внешних директоров – лиц, не работающих в данной компании и не представляющих какой-то конкретной группы акционеров.

Институт независимых директоров выполняет ряд важных задач: решение проблем качественного управления компаниями, повышение эффективности менеджмента компаний, повышение прозрачности их деятельности и т.д.

Создание и развитие института независимых директоров в российском законодательстве началось в середине 1990-х гг.

Российское деловое сообщество в настоящее время склонно в целом разделять мнение о том, что достаточным критерием независимости считается факт выдвижения в Совет директоров со стороны миноритарных акционеров. Однако в российских условиях, когда нередко имеет место конфликт между различными группами акционеров, такое определение недостаточно, так как директор, выдвинутый миноритарными акционерами, не обязательно действует в интересах всего акционерного общества, а может быть зависимым от узкой группы «своих» акционеров.

Реально независимым следует считать лишь такого директора, который не зависит ни от кого (включая миноритарных акционеров) и сводит интересы различных групп воедино, помогая найти им баланс и выполняя роль профессионального арбитра.

Среднестатистический портрет независимого директора в России имеет следующие характерные черты:

1. Пол: 96% – мужчины, 4% – женщины.
2. Гражданство: 60% – российские граждане, 40% – иностранные граждане.
3. Образование: финансово-экономическое.
4. Средний стаж работы в СД – 14 лет.

В российской практике формирование этого института также носило противоречивый характер. Доверие к независимости советов директоров было подорвано массой скандалов, злоупотреблениями в компенсациях высшего руководства компании. Примером является скандал, скандал с махинациями на Гонконгской бирже с участием независимого директора UC Rusal – председателя Совета директоров биржи Барри Чьюна, разразившийся в июле 2013 г. Полицейское расследование показало, что люди, связанные с руководством биржи, были причастны к созданию ложной документации бухгалтерского учета, пишет Ming Pao. Итогом данного разбирательства стала потеря лицензии Гонконгской биржи на торговлю акциями из-за невозможности обеспечить их достаточный оборот.

Однако, несмотря на все эти скандалы, институт независимых директоров в России необходимо развивать с учетом российских особенностей.

На наш взгляд и взгляд ряда экспертов, необходимо добиться следующих изменений:

1. Необходимо разработать более жесткие критерии отбора независимых директоров (особенно для государственных компаний).

2. Необходимо на контрактной основе четко определить показатели деятельности компании, на базе которых определяется размер материального вознаграждения независимого директора.

3. Рассмотреть вопрос о привлечении независимых директоров с опытом работы в международных компаниях с высоким уровнем корпоративного управления.

4. Регулярно повышать уровень профессиональных знаний и компетенций у членов СД через участие в международных специализированных программах по корпоративному управлению и деятельности СД.

5. Новый российский кодекс по корпоративному управлению должен содержать рекомендации директорам и компаниям по повышению квалификации членов СД через прохождение международных специализированных программ. Практика Росимущества по признанию международных сертификатов в качестве подтверждения квалификации директора при избрании членов СД в крупнейшие государственные компании является положительной.

6. Следует принять во внимание передовой зарубежный опыт раскрытия информации о членах СД: управленческий опыт, опыт работы в СД, ключевые бизнес-компетенции, образование, сертификаты и специализированные программы по корпоративному управлению.

Таким образом, к сожалению, сегодня институт независимых директоров в России не выполняет надлежащих ему функций, что свидетельствует о необходимости принимать вышеуказанные меры.

Литература

1. Башкатова А. Независимых директоров используют в качестве мебели // Независимая газета. 2011. 22 марта.
2. Исследование «Коллективный портрет независимого директора» 2013 г. // Ассоциация независимых директоров. 2002–2014. URL: <http://nand.ru/> (дата обращения: 27.03.2014).
3. Новальский А. Гонорар для «независимых» // Российское онлайн-СМИ о политике, бизнесе и экономике. Slon.ru, 2009–2014. URL: <http://slon.ru/> (дата обращения: 23.03.2014).
4. Сидорович В.А. Независимые директора в России // Сидорович & партнеры. Консультации в области управления. 2005–2014. URL: <http://sidorovich.com> (дата обращения: 20.04.2014).

ПРОБЛЕМЫ ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА В СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ

О.С. Тюменцева, студентка

Научный руководитель – к.э.н. М.В. Чиков

В последнее десятилетие в мире происходят институциональные изменения в отраслях, которые раньше принадлежали государству: электроэнергетика, автодороги, железные дороги, коммунальное хозяйство, порты, аэропорты и т.д. Государственные органы передают во временное пользование бизнесу объекты этих отраслей, при этом оставляя право контроля и регулирования за собой.

Предприятие инфраструктурной отрасли не может быть приватизировано из-за стратегической и экономической значимости. Но в государственном бюджете нет такого объема средств, чтобы в достаточной мере обеспечивать их работоспособность. За рубежом для решения этой проблемы используется идея государственно-частного партнерства. Хотелось бы заметить, что в федеральном законодательстве нет определения государственно-частного партнерства.

ГЧП – это институциональное и организованное объединение между государством и бизнесом для реализации общественно значимых проектов, в огромном выборе сфер деятельности: от масштабных национальных проектов до обеспечения общественных услуг. Обычно такое объединение носит временный характер, поскольку создается только на определенный срок для реализации проекта, после этого оно прекращает свое существование.

Проекты, выполненные с помощью механизма государственно-частного партнерства, отличаются своей капиталоемкостью и длительным сроком окупаемости.

Концессия – метод приватизации, при котором частный инвестор за фиксированную плату или определенный процент от прибыли получает право использовать принадлежащие государству основные активы.

В 1993 г. Верховным Советом РСФСР был принят законопроект «О концессионных соглашениях», но позже был отклонен президентом. Следующий законопроект Государственная дума рассматривала в 1995 г., в первом чтении он был принят и одобрен только 13 июля 2005 г. Принятие закона означало, что государство готово реализовывать проекты ГЧП и взять на себя ряд обязательств. Спустя год стало понятно, что закон накладывает ряд ограничений:

- возможность быть концедентом только одного органа государственной власти;
- ограничение моделей ГЧП;
- негибкость форм концессионных соглашений.

Поэтому стала затруднительна реализация многих проектов. Многие регионы стали принимать свои законопроекты о ГЧП, в настоящее время более 50% регионов страны имеют свои законы о ГЧП. Региональные муниципалитеты не основали свои законы на пустом месте, существует отдельный Закон «Об участии субъекта Российской Федерации, муниципального образования в проектах государственно-частного партнерства». Хотя ряд регионов принял свои законы о ГЧП, можно заметить, что уровень местного самоуправления не относится к системе органов государственной власти, во всех нормативно-правовых актах приходится упоминать отдельно муниципалитеты. Это проблема могла бы не возникнуть, если бы термин перевели более корректно.

Также можно заметить, что проект ГЧП не всегда может содержать частную сторону. Обычно это применяется именно в железнодорожном строительстве, так как «частная» сторона может находиться в государственной собственности. Например, ОАО «РЖД» – важнейший российский оператор сети железных дорог – единственным акционером общества является Российская Федерация. От ее имени полномочия акционера осуществляются Правительством Российской Федерации.

По мнению Роберта Вартевяна, руководителя группы по работе с инфраструктурными проектами и проектами ГЧП компании KPMG, еще одной проблемой ГЧП является ограниченный доступ к долгосрочному кредитованию по фиксированным ставкам. Средний срок кредитования составляет от 7–15 лет, когда срок проекта ГЧП может составлять 30 лет. В настоящих рыночных условиях банки не могут предоставлять кредиты на такой долгий срок из-за нестабильности курса. Решением этой проблемы может стать рефинансирование и разделение риска рефинансирования с государством.

Одним из преимуществ ГЧП является эффективное распределение рисков между участниками проекта. Существуют области в проекте, где ни государство, ни частный сектор не могут управлять рисками. В таких случаях обе стороны в ходе долгих обсуждений находят компромисс, какая сторона берет на себя риск, либо пропорционально распределяют их между собой. От распределения рисков напрямую зависит стоимость проекта.

Одна из самых главных проблем – люди. Очень мало грамотных специалистов в области профессионального составления концессионных договоров. Таких специалистов не готовят в российских высших учебных

заведениях, отсутствуют соответствующие программы и специализированные курсы. Если представить, какая ответственность лежит на чиновнике, подписывающем концессионный договор, по которому государственная собственность переходит во владение бизнесу на 30–50 лет, то можно догадаться, как нужны России грамотные специалисты.

Из этого всего следует, что главным тормозом в развитии механизма государственно-частного партнерства в России являются отсутствие опыта и низкий уровень квалификации государственных чиновников, ведущих проекты государственно-частного партнерства от имени государства, высокий уровень коррупции и взяточничества, политические риски. Среди иных причин могут называться проблемы с законодательной властью, неравный характер партнерства и незаинтересованность государства в сотрудничестве с бизнесом.

Для решения проблем, перечисленных выше, экспертами был составлен законопроект «Об основах государственно-частного партнерства в Российской Федерации» (проект № 238827-6).

Целью этого законопроекта является создание правовых условий для функционирования государственно-частного партнерства (для повышения качества, привлечения инвестиций и обеспечения доступности предоставляемых услуг населению).

Принятие этого федерального закона будет способствовать:

- Установлению единого понятийного аппарата на территории всей Российской Федерации.
- Определению полномочий государства, субъектов государства, муниципальных образований, частного сектора при реализации соглашений о государственно-частном партнерстве.
- Установлению обязанностей государства (публичной власти) и частного бизнеса, в том числе по финансированию, эксплуатации и обслуживанию объекта соглашения.
- Установлению прав частного бизнеса и кредиторов.
- Определению общего направления развития государственно-частного партнерства на государственном и региональном уровне.
- Установлению открытого перечня объектов.

Развитие законодательства о ГЧП, в том числе принятие поправок в Федеральный закон о концессионных соглашениях и одобрение Федерального закона «Об основах государственно-частного партнерства в Российской Федерации», позволит реализовывать на территории России серьезные инфраструктурные проекты, такое мнение высказали эксперты в ходе дебатов в рамках «Недели ГЧП», которая проходила в марте 2014 г.

Министерством экономического развития РФ отмечается, что поправками в закон о концессиях предлагается открыть перечень объектов, на которые распространяются нормы ГЧП, а также допустить возможность бесконкурсного соглашения. В последнем случае информация о частной инициативе будет размещаться на сайте Правительства РФ, и если в течение месяца не появятся желающие конкурировать, то концессионное соглашение будет заключено без конкурса.

Эксперты обсудили вопрос о закреплении в законодательстве возможности выкупа объекта соглашения.

Таким образом, как и любая другая сфера, сфера ГЧП зависит от множества факторов: от проработанной нормативно-правовой базы до квалификации специалистов. Кроме того, актуальным вопросом остается принятие Федерального закона о ГЧП, который вызывает множество споров. С одной стороны, его отсутствие сдерживает реализацию многих проектов, с другой стороны, в случае принятия закона сфера ГЧП и его возможных схем будет ограничена, и часть реализуемых проектов может оказаться «вне закона».

Литература

1. Паспорт проекта Федерального закона № 238827-6 «Об основах государственно-частного партнерства в Российской Федерации» // КонсультантПлюс. 2013. URL: <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=PRJ;n=103427> (дата обращения: 23.03.2014).
2. Варнавский В. Государственно-частное партнерство в России: проблемы становления // Отечественные записки. 2001–2013. URL: <http://www.strana-oz.ru/2004/6/gosudarstvenno-chastnoe-partnerstvo-v-rossii-problemy-stanovleniya> (дата обращения: 04.07.2014).
3. Варценян Р. Одна из проблем ГПЧ – ограниченный доступ к долгосрочному кредитованию // Российская бизнес-газета. 1998–2014. URL: <http://www.rg.ru/2012/01/17/problema.html> (дата обращения: 07.04.2014).
4. ГЧП в России: точечные проекты или масштабные институты // Промышленник России. 2012. URL: <http://promros.ru/magazine/2012/julaug/gehp-v-rossii-tochechnye-proekty-ili-masshtabnye-instituty.phtml> (дата обращения: 07.04.2014).
5. Эксперты: правовая поддержка ГЧП поможет с решением инфраструктурных задач // Российское агентство правовой и судебной информации (РАПСИ). 2014. URL: http://rapsinews.ru/legal_market_publication/20140311/270904237.html (дата обращения: 07.04.2014).

ОБЕСПЕЧЕНИЕ ПРОДОВОЛЬСТВЕННОЙ БЕЗОПАСНОСТИ РФ

А.А. Харламова, студентка

Научный руководитель – к.э.н. Г.А. Тарунина

По такому важному показателю среди стран мира, как продовольственная безопасность, Россия находится за пределами первой двадцатки. Отсюда актуально изучение тех проблем, которые стоят перед Россией в вопросе обеспечения продовольственной безопасности.

Впервые о продовольственной безопасности заговорили в середине 1970-х гг., когда в мире сложилась довольно сложная ситуация: перепроизводство продовольствия стало сопровождаться его катастрофической нехваткой в ряде развивающихся стран третьего мира, массовым голодом и голодными смертями десятков тысяч людей. Таким образом, исходный английский термин «food security», впервые введенный в широкое употребление на состоявшейся в 1974 г. в Риме Всемирной конференции по проблемам продовольствия, которую организовала Продовольственная и сельскохозяйственная организация ООН (ФАО), отвечал именно за проблему голода. Сегодня проблема голода продолжает оставаться напряженной, о чем свидетельствуют результаты исследования ООН, а именно: количество голодающих людей во всем мире за период с 2011 по 2013 г. составило 842 млн человек. Однако эта проблема приобрела новое содержание. В частности, в научной литературе отмечается ряд слагаемых продовольственной безопасности:

– Физическая доступность продуктов питания для потребителей, т.е. постоянное наличие продуктов питания на всей территории страны в количестве и ассортименте, соответствующих платежеспособному спросу. Этот критерий является определяющим.

– Экономическая доступность продуктов питания, т.е. их доступность для потребителя по цене независимо от социального статуса и места жительства, возможность приобретать продукты питания, по крайней мере, на минимальном уровне.

– Безопасность продуктов питания, т.е. отсутствие в них всего того, что делает данный продукт непригодным в пищу или опасным для человека. Этот последний критерий особенно актуален в последнее время, в эпоху развития технологий и экспериментов с сельхозпродукцией. Больше того, можно считать, что даже при полном обеспечении первых двух пунктов, но при несоответствии продукции, говорить о обеспеченности страны продовольствием нельзя [1, 6].

Вполне понятно, что продовольственная безопасность имеет огромное значение для государства. В этой связи можно напомнить, что для обеспечения продовольственной безопасности необходимо, чтобы уровень импорта сельскохозяйственной продукции не превышал 25%. Это является важнейшей составляющей национальной безопасности страны и напрямую влияет на уровень жизни граждан, социальную сферу и благосостояние. А как следствие, это способность страны сохранить целостность, суверенно решать политические, экономические, социальные и другие вопросы, а также выступать в качестве самостоятельного субъекта системы международных отношений. Поэтому вопросу обеспечения продовольственной безопасности во всём мире уделяется большое внимание.

Рассматривая первый критерий обеспечения продовольственной безопасности, а именно физическую доступность продуктов питания гражданам страны, проанализируем состояние АПК России в последние годы.

Оценивая это состояние, можно заметить, что в сельском хозяйстве по ряду направлений произошли положительные изменения. Был принят Федеральный закон «О развитии сельского хозяйства», реализовался приоритетный национальный проект «Развитие АПК», была выполнена Государственная программа развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2008–2012 гг. и начала осуществляться программа развития сельского хозяйства до 2020 г. Повысилась доступность сельскохозяйственных товаропроизводителей к кредитным ресурсам, лизингу машин и оборудования, племенных животных.

Все это способствовало восстановлению производства: в течение последних десяти лет отмечалась положительная динамика валовой продукции сельского хозяйства. Наиболее существенные результаты были достигнуты в птицеводстве и свиноводстве, для развития которых были привлечены значительные финансовые ресурсы. Несколько повысилась рентабельность сельскохозяйственных организаций.

Одновременно не удалось приостановить спад поголовья крупного рогатого скота, в 2013 г. замедлились темпы роста производства мяса, уменьшилось производство молока и яиц, огромные площади сельскохозяйственных угодий оставались вне оборота, из-за неблагоприятной ценовой ситуации на рынке и недостаточности средств для поддержания производства значительная часть сельскохозяйственных организаций подверглась процедуре банкротства. По этим же причинам для большей части хозяйств оказались недоступными кредиты, предоставляемые с поддержкой за счет бюджета процентной ставки по ним, низкой остава-

лась инвестиционная активность, угрожающей стала закредитованность организаций, продолжался отток квалифицированных работников из отрасли.

Ключевым звеном обеспечения продовольственной безопасности России в современных условиях является увеличение производства продовольственного и фуражного зерна, которое должно стать фундаментом для развития мясного и молочного животноводства.

Учитывая, что для производства 1 кг свинины требуется около 3 кг зерна (без учета других кормовых компонентов и воды), 1 кг говядины – 7 кг зерна, 1 кг сливочного масла и сыра – 16–20 кг зерна, дефицит производства зерна в России в 2012 г. составил: по говядине, свинине, по сливочному маслу и сыру в совокупности – 16,327 млн т, что превышает весь объём российского импорта зерна за прошлый год [4, 8].

По данным Росстата, среднесуточное потребление калорий средним жителем нашей страны составило 2 564 ккал в 2010 г. и 2 550 в 2012 г. – что чуть ниже медицинской нормы – 2 735 ккал (для мужчин).

Подводя черту, можно сказать о неудовлетворительном уровне физической доступности продовольствия всем социальным группам.

Характеризуя экономическую доступность продовольствия в России, отметим, что доля расходов на питание россиян стабильно составляет 30–35% от всех потребительских расходов, а у 5% населения превышает 65, в то время как в США и в странах ЕС она не превышает 15–17%. Это связано как с более низким уровнем доходов россиян сравнительно с американцами или европейцами, так и с более высокой стоимостью большинства продовольственных товаров на российском рынке [7].

Федеральным законом № 44-ФЗ «О потребительской корзине в целом по Российской Федерации» были установлены минимальные нормативы потребления продовольственных товаров («потребительская корзина») 2012 г. (в 2013 г. нормативы не изменялись) (табл. 1).

Установленная правительством исходя из «потребительской корзины» 2013 г. величина ежемесячного прожиточного минимума на конец 2013 г. – 7 429 руб., хотя с учётом климатических особенностей России должна быть как минимум в 1,5 раза выше, т.е. равняться примерно \$ 300 в месяц (9 000–9 500 руб.).

Таким образом, в современной России на федеральном, национальном уровне наблюдается недостаточный уровень экономической доступности продовольствия должного объёма и качества для всех социальных групп населения.

Что касается качества и безопасности продуктов питания, ситуация достаточно неоднозначная. Во всем мире наблюдается тенденция к паде-

нию качества продуктов за счет добавления различных химических веществ и модификации продуктов с целью увеличения срока годности, усиления вкуса и внешних потребительских свойств товара.

Т а б л и ц а 1

Наименование	Единица измерения	Объем потребления (в среднем на одного человека в год)		
		трудоспособное население	пенсионеры	дети
Хлебные продукты (хлеб и макаронные изделия в пересчете на муку, крупы, бобовые)	кг	133,7	103,7	84,0
Картофель	кг	107,6	80,0	107,4
Овощи и бахчевые	кг	97,0	92,0	108,7
Фрукты свежие	кг	23,0	22,0	51,9
Сахар и кондитерские изделия в пересчёте на сахар	кг	22,2	21,2	25,2
Мясопродукты	кг	37,2	31,5	33,7
Рыбопродукты	кг	16,0	15,0	14,0
Молоко и молокопродукты в пересчёте на молоко	кг	238,2	218,9	325,2
Яйца	шт.	200,0	180,0	193,0
Масло растительное, маргарин и другие жиры	кг	13,8	11,0	10,0
Прочие продукты (соль, чай, специи)	кг	4,9	4,2	

Сегодня в России производство ГМО и использование вреднейших добавок запрещено, однако импорт продуктов питания, содержащих ГМ-компоненты, разрешен. В результате, по данным Общенациональной ассоциации генетической безопасности, на российском рынке около 30–40% продуктов питания содержат ГМО. По словам ученых, связано это с отсутствием в стране хорошо подготовленной лабораторной базы на местах, несовершенством законодательной базы и незаинтересованностью государства в поддержке научных исследований в области биологической безопасности [2]. Эти направления должны стать приоритетными в вопросах регулирования рынка ГМО. В добавок к этому вступление России в ВТО усугубляет проблему импорта некачественной продукции. А ведь качество продуктов питания, безопасность их потребления – ключевой момент нашей темы. Ведь если физическая и экономическая доступность продовольствия обеспечены, но продукты представляют угрозу для человека, ни о какой продовольственной безопасности не может быть и речи. В связи с этим необходимо ужесточить требования к качеству импортируемого продовольствия, в частности, к содержанию в нём

вредных и опасных для здоровья человека химических и биогенетических компонентов. Ограничить объёмы и ввести квоты на импорт и производство генетически модифицированных продуктов в России, выровняв завышенные агротехнические регламенты и требования, предъявляемые к отечественным сельскохозяйственным производителям, с применяемыми международными стандартами.

Проблемы есть и с обеспечением продовольственной независимости. Импортные поставки продовольствия устойчиво занимают свыше четверти национального потребительского рынка, и демонстрируют значительный потенциал роста в случае неблагоприятных для российской экономики изменений конъюнктуры мирового рынка. За 7 последних месяцев импорт продовольственных товаров и сельскохозяйственного сырья увеличился на 1,5 млрд долл., или почти на 7% по сравнению с 2013 г. Одновременно сократился экспорт сельскохозяйственных товаров и сырья – более чем на 13%. И это при том, что в последние годы затраты на импорт продовольствия устойчиво превышают 40 млрд долл. США.

Таблица 2

Год	Импорт продовольствия, млрд долл.	Собственное с/х производство РФ, млрд долл.	Доля импорта (% на внутреннем рынке)
2006	17,430	48,832	35,69 (28,21)
2007	21,640	57,762	37,46 (29,28)
2008	27,626	74,840	36,91 (29,59)
2009	35,189	99,047	35,52 (28,16)
2010	30,015	79,267	37,87 (30,22)
2011	36,482	85,137	42,85 (32,50)
2012	42,476	111,131	38,22 (29,99)
2013	40,139	102,685	39,09 (31,74)

Заметим, в США агропромышленный комплекс обеспечивает полную продовольственную самообеспеченность страны и ее ведущую роль, как экспортера на мировых рынках сельскохозяйственной продукции и продовольствия, дополнительный импорт сельскохозяйственной продукции в США составляет всего 4,9%, Германия обеспечивает себя продовольствием на 93%, Италия – на 78%, хотя эти страны уступают России по обеспеченности природными ресурсами, такими как плодородные земли, пресная вода и запасы чернозема.

На долю России же приходится 7,41% мирового импорта и 3,02% мирового экспорта продовольствия при населении, равном 2% населения Земли.

Не упуская из виду события последних лет, хочется отметить, что интеграция в мировую продовольственную систему – важная составляющая

стратегии развития отечественного сельского хозяйства. Вступление в ВТО, безусловно, ставит под сомнение попытки государства преодолеть проблему продовольственной независимости страны, особенно на тех условиях, на которые мы согласились. Снижение ввозных пошлин (в среднем с 13,2 до 10,8%) и увеличение квот на ввоз продовольствия создают предпосылки для роста его импорта. Возрастание цен на энергоносители и минеральные удобрения отрицательно сказывается на издержках. Уменьшение объемов субсидирования и изменение структуры субсидий приведут к 2018 г. к сокращению поддержки сельхозорганизаций. Всё это создает предпосылки для формирования неблагоприятной конкурентной среды, предопределяющей снижение уровня рентабельности и объемов производства. Реализуя курс на вступление в ВТО, Россия должна отстаивать своё право использовать весь комплекс инструментов регулирования внешнеэкономической деятельности, применяемый в практике международной торговли, а также обеспечить уровень защиты продовольственного и сельскохозяйственного рынка, сопоставимый с основными торговыми партнёрами. Раз мы присоединились к ВТО, всеми инновациями, принадлежащими ВТО, на законных основаниях и в полном объёме должны пользоваться наши сельскохозяйственные производители [7].

Резюмируя, заключаем, что такой показатель, как продовольственная независимость государства, явно находится на неудовлетворительном уровне и имеет тенденцию к ухудшению.

Отдельной строкой проходит растущее отставание российской науки не только в передовых биотехнологических разработках, включая геномную инженерию, но и в таких «традиционных» отраслях знания, как агрономия, животноводство, мелиорация, растениеводство, микробиология и т.д., поэтому говорить о переходе к инновационной модели развития сельского хозяйства рано и неубедительно, в России по-прежнему сохраняется необходимость перехода сельскохозяйственного производства на рельсы интенсификации [3].

Исходя из проанализированных критериев, можно сказать, что проблема продовольственной безопасности не только и не столько аграрная, сколько комплексная, связанная с макроэкономическим развитием страны, социальной стратификацией населения, медицинскими параметрами питания и т.д., поэтому, безусловно, это дело трудоёмкое. Однако наша страна обладает всеми необходимыми ресурсами для реализации этой сложной, но очень важной задачи. Ведь потенциально Россия может производить и экспортировать в два раза больше экологически чистых продуктов питания, чем производит и экспортирует сегодня углеводов, с эффективностью в три раза выше и с числом занятых в 10 раз больше.

Итак, состояние продовольственной безопасности России на данный момент мы скорее назовем неудовлетворительным, так как ни один из критериев не выполняется на должном уровне. Однако на лицо положительная динамика изменения как отношения власти к этой проблеме, так и развития АПК. Внимание к проблеме обеспечения населения продовольствием будет расти, и будут приниматься необходимые меры. В первую очередь, это формирование инфраструктуры продовольственного рынка, стимулирование развития всех форм кооперации и курс на увеличение совокупного производства отечественных продуктов посредством использования рыночных механизмов.

Литература

1. Анфиногентова А.А., Ермолаева О.В., Киреева Н.А. и др. Продовольственная безопасность России: проблемы и перспективы / под ред. А.А. Анфиногентовой. Саратов : Изд-во Саратов. ун-та, 2006. 244 с.
2. Балацкий Е., Екимов Н. Качественная составляющая продовольственной безопасности // Общество и экономика. 2011. № 11–12. С. 242–244.
3. Буздалов И. Об интенсификации российского сельского хозяйства // Вопросы экономики. 2013. № 12. С. 146–148.
4. О продовольственной безопасности России // Доклад группы экспертов Изборского клуба под руководством академика РАН С.Ю. Глазьева. URL: <http://www.dynacon.ru/content/articles/1725/>
5. Официально рекомендуемые нормы потребления белка // Питание человека. URL: <http://nutriment.ru/needs/formal-rules-protein.php>
6. Серова Е.В. К вопросу о продовольственной безопасности России. URL: <http://www.iet.ru>
7. Ушачев И. Государственная программа развития сельского хозяйства как механизм достижения продовольственной безопасности России // АПК: экономика, управление. 2013. № 11. С. 3–9.
8. Ушачев И. Состояние и проблемы обеспечения продовольственной безопасности страны // ГНУ. Всероссийский научно-исследовательский институт экономики сельского хозяйства Россельхозакадемии. URL: <http://www.vniiesh.ru/publications/Stat/4949.html>

СЕКЦИЯ ПЯТАЯ

МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА

ВЫВОЗ КАПИТАЛА РОССИЙСКИМИ ТНК ЗА РУБЕЖ

Ш.А. Алиханова, студентка

Научный руководитель – к.э.н., доцент Л.М. Клопотова
E-mail: asha_ms8@inbox.ru

Важнейшим проявлением активного включения России в глобальную экономику стала зарубежная экспансия российского бизнеса, которая свидетельствует о росте его конкурентоспособности на мировых рынках и способствует повышению национальной конкурентоспособности в целом. Российские компании заявляют о своих намерениях стать транснациональными и делают реальные шаги в этом направлении, приобретая активы за рубежом. Расширяется присутствие международных компаний в российской экономике, все большее число иностранных инвесторов вкладывает средства в российские бизнес-структуры, которые таким образом становятся многонациональными.

Экономическое развитие и относительная политическая стабильность России положительно влияют на развитие рынка слияний и поглощений и повышают привлекательность российского бизнеса для иностранных инвесторов. Согласно последним статистическим данным, Россия становится одним из лидеров среди растущих рынков по масштабам экспортированных прямых иностранных инвестиций (ПИИ).

По данным Центрального банка, экспорт прямых инвестиций в 2012 г. достиг 48 822 млрд долл., а в первом квартале 2013 г. – 64 417 млрд долл. Основные потоки экспорта ПИИ, несомненно, направляются в страны дальнего зарубежья, что составляет 95,02%¹.

В настоящее время в России уже можно назвать несколько десятков отечественных компаний, осуществляющих ПИИ в миллионы долларов («ЛУКОЙЛ», «Вымпелком», АФК «Система», «Мечел», ТНК-ВР, ТМК, «Полус золото» и др.). При этом экспорт прямых инвестиций осуществ-

¹ Сайт: Центральный банк Российской Федерации // Статистика внешнего сектора. URL: <http://www.cbr.ru/statistics/> (дата обращения: 03.04.14).

ляют как частные компании, так и ТНК с государственным участием. Около 30% накопленных российскими ТНК зарубежных активов связаны с государственной собственностью; это такие компании, как «Газпром», «Газпромнефть», «Транснефть», «Роснефть», а также ОАО РЖД.

Рейтинг крупнейших российских ТНК по версии Forbes, 2013 г.¹

Название	Сфера деятельности	Выручка, млрд долл.	Прибыль, млрд долл.	Активы, млрд долл.	Рыночная стоимость, млрд долл.	Число сотрудников, тыс. чел.
Газпром	Нефть и газ	114	40,6	339,3	111,4	401
Лукойл	Нефть и газ	116,3	11	99	55,4	112
Роснефть	Нефть и газ	68,8	11,2	126,3	73,2	168,4
Сбербанк	Банковское дело	36,1	10,8	441,1	73,3	241
ТНК-ВР	Нефть и газ	43,3	7,6	43,3	33	50
Сургутнефтегаз	Нефть и газ	23,4	7,2	51,4	33,7	117
Банк ВТБ	Банковское дело	16,1	2,8	210	18,9	67,9
Норильский никель	Металлургия	12,8	3,3	18,8	32,9	81,1
АФК Система	Телекоммуникации	30	0,2	43,7	8,1	142
Русал	Металлургия	11	-0,1	25,5	8,1	72,0
Татнефть	Нефть и газ	13	2,1	19,5	14,8	74,2
Транснефть	Нефть и газ	20,8	5,8	57,8	3,6	104,9
Новатэк	Нефть и газ	6,9	2,3	15,1	31,3	4,8
Ростелеком	Телекоммуникации	10,4	1,1	17,7	11,3	170,2
НЛМК	Металлургия	12,2	0,6	18,5	10,7	53,7
Холдинг МРСК	Электроэнергетика	19,7	0,7	27,3	2,6	187,1
РусГидро	Электроэнергетика	11,3	1	25,3	6,9	6,0
Мечел	Металлургия	11,4	0,7	19,3	2,2	93
Магнит	Розничная торговля	14,4	0,8	5,5	18,8	123,5
АК Алроса	Горнорудная компания, добыча алмазов	4,7	0,9	10	7,7	40
X5 Retail Group	Розничная торговля	15,8	-0,1	9,6	5	100

¹ Сайт: Forbes // The world's biggest public companies. URL: <http://www.forbes.com/global2000/list/> (дата обращения: 03.04.14).

Следует отметить, что ведущими ТНК России являются корпорации, главным образом, нефтяной и металлургической промышленности. Это обусловлено наличием ресурсных конкурентных преимуществ, а также формированием стратегий, основанных на этих преимуществах. Доходы от экспорта нефти и газа способствовали росту внутреннего спроса, улучшению состояния российских предприятий (вне ТЭК), зависимых от колебаний конъюнктуры внутреннего рынка. Этим объясняется рост числа компаний – операторов мобильной связи, являющихся региональными лидерами в странах СНГ, а также российских розничных торговых компаний и производителей пищевых продуктов, пытающихся завоевывать рынки государств СНГ. Российские энергетические ТНК стали заметным явлением среди мировых ТНК, тем не менее это не свидетельствует о высоком уровне развития отечественного ТЭК. При нынешнем уровне инвестиций в этот комплекс износ основного капитала нарастает. Подобная ситуация требует увеличения инвестиций прежде в капитал самого российского ТЭК. Также в последние годы отмечается активизация российских ТНК телекоммуникационной отрасли, об этом говорят крупные приобретения компаний данной отрасли на зарубежных рынках.

Российские корпорации при выходе на внешние рынки сталкиваются с различными препятствиями:

- недостаток финансовых средств и практического опыта у российских ТНК для реализации глобальных стратегий (прежде всего это относится к новым классическим ТНК – «Эльдорадо», «Глория Джинс»);

- низкая капитализация и неустойчивость развития российского банковского сектора;

- низкая конкурентоспособность российских предприятий на мировых рынках. В среднем лишь 20–25% российских корпораций считаются конкурентоспособными на мировых рынках. Характерно, что этот показатель существенно различается в зависимости от отрасли: если в химической промышленности доля конкурентоспособных компаний превышает 45%, то в пищевой промышленности – 10–12%;

- географическая структура инвестиций российских ТНК, в основном, характеризуется вложением финансовых ресурсов в страны СНГ и Восточной Европы;

- исторически сложившийся негативный имидж российских ТНК в развитых странах, характеризующийся отношением к российскому бизнесу как к бизнесу с «низкими стандартами» с правовой точки зрения и пронизанному коррупцией. По данным опросов журнала «Слияния и поглощения», российскому бизнесу в развитых странах доверяют лишь 18% топ-менеджеров;

– несоответствие государственных и частных экономических интересов, преследуемых участниками процесса при выходе на зарубежные рынки;

– отсутствие четко выработанной позиции государства в отношении глобальных целей ТНК;

– недостаточная разработанность механизмов выхода российских ТНК за рубеж (в первую очередь инвестиционных и финансовых).

Российским ТНК необходимо переходить к использованию долгосрочных стратегий расширения конкурентных преимуществ, к числу которых можно отнести внедрение инновационных решений, совершенствование технологий процессов производства и управления, повышение качества выпускаемой продукции и др., а не сосредоточивать внимание на стратегиях снижения издержек производства или привлечения крупных инвестиций.

В целом российские ТНК находятся только на начальных стадиях интернационализации своей деятельности. В перспективе ожидаются новые крупные зарубежные сделки с участием российских корпораций. По-прежнему основными направлениями их экспансии останутся страны СНГ, Европа (главным образом, Великобритания, Италия и Германия, хотя будут предприниматься новые попытки закрепиться в странах Центральной и Восточной Европы), а также богатые сырьем государства Азии, Африки и Латинской Америки.

В условиях глобализации экономики российские ТНК должны участвовать в приобретении относительно дешевых природных ресурсов путем инвестирования средств в свои зарубежные филиалы. Это необходимо осуществлять с целью недопущения ситуации, когда после экономического передела мира экономика России может оказаться зажатой в рамках собственной территории. Для поддержания интересов национальной безопасности государство должно оказывать помощь российским компаниям в приобретении ими зарубежных активов и применении разнообразных форм международного экономического сотрудничества и в изменении стереотипов отношения к российскому бизнесу в других странах.

Литература

1. Булатов А.С. Научно-практическая конференция «Проблемы вывоза капитала из России» // Вестник МГИМО-Университета. 2013. № 1 (28). С. 287–290.
2. Матраева Л.В. Анализ инвестиционной позиции России на мировом рынке прямых иностранных инвестиций // Вопросы региональной экономики. 2013. Т. 15, № 2. С. 55–62.
3. Смитиенко Б.М. Мировая экономика : учебник. М. : Юрайт, 2013. 590 с.

4. Статистика внешнего сектора. М., 2014. URL: <http://www.cbr.ru/statistics> (дата обращения: 03.04.14).
5. The world's biggest public companies. 2014. URL: <http://www.forbes.com/global2000/list> (дата обращения: 03.04.14).

ОСОБЕННОСТИ СОВРЕМЕННОЙ ДЕНЕЖНО-КРЕДИТНОЙ ПОЛИТИКИ ЕВРОПЕЙСКОГО ЦЕНТРАЛЬНОГО БАНКА

О.В. Беспалова, аспирант

Данная статья посвящена анализу содержания и особенностей реализации современной денежно-кредитной политики Европейского центрального банка (далее – ДКП ЕЦБ).

Мы исследовали организационную структуру ЕЦБ, цель ДКП ЕЦБ, стратегию ДКП ЕЦБ, механизм реализации ДКП ЕЦБ (методы и инструменты).

В результате проведённого анализа нами были получены следующие результаты.

1. Организационная структура ЕЦБ оказывает влияние на процесс принятия решений по осуществлению ДКП таким образом, что достигаются следующие результаты.

1. Максимальная объективность при принятии решений по ДКП.

Это подтверждается следующими фактами:

– наличие трёх руководящих органов ЕЦБ (Совет управляющих, Исполнительный совет, Генеральный совет), которые формулируют положения ДКП и контролируют её реализацию;

– решения по ДКП ЕЦБ принимаются квалифицированным большинством голосов;

– каждый член Совета управляющих имеет только один голос;

– членами руководящих органов могут быть только авторитетные лица, обладающие профессиональным опытом в сфере экономики;

– независимость членов Совета управляющих от влияния своих национальных правительств (члены Совета управляющих принимают участие в заседаниях и голосовании не как представители своих национальных правительств, а как независимые компетентные эксперты) [1. С. 11–13].

2. Иерархичность руководящих органов, ответственных за осуществление ДКП, при принятии решений по ДКП.

Данное положение связано с тем, что существует чёткая иерархия руководящих органов, ответственных за принятие решений по мероприятиям ДКП ЕЦБ и за её осуществление. Это проявляется в следующем:

- каждый руководящий орган ЕЦБ отвечает за свою сферу в реализации ДКП;
- формулирование ДКП поручено Совету управляющих ЕЦБ;
- осуществление ДКП в соответствии с решениями, директивными указаниями и поручениями Совета управляющих поручено Исполнительному совету ЕЦБ;
- Генеральному совету ЕЦБ поручено способствование большей координации ДКП ЕЦБ и ДКП государств-членов ЕС, которые пока ещё не перешли на евро [Там же].

3. Перспективы установления в будущем положения профессионального преимущества при принятии решений и голосовании по вопросам ДКП ЕЦБ [Там же]. Проблемы ДКП ЕЦБ, обусловленными организационной структурой ЕЦБ, по нашему мнению, являются:

1) Отсутствие специальных органов, которые бы занимались только сбором информации по результатам реализованной ДКП для Совета управляющих ЕЦБ; отсутствие специальных органов, которые бы занимались только контролем за реализуемой ДКП, а также имели бы право вносить дополнительные рекомендации по поводу реализуемой ДКП в Совет управляющих ЕЦБ и в Исполнительный совет.

2) Непродуманная система голосования в Совете ЕЦБ по вопросам ДКП в случае, если количество стран Еврозоны будет увеличиваться.

II. Анализ цели ДКП ЕЦБ позволяет нам установить следующие принципы ДКП ЕЦБ:

1. Принцип поддержания ДКП ЕЦБ единого уровня инфляции и экономической стабильности в Еврозоне (конечной целью ДКП ЕЦБ является ценовая стабильность на территории Еврозоны, а именно, непревышение порогового значения инфляции в 2%) [Там же].

2. Принцип ориентации на максимальную результативность мероприятий ДКП ЕЦБ [Там же].

Данный принцип находит своё выражение в том, что все мероприятия ДКП ЕЦБ направлены на достижение её конечной цели, а это предполагает их максимальную результативность.

III. Анализ разработанной и официально принятой стратегии ДКП ЕЦБ позволяет нам установить то, что особенностью ДКП ЕЦБ является отведение значительной роли показателю инфляции Гармонизированный индекс потребительских цен (ГИПЦ) и денежно-кредитному агрегату М3 при принятии решений по ДКП [Там же].

IV. В результате анализа механизма реализации ДКП ЕЦБ (методов и инструментов ДКП ЕЦБ) мы можем обозначить принципы и особенности ДКП ЕЦБ.

Принципами ДКП ЕЦБ, на наш взгляд, являются:

1. Принцип априорной эффективности механизма реализации ДКП ЕЦБ. Данный принцип выражается в том, что инструменты ДКП ЕЦБ разработаны и приняты, опираясь на априорную эффективность воздействия инструментов ДКП ЕЦБ на экономику Еврозоны [Там же].

2. Принцип равноправного применения инструментов ДКП ЕЦБ для всех кредитно-финансовых учреждений стран Еврозоны [Там же].

Данный принцип объясняется следующими моментами: изначально все кредитные учреждения Еврозоны находятся в условиях априорного равенства, это предполагает создание одинаковых условий для их функционирования, а это соответственно предполагает принятие и осуществление одинаковых процедур ДКП ЕЦБ для всех стран Еврозоны.

3. Принцип априорного одинакового влияния механизма реализации ДКП ЕЦБ на экономику Еврозоны [Там же].

Данный принцип логически следует вслед за предыдущим принципом. Равенство всех кредитно-финансовых учреждений Еврозоны и создание одинаковых условий для их функционирования во всех странах Еврозоны предполагает априори одинаковое влияние инструментов ДКП ЕЦБ на функционирование кредитно-финансовых учреждений Еврозоны. Принятие единого механизма реализации ДКП ЕЦБ для всех стран Еврозоны предполагает, что априори принимаемые инструменты ДКП ЕЦБ имеют одинаковые результаты для всех стран Еврозоны.

Особенности ДКП ЕЦБ, на наш взгляд, следующие:

1. Общие квалификационные требования и критерии к контрагентам, участвующим в мероприятиях ДКП.

Для того чтобы стать контрагентом, кредитное учреждение должно быть участником системы минимальных резервов Евросистемы, быть финансово стабильным, соблюдать принятые и установленные в нормативных документах критерии, применяемые ЕЦБ для осуществления эффективных операций в рамках ДКП в Евросистеме [Там же. С. 89–112].

2. Общие требования к реальным активам, которые вносят контрагенты и посредством которых обеспечиваются все операции по предоставлению ликвидности в Евросистеме, для возможности их использования в операциях ДКП [Там же].

ЕЦБ установил две категории активов: активы первого уровня (ликвидные долговые инструменты, которые соответствуют квалификационным критериям, установленным ЕЦБ и являющимся едиными для всей Еврозоны) и активы второго уровня (дополнительные ликвидные и неликвидные активы, имеющие особое значение для национальных банковских систем и финансовых рынков).

3. Установление официальных «послаблений» для кредитных учреждений, участвующих в ДКП ЕЦБ.

Например, ЕЦБ предусматривает компенсацию за отчисление кредитными учреждениями требуемых минимальных резервов для того, чтобы система минимальных резервов не была в тягость и не препятствовала эффективному распределению ресурсов [Там же].

Таким образом, мы можем сделать вывод о том, что существует очевидный потенциал для эффективной практической реализации ДКП ЕЦБ.

Литература

1. Die Geldpolitik der EZB. EZB, Frankfurt am Main, 2004. 140 с.

МЕЖДУНАРОДНЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОРГАНИЗАЦИИ И ЧАСТНЫЙ БИЗНЕС: ПРОТИВОРЕЧИВОСТЬ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ

А.В. Иванчихина, студентка

Научный руководитель – к.э.н., доцент И.А. Петиненко
E-mail: alla-la-la-ya@mail.ru

Последние десятилетия прошлого века и начало нынешнего характеризуются стремительными изменениями мирохозяйственных связей: из межнациональных они переросли в глобальные. Однако в условиях глобализации традиционные рычаги регулирования компаний и государств становятся менее эффективными. Поэтому в сложившихся условиях особая роль в поиске новых механизмов регулирования возлагается на международные экономические организации (МЭО).

После окончания Второй мировой войны наблюдался большой рост числа международных организаций – как межправительственных, так и неправительственных. Международные организации в сфере экономики были созданы с целью выявления, изучения и принятия решений по наиболее важным проблемам международных экономических отношений. В центре их внимания находятся многочисленные вопросы: обеспечение стабилизации валют, устранение торговых барьеров и содействие широкому товарообмену между странами, выделение финансовых средств в дополнение к частному капиталу или оказание помощи технологическому и экономическому прогрессу в развивающихся государствах, а также стимулирование условий труда и трудовых отношений. Важным вопросом, которым занимаются некоторые международные экономические организации,

является разработка и предоставление рекомендаций о предварительном принятии мер, связанных с экономическим кризисом и депрессией.

Все эти проблемы не могли быть решены путем дипломатических усилий двух или трех стран, во всяком случае, их усилий было недостаточно, и тогда правительства приступили к консультациям по поводу совместного решения вставших проблем в рамках многосторонних международных организаций. Таким образом, возникновение международных экономических организаций стало закономерным результатом поиска эффективных мер для решения экономических проблем и урегулирования экономических отношений.

Регулирование экономической сферы включает в себя, кроме всего прочего, содействие развитию предпринимательской деятельности. Поэтому международные экономические организации как непосредственный орган регулирования экономики должны принимать в этом активное участие. Однако каким образом происходит взаимодействие и сотрудничество международных экономических организаций и бизнеса?

При ответе на этот вопрос следует вначале обратиться к определению. Под международной экономической организацией понимается организация, созданная на основе международных соглашений, с целью унификации, регулирования, выработки совместных решений в сфере международных экономических отношений. Стоит отметить, что когда речь идет о международных экономических организациях, априори подразумеваются межправительственные организации, т.е. участниками которых являются непосредственно государства.

В этом случае бизнес не имеет возможности напрямую взаимодействовать с международными экономическими организациями, поскольку представителем интересов той или иной экономической отрасли или сферы бизнеса будет выступать правительство данного государства. Конечно, это не значит, что бизнес остается за бортом деятельности МЭО. Наоборот, частное предпринимательство как один из важнейших субъектов экономики становится объектом изучения и исследования для международных экономических организаций. Кроме этого, МЭО, являясь мощными институтами, аккумулирующими огромные финансовые ресурсы, проводят обширные статистические и маркетинговые исследования, обрабатывают и анализируют полученную информацию, а затем распространяют ее. Поэтому можно говорить о предложении информации и информационной поддержке со стороны международных экономических организаций, в том числе и в отношении частного бизнеса.

Несмотря на то, что многие МЭО в качестве своих приоритетных целей и задач ставят содействие развитию частного предпринимательства,

которое остро нуждается не только в информационной и технической поддержке, но и в финансовой помощи, достигать этого удается далеко не всегда. Дело в том, что международные экономические организации по большей своей части предоставляют займы и кредиты на льготных условиях или гарантии только суверенным заемщикам, т.е. правительствам стран-участниц. При этом финансируются только проекты, прошедшие тщательный отбор и проверку. Они должны удовлетворять жестким критериям экономической и финансовой рентабельности и гарантировать существенную отдачу для организации-заемщика.

Одной из немногих организаций, сотрудничающих с частным сектором, является Международная финансовая корпорация. Она предоставляет консультационные услуги по вопросам привлечения инвестиций, а что касается финансирования, то тут имеются определенные ограничения. В частности, например, деятельность данной организации направлена исключительно на частный сектор развивающихся стран и не всегда в форме прямого финансирования в виде льготных кредитов, а, например, в форме гарантий или предоставления займов банкам-посредникам, открывающим кредитные линии для малых и средних предприятий отдельных отраслей. Международный фонд сельскохозяйственного развития помимо всего прочего оказывает финансовую помощь мелким фермерам и безземельным сельским жителям в развивающихся странах Африки, Латинской Америки, Карибского бассейна, Ближнего Востока с целью вовлечения их в процесс развития сельского хозяйства. Однако такого участия международных экономических организаций в полноценном содействии развитию частного предпринимательства совершенно недостаточно.

В связи с этим встает вопрос о том, как же все-таки бизнесу установить партнерские отношения с международными экономическими организациями. Посредником между МЭО и частным предпринимательством, как видим, выступает государство. Но, пожалуй, далеко не во всех случаях государство желает и стремится участвовать в подобном диалоге. Оно преследует в первую очередь свои цели, которые связаны с общей экономической ситуацией в стране и макроэкономическими проблемами, за помощью в решении которых оно и прибегает к МЭО. Конечно, следует учитывать тот факт, что все государства абсолютно разные, а значит, и их взгляды на этот вопрос дифференцированы. То, насколько правительство той или иной страны заинтересовано в оказании поддержки бизнесу совместно с международными организациями и в представлении интересов частного предпринимательства на международном уровне, зависит от политики каждого отдельного государства. Например, Россия использует

часть структурных займов МБРР не только для поддержки макроэкономических реформ, но и для развития частного бизнеса.

Отметим, что любая международная организация, в том числе и экономическая, имеет политический оттенок в своей деятельности. Кроме того, круг проблем, с которыми приходится сталкиваться частному бизнесу, довольно многогранен. Поэтому речь идет уже о взаимодействии бизнеса не только с международными экономическими организациями, но и с международным сообществом в целом.

Примечательно, что одним из особых и актуальных направлений сотрудничества бизнеса и международных организаций может стать борьба с терроризмом, ведь, как мы знаем, одной из первостепенных целей международных организаций является поддержание мира и безопасности. Сегодня целью террористов является уже не какое-либо конкретное государство, а современная система мироустройства в целом. Соответственно для достижения своих целей террористам необходимо оказывать давление именно на мирное население той или иной страны, нанося удары, прежде всего по объектам массового скопления граждан. Такие объекты преимущественно имеют прямое отношение к бизнесу: бизнес-центры, театральные центры, кинотеатры, общественный транспорт (на данный момент значительная часть которого принадлежит частному сектору) и т.д. В результате бизнес несет материальные убытки от угроз террористов.

Таким образом, не вызывает сомнения, что бизнес в своем большинстве (речь, разумеется, идет о его легальной стороне) заинтересован в стабильности современного мира, что, безусловно, обеспечивает наиболее благоприятные условия для равномерного и предсказуемого экономического роста. В противном случае – возникновении и распространении конфликтов, активной деятельности террористов – резко возрастают риски, в результате которых бизнес несет ощутимые потери. При этом список тех областей бизнеса, которые оказываются особенно чувствительными к действиям и заявлениям террористов, расширяется; в последние годы все более очевиден тот факт, что при каждом теракте затрагивается целый комплекс интересов различных компаний.

Важно отметить, что главы государств Восьмерки четко указали на необходимость тесного взаимодействия с бизнес-структурами в контр-террористической деятельности. Особое значение данного раздела в декларации заключается в том, что страны-члены в итоговом документе также обозначили следующее: «Мы подчеркиваем значение в глобализируемом мире тесной совместной работы с нашими партнерами из частного сектора для противодействия терроризму и укрепления способности

защищать наших граждан и частные предприятия в рабочее время и в часы досуга».

Поэтому речь идет о тесном сотрудничестве не только правительств государств и международных организаций, но и включение в решение проблем бизнес-структур. При подобном сотрудничестве достигаются не только конкретные общие цели субъектов экономики, но и одновременно для бизнеса открываются сферы деятельности, затрагивающие интересы государства и связанные, в частности, с разработкой и внедрением новых технологий по обнаружению взрывчатых, отравляющих и других опасных веществ в аэропортах, местах скопления людей и т.п.

Литература

1. Григорьев Л., Курдин А. Механизмы глобального регулирования: экономический анализ // Вопросы экономики. 2013. № 7. С. 4–28.
2. Лебедев М. Международное сотрудничество в борьбе с терроризмом: роль бизнеса // Мировая экономика и международные отношения. 2007. № 3. С. 47–53.
3. Сабельников Л.В. Международные организации и форумы в развитии международных экономических отношений // Российский внешнеэкономический вестник. 2012. № 5. С. 22–29.
4. Сутырин С.Ф. Международные экономические организации в поисках ответа на вызовы времени // Вестник Санкт-Петербургского университета. 2008. Сер. 5. Вып. 1. С. 79–85.

САНКЦИИ ПРОТИВ РОССИИ В СВЯЗИ С ГЕОПОЛИТИЧЕСКИМ КРИЗИСОМ 2013–2014 гг.: ВОЗМОЖНЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПОСЛЕДСТВИЯ И НЕОБХОДИМЫЕ КОНТРМЕРЫ

Н.А. Кандараков, студент

Научный руководитель – к.э.н., доцент Т.В. Счастлиная
E-mail: nkandarakov@yandex.ru

2014 г. стал переломным по отношению к геополитической обстановке в мире. После вхождения двух новых субъектов в состав РФ – Республики Крым и города федерального значения Севастополя – Россия тем самым пошла на открытую конфронтацию со своими западными и европейскими экономическими партнерами. В связи с этим остро встал вопрос: каковы же прогнозы экономического развития на перспективу в связи с изменением геополитических настроений и возможным введением экономических санкций?

Для начала вспомним историю. На территории Украины началась массовая многомесячная акция протеста в центре Киева, начавшаяся 21 ноября 2013 г. в ответ на приостановку украинским правительством подготовки к подписанию соглашения об ассоциации между Украиной и Евросоюзом и поддержанная выступлениями населения в других городах Украины.

22 февраля произошел государственный переворот, в результате чего к власти пришли радикально настроенные ультранационалистические партии Украины, которые первым делом начали проводить политику дискриминации русскоязычного населения Украины. На волне общественного подъёма была осуществлена смена исполнительных органов власти Севастополя и Автономной Республики Крым, а те, в свою очередь, не признали легитимность нового украинского правительства и обратились за содействием и помощью к руководству Российской Федерации.

Местные органы власти, благодаря поддержке России и несмотря на попытки противодействия со стороны властей Украины и давление стран Запада, в сжатые сроки организовали и провели 16 марта 2014 г. референдум о статусе Крыма о возможном его выходе из состава Украины и вхождении в состав Российской Федерации. В результате референдума 17 марта 2014 г. и на основании Декларации о независимости в одностороннем порядке была провозглашена суверенная Республика Крым, в состав которой вошёл Севастополь в качестве города с особым статусом. 18 марта был подписан договор между Российской Федерацией и Республикой Крым о принятии Республики Крым в состав России, в соответствии с которым в составе Российской Федерации образуются новые субъекты – Республика Крым и город федерального значения Севастополь.

После этого в сторону России, как из рога изобилия, посыпались со стороны западных и европейских партнеров всевозможные санкции. В большинстве своем был принят комплекс санкций преимущественно политической направленности: некоторыми странами (США, Австралия, Канада) были приняты списки лиц российских чиновников, которым запрещен въезд на территорию данных государств, были заморожены их счета и т.д.

Кроме этого, были приняты и другие санкции межправительственными организациями в отношении России:

1. Организация экономического сотрудничества и развития решением управляющего совета приостановила процесс принятия России в свой состав.

2. Организация Североатлантического договора приостановила проведение военных и гражданских встреч с Россией, а также отказалась от

планирования совместных военных миссий, приостановила практическое сотрудничество с Россией и исключила её из процесса ликвидации сирийского химического оружия.

3. G8 «Большая восьмёрка»: приостановила подготовку ведущих стран Запада к проведению саммита «Группы восьми» в июне в Сочи, приостановила участие России.

Последовало и множество других санкций от других государств. Германия приостановила выполнение военного контракта с Россией стоимостью 120 млн евро, прекратила экспорт оборонной продукции в Россию. Франция объявила о намерении разорвать контракт по постройке военных кораблей для России, приостановила большую часть военного сотрудничества с Россией, в том числе обмен визитами и проведение совместных учений. Швейцария остановила процесс создания зоны свободной торговли с Таможенным союзом России, Белоруссии и Казахстана. Япония прекратила переговоры о либерализации визового режима для граждан России и приостановила переговоры о подписании договоров про инвестиции и сотрудничество в сфере астронавтики с Россией.

Предлагается рассмотреть возможные последствия уже примененных и возможных запланированных санкций и их влияние на экономическое развитие России. Выделим ключевые секторы экономики России, на которые «нацелены» экономические санкции.

1. Энергетика – планируется ускорить планы по ее диверсификации, чтобы Европа не зависела от российского газа так, как сейчас (30 процентов поставок идет именно из нашей страны)¹. Также в планах добиться полного эмбарго на импорт углеводов из РФ.

2. Финансы – спектр угрожающих санкций впечатляет: начиная от заморозки российских активов (в первую очередь банковских) за рубежом и сокращения объема иностранных инвестиций и вплоть до экономической блокады России на международной арене.

3. Военно-промышленный комплекс – приостановление существующих контрактов на поставку продукции ВПК вплоть до их отмены и разрыва экономических отношений в этой сфере.

Рассмотрим возможный ущерб от применения санкций подобного рода. Что касается энергетики, то главный «козырь» европейских партнеров – это предполагаемое потребление сжиженного газа, поставляемого США, поставки которого запланировано ввести через 5 лет. Данная мера рассчитана на долгосрочную перспективу, и не совсем понятно, как ев-

¹ Наступление по граблям. Санкции против России вредны и западному бизнесу // Российская газета. URL: <http://www.rg.ru/2014/03/31/meri.html> (дата обращения: 31.03.2014).

ропейская экономика будет удовлетворять свои потребности без российских энергоносителей. Виталий Бушуев, директор Института энергетической стратегии, справедливо заметил: «Ну сократит Европа свою зависимость за 5 лет с 30 до 25 процентов, больше у них точно не получится. А предлагаемый альтернативный газ будет точно дороже, чем тот, который сейчас ЕС покупает в России».

Возможное действие западных партнеров, вероятнее всего, будет сосредоточено на финансовом секторе России, так как это наиболее уязвимый для санкций сектор экономики России. В таблице представлены активы, имеющиеся за рубежом у РФ, по данным Банка России на 2012 г.¹

Активы, имеющиеся у России за рубежом на 2012 г.

Вид имущества	Оценка, млрд долл.
1. Зарубежные активы юридических лиц РФ в виде накопленных инвестиций	750
2. Резервные активы денежных властей РФ	500
3. Государственная федеральная собственность	400–500
4. Недвижимое имущество физических лиц РФ	150–250
5. Денежные средства на счетах в зарубежных банках физических лиц РФ	750
6. Всего накопленных инвестиций физических лиц РФ	1 350–1 550
7. Итого зарубежное имущество РФ (физических, юридических лиц)	3 000–3 300

Понятно, что это лишь «верхушка» айсберга, и данные активы, в случае экспроприации, станут желанными и главными «трофеями» наиболее агрессивно настроенных западных партнеров. И это еще не считая зарубежных активов коммерческих банков РФ!

Кроме того, по состоянию на 01.04.2014 г. власти США, возможно, решили нанести удар по банковской системе России, заморозив де-факто переговоры с Москвой по соглашению об обмене налоговой информацией по правилам FATCA². FATCA – закон о налогообложении иностранных счетов американских резидентов. Начиная с 1 июля 2014 г. банки всех стран должны подключиться к системе службы внутренних доходов США (IRS) и сообщать ей об этих счетах. В противном случае в их отношении будут введены санкции: 30%-ный налог с выплат в пользу банка

¹ Информационные издания ЦБ РФ: Бюллетень банковской статистики // www.cbr.ru: официальный сайт Центрального банка РФ. URL: <http://www.cbr.ru> (дата обращения: 01.04.2014).

² США заморозили переговоры с Россией по FATCA: Forbes. URL: <http://www.forbes.ru/news/253417-ssha-zamorozili-peregovory-s-rossiei-po-fatca> (дата обращения: 01.04.2014).

любого пассивного дохода от американских активов. По своему содержанию это простой и действенный способ «выдавить» российские банки из долларовой зоны, лишая их при этом миллионных доходов.

Довольно неприятный инцидент произошел 21 марта 2014 г., когда в российских банках «Россия», «Собинбанк» и «СМП Банк» платежные системы Visa и MasterCard без предварительного уведомления заблокировали безналичные транзакции по картам. При этом возможной операцией стало лишь снятие наличности. Это никоим образом не сказалось на финансовой устойчивости вышеперечисленных банков, однако неприятный «осадок» остался. При этом, по данным ЦБ, объем операций (оплата товаров и снятие наличных), совершенных держателями банковских карт (гражданами и организациями), эмитированных отечественными банками, с 1 января по 1 октября 2013 г. составил 7,1 трлн руб. Из этой суммы порядка 85–90% операций, по оценкам экспертов, приходится на долю Visa и MasterCard. Сообщалось, что их комиссия в России составляет 1,4–1,5% с каждой операции (комиссию уплачивает банк). Итого выручка заокеанских корпораций в России за 9 месяцев 2013 г составила порядка 80–90 млрд руб.

Объем экспорта продукции российского ВПК также значителен. В 2013 г., по данным СИПРИ¹, Россия поставляла 23% вооружений в мире, на США приходилось 30% мирового экспорта. Основными странами-получателями были Индия, Китай, Южная Корея, Пакистан, ОАЭ и Греция. А в топ-100 мировых компаний-производителей оружия входили более 10 российских предприятий.

В 2012 г. план по поставкам вооружений и военной техники за рубеж оказался перевыполнен на 11,8%, объем экспорта составил 15,16 млрд долл., а пакет заказов превысил 46 млрд долл. За 10 лет объем экспорта вырос втрое, как и объем заказов, и, как отмечают в СИПРИ, рост продолжается.

Исходя из вышеприведенных данных, можно судить, что приостановление переговоров с западными партнерами по импорту российского вооружения не может существенно «навредить», так как основные российские партнеры расположены в отличном от Запада геополитическом местоположении.

Безусловно, санкции – это обоюдоострое «лезвие», ущерб от применения которых придется понести обеим сторонам конфликта. В связи с этим считаю целесообразным уже сейчас начать разработку экономических контрмер по уменьшению ущерба российской экономике.

¹ Stockholm International Peace Research Institute. URL: <http://www.sipri.org> (дата обращения: 01.04.2014).

1. Приоритетной задачей для России в краткосрочном периоде является создание собственной платежной системы, которая заменит существующие Visa и MasterCard на территории РФ. И работы в данном направлении уже ведутся: как сообщил глава Сбербанка Герман Греф на встрече с президентом России Владимиром Путиным, эта система будет обслуживать все банковские транзакции на территории РФ и может появиться примерно через шесть месяцев, если не быстрее¹.

2. В целях защиты от недобросовестных действий западных финансовых структур считается целесообразным существенное увеличение доли российских банков, работающих исключительно с национальной валютой. Тем более прецедент уже имеется: так, банк «Россия» уже заявил о своем намерении отказа от расчетов в иностранной валюте при совершении банковских операций. Это существенным образом укрепит позиции рубля и снизит влияние зарубежных «рычагов» давления на банковский сектор России.

Что касается внешнеторговых отношений, считается целесообразным переход на расчеты в валюте, отличной от стандартной бивалютной корзины. Так, например, ряд стран с Китаем во главе еще в 2011 г. взяли курс на развитие свопов в своих валютах для проведения двусторонней торговли. Этот же опыт необходимо использовать и России в своих внешнеторговых отношениях.

Напротив, ЦБ РФ в избежание подрыва финансовой устойчивости должен вести «мягкую» валютную политику, так как российская банковская система в краткосрочном периоде еще не скоро сможет избавиться от валютной «зависимости». Слишком агрессивная политика ЦБ РФ по укреплению рубля может подорвать и без того нестабильную банковскую систему. «Валютные шоки» в этом случае могут перенестись на инфляцию, чего ЦБ РФ не может допустить.

3. Большая восьмерка приостановила участие России на очередном саммите, в связи с чем приоритетным является укрепление связей РФ главным образом в международных организациях G20 «Большой двадцатки», БРИКС, АТЭС и др., так как ситуация складывается таким образом, что принципиальные политические и экономические проблемы, которые наиболее волнуют Россию, реальнее всего решать именно в формате данных организаций. Тем более, что приостановление в Большой восьмерке не может нанести существенного вреда российской экономике, кроме некоторых имиджевых «потерь».

¹ Греф: Россия может запустить свою платежную систему через 2–6 месяцев // РБК daily. URL: <http://rbcdaily.ru/economy/562949991003532> (дата обращения: 01.04.2014).

4. Расширение геополитических границ и дальнейшее укрепление влияния Таможенного союза позволит укрепить позиции российской экономики на постсоветском и не только пространстве, тем самым ослабив экономическое влияние Европейского союза и США.

5. Принимая во внимание санкции в отношении европейского импорта российских углеводородов, считается также приоритетным наращивание объемов экспорта российского газа в страны Азиатско-Тихоокеанского региона. Это позволит России снизить экономический ущерб от сокращений поставок в Европейский регион.

Это, безусловно, не полный перечень возможных рекомендаций по укреплению экономической стабильности России. Но даже принятие некоторых из вышеперечисленных мер способно существенным образом ослабить рычаги давления западных и европейских стран на наиболее важные и «болезненные» секторы российской экономики.

Литература

1. Греф Г. Россия может запустить свою платежную систему через 2–6 месяцев // РБК-daily. М., 2014. URL: <http://rbcdaily.ru/economy/562949991003532> (дата обращения: 01.04.2014).
2. Бюллетень банковской статистики. URL: <http://www.cbr.ru> (дата обращения: 01.04.2014).
3. Фомченков Т. Наступление по граблям. Санкции против России вредны и западному бизнесу // Российская газета. М., 2014. URL: <http://www.rg.ru/2014/03/31/meri.html> (дата обращения: 31.03.2014).
4. США заморозили переговоры с Россией по FATCA // Forbes. 2014. URL: <http://www.forbes.ru/news/253417-ssha-zamorozili-peregovory-s-rossiei-po-fatca> (дата обращения: 01.04.2014).
5. Stockholm International Peace Research Institute. URL: <http://www.sipri.org> (дата обращения: 01.04.2014).

АНАЛИЗ ВЛИЯНИЯ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОГО ФАКТОРА НА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ В СФЕРЕ ИННОВАЦИЙ

Д.Д. Каримова, студентка

Научный руководитель – д.э.н., профессор В.С. Цитленок
E-mail: karimova.d@yandex.ru

В настоящее время экономика России в немалой степени основана на добыче и экспорте нефти и газа. Для достижения стабильности и устой-

чивого развития экономики необходимо осуществлять мероприятия по ее модернизации и соответственно совершать уход от сырьевой зависимости. Основой процесса модернизации является использование современных технологий, научных достижений, инноваций. Внедрение инноваций позволяет создавать тот потенциал, который необходим для будущего развития страны. Переход к инновационному пути развития позволяет обеспечить долгосрочный стабильный экономический рост экономики страны. Именно поэтому повышение инновационной восприимчивости экономики – одна из основных задач современного государства.

Развитие инновационной деятельности в России является сегодня ключевым элементом государственной экономической политики. В настоящее время институциональная среда российской экономики не только имеет многочисленные административные барьеры, но и далека от благоприятной для развития конкурентоспособности экономических субъектов.

Сегодня существует ряд индексов, отражающих рейтинги инновационного развития, самыми распространенными из которых являются: Глобальный инновационный индекс (INSEAD), Глобальный индекс инноваций (GII BCG), Индекс глобальной конкурентоспособности (и его субиндекс «Инновации») (World Economic Forum), Индекс способности к инновациям. Анализ их структуры позволяет отметить значимость государственного воздействия и, следовательно, роль формально-институциональной среды на результативность инновационного развития.

Так, в структуре Глобального инновационного индекса рассчитываются два субиндекса:

- 1) входящий инновационный субиндекс: институты, человеческий капитал и научные исследования, инфраструктура, степень развития рынка, степень развития бизнеса;
- 2) выходной инновационный субиндекс: научные результаты и креативные результаты.

Первая группа индикаторов представляет собой базис инновационной активности, характеризуя те условия, которые призваны обеспечить поступательную динамику и рост эффективности инновационных процессов в стране.

Индекс глобальной конкурентоспособности состоит из двенадцати контрольных показателей, определяющих национальную конкурентоспособность: качество институтов, инфраструктура, макроэкономическая стабильность, здоровье и начальное образование, высшее образование и профессиональная подготовка, эффективность рынка товаров и услуг, эффективность рынка труда, развитость финансового рынка, уровень

технологического развития, размер внутреннего рынка, конкурентоспособность компаний, инновационный потенциал.

Глобальный индекс инноваций, разработанный Boston Consulting Group (BCG), включает шесть субиндексов: бюджетно-налоговая политика; другие политики (политика образования, торговая политика, политика нормативного регулирования, политика в области интеллектуальной собственности, иммиграционная политика, политика в области инфраструктуры); инновационная окружающая среда (государственное образование, качество рабочей силы, качество инфраструктуры, бизнес-окружение); R&D результаты (R&D инвестиции, публикации и передача знаний и т.д.); эффективность бизнеса (High-Tech экспорт, производительность труда); воздействие инноваций на общество.

Индекс способности к инновациям включает пять субиндексов: человеческий капитал, профессиональная подготовка и социальная интеграция, институциональное окружение, использование информационных технологий, нормативно-правовая база.

В каждом из перечисленных списков индикаторов присутствует такой индикатор, как институты, институциональное окружение, а также особое место отводится эффективности государственной политики в различных областях и уровню развития бизнеса в стране. Выбор именно этих переменных не случаен и обусловлен необходимостью формирования такой институциональной среды развития бизнеса, которая благоприятствовала бы росту инноваций в нем.

Институциональная среда представляет собой совокупность политических и экономических условий, необходимых для обеспечения успешного функционирования предпринимательского сектора. Эти условия будут зависеть от:

- наличия определенных экономических свобод (свобода торговли, инвестиционная, фискальная, финансовая свободы, свобода труда, свобода от коррупции);
- развитой системы обеспечения защиты контрактных прав, собственности, интересов инвесторов;
- отсутствия административных барьеров при регистрации и ликвидации предприятия, получении лицензий и разрешений, уплате налогов, различных видов контроля предпринимательской деятельности.

Как показывают международные рейтинги инновационной активности и конкурентоспособности, уровень инновационного развития России крайне низок (рис. 1).

На основе табл. 1 можно сделать вывод, что рассмотренные рейтинги, несмотря на разные методики их исчисления, дают схожую оценку уров-

ня инновационного развития в России. Их анализ в разрезе отдельных индикаторов позволяет выявить и схожесть негативных факторов, их обуславливающих – это институциональные и регулятивные, определяющие специфику и направленность развития российского бизнеса.

Т а б л и ц а 1

**Международные рейтинги инновационности ряда стран
по методике INSTEAD, BCG и GCI WEF**

Страна	Глобальный инновационный индекс INSTEAD, 2011г.		Глобальный индекс инноваций BCG (последняя публикация 2009г.)		Индекс глобальной конкурентоспособности WEF 2011-2012гг.	
	рейтинг	оценка	рейтинг	оценка	рейтинг	оценка
Швейцария	1	63,82	2	2,23	1	5,74
Швеция	2	62,12	10	1,64	2	5,63
Сингапур	3	59,64	1	2,45	3	5,61
Финляндия	5	57,5	5	1,87	4	5,47
Дания	6	56,96	12	1,6	5	5,43
США	7	56,57	9	1,8	6	5,41
Нидерланды	9	56,31	11	1,55	7	5,41
Великобритания	10	55,96	16	1,42	8	5,40
Германия	12	54,89	26	1,12	9	5,40
Япония	20	50,32	8	0,73	10	5,39
Россия	56	35,85	51	-0,09	66	4,21

Источник: Институциональные барьеры модернизации российской экономики // Экономические исследования. 2012. № 4. Дек. URL: <http://www.erce.ru/internet-magazine/magazine/32/497/>

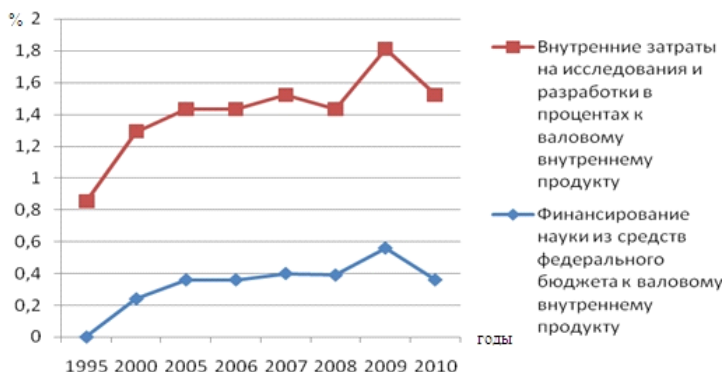


Рис. 1. Внутренние затраты на исследования и разработки и финансирование науки из средств федерального бюджета в период 1995–2010 гг., % к ВВП. Источник: Институциональные барьеры модернизации российской экономики // Экономические исследования. 2012. № 4. Дек. URL: <http://www.erce.ru/internet-magazine/magazine/32/497/>

В современных российских условиях существует ряд факторов, препятствующих инновационному развитию российской экономики. Это такие факторы, как недостаточный объем государственного финансирования инноваций, бюрократия, высокие административные барьеры для ведения бизнеса, коррупция, нарушение законодательства в сфере защиты прав интеллектуальной собственности.

В 2012 г. на поддержку инноваций из российского бюджета было выделено около 950 млрд руб. против 750 млрд в 2011 г. и 477 млрд в 2010 г.

В качестве интегрального показателя, отражающего эффективность функционирования существующей системы власти в целом, можно отметить разработанный Русским экономическим обществом индекс эффективности правительства (GPIndex-Government Performance Index). Он базируется на оценке прогресса четырех приоритетных направлений развития страны (четырёх «и») – инвестиции, инновации, институты, инфраструктура. Для сравнения выбраны страны БРИК (Бразилия, Россия, Китай, Индия) и две страны СНГ (Украина и Казахстан). В качестве основы для расчета индекса использовались не только данные официальной статистики, не позволяющие корректно оценить деятельность правительства, но и международные рейтинги, отражающие бизнес-климат стран. Следует отметить определенную взаимосвязь между рассмотренными показателями, например влияние низкого качества институциональной среды (коррупция, неэффективность правоохранительной системы, рост теневой активности как следствие этих факторов) на инвестиционный климат в стране. В частности, связанная с этим проблема «утечки» капитала.

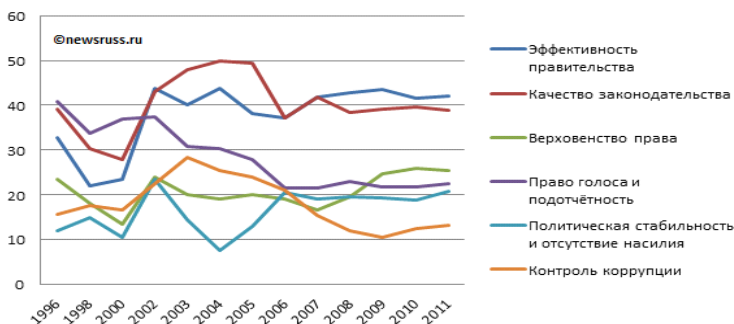


Рис. 2. Значения индексов GRICS для России в 1996–2011 гг. Источник: Институциональные барьеры модернизации российской экономики // Экономические исследования. 2012.

№ 4. Дек. URL: <http://www.erce.ru/internet-magazine/magazine/32/497>

Россия по таким показателям, как эффективность работы правительства, качество законодательства, верховенство закона и контроль за коррупцией, в рассмотренный период находилась в нижней части рейтинга (рис. 2).

Для выявления зависимости между условиями для развития бизнеса и уровнем его инновационности можно провести сопоставление некоторых индексов. Из табл. 2 видно, что страны с низкими административными барьерами ведения бизнеса и достаточно эффективными институтами обладают большим уровнем инновационной активности.

Таблица 2

Рейтинги стран по уровню экономической свободы, ведения бизнеса, инновационным индексам

Страна	Глобальный инновационный индекс INSTEAD, 2011г.	Глобальный индекс инноваций BCG (последняя публикация 2009г.)	Индекс глобальной конкурентоспособности WEF 2011-2012гг.	Рейтинг экономических свобод The Heritage Foundation, 2011г.	Рейтинг ведения бизнеса «Doing Business», Всемирный банк, 2011г.
Швейцария		1	2	1	14
Швеция		2	10	2	27
Сингапур		3	1	3	1
Финляндия		5	5	4	17
Дания		6	12	5	8
США		7	9	6	9
Нидерланды		9	11	7	15
Великобритания		10	16	8	16
Германия		12	26	9	23
Япония		20	8	10	22
Россия		56	51	66	143
					123

Источник: Институциональные барьеры модернизации российской экономики // Экономические исследования. 2012. № 4. Дек. URL: <http://www.erce.ru/internet-magazine/magazine/32/497>

Можно сделать вывод, что современная экономика России недостаточно конкурентоспособна в сфере инноваций, что в какой-то мере определяется несовершенством институциональной среды.

Кроме того, в экономике, ориентированной на инновации, государство должно быть центром по координации развития наукоемкого сектора экономики, особенно на начальном этапе. Перед Россией стоит проблема формирования институциональной основы экономического развития государства, базирующейся на переходе к системному государственно-частному партнерству.

Литература

1. Всемирные индикаторы государственного управления. 2012. URL: <http://info.worldbank.org/governance/wgi/index.asp>.
2. Головкин М.В. К вопросу об эффективности институциональной среды предпринимательства // Экономические исследования. 2011. № 7. Дек. URL: <http://www.erce.ru>
3. Индекс эффективности работы Правительства РФ // Вестник Русского экономического общества. 2012. Дек. URL: http://www.ress.ru/published/GPINdex_RES.pdf
4. Институциональные барьеры модернизации российской экономики // Экономические исследования. 2012. № 4. Дек. URL: <http://www.erce.ru/internet-magazine/magazine/32/497>
5. Паин Э.А. Новации как продолжение традиций. О социокультурных условиях модернизации России // Независимая газета. 2010. 03 сент. URL: http://www.ng.ru/ideas/2010-09-03/8_innovations.html
6. Полтерович В.М. Проблема формирования национальной инновационной системы // Экономика и математические методы. 2009. Т. 45, № 2. С. 3–18.
7. Эффективное государственное управление в условиях инновационной экономики: формирование и развитие инновационных систем / под ред. С.Н. Сильвестрова, И.Н. Рыковой. М. : Дашков и К°, 2011. 292 с.
8. Schwab K. The Global Competitiveness Report 2011–2012 // World Economic Forum. Geneva, Switzerland, 2011. URL: http://www3.weforum.org/docs/WEF_GCR_Report_2011-12.pdf

РАЗВИТИЕ ИННОВАЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА В ГЕРМАНИИ И ШВЕЦИИ: ПОЛЕЗНЫЙ ДЛЯ РОССИИ ОПЫТ

И.О. Кузнецов, студент

Научный руководитель – д.э.н., профессор В.С. Цитленок
E-mail: evan13@inbox.ru

Россия – это страна, обладающая огромными ресурсами и невообразимым потенциалом развития экономики. В настоящее время, в век высоких технологий и невероятных масштабов обмена информацией различного рода, развитие инновационного потенциала государств является одной из самых приоритетных задач, стоящих перед этими самыми государствами. Россия не исключение, и в последнее время все больше внимания уделяется вопросу того, как правильно скоординировать процессы использования имеющихся в нашей стране ресурсов для осуществления максимально эффективного импульса развития инновационного потен-

циала. Опыт государств, наиболее преуспевших в данной сфере, может быть крайне интересен для выделения основных принципов, используемых этими государствами в качестве основы становления инноваций; к тому же, очень полезными могут оказаться ошибки, совершенные этими странами на пути к развитию национальной инновационной системы. Именно поэтому в данной статье рассматриваются процессы, давшие основу развитию инновационного потенциала в Германии и Швеции – странах, являющихся одними из самых ярких примеров успешной реализации инноваций.

На успех инновационной деятельности влияют: общая экономическая ситуация в стране и государственная научно-техническая стратегия, полноценное ресурсное обеспечение, конъюнктура рынка, профессионализм специалистов и эффективный менеджмент.

Если выделять несколько моделей инновационного развития экономически развитых стран, то Германию и Швецию можно отнести к государствам, активно распространяющим инновации, создающим благоприятную инновационную среду во всех сферах экономики, а не ориентированным на лидерство в какой-то конкретной сфере (как, например, США, выделяющие существенные финансовые ресурсы на фундаментальные и прикладные исследования, в том числе в военно-промышленном секторе экономики). В Швеции и Германии стимулирование развития инновационного предпринимательства имеет общую основу – активное участие государства в формировании и проведении государственной инновационной политики.

В Германии начало целенаправленного инновационного развития относится к периоду после Второй мировой войны, когда основную роль в формировании национальной инновационной системы играли государственные органы, определявшие направления ведения научно-исследовательской деятельности.

Финансирование субъектов инновационной деятельности в Германии началось в 1950-х гг. с программ индивидуальной целевой поддержки определенных направлений. В период 1970-х гг. начали возникать первые венчурные фонды, направленные на развитие инновационных компаний в сфере малого бизнеса. Также в 1970-е гг. стали реализовываться программы частно-государственного партнерства в научно-исследовательской сфере, благодаря чему доля бюджетной системы в расходах на НИОКР сократилась с 70% в 1970-е гг. до 30% в настоящее время [1. С. 91]. И хотя доля затрат на исследовательские работы и инновационные разработки в общей сумме государственных расходов невелика, но в последние 20 лет достаточно стабильна (4–5%) [Там же. С. 81].

Использование средств из государственного бюджета остается главным финансовым инструментом государственной инновационной политики Германии. Среди этих средств около 40% государственных ассигнований приходится на административно-организационный метод финансирования: средства выделяются государственным учреждениям или лабораториям с относительно стабильным штатом сотрудников для возмещения произведенных в соответствии с планом расходов [Там же].

Финансирование рискованного бизнеса в Германии осуществляется посредством предоставления беспроцентных ссуд, снижения государственных пошлин для индивидуальных изобретателей, бесплатного ведения делопроизводства по заявкам индивидуальных изобретателей, бесплатных услуг патентных поверенных, освобождения от уплаты пошлин [Там же].

Если говорить об индивидуальных изобретателях, то действующая в Германии система патентных законов, помимо всего прочего предусматривающая упрощенную регистрацию изобретений, признается особенно удачной, что подтверждается увеличением количества патентов с 1977 г. в 20 раз [Там же. С. 91].

Также одним из наиболее распространенных видов государственной помощи инновационным предприятиям служит льготный режим налогообложения [Там же. С. 85].

Всего в настоящее время выделяется три основных направления поддержки национальной инновационной системы: улучшение условий ведения инновационного предпринимательства, развитие образования и науки для подготовки квалифицированных и качественных специалистов и повышения качества проводимых исследований и финансирование инновационного предпринимательства. Выполнение этих задач признается достаточно успешным, однако при этом отмечают некоторые недостатки. В частности, в Германии не развиты стимулы для ведения исследовательской деятельности. Недостаточно развито взаимодействие науки и бизнеса; одной из мер по решению этой проблемы стало создание в вузах кафедр предпринимательства, призванных содействовать более широкой коммерциализации разработок [Там же. С. 92].

Инновационное развитие Швеции осуществлялось последовательно и имеет долгую историю. Тем не менее в Швеции только в 2005–2008 гг. были определены 4 приоритетные сферы для финансирования НИОКР: медицина, биотехнологии, окружающая среда и устойчивое развитие, развитие в Швеции «центров высоких технологий», которые представляют собой соединение научно-исследовательских и коммерческих сил в интересах быстрой и эффективной коммерциализации инноваций. Боль-

шинство расходов на НИОКР осуществляется предпринимательским сектором. Поддержка правительством НИОКР в предпринимательском секторе в основном ограничивается проведением исследований в сфере обороны (13% всего государственного финансирования НИОКР) [Там же. С. 89]. В то же время фундаментальные исследования финансируются преимущественно государством, тогда как доля предпринимательского сектора крайне мала.

В Швеции (и ряде других стран) в настоящее время получила достаточно распространение практика финансирования деятельности научно-исследовательских организаций через «исследовательские советы» – организации, занимающие промежуточное положение между правительством и наукой и сочетающие права и обязанности как консультативных, так и финансирующих органов. Они распоряжаются средствами «грантового» финансирования всевозможных проектов и одновременно играют роль официальных консультативных органов при правительствах. Исследовательские советы имеют официальный статус, обычно независимы от министерств, но получают регулярные бюджетные ассигнования от одного или нескольких специально уполномоченных государственных ведомств. В странах с сильной университетской наукой роль таких советов традиционно велика, а общепринятый механизм распределения ими средств – соревновательный, конкурсный [2. С. 71].

Широкое распространения получают также схемы финансирования научно-исследовательской деятельности через различные бюджетные и внебюджетные целевые фонды, осуществляющие поддержку как отдельных этапов инновационного цикла, так и комплексного финансирования всей цепочки создания инновационного продукта от стадии выполнения научно-исследовательских работ до реализации технологической продукции [Там же. С. 73].

В Швеции широко используется долевая форма финансирования инновационных проектов, которая предусматривает участие государства, частного бизнеса, университетов, местной власти и других структур. Применение этой формы финансирования позволяет лучше интегрировать интересы заказчиков и исполнителей НИОКР, а также способствует материальному стимулированию исследователей, рациональному распределению привлекаемых средств и риска их вложения между всеми участниками инновационных проектов [5].

У Германии и Швеции есть одна отличительная общая черта – членство в Европейском союзе. И совершенно нельзя оставлять без внимания тот факт, что в ЕС как в интеграционной организации существует взгляд на то, каким должно быть инновационное развитие ее членов.

С 1994 г. в странах ЕС на средства Главного управления по предпринимательству Европейской комиссии была начата разработка региональных пилотных стратегий развития инновационной деятельности и создания центров трансфера технологий, а также региональных инновационных стратегий, работа по формированию которых финансировалась Главным управлением по региональной политике Еврокомиссии [3. С. 13]. Реализация совместных исследовательских проектов в Европейском союзе осуществляется через частно-государственные партнерства, которые зарекомендовали себя в качестве эффективного инструмента для объединения возможностей государства и частного сектора в решении таких задач, как финансирование новых технологических компаний, адаптация государственных исследований к потребностям промышленных инноваций, формирование кластеров. Основой инновационной политики ЕС является принятый в 1985 г. «План развития международной инфраструктуры инноваций и передачи технологий». Основными направлениями инновационной политики стран ЕС являются: прямое финансирование инновационных предприятий в области новейших технологий; льготное налогообложение НИОКР; поощрение малого инновационного предпринимательства; стимулирование сотрудничества университетской науки и фирм, осуществляющих инновационную деятельность; использование системы ускоренной амортизации оборудования; концентрация усилий на приоритетных направлениях инноваций [Там же. С. 14].

Также в рамках ЕС функционирует Генеральный департамент по вопросам предпринимательства Европейской комиссии в рамках реализации проекта, посвященного вопросам управления и развития сети бизнес-инкубаторов. В России, в свою очередь, с 1997 г. создано Национальное содружество бизнес-инкубаторов России, которое по своей сути выполняет роль накопителя технологий поддержки малого предпринимательства [Там же. С. 28].

Как упоминалось выше, доля расходов на НИОКР в ВВП Германии и Швеции довольно мала, однако достаточно стабильна. Тем не менее в 2012 г. по этому показателю Швеция и Германия занимали 4-е и 9-е место в мире с долей расходов на НИОКР в 3,40 и 2,82% соответственно. Россия в этом списке на 32-й строчке с показателем 1,16% [4].

В России, к сожалению, преобладает прямая поддержка прикладных исследований и разработок. Гораздо эффективнее было бы использовать денежные средства на создание косвенных стимулов к инновационной деятельности, развитие партнерства государства и частного бизнеса в области исследований и разработок.

Таким образом, можно выделить главные составляющие успешного инновационного развития государства: стабильные и значительные относительно других стран государственные расходы на НИОКР, трехсторонняя кооперация государства, частного сектора и научных организаций; создание институциональных основ инновационного роста, а также четко оформленное закрепление этих основ в политике государства. Россия как относительно молодая страна имеет достаточную базу для того, чтобы инновации развивались должным образом. Наше государство имеет общую черту со многими развитыми странами – наличие развитого научно-экономического потенциала. Необходимо лишь принять во внимание факторы успешного экономического развития в ряде других государств и создать основу для того, чтобы эти факторы были эффективны в нашей стране.

Литература

1. Горфинкель В.Я. Инновационное предпринимательство : учебник для вузов / под ред. В.Я. Горфинкеля, Т.Г. Попадюк. М. : Юрайт, 2013. 523 с.
2. Ленчук Е.Б., Власкин Г.А. Инвестиционные аспекты инновационного роста : мировой опыт и российские перспективы. М. : Либроком, 2008. 288 с.
3. Никулина О.В. Стратегические ориентиры инновационного развития экономики. Краснодар : Просвещение-Юг, 2010. 183 с.
4. Рейтинг стран мира по уровню расходов на НИОКР – информация об исследовании // Центр гуманитарных технологий. М. : ИАА Центр гуманитарных технологий, 2002–2014. URL: <http://gtmarket.ru/ratings/research-and-development-expenditure/info> (дата обращения: 01.04.2014).
5. Хрусталева Е.Ш., Ларин С.Н. Новые тенденции в организации партнерских отношений государства и бизнеса в инновационной сфере. М. : Московская международная высшая школа бизнеса МИРБИС, 2007–2014. URL: www.mirbis.ru/data/File/KSO/Publications/Part1/New_tendencii.doc (дата обращения: 01.04.2014).

ВЛИЯНИЕ ПОЛИТИКО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО КРИЗИСА В УКРАИНЕ НА СОСТОЯНИЕ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ

Н.О. Москвина, студентка

Научный руководитель – д.э.н., профессор В.С. Цитленок
E-mail: nataliamoskvina13@gmail.com

16 марта 2014 г. в мире произошло событие, которое еще долго будет являться объектом горячих споров в международном сообществе, а также

которое в достаточной мере определило курс Российской Федерации на ближайшее будущее. В этот день граждане Крымского полуострова, принадлежащего Украине, провели референдум о самоопределении, а уже а 21 марта 2014 г. вступил в силу договор о вступлении Крыма и Севастополя в состав Российской Федерации и был образован Крымский федеральный округ (КФО). Реакция международного сообщества была ожидаемой. Санкции, введенные под давлением США и ЕС-27 против России в связи с её согласием на данное действие, представляют собой комплекс национальных и международных документов по ограничению или полному запрету на совершение двусторонних или многосторонних сделок, осуществление различных видов связей в сферах экономики, политики, культуры и трансграничных гражданских отношений. При этом их обратное негативное влияние на экономику стран – инициаторов санкций занижается, хотя для ряда крупнейших европейских и американских компаний, в том числе Siemens, Alcoa, Procter&Gamble, крупных нефтедобывающих корпораций, вложивших в экономику России многомиллиардные инвестиции, санкции приведут к большим потерям. Очевидно, принимаются такие решения, которые бы минимально повлияли на американские и европейские фирмы, работающие в России, но в то же время оказали влияние на саму Россию [1]. Глава Российского союза промышленников и предпринимателей Александр Шохин считает, что американские производители потеряют важный рынок сбыта, так как компании из США и ЕС не смогут участвовать в тендерах на поставку оборудования в Россию и этот рынок займут другие производители, например Китай.

Пока принятые санкции носят избирательный характер: США и Евросоюз «заморозили» активы, ввели запрет на выдачу виз в отношении отдельных политиков, бизнесменов, военных, деятелей культуры, принимавших активное участие в «крымской истории». Недавно администрация США утвердила новый санкционный список российских чиновников и организаций, причастных, по мнению Вашингтона, к дестабилизации обстановки на Украине. Его можно поделить на четыре условные группы: представители администрации президента, руководители государственных ведомств, бизнесмены из ближайшего окружения президента Владимира Путина, а также депутаты и сенаторы.

Что касается санкций, направленных на влияние на экономику России, то в пример можно привести запрет Министерства торговли США выдавать разрешения на поставки в Россию товаров, подпадающих под режим экспортного контроля, «до дальнейших распоряжений» [2]. Под юрисдикцией BIS (Бюро индустрии и безопасности) находится экспорт в Россию таких продуктов, как шлемы и щиты для полиции, наручники и

другие средства сковывания движения, полиграфы, порошки и чернила для снятия отпечатков пальцев. Кроме того, только с разрешения BIS ввозят в Россию средства радиационной, биологической и химической защиты как военного, так и гражданского назначения, химические вещества, товары для охоты и самообороны. Высокотехнологичная продукция, экспорт которой в Россию требует лицензии BIS, включает некоторые электронные устройства и компоненты, интегральные микросхемы, устройства числового программного управления, так называемые платы управления перемещениями, системы и оборудование для обеспечения информационной безопасности. Самой экзотической статьёй регулируемого экспорта США в Россию в 2012/13 финансовом году были лошади, транспортируемые морским путем (*horses by sea*). Западные эксперты не сомневаются, что контроль вокруг данных сфер – это фактически торговые санкции, связанные с конфликтом вокруг Украины.

Власти США, возможно, решили нанести удар по банковской системе России, заморозив де-факто переговоры с Москвой по соглашению об обмене налоговой информацией по правилам FATCA. FATCA – это закон о налогообложении иностранных счетов американских резидентов. Начиная с 1 июля 2014 г. банки всех стран должны подключиться к системе службы внутренних доходов США (IRS) и сообщать ей об этих счетах. Межгосударственное соглашение, подготовленное Минфином США, призвано значительно упростить исполнение FATCA для российских банков – они бы направляли информацию в ФНС, и уже та – в IRS. Если соглашения не будет достигнуто, то каждый российский банк будет вынужден отдельно подписать договор с IRS до 1 июля. Открыто о прекращении переговоров Вашингтон не заявлял, но явно «взял паузу» [3].

По мнению Запада, самая действенная санкция – это сокращение покупок газа у России странами ЕС. Но субъекты мировой экономики системно взаимозависимы. Растет осознание руководством ЕС степени своей реальной энергетической зависимости от России. Далеко не все страны готовы расторгнуть торговые отношения: от поставок российского газа на 100% зависят такие страны ЕС, как Болгария, Чехия, Эстония, Латвия, Литва, Финляндия, Словакия [4]. «Все обеспокоены возможными перебоями с транзитом газа из России, особенно через Украину, так как в случае сокращения поставок на Украину она может изымать топливо для внутреннего потребления», – сказала старший аналитик Центра мировых энергетических исследований в Лондоне Джулиан Ли. Более того, крупнейшая британская энергетическая компания Centrica, владеющая компанией British Gas, начнет прямой импорт российского газа уже с октября 2014 г. (ранее импорт шел через некоторые европейские страны). Планы

Centrica по закупкам остаются в силе, несмотря на действия дипломатов вокруг Украины и их давление на европейских политиков с целью снизить энергозависимость от России [5]. Также ожидается увеличение объемов покупок такими странами, как Болгария, Румыния и Сербия, которые получают российский газ через территорию Украины. «Газпром» рассчитывает в мае 2014 г. заключить с Китаем долгосрочный контракт, который предусматривает поставку 38 млрд куб. м газа в год на территорию КНР в течение 30 лет. Германия также сильно зависит от российского газа, но пытается сократить эту зависимость. До лета 2013 г. главной надеждой был проект Nabucco, который не удалось реализовать. Сейчас планируется построение Трансадриатического газопровода группы BP, с помощью которого газ из Каспийского региона может транспортироваться в Европу через Грецию и Италию.

По мнению аналитиков Goldman Sachs и Citigroup, в текущей ситуации Запад не пойдет на применение санкций против энергетического сектора России. Главный сырьевой стратег Goldman Sachs Джеффри Карри отмечал, что в случае таких санкций и, в частности, против нефтегазовых компаний цены на природный газ в Европе могут вырасти на 35–40%. В GS считают, что подобный вариант возможен только при самом негативном сценарии: «...В худшем случае, если поставки энергоносителей [из России] будут нарушены, ситуация на европейском газовом рынке заметно обострится». При этом в GS также отмечают, что нарушения поставок не отвечают российским интересам, так как энергетический экспорт является «важным источником прибыли» для России. Таким образом, ЕС не может себе позволить жесткие санкции: 80% импорта из России в ЕС приходится на энергоносители.

Реальной альтернативой могут стать поставки сжиженного природного газа (СПГ) из США и арабских стран Ближнего Востока. Однако это возможно только в среднесрочной перспективе и потребует многомиллиардных вложений, что приведет к резкому росту цен на энергоносители. «Рост цен на энергоносители в Европе выгоден американцам», – заявил экономический советник президента РФ Сергей Глазьев [2].

На самом деле, ситуация вокруг Украины, в частности угроза введения санкций против российского энергетического сектора, свидетельствует об обострении борьбы на мировом рынке энергоносителей. События связаны с кризисом на Украине только формально. Если взглянуть на ситуацию в мирохозяйственном контексте, можно заметить, что всплеск угроз применить энергетические санкции – это лишь повод избавиться от энергетической зависимости от России. Известно, что ключевой стратегией США в данном деле является добыча сланцевого газа. Их стремле-

ние обрести независимость понятно: бюджетный дефицит уже давно стал серьезной хронической болезнью США, которая периодически получает вливания традиционных и новых поддерживающих средств, но далека от излечения. Сланцевая революция, по мнению американцев, должна принести плоды. Соединенные Штаты провели большую работу для укрепления своих лидерских позиций в качестве крупнейшего в мире производителя природного и сланцевого газа. За счет роста внутреннего производства они уже к 2017 г. планируют превратиться из крупного импортера газа в его экспортера (согласно другим, международным, оценкам, это произойдет ближе к 2020 г.). Прежде всего, речь идет о все более востребованном на мировом рынке сжиженном природном газе (СПГ). Для этого в США началось переоборудование многочисленных заводов-терминалов по регазификации, построенных для импорта, в газосжигающие мощности. К 2016 г., по американским данным, технические предпосылки уже будут созданы. Такая трансформация обусловлена ростом производства сланцевого газа, объем добычи которого за последние 5–6 лет резко возрос, а его доля превысила 35% общего производства газа США (с 5% в 2007 г.). По некоторым, весьма оптимистическим прогнозам, к 2025 г. он может составить больше половины. Тем не менее общеизвестно, что добыча сланцевого газа необратимо нарушает экологии местности добычи. К тому же главный сырьевой стратег Goldman Sachs Джеффри Карри в своей клиентской записке отметил, что «для реального экономического обоснования поставок СПГ в Европу цены на природный газ в регионе должны вырасти с текущих уровней».

В связи с данной информацией в мировом сообществе потихоньку начинает назревать вопрос: а нет ли в угрозе энергетических санкций против России явного «американского энергетического следа», не являются ли сами такие разговоры признаком попыток США сформировать новый энергетический миропорядок? Нет ли тут вполне понятной попытки перераспределить рынки в свою пользу и за счет этого найти новые источники экономического роста и политического влияния? Ответ лежит на поверхности.

Что касается вопроса о будущем национальной платежной системы, активно обсуждаемом на самом высоком уровне в 2010 г., то он вновь обрел актуальность благодаря блокированию операций по международным платежным системам Visa и MasterCard США несколькими российскими банками. Сергей Глазьев отметил, что введение таких санкций лишь вынудит Россию создать свою расчетно-платежную систему и перевести платежи в долларах в другие валюты, что позволит не только снизить финансовую зависимость от США, но и нейтрализовать негативный эко-

номический эффект от вводимых санкций: ускорится создание национальной газоперерабатывающей отрасли. Существенно возрастет потенциал нефтеперерабатывающей и химической промышленности, начнется возрождение легкой и пищевой. Глазьев уверен, что для нашей экономики это будет очень хороший импульс – заняться диверсификацией, углублением переработки и своей собственной самодостаточной финансовой системой, где главными источниками кредита были бы не внешние займы, а внутренние источники.

Естественно, перспективы России на международной арене в данный момент далеко не «безоблачны». Однако Россия – глобальный игрок, что на данный момент признает и США [7], и страна с собственным национальным самосознанием. Не стоит забывать о перспективах стратегического системного партнерства России с Китаем, Индией, Бразилией, ЮАР (членами БРИКС), правительства которых не поддерживали введение санкций против России. «Распространение недружественной риторики, санкций, ответных санкций, политики силы не способствует сбалансированному и мирному решению кризиса, соответствующему международному праву, в том числе целям и принципам, закрепленным в Уставе ООН», – сообщается в их заявлении. Скорее всего, Россия, кроме этих стран, усилит международные связи с государствами Юго-Восточной Азии (ЮВА). Заместитель министра экономического развития РФ Алексей Лихачев сообщил, что динамика местных рынков и, самое главное, взаимодополняющий характер наших экономик уже давно подталкивали Россию в направлении этого региона. Там высока доля российского экспорта машинно-технической продукции, и поставки отсюда выгодны потому, что они дополняют российскую экономику – не конкурируют с ней, а именно дополняют [8].

Таким образом, современный политико-экономический украинский кризис – только форма проявления усиливающейся международной конкуренции, в которой США и ЕС стремятся сохранить и упрочить свои доминирующие позиции. Решить эту глобальную политико-экономическую проблему путем «изоляции и капитуляции» России невозможно. В ситуации тесной взаимозависимости стран и их экономик необходимо международное сотрудничество и решение проблем мирным путем. Россия, несмотря на вызовы и растущее давление, не должна терять свои позиции, основанные на объективных сравнительных преимуществах. Стране следует крайне аккуратно отнестись к текущим настроениям европейских партнеров, многие из которых, возможно, оказались под прессингом своих обязательств. Устойчивые экономические связи России с Европой скажутся положительно в первую очередь на самой Европе. В то

же время для России является важным осуществление масштабных инвестиций в научные исследования, в разработку новейших энергосберегающих, экологически чистых и других прогрессивных технологий, в производство соответствующих продуктов и услуг, так как само российское общество давно не считает достаточным лишь простое получение благ от сырьевого богатства. Одновременно не следует забывать и о стратегической важности восточного направления. Значение Японии и Китая во внешнеэкономической стратегии России всегда было существенным, а в последнее время приобрело новую актуальность. Последовательное развитие сотрудничества с Китаем, где идет реализация крупных проектов, в том числе в газовой сфере, – вклад в долгосрочное развитие мировой экономики, где Китай будет играть важную роль.

Самое главное для России сегодня – это внутреннее единство, готовность к изменениям, курс на эффективное использование внутренних ресурсов и повышение эффективности экономики. «Необходимо прекратить истерику, отказаться от риторики “холодной войны” и признать очевидный факт: Россия – самостоятельное государство, и у нее есть свои национальные интересы, которые необходимо учитывать и уважать», – заявил в своем послании к российскому народу и международному сообществу президент РФ В.В. Путин.

Литература

1. Взгляд, деловая газета: оперативные новости, публикация актуальной информации. М., 2014. URL: <http://www.vz.ru/news.html> (дата обращения: 28.03.2014).
2. РБК: № 1 деловой и информационный портал. 2014. URL: <http://top.rbc.ru.shtml> (дата обращения: 01.04.2014).
3. Forbes: электрон. версия финансово-экономического журнала. 2014. URL: <http://www.forbes.ru> (дата обращения: 01.04.2014).
4. Вести: экономика: информационный портал. 2014. URL: <http://www.vestifinance.ru> (дата обращения: 15.03.2014).
5. МК.ru: информационный портал. М., 2014. URL: <http://www.mk.ru> (дата обращения: 29.03.2014).
6. РИА «Новости»: сетевое издание, информационный портал. 2014. URL: <http://ria.ru/interview> (дата обращения: 02.04.2014).

ДОБЫЧА МЕДИ В МОНГОЛИИ

Г. Мунхбат, студент

Научный руководитель – к.э.н. Н.В. Андреева

E-mail: ms.gereltod@mail.ru

С переходом к рыночным отношениям в Монголии развернулись большие социально-экономические преобразования, направленные на создание основ нового общественного строя в условиях рыночной экономики. Государство уделяло большое внимание формированию законодательных юридических основ рыночной экономики, разрабатывало и утверждало многочисленные законы и правовые акты. В отраслевой структуре промышленности происходят существенные изменения. С 1970 г. доля горнодобывающей и обрабатывающей отрасли возрастает высокими темпами (рис. 1).

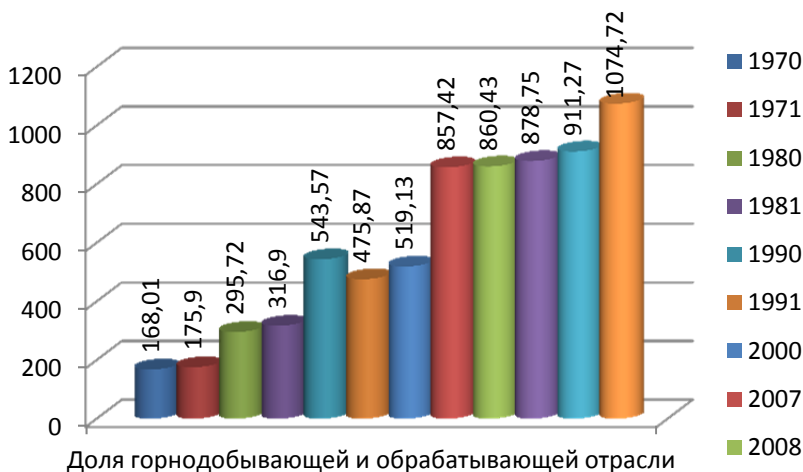


Рис. 1. Доля горнодобывающей и обрабатывающей отрасли Монголии [1]

Что касается медного рынка Монголии, сегодня в стране работает меднодобывающее предприятие КОО «Предприятие Эрдэнэт». Оно было создано в 1978 г. в соответствии с межправительственным соглашением двух стран (России и Монголии) для освоения медно-молибденового месторождения Эрдэнэтийн-овоо. «Эрдэнэт» производит 7% добываемых в мире медных руд и 5 % молибденовых концентратов (рис. 2, 3).



Рис. 2. Медный концентрат



Рис. 3. Молибденовой концентрат

Совместное предприятие – горно-обогатительный комбинат «Эрдэнэт» – одно из мировых лидеров по выпуску медного концентрата. По оценкам экспертов, подтвержденных геологической разведкой запасов медной руды, монголо-российскому комбинату «Эрдэнэт» в Монголии хватит запасов на 3 040 лет промышленной добычи на разрезах, и еще на 40 лет – в шахтах [3].

КОО «Предприятие Эрдэнэт» по экспорту концентратов меди и молибдена входит в десятку ведущих стран мира.

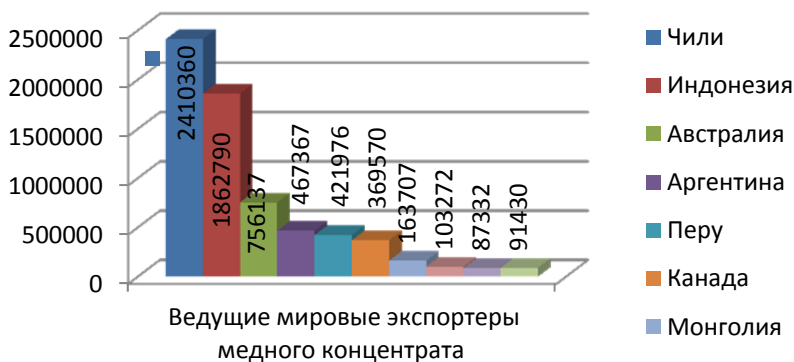


Рис. 4. Ведущие мировые экспортеры медного концентрата, млн т [2]

КОО «Предприятие Эрдэнэт» по производству меди, оказывает значительную роль на развитие экономики Монголии, формируя государственный бюджет. Например, в 2011 г. платежи предприятия в госбюджет Монголии составили 546 трлн тугриков а в 2013 г. – 520 трлн тугриков [4].

Доля продукции предприятия в ВВП Монголии составляет 35%, являясь самой крупной по сравнению с другими отраслями и предприятиями. В сфере международного бизнеса, особенно в горнорудной отрасли, занимающейся добычей и переработкой природных ресурсов, усиливается стремление выпускать продукцию, необходимую и полезную обществу, в экологически безопасных условиях, наращивая вклад в социальное благосостояние страны. Так, важным условием устойчивого развития является повышение социальной и экологической ответственности предприятия, увеличение социальной отдачи горнорудной отрасли, эксплуатирующей значительные природные ресурсы в мировом масштабе. КОО «Предприятие Эрдэнэт» перерабатывает 25 млн т руды в год, среднее содержание меди 0,56%. В год выпускается 500–550 тыс. т медного концентрата и молибденового концентрата – около 4 тыс. т в год [2].

КОО «Предприятие Эрдэнэт» внесло огромный вклад в индустрию страны, увеличило объем экспорта и импорта, что позволило быстро окупить вложенные инвестиции [2].

В горнорудной отрасли значительную часть составляет доля именно КОО «Предприятие Эрдэнэт», которое за период работы 35 лет добыло 530 млн т руды, переработало 560,7 млн т руды, экспортировало 3,4 млн т меди в медном концентрате, 44,9 млн т молибдена в молибденовом концентрате [5].

Горнодобывающая отрасль имеет важное значение для экономики и дальнейшего развития Монголии. К сожалению, экспортируется всего лишь несколько видов продукции, такие как медь и молибден, плавиковый шпат и золото. Поэтому необходимо принять меры, направленные на повышение уровня обработки экспортируемого сырья в результате обновления технологии и техники действующих предприятий.

В соседних государствах спрос на сырье очень высок. В Китае большой спрос на медь и молибден, железо, цинк, фосфор. В России – спрос на медь, молибден, уголь, серебро, сталь, в Южной Корее и Японии – на железо, уголь, медь, золото, серебро, сталь, фосфор. Например, Китай импортирует более 2 млн т обогащенной меди. На данный момент Монголия обеспечивает около 20% всего китайского импорта. В последние годы такие страны, как Китай, Корея, Япония, делают капиталовложения и создают долгосрочные договоры на 10 и 20 лет о совместном производстве и импорте сырья.

В связи с этим требуется в дальнейшем расширить ассортимент продукции, идущей на экспорт, производство конечной продукции, повысить ее конкурентоспособность на международном рынке. При этом необходимо:

1. Наряду с разведкой новых месторождений полезных ископаемых, увеличивать степень переработки, что безусловно требует государственного участия и повышения государственных капиталовложений в этом направлении, расширять и увеличивать производственные мощности по добыче и переработке действующих горнорудных предприятий с учетом потребности международного рынка, ценовых прогнозов и интересов долгосрочного развития страны. Появилась необходимость в создании законов и концепций не только по освоению новых месторождений и их эксплуатации, но и по повышению уровня переработки продукции горнодобывающей промышленности.

2. Внести изменения в инвестиционное законодательство по увеличению капиталовложений в перерабатывающие производства: установить порядок эксплуатации месторождений, принять меры по координации уровня обработки сырья с учетом целей долгосрочного развития Монголии и потребностей стран-партнеров.

3. Разработать политику привлечения иностранных технологий в горнодобывающей промышленности. В целях привлечения межнациональных горнорудных корпораций и крупных компаний, необходимо создать благоприятные условия, способствующие повышению непосредственных капиталовложений, и детально изучить вопрос о приватизации крупных горнодобывающих предприятий и привлечь западных инвесторов.

Литература

1. Hand Books of Statistics 2014: Официальный сайт ЮНКТАД. URL: <http://unctadstat.unctad.org> (дата обращения: 30.03.2014).
2. URL: <http://www.erdenetmc.mn>: Официальный сайт КОО «Предприятие Эрдэнэт» (дата обращения: 30.03.2014).
3. URL: <http://www.Olloo.mn>: Официальный сайт «Дэлхий даяар». URL: <http://www.olloo.mn/News/categories/154.html> (дата обращения: 30.03.2014).
4. <http://www.nso.mn>: Официальный сайт статистической службы. URL: <http://www.nso.mn/contents/1> (дата обращения: 30.03.2014).
5. <http://www.assa.mn>: Официальный сайт «Ухаалаг». URL: <http://www.assa.mn/section/economy.shtml> (дата обращения: 01.04.2014).

АНАЛИЗ ПЕРСПЕКТИВ ВАЛЮТНО-ФИНАНСОВОЙ ИНТЕГРАЦИИ СТРАН ЕВРОСОЮЗА

Н.А. Соснин, студент

Научный руководитель – д.э.н., профессор В.С. Цитленок
E-mail: nikita.sosnin@mail.ru

В последние годы ЕС активно пытается создать единый финансовый рынок между странами-членами. Однако этот процесс идет очень неровно: если в интеграции денежно-кредитной политики Европа продвинулась очень хорошо, то темпы интеграции бюджетной политики явно отстают. Очевидно, что этого разрыва быть не должно, ведь общий бюджет является не только экономическим показателем, но и политическим. Он отражает различие интересов стран-доноров и стран-реципиентов о размерах взносов в Общий бюджет и выплат из него. В 2007 г. был подписан Лиссабонский договор (вступил в силу в 2009 г.), призванный повысить эффективность деятельности ЕС. Изменению подверглись многие аспекты европейской интеграции, включая Общий бюджет. Однако начало действия договора совпало с мировой рецессией, которая вновь показала важность бюджетной политики в преодолении спада.

Новое тысячелетие финансовые рынки стран-членов ЕС встретили достаточно подготовленными для дальнейшего активного развития своей интеграции, так, например, контроль за выполнением «Маастрихтских критериев» дал возможность гармонизировать динамику рынков бумаг фиксированной доходности, банковского сектора и других финансовых рынков ЕС. А запуск евро в безналичный оборот в 1999 г. и в 2002 г. в наличный позволил устранить одну из главных проблем финансовой интеграции – валютные риски [1].

Конечно, стоит отметить, что активное участие в решении фундаментальных проблем развития финансовой интеграции ЕС играют Европейская комиссия и Европейский совет. Однако ключевую роль в этом процессе играет ЕЦБ, являющийся главным денежно-кредитным институтом еврозоны. Его многочисленные инициативы, которые можно рассматривать по пяти направлениям, уже приносят свои плоды:

1. Нормотворчество.
2. Деятельность на европейском межбанковском рынке, позволяющая поддерживать высокий уровень между национальными рынками межбанковского кредитования.

3. Проведение регулярной работы по повышению осведомленности рынка относительно развития финансовой интеграции, а также по статистической оценке уровня такого развития.

4. Разработка, внедрение и оказание определенных услуг Центрального банка, позволяющих в том числе стимулировать финансовую интеграцию.

5. Поддержка частных инициатив, направленных на развитие финансовой интеграции [2].

Основной проблемой при принятии и формировании бюджета является учет интересов доноров и реципиентов. После расширения ЕС до 28 стран в соотношении доноры – реципиенты произошло изменение: «вечно проигрывающие» – 8 стран, «вечно выигрывающие» – 13 стран и 6 стран занимают промежуточное положение (о роли Хорватии говорить рано, но с дефицитом 4,1% ВВП и экономикой, находящейся в кризисе (ВВП в 2012 г. сократился на 2%, и продолжает падать. За первый квартал 2013 г. ВВП потерял 1,5% по сравнению с тем же кварталом 2012 г.) она присоединится к «выигрывшим»)) [3].

Существенные расхождения во взглядах лидеров стран-членов ЕС сделали невозможным принятие Многолетнего финансового плана 2014–2020 гг. на саммитах в ноябре и декабре 2012 г. Основные реципиенты субсидий на региональное развитие, которые могут достигать 5% их ВВП, – большинство стран Центральной и Восточной Европы (бывшие страны советского блока, а также Греция, Португалия, Ирландия) – солидарно выступали за увеличение бюджета и призывали к стимулированию экономического роста и обеспечению равномерного уровня благосостояния во всей Европе в целях преодоления текущего кризиса. В то же время лидеры ряда стран, у которых взнос в бюджет больше всех (Германия, Великобритания, Швеция, Нидерланды и др.), возражали против чрезмерных расходов в период кризиса и в целом поддерживали их сокращение [5].

Я считаю, что очень важно изменить психологию отношения к Общему бюджету со стороны стран-членов ЕС. Многие эксперты и официальные лица, обсуждая дальнейшее развитие европейской интеграции, говорят о бюджетных проблемах. Кроме того, споры о европейских финансах сейчас сконцентрированы в основном на соотношении доходов и расходов, а не на распределении средств между странами. Известно, что Общий бюджет покрывает лишь небольшую часть издержек на общественные блага, большая же часть финансируется за счет средств автономных государственных бюджетов.

Члены ЕС рассматривают взносы в Общий бюджет не как повышение эффективности их государственных расходов, а как расходы, избавление от которых моментально улучшит финансовое положение страны. Необходимо помнить, что выгоды интеграции проявляются не сразу и плюсы от нее гораздо выше, чем суммы взносов. В периоды спада и кризиса национальные и наднациональный бюджет должны не конкурировать между собой за лишние взносы, а представлять единую систему, ориентированную на рост эффективности экономик.

Один из наиболее популярных вариантов реформы бюджетной системы ЕС – установление обратной зависимости отношений размеров поступлений от показателя ВНД на душу населения. Так, каждая страна вносит в Общий бюджет 1% своего ВНД. Далее размер выплат из бюджета рассчитывается следующим образом:

1. Рассчитывается средний ВНД на душу населения по ЕС.

2. Каждая страна-член ЕС будет получать выплату из бюджета, равную среднему ВНД на душу населения по ЕС, умноженную на количество ее жителей.

Страна, где средний ВНД на душу населения будет ниже, чем средний по ЕС, будет нетто-получателем, а где выше, чем средний по ЕС, нетто-плательщиком, что позволит оптимизировать отношение донор – реципиент [3].

Очевидно, реформирование бюджета невозможно, пока сохраняется принцип единогласия при принятии бюджета. Уверен, что переход на принцип квалифицированного большинства в большей степени отвечает интересам всех стран ЕС.

При реформировании бюджетных отношений необходимо четко определить ключевые направления расходов, основываться на программно-целевом бюджетировании. Одновременно следует реформировать и доходную часть: сейчас отчисления от ВНД играют все большую роль, однако эта система во время кризиса показала себя как очень неэффективная и неповоротливая. К реформе доходной части есть 3 основных подхода: формировать доходы из собственных ресурсов, отчислений с ВНД, альтернативные источники поступлений. Именно последний вариант наиболее интересен многим членам ЕС [4].

Общий европейский бюджет призван способствовать сплочению Европейского союза, компенсации эффектов неравенства в процессе интеграции и географического расширения союза, а также служить для обеспечения занятости и экономического роста во всех странах-членах, что особенно актуально в свете текущего финансово-экономического кризиса в регионе.

В период текущего спада приходит осознание того факта, что роль Общего бюджета необходимо повышать, ведь существующая сейчас в ЕС система управления финансами несколько странная. С одной стороны, есть еврозона – вершина интеграции денежно-кредитной политики и есть бюджетный и фискальный суверенитет, трепетно охраняемый на национальном уровне. Если будут выполнены хотя бы предложения, о которых я говорил выше, ситуация начнет меняться в лучшую сторону незамедлительно. Уверен, что ждать подобных решений осталось совсем недолго.

Литература

1. Хуснитдинов П.З. Роль ЕЦБ в современном развитии финансовой интеграции ЕС // Право и управление. XXI век. 2010. № 2(15). С. 99–105.
2. Financial integration in Europe. URL: <http://www.europeanpaymentscouncil.eu/> (дата обращения: 06.09.2013).
3. Сидорова Е.А. Евросоюз: Общий бюджет после Лиссабона // Современная Европа. 2011. № 4 (48). С. 109–123.
4. Региональная политика выравнивания в ЕС: новейшие тенденции / Лавровский Б.Л. [и др.] // Пространственная экономика. 2011. № 1. С. 30–48.
5. Ананьева Е. Размахивать сумочкой Тэтчер, но избегать изоляции // Международная жизнь. 2012. № 12. С. 61–62.

НЕРЕШЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ МЕЖДУНАРОДНОЙ ТОРГОВЛИ

А.В. Шишаева, студентка

Научный руководитель – к.э.н., доцент С.А. Кологринов
E-mail: alexandra_shishaeva@mail.ru

В современных условиях глобализации огромное значение имеют международные экономические отношения. Одной из крупнейших международных организаций, несомненно, является Всемирная торговая организация. Для успешного ведения международной торговли необходим эффективный инструментарий. В рамках ВТО существует огромный спектр торгово-политических инструментов, которые по своему характеру можно разделить на тарифные и нетарифные.

В настоящее время у стран-членов ВТО сложилось неоднозначное мнение в отношении применения этих инструментов. Торговые режимы стран, вступающих в ВТО, отличаются друг от друга, но можно проследить общую тенденцию: расширяется использование протекционистских форм и методов за счет увеличения нетарифных ограничений. При некоторых об-

стоятельствах члены ВТО могут применять количественные ограничения, лицензирование, санитарные и фитосанитарные меры, которые направлены на улучшение качества продукции, а также на обеспечение безопасности жизни и здоровья потребителей. Но страны должны применять эти ограничения на недискриминационной основе, сокращение импорта не должно приводить к сокращению доли на рынке отдельных поставщиков. Фактически ситуация выглядит несколько иначе. Нетарифные ограничения в рамках ВТО разнообразны, к ним относятся квотирование, лицензирование, стандартизация, защитные и антидемпинговые меры, санитарные и фитосанитарные меры, субсидирование, налоги и сборы и т.д.

Большой ущерб приносят так называемые «добровольные ограничения», суть которых состоит в принуждении торговых партнеров принять на себя обязательства по ограничению экспорта определенных товаров в ту или иную страну. Подобные ограничения, очевидно, носят дискриминационный характер и были запрещены в ходе Уругвайского раунда переговоров. Тем не менее они никуда не исчезли и стали относиться к группе мер «серой зоны», подобные ограничения применяются в основном на двусторонней основе. Многосторонние договоренности нацелены на сокращение количественных ограничений, замену нетарифных барьеров импортными тарифами, сокращение барьеров, связанных с таможенной оценкой, и т.д. Но в последнее время растет число двусторонних договоров между странами, партнеры не связывают себя многосторонними соглашениями. Это приводит к большему распространению нетарифных ограничений, которые создают серьезный протекционистский барьер. Они либо полностью закрывают товарам дорогу в данную страну, либо способствуют увеличению его цены.

Противоречивым в этом вопросе оказался и продолжительный Дохараунд переговоров ВТО, который начался в 2001 г., а в 2006 г. был приостановлен из-за разногласий стран-членов ВТО. Переговоры были направлены на снижение, а в некоторых случаях обнуление тарифов и устранение нетарифных мер, для того чтобы максимально учесть интересы менее развитых стран. В ходе дискуссии выявились 2 группировки стран: страны Кернской группы при поддержке США, которые выступили за либерализацию международных рынков, сокращение импортных тарифов, полное упразднение экспортных субсидий и тарифных квот; их оппонентами явились страны ЕС, Швейцария, Норвегия, Япония, которые поддерживали сохранение государственной поддержки, предоставление экспортных субсидий.

В результате этих разногласий политика членов ВТО носит противоречивый характер. С одной стороны, все соглашения ВТО говорят о том, что тарифные инструменты должны преобладать, но величина тарифа

должна снижаться, а нетарифные – полностью устраняться. Но в настоящее время роль нетарифных ограничений только возрастает, круг нетарифных мер достиг почти 500 видов и затронул четверть мирового импорта. Многие страны считают нетарифные методы более эффективным барьером на пути импорта, чем таможенные пошлины. Существенного снижения тарифов также не происходит, не во всех странах охват привязывания близок к 100%, это означает, что не во всех странах тариф зафиксирован на определенном уровне (табл. 1).

Также наблюдается дискриминация стран, находящихся на низком уровне экономического развития. Так, связанная простая средняя адвалорная пошлина в новых индустриальных странах, таких как Аргентина, Бразилия, Турция, Индия, значительно выше, чем у Канады и США.

Таблица 1

Таможенные пошлины по всем продуктам в некоторых странах-членах ВТО

Страна	Год	Охват привязывания, %	Простая средняя адвалорная, %		Неадвалорная пошлина, %		Максимальная пошлина	
			Связанная	РНБ	Связанная	РНБ	Связанная	РНБ
Аргентина	2012	100	31,9	12,5	0	0	35	35
Бразилия	2012	100	31,4	13,5	0	0	55	55
Канада	2012	99,7	6,9	4,3	2,8	1,7	615	551
Китай	2011	100	10,0	9,6	0	0,5	65	65
Куба	2012	30,9	21,3	10,7	0	0	62	30
Япония	2012	99,7	5,2	4,6	3,5	3,6	933	692
Россия	2012	100	7,8	10,0	9,1	12,7	292	292
Турция	2011	50,3	28,6	9,6	0,1	0,5	225	225
США	2012	100	3,5	3,4	8,2	8,6	350	350
Украина	2012	100	5,8	4,5	0,1	0	64	424
Белоруссия	2012			9,7		12,7		85
Индия	2012	73,8	48,6	13,7	5,3	4,9	300	150
Молдова	2012	100	7,0	4,6	1,1	1,3	75	70

Различия в ставках простых средних адвалорных пошлин по отдельным группам товаров можно наблюдать в табл. 2.

Сельское хозяйство является основной отраслью почти во всех развивающихся странах (РС). Беднейшая часть населения РС живет за счет доходов от сельскохозяйственной деятельности. Для многих РС экспорт текстильных изделий и одежды также обеспечивает основную часть экспортных доходов.

Наиболее высокие ставки импортных пошлин применяются к продуктам животноводства, средние – для рынков зерновых, свежих овощей и фруктов, низкие тарифные барьеры применяются к маслосеменам, растительным маслам.

Таблица 2

Ставки простых средних адвалорных пошлин по отдельным группам товаров в 2012 г.

Группа товаров	Аргентина	Бразилия	Канада	Китай	Япония	Россия	США
Продукты животноводства	14,9	37,8	28,9	14,8	13,6	23,1	2,4
Молочная продукция	15,0	48,8	246,9	12,2	116,9	14,9	19,8
Овощи, фрукты	15,0	34,1	3,5	15,0	9,9	8,7	4,7
Кофе, чай	14,2	34,1	9,8	14,9	14,4	6,4	3,3
Зерновые	15,0	42,9	22,4	23,7	80,2	10,1	3,5
Масличные	13,5	34,6	5,4	11,6	9,8	7,1	4,2
Напитки и табак	15,0	37,7	7,1	23,9	16,8	23,6	15,0
Хлопок	15,0	55,0	0,8	22,0	0,0	0,0	4,4
Рыба	15,0	33,6	1,1	11,0	4,9	7,5	1,0
Нефть	5,0	35,0	6,8	3,3	8,2	5,0	1,3
Химикаты	0,3	21,1	4,5	6,7	2,3	5,2	2,8
Дерево, бумага	3,3	28,4	1,5	5,0	1,0	7,9	0,4
Текстиль	9,4	34,8	10,7	9,7	5,6	7,8	7,9
Одежда	15,0	35,0	17,2	16,2	9,2	11,8	11,4
Кожа, обувь	13,8	34,6	7,4	13,7	12,2	6,4	4,3
Электрооборудование	9,9	31,9	4,3	8,8	0,2	6,2	1,7
Транспорт	9,6	33,1	5,6	11,5	0,0	8,9	3,1
Промышленность	10,4	33,0	3,9	12,3	1,1	8,4	2,1

Уровень тарифных барьеров для промышленных изделий заметно ниже, меньше и абсолютный размер колебаний уровня ставок. Наиболее высокие ставки применяются к текстильным товарам, одежде и обуви, невысокие – связанные с новейшими технологиями, машинами и оборудованием.

В результате развитые страны применяют сверхвысокие пошлины на импорт части продукции из развивающихся стран: их средний уровень равен примерно 30%. Это в 4 раза выше, чем пошлины на товары из других богатых стран. Особенно высоки пошлины на сельскохозяйственную продукцию, которые иногда превышают 100%: в Евросоюзе на бананы – 180%, мясо – 275%, в США на арахис – 132%, в Японии на арахис – 550%, а на тростниковый сахар – 175%. Развивающиеся и развитые страны сейчас обмениваются между собой двумя абсолютно разными группами товаров.

В то же время, как говорилось ранее, применение нетарифных ограничений стремительно возрастает. Примером активного использования нетарифных мер могут служить следующие события: заявление прави-

тельства Украины от 14 марта 2013 г. о решении применить защитные меры в отношении легковых автомобилей из Японии; 7 марта 2014 г. Индия уведомила Комитет по гарантиям ВТО о специальном расследовании по цитрату натрия. Специальное расследование стремится определить, является ли возросший импорт товара угрозой причинить серьезный ущерб отечественной промышленности.

Широко распространено применение субсидий, в том числе прямых – непосредственных выплат экспортеру разницы между его затратами и полученным доходом (убытками) на сельскохозяйственную продукцию, разрешенных ВТО.

В табл. 3 показана ситуация, сложившаяся в отношении субсидий у некоторых стран-членов ВТО в 2013 г.

Т а б л и ц а 3

Уведомления о субсидиях в некоторых странах ВТО в 2013 г.

Аргентина	Нет
Бразилия	Нет
Канада	X
Китай	Нет
Куба	N
Япония	X
Россия	X
США	Нет
Турция	Нет
Украина	X
Таиланд	X
Индия	Нет
Молдова	N
Франция	X
Сингапур	N

Примечание. X – член уведомил о субсидиях. N – член указал, что поддерживает какие-либо серьезные субсидии. Нет – никакое уведомление от данной страны не представлено.

Также между членами ВТО существуют разногласия по применению антидемпинговых мер, особенно спорным является вопрос «обнуления» – методики, которая применяется США при расчете ставок антидемпинговых пошлин. Суть этой методики состоит в том, что торговые ведомства США не принимают во внимание (обнуляют) случаи, когда импортируемые товары продаются в США по более высоким, чем в стране происхождения, ценам. Учитываются только более низкие цены. По утверждению представителей стран, недовольных таким подходом, это ведет к увеличению демпинговой разности, что позволяет заинтересованным американским компаниям обеспечивать установление непропорциональ-

но высоких ставок антидемпинговых пошлин на импортируемые товары конкурентов.

В табл. 4 представлено число антидемпинговых мер по отраслям экономики.

Т а б л и ц а 4

Число антидемпинговых мер по отраслям экономики в рамках ВТО

Отрасль экономики	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.
Овощная продукция	2		1	
Алкоголь, табак		2		
Полезные ископаемые	3			1
Химическая промышленность	32	28	36	10
Пластмассы, каучук	15	12	8	12
Дерево		2	1	
Бумага	2	4	13	1
Текстиль	17	2	3	
Неблагородные металлы	40	21	37	23
Электрооборудование	14	7	7	5
Транспорт	2	2	1	3
Инструменты, часы	1	3	1	

Данная таблица отражает, в каких отраслях чаще используются антидемпинговые меры: их преобладание очевидно в металлургии и химической промышленности. Подтверждением этому может служить то, что по данным полугодового отчета ВТО по антидемпинговым мерам в настоящее время ведется расследование в отношении Австралии по заявлению Кореи по горячекатаной рулонной стали, в отношении Доминиканской Республики по заявлению Турции – о мерах на стальные слитки, в отношении ЕС по заявлению России – по нитрату аммония.

Таким образом, современная практика располагает огромным количеством инструментов регулирования торговых отношений. За счет использования нетарифных методов международная торговля все больше регулируется на национальном уровне, что ограничивает свободное перемещение товаров.

В заключение можно прийти к выводу, что участники международной торговли не могут обойтись без защиты своих национальных интересов, в этих условиях ВТО должна удерживать баланс между либерализацией международной торговли и протекционистской политикой. Во внешне-торговой политике даже развитых стран либерализация сочетается с протекционизмом, хотя в этом сочетании преобладает первая.

После Второй мировой войны уровень таможенного обложения развитых стран снизился в несколько раз. Намного позже либерализация началась в развивающихся странах и странах с переходной экономикой,

поэтому уровень тарифных ставок здесь остается высоким по сравнению с развитыми странами, причиной этому является также желание защитить свои неконкурентные на мировом рынке отрасли, используя протекционистские таможенные пошлины. Однако в этих странах уровень внешне-торговой либерализации выше, чем несколько десятилетий назад.

Применением разнообразных нетарифных ограничений, которые особенно активно начали распространяться с 1970-х гг., практически все государства компенсировали понижение таможенных тарифов. С конца 70-х гг. торговые барьеры, выраженные в нетарифных ограничениях, попадают в центр внимания мирового торгового сообщества. Эта категория барьеров оказалось более эффективной в смысле ограничения свободной конкуренции, чем тарифы. Мировое торговое сообщество пытается включить ее в общий процесс если не либерализации, то хотя бы усиления международного контроля. Определенный успех на этом пути, во многом с помощью ГАТТ и ВТО, был достигнут.

Литература

1. World Tariff Profiles 2013. WTO : World trade organization, 2014. URL: http://www.wto.org/english/res_e/booksp_e/tariff_profiles13_e.pdf (дата обращения: 06.03.14).
2. Оболенский В. Протекционизм и свобода торговли в современном мире // Мировая экономика и международные отношения. 2013. № 12. С. 14–23.
3. Мухамедьянова А.Ф. Неопротекционизм в современной внешнеторговой политике // Управление экономическими системами: электронный журнал. 2011. № 2 (26). Доступ из электрон. б-ки системы «Elibrary.ru» (дата обращения: 14.03.14).
4. Иванова С.В. Всемирная торговая организация : учеб. пособие для вузов. М. : Экономист, 2009. 317 с.

СЕКЦИЯ ШЕСТАЯ

ФИНАНСЫ КОРПОРАЦИЙ.

ФИНАНСОВОЕ ПОВЕДЕНИЕ НАСЕЛЕНИЯ

ДИВИДЕНДНАЯ ПОЛИТИКА РОССИЙСКИХ КОРПОРАЦИЙ

Д.Г. Антонян, студент

Научный руководитель – к.э.н., доцент О.С. Беломытцева
E-mail: diana.antonyan.92@mail.ru

В условиях современной развивающейся российской рыночной экономики для достижения успеха на рынке компаниям необходим постоянный приток инвестиций, направляемый на дальнейшее развитие, расширение и модернизацию производства, а также на освоение новых технологий и продукции. Привлечение инвестиций в необходимом объеме есть результат постоянной работы компании над повышением своей инвестиционной привлекательности. Оптимизация дивидендной политики играет одну из главных ролей в достижении этой цели: без рациональной дивидендной политики не может существовать разумная инвестиционная политика, так как при прочих равных условиях инвестор выбирает компанию, где помимо дохода от прироста капитала за счет курсовых разниц акций он получит стабильный дополнительный доход в виде дивидендов.

Таким образом, большое значение дивидендной политики в системе финансового менеджмента компании подтверждает актуальность рассматриваемой темы.

Последовательная и понятная инвесторам дивидендная политика является необходимым элементом стратегии компании, ориентированной на долгосрочный рост капитализации. Четко обозначенная и выполняемая дивидендная политика подчеркивает репутацию компании в глазах инвестиционного сообщества, улучшает ее корпоративный имидж.

Основной целью разработки дивидендной политики является установление необходимой пропорциональности между текущим потреблением прибыли собственниками и будущим ее ростом, максимизирующим рыночную стоимость организации и обеспечивающим стратегическое ее развитие.

Исходя из этой цели, понятие дивидендной политики может быть сформулировано следующим образом: дивидендная политика представляет собой составную часть общей политики управления прибылью, заключающуюся в оптимизации пропорций между потребляемой и капитализируемой ее частями с целью максимизации рыночной стоимости организации.

Теория дивидендной политики многогранна. Все исследователи в той или иной степени анализируют такие вопросы, как:

- роль дивидендной политики;
- влияние дивидендной политики компании на движение ее денежных средств и рыночную цену ее акций;
- преимущества и недостатки различных типов дивидендной политики (стабильный размер дивиденда на акцию, постоянный коэффициент выплаты дивиденда, остаточные дивиденды);
- финансовые и операционные факторы, влияющие на сумму выплачиваемых дивидендов;
- различие между дивидендной политикой и дроблением акций, причины, по которым компания может выкупать свои акции, и финансовый результат таких действий и др. [2].

Таким образом, дивидендная политика не является однозначным явлением. Ее определяют как атрибут успешной деятельности акционерного общества, гарант устойчивости системы корпоративного управления, как важную часть финансового менеджмента.

Прежде всего, содержание дивидендной политики и проблемы ее разработки требуют выявления природы дивидендов.

Дивиденд – часть общей суммы чистой прибыли организации, распределяемой между акционерами в соответствии с количеством, стоимостью и видом принадлежащих им акций.

Такое или весьма сходное определение дивиденда дают словари.

Налоговый кодекс РФ признает дивидендом любой доход, полученный акционером (участником) от организации при распределении прибыли, остающейся после налогообложения (в том числе в виде процентов по привилегированным акциям), по принадлежащим акционеру (участнику) акциям (долям) пропорционально долям акционеров (участников) в уставном (складочном) капитале этой организации. К дивидендам также относятся любые доходы, получаемые из источников за пределами Российской Федерации, относящиеся к дивидендам в соответствии с законодательствами иностранных государств.

Дивидендная политика, как и управление структурой капитала, оказывает существенное влияние на положение компании на рынке капита-

ла, в частности на динамику цены его акций. Дивидендная политика должна основываться в значительной мере на предпочтении инвесторами дивидендов или дохода от прироста капитала. То есть необходимо определиться, предпочтительнее ли для инвестора, чтобы фирма распределила прибыль в виде дивидендов, или же эту прибыль целесообразно вновь вложить в дело, чтобы в дальнейшем получить доход от прироста капитала. Таким образом, какие-либо изменения в политике выплат и будут иметь два противоположных результата, поэтому фирма должна стремиться найти тот баланс между текущими дивидендами и будущим ростом, который максимизирует цену акций. В связи с этим можно выделить три основные теории поведения инвесторов, которые представлены в табл. 1.

Важную роль дивидендной политики определяют следующие факторы:

- отношения организации с инвесторами;
- финансовая программа и бюджет капиталовложений организации;
- движение денежных средств организации;
- сокращение акционерного капитала и увеличение в результате долговых обязательств.

Из всего этого можно сделать вывод, что рассмотренные теории взаимосвязаны и заключаются в обеспечении:

- 1) максимизации совокупного достояния акционеров;
- 2) достаточного финансирования текущей и инвестиционной деятельности корпорации.

Помимо дивидендных теорий, в основе рассмотрения дивидендной политики лежит его методика. Конкретные методики дивидендных выплат предприятие реализует в рамках выбранного типа дивидендной политики.

Для реализации дивидендной политики используются различные методики дивидендных выплат, сравнительная характеристика которых представлена в табл. 2.

Дивидендная политика должна рассматриваться в свете общей финансовой задачи компании, которая заключается в максимизации богатства акционеров. Это не всегда означает выплату максимальных дивидендов, так как может быть найдено более прибыльное применение для дивидендов внутри самой компании. Дивидендная политика имеет большое значение, потому что она влияет на структуру капитала и финансирование компании, а в случае с акционерными компаниями и на информационную ценность.

Т а б л и ц а 1

Теории, лежащие в основе дивидендной политики организации

Признак	Теория отсутствия значимости (безотносительности) дивидендов		Теории значимости дивидендов		
Основоположники	Миллер, Модильяни, Литценбергер, Рамасвами		Гордон, Линтнер, Бенарци, Мишели, Тейлер		
Основная идея	Теория независимости дивидендов	Инвестору безразлично получать ли доход в виде выплачиваемых дивидендов или в виде увеличения стоимости акций. Предполагается отсутствие персональных или корпоративных подоходных налогов, издержек, связанных с размещением акций и транзакционных издержек, подразумевается одинаковая доступность информации для всех участников рынка и рациональность их поведения	Теория синицы в руках	Многие инвесторы предпочитают получать текущий доход в виде дивидендов, а не полагаться на прибыль от прироста капитала, так как продажа акций в этом случае связана со значительными транзакционными издержками. Всегда существует риск снижения стоимости акций по не зависящим от компании причинам, следовательно, дивиденды являются более «надежным» видом дохода для инвестора	
		Эффективность определяется критерием минимизации налоговых выплат по текущим и предстоящим доходам собственников. Так как налогообложение текущих доходов в форме дивидендов всегда выше, чем предстоящих, дивидендная политика должна обеспечивать минимизацию дивидендных выплат и, следовательно, максимизацию капитализации прибыли		Инвесторы оценивают перспективы компании и ее финансовое состояние, анализируя получаемые дивиденды	
	Теория минимизации дивидендов		Теория сигнализации	Теория клиентуры	Многие инвесторы выбирают компанию с учетом ее дивидендной политики
Связь с практикой	От части выполнимы, но сложно вследствие введенных авторами условий и ограничений		Все три концепции в той или иной мере находят отражение на практике, однако их влияние на дивиденды зачастую спорно		
	Альтернативная		Взаимодополняющие		

Т а б л и ц а 2

Сравнительная характеристика методик дивидендных выплат

Методики	Потребность во внешнем финансировании	Дивиденды на одну акцию	Преимущества методики	Недостатки методики
Методика выплаты дивидендов акциями	Минимальная	Небольшие, могут быть равными нулю	Облегчается решение ликвидных проблем при неустойчивом финансовом положении. Вся нераспределенная прибыль поступает на развитие	Ряд инвесторов может предпочесть деньги и начнет скидывать акции
Методика фиксированных дивидендных выплат	Максимальная	Стабильные, растут	Простота. Сглаживание колебаний курсовой стоимости акций	Если прибыль сильно снижается, выплата фиксированных дивидендов подрывает ликвидность предприятия
Методика выплаты гарантированного минимума и «экстра»-дивидендов	Средняя	Минимальные, в отдельные периоды резко возрастают	Сглаживание колебаний курсовой стоимости акций	«Экстра»-дивиденд при слишком частой выплате становится ожидаемым и перестает играть должную роль в поддержании курса акций
Методика постоянного процентного распределения прибыли	Существенная	Нестабильные	Простота	Снижение суммы дивиденда на акцию (при уменьшении чистой прибыли) приводит к падению курса акций

Анализ дивидендных политик российских акционерных обществ на основании принятых положений о дивидендных политиках [3] демонстрирует готовность большинства из них принимать на себя минимальные фиксированные обязательства по выплате дивидендов (табл. 3).

Таким образом, можно сделать вывод о том, что большинство компаний готовы принимать на себя минимальные фиксированные обязательства по выплате дивидендов.

Стоит отметить, что положения о дивидендной политике начали приниматься российскими акционерными обществами сравнительно недавно. Соответственно полноценно исследовать зависимость размера дивидендов от принятой дивидендной политики возможно на ограниченном количестве российских компаний, утвердивших дивидендную политику не позднее чем в 2003 г.

Т а б л и ц а 3

**Механизмы закрепления размера дивидендных выплат в положениях
о дивидендной политике российских эмитентов**

Эмитент	Механизм	Методика
ОАО «Газпром»	На выплату дивидендов направляется от 17,5 до 35% чистой прибыли при условии, что полностью сформирован резервный фонд	Гарантированный дивиденд на высоком уровне
ОАО «ЛУКОЙЛ»	На выплату дивидендов направляется не менее 15% чистой прибыли, определяемой на основе консолидированной финансовой отчетности	Выплата гарантированного минимума и экстрадивидендов
ОАО «МегаФон»	Общая сумма средств, направляемых на выплату дивидендов, будет составлять сумму: А) максимального значения между 70% от величины, определяемой суммой чистой прибыли плюс амортизации за минусом инвестиций за последний финансовый год; 50% от чистой прибыли за последний финансовый год; Б) величины, соответствующей чистому долговому потенциалу компании	Гарантированный дивиденд на высоком уровне
ОАО «Башнефть»	Сумма дивидендных выплат определяется на основе финансовых результатов деятельности по итогам года, но, как правило, должна составлять не менее 10% от чистой прибыли общества	Выплата гарантированного минимума и экстрадивидендов
ОАО «Магнит»	Рекомендуемый размер дивидендов определяется исходя из следующих факторов: – размера чистой прибыли по РСБУ; – финансово-хозяйственных планов общества; – структуры оборотных средств общества; – долговой нагрузки общества	Остаточная методика расчета дивидендов
ОАО «НК «Роснефть»	Сумма дивидендных выплат определяется на основе финансовых результатов деятельности по итогам года, но, как правило, составляет не менее 10% от чистой прибыли	Выплата гарантированного минимума и экстрадивидендов
ОАО «Компания «М.видео»	Рекомендуемый размер дивидендов определяется исходя из следующих факторов: – размера чистой прибыли по РСБУ; – финансово-хозяйственных планов общества; – структуры оборотных средств общества; – долговой нагрузки общества	Остаточная методика расчета дивидендов
ОАО «Сбербанк России»	Банк намерен последовательно, в течение трех лет, с года утверждения настоящей дивидендной политики, увеличить размер дивидендных выплат до уровня 20% от чистой прибыли	Приложение больших усилий для выплаты установленного на более высоком уровне минимума

В кризисной ситуации большинство компаний старались ограничить выплату дивидендов. Однако для российских компаний, ввиду сравнительного небольшого коэффициента дивидендных выплат, сохраняется возможность за счет продуманной дивидендной политики повысить свою инвестиционную привлекательность.

Немаловажным является тот факт, что эффективная дивидендная политика способствует повышению инвестиционной привлекательности акций компании. Фирмы, всегда имеющие стабильные дивидендные потоки, обычно выше котируются на рынке, чем фирмы с менее стабильными потоками.

Грамотно разработанная эффективная дивидендная политика является неотъемлемым атрибутом успешной деятельности акционерного общества, гарантом устойчивости системы корпоративного управления как важной части финансового менеджмента.

Выплата дивидендов определенно влияет на рыночную стоимость предприятия. Изменение цены акций после объявления изменения выплачиваемых по ним дивидендов находится в прямой зависимости от изменения величины дивидендов. Таким образом, если компания повышает норму выплат в виде дивидендов, то это может послужить причиной увеличения цены акций. С другой стороны, увеличение дивидендных выплат приведет к уменьшению объема капиталовложений предприятия, в результате чего ожидаемый в будущем темп роста масштабов деятельности компании снизится, что, скорее всего, приведет к снижению цены акций. Это означает, что какие-либо изменения в политике выплат будут иметь два противоположных результата: либо высокие текущие дивиденды и рост цены акций в краткосрочном периоде, либо капитализация прибыли в надежде на будущий рост дивидендов и устойчивый рост цены акций в долгосрочной перспективе. Отсюда можно сделать вывод, что компания должна стремиться найти тот баланс между текущими дивидендами и будущим ростом, который способствует устойчивому развитию хозяйственной деятельности предприятия, с одной стороны, и максимизирует цену акций – с другой, что особенно актуально для российских акционерных обществ, недооцененных по сравнению с зарубежными аналогами.

Дивидендная политика определяет состав акционеров. Акционеров привлекают те предприятия, которые проводят активную дивидендную политику, которая их устраивает. Им безразличен выбор между дивидендами и доходами от прироста капитала, и многие из них предпочитают получение дивидендов, поскольку каждая единица дохода, выплаченная им в виде дивидендов, уже очищена от риска и поэтому стоит боль-

ше, чем доход в виде прироста капитала, получение которого отложено на будущее. С позиций данного подхода максимизация дивидендных выплат на предприятии выглядит предпочтительнее капитализации дохода. Однако по разным причинам одни акционеры могут быть заинтересованы в выплате денежных дивидендов, другие – в reinvestировании прибыли.

В целом при выборе дивидендной политики менеджмент предприятия должен учитывать различия в ценностях своих акционеров. Если основной состав акционеров заинтересован в получении дивидендов, то менеджменту предприятия необходимо принимать решение о выплате дивидендов и соответствующим образом формировать дивидендную политику. При этом меньшинство акционеров, не согласных с принятой на предприятии практикой выплаты дивидендов, reinvestируют свой капитал в другие компании, а состав акционеров станет однородным.

Акционеры предпочитают денежную форму выплат прочим формам выплаты дивидендов. Акционерам важно не только то, какую часть прибыли распределяет акционерное общество на дивиденды, но и то, в какой форме они их получают. Акционерное общество может выплачивать денежные дивиденды, дивиденды акциями, а также может проводить выкуп собственных акций. В международной и российской практике денежные дивиденды являются наиболее распространенной формой выплат. Для акционеров выплата денежных дивидендов является наиболее удобной формой получения денежных средств.

Литература

1. Об акционерных обществах: Федер. закон от 26.12.1995 г. № 208-ФЗ (ред. от 28.12.2013) // КонсультантПлюс : справ.-правовая система. Версия Проф. М., 2014. Доступ из локальной сети Науч. б-ки Том. гос. ун-та.
2. Грэхем Б. Анализ ценных бумаг : пер. с англ. М. : И.Д. Вильямс, 2012. 880 с.
3. Жукова Т.В. Дивидендная политика в современном акционерном обществе. Теория и практика российских компаний // Акционерное общество: вопросы корпоративного управления. 2009. № 7.
4. Каллаур Н.А. Дивиденды организации. М. : Экономика и жизнь, 2009. 160 с.
5. Лакина С.В. Дивидендная политика, или Как договориться о распределении прибыли // Акционерный вестник. 2007. № 10.

СРАВНИТЕЛЬНАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ РОССИИ И США

Г. Баатарням, студент

Научный руководитель – д.э.н., профессор А.А. Земцов
E-mail: imperl@outlook.com

Банковская система РФ. Банковская система Российской Федерации включает в себя Банк России, кредитные организации, а также филиалы и представительства иностранных банков. Правовое регулирование банковской деятельности осуществляется Конституцией Российской Федерации, Федеральным законом «О банках и банковской деятельности», Федеральным законом «О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)», другими федеральными законами, нормативными актами Банка России.

Таким образом, банковская система России состоит из двух звеньев:

- Центральный банк России;
- банки и прочие (небанковские) кредитные организации.

Центральный банк занимает особое место в банковской системе, а его правовое положение отличается существенными особенностями. Это главный банк Российской Федерации, он является федеральной собственностью.

Он независим от органов власти. Это экономически самостоятельное учреждение, осуществляющее свои расходы за счет своих собственных доходов. Высшим органом Банка России является Совет директоров – коллегиальный орган, определяющий основные направления деятельности Банка России и осуществляющий руководство и управление Банком России.

В Совет директоров входят председатель Банка России и 12 членов Совета директоров. Члены Совета директоров не могут быть депутатами Государственной думы и членами (депутатами) Совета Федерации, депутатами законодательных (представительных) органов субъектов Российской Федерации, органов местного самоуправления, а также членами Правительства Российской Федерации.

Председатель Банка России назначается на должность Государственной думой сроком на четыре года большинством голосов от общего числа депутатов. Кандидатуру для назначения на должность председателя Банка России представляет Президент Российской Федерации.

Банк России является органом банковского регулирования и надзора за деятельностью кредитных организаций.

В целях осуществления этих функций к деятельности ЦБР относятся:

I. Организация и управление денежного обращения, т.е.:

1. Эмиссия (эмиссия наличных денег, организация их обращения и изъятия из обращения на территории Российской Федерации осуществляются исключительно Банком России).

2. Организация наличного денежного обращения на территории Российской Федерации. На Банк России возлагаются следующие функции:

- прогнозирование и организация производства, перевозка и хранение банкнот и монеты, создание их резервных фондов;

- установление правил хранения, перевозки и инкассации наличных денег для кредитных организаций;

- установление признаков платежеспособности денежных знаков и порядка замены поврежденных банкнот и монеты, а также их уничтожения;

- определение порядка ведения кассовых операций.

II. Защита интересов вкладчиков и других кредиторов коммерческих банков, т.е. защита гражданского оборота.

III. Банк России:

- проверяет законность создания кредитных организаций и выдает лицензии на осуществление банковских операций;

- устанавливает экономические нормативы и квалификационные требования к руководителям исполнительных органов, а также к главному бухгалтеру кредитной организации;

- осуществляет контроль за составом участников коммерческих банков (приобретение более 5 процентов долей (акций) кредитной организации требует уведомления Банка России, а более 20% – предварительного согласия Банка России);

- осуществляет непосредственный контроль за операциями коммерческих банков.

Банк – кредитная организация, которая имеет исключительное право осуществлять в совокупности следующие банковские операции:

- привлечение во вклады денежных средств физических и юридических лиц;

- размещение указанных средств от своего имени и за свой счет на условиях возвратности, платности, срочности;

- открытие и ведение банковских счетов физических и юридических лиц.

Небанковская кредитная организация – кредитная организация, имеющая право осуществлять отдельные банковские операции, предусмотренные Федеральным законом. Допустимые сочетания банковских операций для небанковских кредитных организаций устанавливаются ЦБ РФ.

Кредитные организации подлежат государственной регистрации в Банке России. Лицензия на осуществление банковских операций кредитной организации выдается после ее государственной регистрации. Кредитные организации получают право осуществления банковских операций с момента получения лицензии, выдаваемой Банком России. Осуществление отдельных банковских операций производится также только на основании лицензии, выдаваемой Банком России.

В лицензии указываются банковские операции, на осуществление которых данная кредитная организация имеет право, а также валюта, в которой эти банковские операции могут выполняться. Лицензия на осуществление банковских операций выдается без ограничения сроков ее действия.

Банковская система США. Для обеспечения более безопасной и более гибкой банковской и кредитно-денежной системы США в 1913 г. была создана Федеральная резервная система. В течение столетия (до создания Федеральной резервной системы) периодически возникавшая финансовая паника приводила к банкротству многих банков, компаний и сокращению экономической активности в целом. Исследования Национальной комиссии по денежному обращению, образованной конгрессом через год после особенно серьезного кризиса в 1907 г., доказали необходимость создания института, противодействующего финансовым сбоям. После длительных дебатов и была образована Федеральная резервная система.

К моменту принятия закона о Федеральной резервной системе в США функционировали 20 000 банков, из которых 7 000 были эмиссионными национальными банками, а остальные действовали по законам своих штатов и не имели права на эмиссию банкнот. Вся территория США была разделена на 12 округов, в каждом из которых был учрежден федеральный резервный банк с капиталом не менее 4 млн долл. Вначале основная цель Федеральной резервной системы состояла в помощи банкам в период банковских кризисов и биржевых лихорадок. С 1914 по 1922 г. официальные представители 12 федеральных резервных банков периодически проводили консультативные встречи и совещания, на которых разрабатывались направления монетарной политики. В годы становления ФРС общественно-политические факторы позволяли федеральным резервным банкам играть главную роль в этой организации.

Федеральная резервная система состоит из трех уровней: Совет управляющих, 12 федеральных резервных банков, около 6 000 банков – членов ФРС. Кроме того, ФРС включает два комитета: Федеральный комитет по открытому рынку и Федеральный консультационный совет.

Центром Федеральной резервной системы является Совет управляющих в Вашингтоне, округ Колумбия. Основная функция Совета – формирование монетарной политики. Совет состоит из семи постоянных членов, назначаемых Президентом США с одобрения сената сроком на 14 лет. В Совете управляющих обеспечивается равное представительство от округов ФРС. В распоряжении членов Совета значительный штат сотрудников: экономисты, юристы, инспектора, администраторы.

Совет обладает исключительным правом установления уровня обязательных резервов депозитных учреждений, а также разделяет ответственность с федеральными резервными банками по проведению операций на открытом рынке и определению наиболее приемлемых банковских учетных ставок.

Федеральные резервные банки являются проводником директив Совета управляющих и играют важную роль в реализации монетарной политики США. Они еженедельно отчитываются перед Советом, который суммирует и обрабатывает поступающую информацию и публикует отчет в конце каждой недели. Наиболее значимым и влиятельным резервным банком остается Федеральный резервный банк Нью-Йорка. В 25 городах работают филиалы резервных банков.

Каждый территориальный резервный банк имеет свой совет, состоящий из девяти директоров, не являющихся служащими банка. Директора резервных банков осуществляют контроль над операциями своего банка (под патронажем Совета управляющих). Каждый из региональных банков имеет также генерального аудитора (главного инспектора), подотчетного не банку, а Совету управляющих.

Федеральные резервные банки получают прибыль в основном из процентов, соответствующих доле вкладов ФРС в ценные бумаги, и, в меньшей степени, из доходов от процентов на имеющуюся у ФРС валюту, а также от процентов по ссудам депозитным учреждениям и от Валютного контроля.

Федеральные резервные банки принимают вклады банков и сберегательных учреждений и предоставляют им ссуды, выполняя тем самым функции кредитора последней инстанции. Кроме того, конгресс уполномочил федеральные резервные банки осуществлять выпуск наличных денег, которые образуют предложение бумажных денег в экономике страны.

Ответственность за влияние стоимости и достаточности денежных средств и кредита на процесс продажи и покупки государственных ценных бумаг возложена на Федеральный комитет по открытому рынку (ФКОР). Федеральный комитет по открытому рынку состоит из 12 постоянных членов:

- 7 членов Совета управляющих ФРС;
- 5 президентов федеральных резервных банков (избираются на ротационной основе; президент Нью-Йоркского банка является постоянным членом ФКОР). Все 12 президентов резервных банков обязаны присутствовать на собраниях комитета.

ФКОР проводит заседания восемь-девять раз в год. На каждой встрече разрабатывается стратегия операций на открытом рынке ценных бумаг, которая доводится до управляющего ФРС. Комитет разрабатывает и прогнозирует экономические и финансовые решения. Решения комитета реализуются подразделением внешней торговли Нью-Йоркского регионального банка.

Согласно закону о ФРС в банковской системе США функционирует координационный консультационный орган для связи всей банковской сферы с ФРС – Федеральный консультационный совет. Он состоит из 12 членов, делегируемых региональными банками ФРС. Четыре раза в год совет собирается на совместное заседание с управляющими Федеральной резервной системой для обмена мнениями по широкому спектру вопросов финансово-кредитных отношений. Члены Федерального консультационного совета информируют о заседании резервные банки своих округов.

В настоящее время Федеральная резервная система выполняют следующие функции:

- управляет национальной монетарной политикой путем влияния на денежное и кредитное обращение с целью достижения полной занятости и стабильных цен;
- контролирует банковские учреждения и регулирует их деятельность для обеспечения безопасности и прочности банковской и финансовой систем;
- поддерживает стабильность финансовой системы и уменьшает риск на финансовых рынках;
- предоставляет финансовые услуги правительству США, общественности, финансовым учреждениям, играя также важную роль в управлении национальной системой расчетов.

Все коммерческие банки по юридическому статусу подразделяются на национальные и банки штатов. Первые лицензируются и контролируются федеральным правительством, вторые – властью штатов. Из-за постоянного слияния коммерческих банков в условиях усиления конкуренции с японскими банками количество американских банковских институтов постоянно меняется.

Краткая сравнительная характеристика. На первый взгляд кажется, что банковские системы России и США настолько различаются, что сравнивать

их не имеет смысла. Однако это первое впечатление ошибочно – если внимательно разобраться, то у кредитных систем этих стран много общего.

Федеральная резервная система США построена по принципу трехуровневости: первым (верхним) уровнем являются Федеральный консультационный совет, Совет управляющих и Федеральный комитет по открытому рынку, вторым – 12 федеральных резервных банков, третьим – множество коммерческих банков (См. рис.1, Приложение). В то же время банковская система РФ включает только два уровня – ЦБ РФ и коммерческие банки. Однако по функциям Центральный банк России частично аккумулирует в себе функции 1-го и 2-го уровней кредитной системы США. ЦБ осуществляет и контроль, и управление банковской деятельностью по всей стране, кроме того, он участвует в регулировании экономической жизни страны посредством эмиссии денежных средств, создании и регулировании правовой базы в банковской сфере и т.п. Правда, Банк России выборочно занимается регулированием рынка ценных бумаг (не так, как ФКОР), не вся деятельность по ценным бумагам входит в сферу влияния ЦБ.

Самый нижний уровень банковских систем США и России практически идентичен и состоит из банков и небанковских кредитных организаций. Надо сказать, что как система банков и прочих кредитных организаций, так и вся банковская система в целом в США гораздо более развита, чем в России. Связано это, скорее всего, с тем, что российская банковская сфера совсем «молода» по сравнению с американской – наиболее старым российским коммерческим банкам не более 20 лет.

Сравнительная характеристика финансовых систем РФ и США. Внешняя похожесть государственного устройства России и США как федераций обусловила тот факт, что в начале перестройки Россия ориентировалась на американскую (как считалось, лучшую) модель демократического государства, не учитывая того, что 200-летний опыт развития государственности позволил сгладить противоречия между уровнями власти, укрепил судебную систему США в качестве высшего арбитра и гаранта сохранения целостности страны, способствовал формированию неправительственных институтов гражданского общества. Сам факт создания американского государства по инициативе «снизу», от штатов как ранее самостоятельных государств, определил высокую степень их самостоятельности в решении важнейших государственных задач и ответственности за принятые на себя полномочия.

Советский Союз и позднее Российская Федерация, примеряя на себя опыт 200-летней демократии, инициировали перемены «сверху», не имея надежных инструментов для сохранения целостности государства, которые могли бы противостоять стремлению политических элит националь-

ных государственных образований к обособлению. В сфере налоговых отношений это выразилось в установлении субъектами Российской Федерации и муниципальными образованиями в период 1994–1996 гг. собственных налогов; в бюджетной сфере вплоть до 2006 г. существовало многообразие региональных моделей межбюджетных отношений.

В сфере бюджетных отношений Россия также пыталась воспользоваться опытом США. В частности, был принят Закон Российской Федерации «О бюджетном устройстве и бюджетном процессе в РСФСР» от 10 октября 1991 г. № 1734-1, который положил начало становлению новой бюджетной системы РФ. Однако, приняв устоявшуюся в США длительность бюджетного процесса, уже в 1993 г. Россия вынуждена была приостановить действие некоторых статей названного закона. Так, продолжительность этапов составления и утверждения бюджета в США составляет 18 месяцев, что является приемлемым для страны с устойчивой экономикой и низкой инфляцией. В России же в 1992–1993 гг. имели место самые высокие темпы инфляции за всю постсоветскую историю, бюджет в эти годы в условиях резкого падения производства принимался несвоевременно. Начало работы над бюджетом задолго до финансового года не могло принести положительных результатов ввиду непредсказуемости важнейших макроэкономических показателей, имеющих принципиальное значение для составления реального бюджета. Поэтому в Бюджетном кодексе РФ, принятом в 1998 г., указан лишь срок направления Бюджетного послания Президента РФ Федеральному собранию РФ – не позднее марта года, предшествующего очередному финансовому году. Поскольку в Бюджетном послании Президента РФ определяется бюджетная политика страны на очередной финансовый год, то дату его обнародования можно считать официальной датой начала работы над бюджетом.

Дальнейшее совершенствование бюджетного процесса и бюджетных отношений в России шло под влиянием не только американского, но и европейского опыта. Перспективный финансовый план стал составляться на три года, тем самым расширив горизонт планирования как в бюджетном, так и в коммерческом секторе экономики. Привлекается внимание к оценке результативности бюджетных расходов, к более детальному обоснованию целевых программ, финансируемых из бюджета; стала более информативной функциональная классификация расходов за счет лучшей систематизации и сокращения числа разделов до 11 и т.д.

С 2002 г. Россия реформирует государственную пенсионную систему, добавляя в ее содержание элементы негосударственного пенсионного обеспечения, ориентируясь на опыт США. Введение накопительной части пенсии в дополнение к базовой и страховой несколько опередило

время: и население, и развитие финансового рынка объективно оказались недостаточно подготовленными к инвестированию части поступлений от единого социального налога для формирования будущей пенсии. Поэтому в 2003 г. потребовались корректировка реформы и исключение части работающего населения из процесса накопления пенсии.

Сравнивая американскую пенсионную систему с российской, следует отметить, что первая гораздо лучше справляется с основной задачей любой пенсионной системы – обеспечением достойной жизни в старости, причем за значительно более низкую для общества цену. Ставки налога на социальное страхование в США (15,3%) и собственно пенсионного налога (12,4%) в 1,7 и 1,6 раза соответственно ниже российских (26 и 20%).

В значительной степени это объясняется более благоприятным соотношением между численностью работающих и пенсионеров в США (3,4 : 1), чем в России (1,7 : 1), т.е. это соотношение в США лучше, чем в России, в 2 раза. Кроме того, в США существенна роль накопительной части пенсии благодаря развитой системе финансовых институтов, которые умело управляют инвестированием этих средств, размер которых сопоставим с федеральным бюджетом США. Система финансирования бюджетного дефицита США уже не смогла бы обойтись без них.

Одной из причин того, что государственный долг США представлен в основном внутренними, в отличие от России, обязательствами, является необходимость размещения пенсионных накоплений, о сохранности и приращении которых именно таким образом заботится государство. В 1970-е гг. в условиях экономического кризиса и роста инфляции, связанных с резким подорожанием нефти, государство вынуждено было прямо поддерживать рыночные финансовые институты от неминуемого разорения, а будущих пенсионеров – от потери накоплений. Это доказывает то, что американское государство не устранилось от решения важнейших для общества проблем, а всеми доступными способами обеспечивает устойчивость экономической системы страны.

Перспективы развития пенсионной системы в России, безусловно, связаны с повышением значимости накопительной части пенсии как для самих пенсионеров, так и для развития страны. Эти средства необходимы финансовому рынку, поскольку они составляют сегмент самых долгосрочных вложений, обеспечивающих инвестиции в масштабные проекты, в развитие системы ипотечного кредитования, в финансирование длинных государственных ценных бумаг. Однако нынешняя макроэкономическая ситуация в России пока не дает оснований надеяться на позитивные изменения в повышении эффективности управления накопительной частью будущей пенсии.

В связи с дефицитом Пенсионного фонда РФ из-за снижения ставки единого социального налога с 2005 г. дебатруется вопрос о взимании налога с работников и работодателей по примеру США. Цель такого шага – повышение ответственности работников за свое пенсионное обеспечение. Эта мера может быть реализована, но лишь при условии создания эффективно работающих финансовых институтов, инвестирующих пенсионные средства, и повышения заработной платы. В настоящее время единый социальный налог относится на расходы организации, являясь, по существу, косвенным налогом на потребление. Если же сам работник будет платить часть налога, то налог превратится в прямой, уплачиваемый из заработной платы наряду с налогом на доходы физических лиц, что при неизменной величине номинального дохода приведет к снижению его реального значения.

В американском налоге на социальное страхование отсутствует регрессия: и низко-, и высокооплачиваемые работники платят по одинаковой ставке, но при этом установлена максимальная налоговая база, при превышении которой налог не взимается. В России установлена регрессивная ставка единого социального налога – от 26 до 2%, зависящая от величины выплат и вознаграждений и призванная легализовать высокие доходы. Представляется, что такой порядок начисления налога достаточно близок американскому, но более социально справедлив, поскольку налог начисляется и на самые высокие доходы.

Система налогообложения в США существенно отличается от российской практики. Различия, прежде всего, связаны с преобладанием в американской налоговой системе прямых налогов и доходов бюджетов от них, что, с одной стороны, определяется исторически сложившейся традицией, а с другой – обусловлено гораздо более высокими доходами населения.

Тем не менее попытки заимствовать некоторый опыт американского налогообложения имели место в современной российской истории создания налоговой системы. Так, Россия дважды вводила налог с продаж: в начале и конце 1990-х гг. Первый раз налог был предназначен для стабилизации экономики, во втором случае он не имел целевого назначения, а был призван пополнить региональные и местные бюджеты. Будучи налогом на потребление, он выполнял одинаковое с налогом на добавленную стоимость функциональное назначение. Поэтому в рамках проведения политики, направленной на снижение налогового бремени, с 2004 г. налог с продаж был отменен.

Между тем существует точка зрения специалистов, считающих налог с продаж более простым в администрировании по сравнению с налогом

на добавленную стоимость. Не случайно то, что США и Япония – страны с самым большим объемом внешнеторговых операций – не взимают налог на добавленную стоимость, несмотря на достаточно действенную систему налогового контроля.

Из проблемы, с которой столкнулись США при проведении налоговой реформы 1986 г., Россией также не был извлечен урок. Одной из целей налоговой реформы 1986 г., как известно, была направленность на стимулирование предпринимательства. Однако для американских властей было неожиданностью то, что снижение налоговой нагрузки на бизнес не привело к ожидавшемуся увеличению темпов экономического развития. Анализируя причины этого явления, американские специалисты пришли к выводу, что крупный бизнес имеет в своем распоряжении иные, более действенные и независимые от политики инструменты обеспечения экономического роста: маркетинг, ценообразование, расширение рынков сбыта и др. Для российского предпринимательства значимы те же самые и иные недопустимые в правовом государстве методы развития бизнеса. Поэтому, по оценкам специалистов, экономия от снижения налогового бремени не обернулась адекватным ростом инвестиций в отечественную экономику.

Определенный интерес для России представляет применяемая в США система семейного налогообложения доходов, которая позволяет учитывать состав семьи и связанные с этим расходы. Внедрение системы семейного налогообложения позволило бы мягко перейти от политически ориентированной «плоской» ставки налога на доходы физических лиц к социально справедливой прогрессивной системе взимания этого налога. Использование в России, действующей в США системы формирования доходов бюджетов разных уровней, основанной на принципе «один налог – один бюджет» и применении надбавок к налогам, относящимся к компетенции вышестоящих органов власти, было эпизодическим явлением. В качестве примера можно привести лишь налог на прибыль, к 30%-ной ставке которого в 2001 г. разрешено было местным органам власти устанавливать надбавку до 5%. В России это скорее была вынужденная мера, связанная с сократившейся доходной базой формирования местных бюджетов в условиях отмены традиционных и значимых для них налогов. Тем не менее проблема внедрения в российскую практику формирования доходов бюджетов разных уровней принципа «один налог – один бюджет» активно обсуждалась на рубеже веков, но не получила практического воплощения по причине существенных – в десятки раз – различий в налоговых базах разных регионов.

Основные сходства и отличия финансовых систем США и России

Параметр	США	Россия
Иерархичность бюджетной системы	+	+
Самостоятельность бюджетов нижних уровней	Практически полная	Достаточно полная
Налоговые доходы бюджета	Всевозможные налоги, сборы, штрафы, пени	Федеральные, региональные и местные налоги и сборы, штрафы и пени
Основные бюджетообразующие налоги	Прямые налоги	Косвенные налоги
Неналоговые доходы	Вклады, доходы от выплат за различные нарушения, компенсации ущерба и т.п., перечисления из других бюджетов	Доходы от использования и продажи госимущества, от оказанных платных услуг, штрафы и прочие денежные компенсации правовой ответственности, добровольные пожертвования, перечисления из бюджетов других уровней
Ставка ЕСН	Постоянная 15,3%	Регрессивная 26%
Наиболее крупные статьи расходов бюджета за последние годы	Образование; наука; здравоохранение; социальное обеспечение	Социальные расходы; сокращение различий в соц.-эк. развитии регионов; здравоохранение; безопасность; научный потенциал
Начало бюджетного года: – федерального бюджета; – региональных и местных бюджетов	01 октября 01 января	01 января 01 января
Иерархия банковской системы	3 уровня	2 уровня
Управление и контроль банковской деятельности	Совет управляющих, ФКОР, Федеральный консультационный совет	Центральный банк России
Высшая власть в иерархии банковской системы	Совет управляющих	Председатель ЦБ, Совет директоров ЦБ

Таким образом, позитивный опыт регулирования финансовой системы США отчасти был востребован в российской практике и, возможно, найдет дальнейшее применение. Однако следует учитывать, что все звенья финансовой системы находятся в тесной взаимосвязи и взаимозависимости. Поэтому при планировании отдельных преобразований важно предвидеть, как эти изменения отразятся на других составляющих финансовой системы, как будут восприняты субъектами экономической системы с учетом национальных особенностей (таблица).

Литература

1. Лаврушин О.И., Шакер И.Е., Березина М.П. Деньги, кредит, банки : учебник для вузов по экономическим специальностям / под ред. О.И. Лаврушина. 9-е изд, стер. М. : Кнорус, 2010. 558 с.

2. Рудый К.В. Финансовые, денежные и кредитные системы зарубежных стран : учеб. пособие. 2-е изд., испр. и доп. М. : Новое знание, 2004. 400 с.
3. Жуков Е.Ф., Зеленкова Н.М., Литвиненко Л.Т. Деньги. Кредит. Банки / под ред. Е.Ф. Жукова. 3-е изд., перераб. и доп. М. : Изд-во ЮНИТИ, 2005.

РОССИЙСКИЕ БАНКИ В СОЦИАЛЬНЫХ СЕТЯХ

М.Ю. Волков, студент

Научный руководитель – д.э.н., профессор Т.Л. Ишук
E-mail: volchek17@yandex.ru

На 01.04.2014 г. в социальной сети Вконтакте было зарегистрировано 1 223 562 324 человек, при ежедневном посещении сайта 60 000 000 человек в день [2]. И это только одна социальная сеть, а есть еще «Одноклассники», Facebook, Google+. Аудитория этих сетей больше, чем любое культурно-массовое мероприятие, во столько раз, что их даже нет смысла сравнивать, как и расходы на продвижение компании в сети и расходы по традиционным каналам взаимодействия. Ведущие фирмы уже давно обратили внимание на этот продукт современного общества. Долгое время в стороне оставались банки, но с появлением новых технологий и глобальным расширением соцсетей по всему миру банки уже не могут оставаться в стороне. Так что же социальные сети могут дать банкам? Чем является социальная сеть для банка? Каков потенциал социальных сетей в вопросе взаимодействия с банками? Этому посвящена данная статья.

Считается, что социальные сети ворвались в наш мир с легкой руки Цукенберга, но социальные сети были и до него. Главное отличие Facebook от всех других подобных проектов в том, что данный проект представил реальные каналы монетизации. Facebook первым показал, как можно зарабатывать на социальных сетях. Он показал, на что надо ориентироваться другим проектам, чтобы быть успешными в этой отрасли, – на аудиторию. Facebook стал первым продавать базы данных клиентов. Это самая большая доступная база данных потенциальных потребителей товаров и услуг. Но это был лишь первый шаг, впоследствии фирмы открыли для себя иную сторону возможностей соцсетей – прямой контакт с потенциальным потребителем – новый канал продаж и взаимодействия с клиентами.

Пользователи «ВКонтакте» ежедневно отправляют 730 млн личных сообщений, создают 80 млн публичных записей, загружают 40 млн фотографий и видеозаписей. Из социальной сети можно узнать о человеке довольно много – семейное и социальное положение, интересы, профес-

сии родственников и друзей. Это огромная база данных о потенциальных клиентах. И это не предел. Позже мы рассмотрим новые возможности, предоставляемые социальными сетями.

В США кредитные бюро пользуются информацией, предоставляемой социальными сетями. В частности, их интересуют фотографии потенциального заемщика, например частота появления фотографий в пьяном виде. Таким образом, шансы на получение кредита часто нетрезвых потенциальных заемщиков заметно уменьшаются. Кроме того, аналитики собирают информацию о том, в какие магазины и как часто ходят клиенты, какие СМИ читают, каково их окружение, где они учились и на кого, какую информацию помечают лайками. Эти данные переправляются психологам, которые составляют психологический портрет. Данная информация не менее важна, чем финансовые данные клиента, а в некоторых случаях может быть определяющей.

В ответе на вопрос о том, чем являются социальные сети для банков, менеджеры крупных банков России («Райффайзенбанк», ВТБ 24, ОАО КБ «Агропромкредит») единодушны – каналом взаимодействия с клиентами. Социальные сети рассматриваются как способ предоставления более удобного общения клиентов с банком. Сообщества создаются с конкретной целью: официальная страница – оповещение клиентов о новых продуктах и новостях, а также сервис – вопрос-ответ. Некоторые банки используют сети для круглосуточной клиентской поддержки, проводят опросы среди подписчиков. Это стандартный набор, но некоторые банки идут дальше, например, «Промсвязьбанк» ушел дальше, нежели чем просто опрос: особо интересующихся, а также популярных подписчиков выводят в офлайн. Подписчиков приглашают на презентации новых продуктов и сервисов, берут интервью, приглашают на закрытые презентации. Другой пример: «Связной банк» ежемесячно высчитывает показатель NPS – NetPromoter Score (в некоторых русскоязычных источниках он называется чистым индексом поддержки). Этот показатель отражает то, насколько клиенты готовы рекомендовать вашу компанию своим близким и друзьям. Одним из основных факторов, положительно влияющих на наш NPS, является уровень клиентской поддержки.

Монетизация социальных сетей банками идет путем снижения нагрузки на колл-центр в частности. Люди получают ответы на свои вопросы публичными и личными сообщениями в соцсетях – банк экономит на колл-центре. Работа в соцсетях формирует бренд. Сегодня расходы банков на продвижение в социальных сетях не велики. Например, 0,1% от совокупных расходов на продвижение в Интернете тратит ВТБ 24 [3].

Рассмотрим количественную сторону активности российских банков в социальных сетях. Количественная оценка представленности банков в социальных сетях проводится ежемесячно аналитиками Frank Research Group. Мониторинг опирается на публичные метрики страниц пользователей социальных сетей: количество подписчиков и количество активных участников.

Ключевые выводы по мониторингу, проведенному за период с 9 января по 6 марта 2014 г.:

1. Общее число подписчиков на банковские страницы во всех исследуемых соцмедиа («ВКонтакте», Facebook, Twitter, «Одноклассники», Live Journal, YouTube) увеличилось за месяц на 153 тыс. и составило 3,45 млн.

2. В ноябре лидером по темпам роста последователей официальных страниц в социальных сетях стал Сбербанк, количество подписчиков которого на страницу в Twitter увеличилось на 88%; количество подписчиков на Facebook у банка «Санкт-Петербург» увеличилось на 20%.

3. Максимальный индекс вовлеченности из ТОП-15 наблюдается у банка «Санкт-Петербург» (16%) [1].

Стоит заметить, что в отличие от ситуации в период становления российского банковского сектора в 90-е гг. прошлого столетия, когда не все банки находились в одинаковых стартовых условиях, сегодняшние результаты банков в социальных сетях являются заслугой менеджмента банка. Поэтому справедливо отмечаем успешную экспансию Сбербанка, который имеет подавляющее превосходство как по количеству подписчиков (1 411 072 на 6 марта 2014 г.) при том, что банк не выделяет конкретную сеть, а развивается во всех крупнейших социальных сетях, так и по количеству обсуждений. Однако заметим, что в относительном значении банк не является лидером, в этой связи особо отметим показатель «это обсуждают», отражающий количество пользователей, проявивших активность на странице банка (like, комментариев, перепост), лидерами по данному относительному показателю являются МДМ банк имеющий 1705% и ИнвестКапиталБанк – 1711% [6].

Для более корректного сравнения укажем опыт работы с социальными сетями иностранными банками. Так, например, Barclays имеет 511 тыс. лайков в Facebook (на 1 апреля 2014 г.) и 143 тыс. подписчиков в Twitter, HSBC имеет 154 тыс. лайков и 6 тыс. подписчиков в Twitter.

Не стоит забывать и о рекламе в соцсетях. Данный канал продвижения бренда на рынке имеет свою специфику: здесь не работают стандартные баннеры, здесь успех не зависит от вложенных средств, все зависит от творческого подхода. Для наглядности продемонстрируем 3 примера. Первым примером является банк «Нордеа», который осенью прошлого

года начал рекламную кампанию под слоганом «Потому что любим. Потому что Нордеа». Данный банк запустил в «Одноклассниках» тест на выявление соответствия литературному персонажу. Тест прошли более 3,3 млн человек. На момент запуска проекта из 100 потенциальных клиентов о банке знали лишь 10. К концу проекта банк надеялся увеличить эту цифру в двое. При этом расходы оцениваются в десятки тысяч долларов. Другим примером служит опыт отечественного банка «Уралсиб». В том же периоде банк совместно с компанией Gameland в сети «ВКонтакте» запустили проект «Счастливый фермер». По мере развития собственной фермы игрок мог воспользоваться различными виртуальными кредитами и депозитами данного банка. Результат не имеет аналогов в России – за 2 месяца банк получил около 1,5 млн уникальных контактов с брендом, а число посетителей корпоративных сайтов выросло в несколько раз. Оба эти примера являются плодом усердной затратной работы, которая с разной степенью принесла свои результаты. Но как уже было замечено выше, соцсети требуют творческого и новаторского подхода, объем вложений их не интересует. Для сравнения, голландский повар Барт ван Олфен достиг успеха с минимальными затратами, а его результаты сопоставимы с проектом банка «Уралсиб». Его рецепт прост – самое короткое кулинарное шоу, шоу, которое длится 15 секунд, в течение которых повар показывает, как приготовить блюдо, а также дает несколько полезных советов начинающим поварам. Имея 16 постов, сообщество Барта имеет 17 тыс. подписчиков. Для сравнения – столько же имеет банк «Хоум Кредит», находящийся на 14-м месте рейтинга по числу подписчиков, немногим больше имеет банк «ВТБ 24», находящийся на 12-й строчке аналогичного рейтинга, а банк «Уралсиб» в той же сети (Facebook) имеет чуть больше 9 тыс. подписчиков. Данные примеры показывают вариативность путей достижения намеченных целей в социальных сетях [6].

Но это все настоящий день, а что же завтра? Примером завтра является банк Fidor – онлайн-банк, ведущий взаимодействие с клиентами через сайт и сообщество в Facebook. Данный проект существует уже более 3 лет. Одной из отличительных особенностей банка является его работа в сообществе. Как уже было сказано выше, большинство банков рассматривают соцсети как канал дополнительного общения с клиентами. Fidor банк продвинулся гораздо дальше – его сообщество является для клиентов полноценным офисом. Помимо обычного продвижения продуктов, в рамках продвижения банк проводит акции по раскрутке своего сообщества. Например, за каждые 2 тыс. «лайков» ставка по вкладам увеличивается на 0,1%.

Другим направлением более традиционного развития (относительно) может быть разработка кредитного скоринга. Реально действующим стартапом является проект Lenddo.com, позволяющий получить кредит по профилю в социальных сетях. Максимальный размер займа \$400 на Филиппинах и \$800 в Колумбии. Срок займа варьируется от 3 до 12 месяцев. Для получения кредита необходимо заполнить заявку на сайте, загрузить фотографию и дать ссылки на имеющиеся профили в соцсетях (Facebook, Twitter, LinkedIn, Google+), а также пригласить друзей и родственников из социальных сетей, чтобы они взяли такой же кредит. Суть проекта заключается в скоринге страницы потенциального заемщика и его друзей. Для одобрения надо набрать 400 баллов.

В России аналогичный проект предлагала сеть «Одноклассники». Тогда ВТБ 24 отказался от данной идеи, так как социальная сеть не предложила механизма, как отличать заемщика от сотен его однофамильцев.

Сегодня достоверную информацию о профиле предоставляет бизнес-сеть типа LinkedIn, она мотивирует своих пользователей на открытость, так как в них ищут перспективных работодателей и деловых партнеров. Представители LinkedIn и Facebook заявляют, что не участвуют в проектах по скорингу.

Таким образом, надо отметить, что на данный момент появление социальных сетей не сильно изменило основные принципы лидерства в банковском секторе: качественные продукты, продуманная система дистрибуции, доступные ресурсы. Банки достаточно успешно продают свои продукты и услуги без социальных сетей. В ближайшем времени этого хватит. Социальные сети целесообразно использовать как платформу взаимодействия с клиентами, как дополнительный центр связи поддержки клиентов, а также как платформу для проведения опросов с целью выявления предпочтения и запросов потребителей. Однако не за горами монетизация этого сервиса. Каждый год появляется множество новых проектов, которые могут способствовать более глубокой интеграции банка в социальную сеть.

Литература

1. Информационный портал «Банки.ру». М., 2004–2014. URL: <http://www.banki.ru/UH> (дата обращения: 31.03.2014).
2. ЗАО «Аксель Шпрингер Раша». М., 2014. URL: <http://www.forbes.ru> (дата обращения: 31.03.2014).
3. НКО «Ассоциация российских банков». М., 2014. URL: <http://arb.ru> (дата обращения: 31.03.2014).

4. Информационный портал «Лайкни». М., 2014. URL: <http://www.likeni.ru/> (дата обращения: 31.03.2014).
5. ООО «Регламент-Медиа». М., 2014. URL: <http://futurebanking.ru> (дата обращения: 31.03.2014).
6. Frank Research Group. М., 2014. URL: <http://www.frankrg.com> (дата обращения: 31.03.2014).

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ РЕГИОНАЛЬНЫХ БАНКОВ НА ПРИМЕРЕ ТОМСКОЙ ОБЛАСТИ

Ю.С. Гергерт, студент

Научный руководитель – д.э.н., профессор А.А. Земцов
E-mail: yulchiksv@mail.ru

Сегодня Центральный банк Российской Федерации основным вектором своей политики выбирает консолидацию банковского сектора. На государственный уровень выносятся предложения о том, что банки, не имеющие достаточного капитала, не могут рассматриваться в качестве учреждений банков и их деятельность следует прекратить. Очевидно, что частные банки не в полной мере имеют доступ к государственной помощи и роль государственного регулирования в секторе банковского капитала чрезмерна. Например, регулятор занимается лоббированием интересов госбанков и в таком виде искореняет конкуренцию [1. С. 8].

Цель нашего исследования – рассмотрение условий существования региональных банков и для наглядности сравниваются некоторые характеристики региональных банков Томской области и филиалов российских банков.

Региональные банки имеют долгосрочную основу отношений с хозяйствующими субъектами внутри региона, поэтому их заинтересованность в модернизации региональной экономики обоснована. В реальном секторе экономики очень важны оперативность, индивидуальность и гибкость. Эти качества присущи региональным банкам благодаря относительно небольшому масштабу охвата рынка и не столь сложной управленческой иерархии, как в больших сетевых федеральных банках. Как известно, руководство страны принимает серьезные меры по модернизации экономики страны, и, на наш взгляд, в этот процесс необходимо вовлекать региональные финансовые структуры и зарождающийся в регионах средних класс. Именно региональные банки могут стать по-настоящему опорными для целых территорий [2].

У региональных банков есть ряд преимуществ, благодаря которым они могут конкурировать с более крупными банками. Именно в размере и структуре – главное преимущество региональных банков.

Сильные стороны:

- Близость к региональной клиентуре.
- Соблюдение интересов своих клиентов в периоды кризиса.
- Предвзятое отношение части клиентуры к банкам федерального масштаба.

Особенности региональных банков:

- Способность быстро оформлять сделки.
- Оперативный процесс принятия решений.

Банкам небольших размеров легче адаптировать бизнес-модели к изменениям рынка, также их не столь сложная структура управления позволяет наладить более эффективную работу менеджмента.

Теперь перейдем непосредственно к нашему примеру.

Объем кредитов, выданных малому бизнесу по стране, составляет 7,6 трлн руб. Из них 4,5 трлн выдано региональными банками [1].

Рассмотрим головные офисы кредитных организаций и филиалы, расположенные на территории Томской области.

Для наглядности отобразим эти данные на диаграммах (рис. 1).

Из диаграмм мы можем видеть, как с каждым годом менялся процент участия региональных банков Томской области по отношению к филиалам других банков.

Аналогичные результаты можно получить отдельно для кредитов и прочих размещенных средств, предоставленных нефинансовым организациям: 2010 г.: региональные банки – 9,64%; 2011 г.: региональные банки – 11,81%; 2012 г.: региональные банки – 10,1%; 2013 г.: региональные банки – 13,27%; 2014 г.: региональные банки – 11,65%.

Т а б л и ц а 1

Данные об объеме кредитов, депозитов и прочих размещенных средств в рублях и иностранной валюте (по головным офисам кредитных организаций и филиалам, расположенным на территории региона). Томская область, тыс. руб.

Дата	Всего	Кредиты и прочие размещенные средства, предоставленные нефинансовым организациям	Кредиты и прочие средства, предоставленные физическим лицам
01.01.2010	59 311 766	31 862 848	25 727 767
01.01.2011	62 578 467	34 705 187	26 152 595
01.01.2012	77 615 556	43 445 099	31 511 901
01.01.2013	68 846 366	31 196 493	35 379 337
01.01.2014	72 291 571	32 054 039	39 891 421

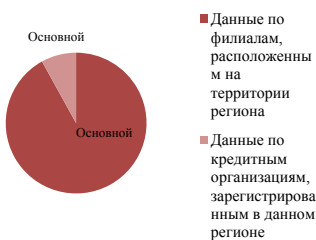
2010 г.



2011 г.



2012 г.



2013 г.



2014 г.



Рис. 1

Таблица 2

Данные об объеме кредитов, депозитов и прочих размещенных средств в рублях и иностранной валюте по кредитным организациям, зарегистрированным в данном регионе. Томская область, тыс. руб.

Дата	Всего	Кредиты и прочие размещенные средства, предоставленные нефинансовым организациям	Кредиты и прочие средства, предоставленные физическим лицам
01.01.2010	4 412 073	3 073 019	1 124 603
01.01.2011	5 667 892	4 100 404	1 495 281
01.01.2012	6 239 874	4 386 384	1 761 493
01.01.2013	6 935 925	4 138 632	2 757 969
01.01.2014	7 326 958	3 733 362	3 225 485

Кредиты и прочие средства, предоставленные физическим лицам: 2010 г.: региональные банки – 4,37%; 2011 г.: региональные банки – 5,72%; 2012 г.: региональные банки – 5,59%; 2013 г.: региональные банки – 7,8%; 2014 г.: региональные банки – 8,09%.

Учитывая отличительные особенности региональных банков, можно сделать следующие выводы:

- сегмент рынка для регионального банка ограничен, кроме самой сферы банковского сектора, территорией;
- для таких банков сужен круг конкурентных преимуществ в части формирования пассивной базы, в связи с чем такие банки обычно находятся на грани достаточности капитала согласно требованиям Центрального банка РФ;
- региональные банки России основной целью своего функционирования, кроме получения прибыли, ставят повышение темпов роста экономики региона и предоставление качественных услуг своим клиентам [3].

Но также не стоит забывать, что региональные банки готовы развиваться и могут это делать, ведь их вклад в общие объемы кредитов, депозитов и прочих размещенных средств растет, может, не такими большими темпами, но все же нефинансовые организации и физические лица начинают доверять региональным банкам.

Литература

1. Андреев А.Г. Лояльный потребитель – основа долгосрочного конкурентного преимущества компании // Маркетинг и маркетинговые исследования. 2013. № 2. С. 16.
2. Новаторов Э.Д. Методика оценки качества банковских услуг // Практический маркетинг. 2001. № 56 (10). С. 7–12.
3. Официальный сайт Банка России. М., 2014. URL: <http://cbr.ru>
4. Портал Webeconomy. 2014. URL: <http://www.webeconomy.ru>

ETF-ФОНДЫ КАК АЛЬТЕРНАТИВА ПАЕВЫМ ИНВЕСТИЦИОННЫМ ФОНДАМ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Е.С. Деткова, студентка

Научный руководитель – к.э.н., доцент О.С. Беломытцева
E-mail: detkova_ekaterina@bk.ru

В настоящее время существует множество форм коллективного инвестирования, таких как паевые и акционерные инвестиционные фонды, негосударственные пенсионные фонды, кредитные потребительские кооперативы граждан, хедж-фонды и др. Наиболее известная форма – паевые инвестиционные фонды. ФЗ «Об инвестиционных фондах» дает довольно объемное определение, которое иначе можно выразить следующим образом: ПИФ – это единый фонд, объединяющий деньги многих инвесторов (как частных, так и корпоративных), имущество которого поделено на определенное количество равных по стоимости частей, право собственности на которые фиксируются инвестиционным паем.

Новый для России вид фондов – ETF-фонды, или биржевые инвестиционные фонды. С долями таких фондов можно производить те же операции, которые доступны для обыкновенных акций в биржевой торговле. Каждый биржевой фонд повторяет структуру одного из фондовых индексов, облигационных, сырьевых, валютных, региональных или секторальных индексов, а также движение цены биржевых товаров. Поэтому биржевые фонды являются хорошим инструментом хеджирования рисков и инвестирования средств в рынки определенной страны или отдельные отрасли экономики.

ETF стремится повторить показатель доходности индекса, однако существует различие между доходностью ETF и доходностью индекса или другого первичного актива из-за различий в комиссиях и торговых издержках, а также ввиду сложности точного повторения доходности индекса или сектора. Но ошибка следования (tracking-error) цены ETF относительно динамики индекса обычно составляет десятые доли процента.

Первый ETF – Toronto Index Participation Fund (TIP 35) – был листингован на Бирже Торонто в 1990 г. Первый американский ETF – Standard and Poor's 500 Depository Receipt (SPDR) – был создан в 1993 г., следовал за индексом S&P 500, торговался под тикером SPY. Трейдеры называли его «Спайдер» («Паук»). На конец 2013 г. в индустрии ETF насчитывалось 3 594 фонда (с ETP – 5 090) с общей суммой активов \$ 2 254 млрд (2 398), представленных 193 (218) провайдерами на 58 (60) биржах.

Первый ETF, допущенный на Московскую биржу, – FinEx Tradable Russian Corporate Bonds UCITS ETF. Запуск торгов состоялся 29 апреля 2013 г. Индекс-ориентир – индекс российских корпоративных облигаций EMRUS (Barclays), который отражает динамику корзины среднесрочных ликвидных еврооблигаций, выпущенных российскими эмитентами негосударственного сектора. В индекс могут быть включены ценные бумаги, выпущенные российскими квазигосударственными и корпоративными эмитентами, максимум три облигации от одного эмитента. Срок до погашения по облигациям должен укладываться в период от 18 месяцев до 5 лет.

В мировой практике существует множество видов ETF:

- Индексные. К этой категории относятся ETF, в задачу которых входит отслеживание индексов.

- Облигационные. Инвестируют средства в различные бумаги с фиксированным доходом.

- Маржинальные. Ставят перед собой цель следовать помноженным показателям доходности первичного индекса на дневном или месячном интервале. То есть, если плечо, к примеру, равно 2, то в случае роста базового индекса за один торговый день на 1% маржинальный ETF покажет доход за данный период примерно 2%.

- Реверсивные. Такие фонды стремятся копировать доходность базового индекса или показателя с точностью до наоборот. Реверсивные биржевые фонды обычно используют стратегию коротких продаж, а также фьючерсные контракты.

- Валютные. Биржевые фонды на иностранную валюту отслеживают валютные курсы. В отдельных случаях в составе валютного ETF может находиться не одна определенная валюта, а целый набор валют (валютная корзина).

- Товарные. Представляют собой фонды, целью которых является слежение за определенным сырьевым или сельскохозяйственным активом. Несмотря на то, что товарные ETF не всегда используют прямую покупку базисного актива, они могут включать на свой баланс и производные инструменты для сглаживания воздействий колебаний цен на базисный актив.

- Международные. Покупают фондовые индексы региона или страны. Например, сводный индекс развивающихся стран – Index iShares MSCI Emerging Markets.

Наибольшую популярность изначально получили фонды, которые открыли сегменты рынка, ранее предназначавшиеся только для крупных ин-

ституциональных инвесторов, широкой публике. С помощью ETF инвесторы получили доступ к рынкам облигаций и сырья. Например, большинство частных банков не продают государственные облигации лотом меньше \$100 000. Эта проблема решается с помощью облигационных ETF.

Российским законодательством предусмотрены индексные паевые инвестиционные фонды, активы которых включают ценные бумаги компаний, по которым рассчитывается тот или иной индекс. Паевые инвестиционные фонды могут обращаться на бирже. В таком случае возникает вопрос: ETF и индексный ПИФ – это одно и то же или нет?

ETF похожи на обычные ПИФы и имеют те же преимущества, что и ПИФ:

- Профессиональное управление.
- Низкие начальные инвестиции.
- Низкие управленческие издержки.
- Высокая ликвидность.
- Встроенная диверсификация.

Но все же у этих двух инструментов существует ряд отличий:

– Принцип формирования фонда. У ПИФа есть период формирования – в течение определённого времени фонд наполняется деньгами пайщиков, после чего считается сформированным, а его паи начинают обращаться на вторичном рынке. Доли ETF сразу размещаются на бирже.

– Управляющий ETF производит расчет лишь стоимости чистых активов, тогда как цена долей ETF определяется спросом и предложением, в отличие от ПИФов, где стоимость пая в любом случае рассчитывается управляющей компанией, а при обращении паев на бирже цена пая чаще всего следует за рассчитанной управляющей компанией величиной.

– ETF действительно с точностью до акции повторяют структуру выбранного индекса, а индексные ПИФы, в зависимости от пожеланий управляющего, могут следовать за ней лишь отчасти.

– Паи ПИФов нельзя брать в долг или покупать на средства, взятые в долг. С долями ETF допустима маржинальная торговля, что позволяет использовать кредитное плечо и «игру на понижение», но делает такие операции более рискованными.

– Дивиденды по акциям в индексных фондах автоматически реинвестируются, а в ETF могут выплачиваться вкладчикам.

Поскольку ETF – это гибкий инвестиционный инструмент, он является привлекательным инструментом для различных инвесторов: для институциональных инвесторов главным преимуществом являются торговая гибкость и возможность играть на понижение, для розничных инве-

сторов – простота, отсутствие необходимости открывать брокерский счет или депозит для индексных фондов.

К сожалению, коллективное инвестирование, как и инвестирование вообще, в России находится не на желаемом уровне. Причиной тому давно известные плохой инвестиционный климат, недоверие граждан к различным государственным и финансовым институтам, а в последнее время особенно сильное влияние оказывает геополитическая обстановка, в частности, ситуация с Крымом. Поэтому в ближайшее время не ожидается активного внедрения и развития ETF в России, но в лучшие времена при соответствующем законодательном оформлении (которого пока нет) этот инструмент может быть очень востребованным.

Литература

1. Ключнев И., Панченко Д. Класс активов ETF: особенности, преимущества и перспективы // РЦБ. 2013. № 8. С. 58–61.
2. Об инвестиционных фондах: Федер. закон от 29.11.2001 г. № 156-ФЗ (ред. от 12 марта 2014 г.) // КонсультантПлюс: справ.-правовая система. Версия Проф. М., 2014. Доступ из локальной сети Науч. б-ки Том. гос. ун-та.
3. Официальный сайт НП «Национальная лига управляющих». М., 2014. URL: <http://nlu.ru/> (дата обращения: 10.04.2014).

ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ КРЕДИТОВАНИЯ В СОВРЕМЕННОЙ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЕ РФ

О.А. Кобзева, К.Е. Субботина, студентки

Научный руководитель – к.э.н., доцент В.В. Спицын
E-mail: olgakobzeva92@mail.ru

В условиях современной рыночной экономики банковский кредит является одним из основных источников финансирования как юридических, так и физических лиц и выполняет ряд немаловажных функций. К ним относятся перераспределительная, стимулирующая, защитная, а также функция эмиссии денежных средств. Перераспределительная функция заключается в перемещении временно свободных денежных средств от их собственников к заемщикам. При этом перераспределение денег происходит в территориальном разрезе и между секторами, отраслями экономики. Кредитные отношения также способствуют развитию производства, созданию новых предприятий, инвестициям, приобретению населением дорогостоящих инвестиционных товаров. В этом и за-

ключается функция стимулирования развития экономики. Кроме этого, кредитные отношения позволяют защитить сбережения от инфляции и получить прибыль, т.е. эффективно использовать временно свободные ресурсы. Одной из ключевых ролей банковского кредита является эмиссия денежных средств, которая приводит к увеличению денежной массы и росту платежеспособного спроса. Также в качестве функции кредитных отношений можно выделить непрерывность экономических процессов и покрытие временного недостатка средств хозяйствующих субъектов. [3] Как одной из экономических категорий рынка кредитов свойственно постоянное изменение. Динамику развития кредитования в Российской Федерации можно проследить по данным, представленным в табл. 1 [4].

Т а б л и ц а 1

Данные об объемах кредитов, предоставленных организациям и физическим лицам, млн руб.

Объемы кредитов	2011	Темп прироста	2012	Темп прироста	2013	Темп прироста
Кредиты, депозиты и прочие размещенные средства, руб., всего	20 190 936	0,319	25 110 510	0,244	29 886 148	0,19
из них:						
физическим лицам	5 010 965	0,382	7 304 790	0,458	9 518 505	0,303
организациям – всего	13 660 991	0,301	16 263 589	0,191	18 572 555	0,142
из них по срокам погашения:						
до 30 дней	485 479	0,277	641 252	0,321	882 667	0,376
от 31 до 90 дней	370 121	0,261	420 954	0,137	553 485	0,315
от 91 до 180 дней	816 959	0,562	829 734	0,016	990 598	0,194
от 181 дня до 1 года	2 706 148	0,278	2 812 337	0,039	3 110 321	0,106
от 1 года до 3 лет	3 849 286	0,269	4 834 885	0,256	4 871 518	0,008
свыше 3 лет	4 670 654	0,342	5 852 511	0,253	7 273 833	0,243
кредитным организациям	1 518 980	0,285	1 542 131	0,015	1 795 088	0,164
Инфляция, %	6,1		6,58		6,45	
Просроченная						
организациям	753 756	0,13	850 579	0,13	883 538	0,04
физическим лицам	295 821	0,03	328 316	0,11	438 016	0,33

Опираясь на данные, представленные в табл. 1, можно сделать вывод о том, что общий объем кредитования на протяжении последних трех лет имел положительную динамику развития (с 2011 по 2013 г. объем кредитования увеличился на 48%, что составляет 9 695 212 млн руб.), однако темп прироста в течение анализируемого периода времени снижался (в 2013 г. темп прироста составил 19%, когда в 2011 г. он был равен 31,9%). Иными словами, объем кредитования растет, но не такими быстрыми темпами, как раньше. Это связано, в первую очередь, с существенным

уменьшением темпов прироста кредитования нефинансовых организаций: снизился в два раза.

Снижение темпов прироста объемов кредитования можно объяснить следующими причинами:

1. Стагнация в экономике, которая служит причиной уменьшения потребления на фоне падения доходов населения. Следствием этого является переход населения к сберегающей модели поведения. Это, в свою очередь, может еще больше нанести вред слабому экономическому росту, который формируются за счет потребления [6].

2. Преобладание розничного кредитования над корпоративным. Это объясняется тем, что розничное кредитование отличается более высокой доходностью при высокой диверсификации рисков.

3. Несоразмерность некоторых процентных ставок. Во-первых, разница между ставкой по кредитам и ставкой по депозитам. Банки привлекают средства по более низким ставкам, а размещают их по более высоким. Во-вторых, различие между ставками по кредитам. Заемные средства для физических лиц более дорогие, чем для организаций. Разница процентных ставок отображена в табл. 2 [5].

4. Снижение уровня качества кредитного портфеля. Значительные изменения просроченной задолженности вызваны кризисными явлениями. Одной из причин увеличения размера просроченной задолженности является снижение требований банка при выдаче займов. С целью увеличения объемов кредитования банки зачастую выдают большое количество необоснованных кредитов, которые в дальнейшем не выплачиваются заемщиками в полном объеме [1].

Т а б л и ц а 2

Процентные ставки по кредитам, % годовых

Ставки по кредитам	2011 г.		2012 г.		2013 г.	
	Физ. лица	Нефин. орг-ции	Физ. лица	Нефин. орг-ции	Физ. лица	Нефин. орг-ции
До 30 дней	13,5	7,3	14,2	7,3	25,6	7,5
От 31 до 90 дней	15,0	10,4	18,3	11,0	15,7	10,5
От 91 до 180 дней	27,9	10,4	28,7	11,4	26,3	11,0
От 181 дня до 1 года	26,6	10,9	24,7	11,6	23,6	11,5
До 1 года	24,6	9,3	23,7	9,4	23,5	9,4
От 1 года до 3 лет	19,8	10,6	23,5	10,9	19,8	11,1
Свыше 3 лет	16,1	10,8	18,4	11,6	16,6	10,2
Свыше 1 года	17,1	10,7	19,7	11,1	17,3	10,6

При консолидации перечисленных тенденций можно сформировать следующее представление о кредитной деятельности банков России.

Процессы размещения денежных средств характеризуются несбалансированностью, так как банки отдают свое предпочтение розничному кредитованию, а не корпоративному. Говоря иными словами, банковская деятельность приобретает спекулятивные черты.

Исходя из обозначенных тенденций, можно обозначить некоторые риски их сохранения:

1. Снижение роли банковского кредита в обеспечении экономического роста. Кредиты не направляются в нужном объеме на инвестиции предприятий и покупку российских товаров и жилья гражданами.

2. Отрицательное воздействие на стабильность развития экономики, связанное с ухудшением условий кредитования производства и спекулятивным характером розничных кредитных вложений.

3. Монополизация. Наблюдается сокращение количества банков почти на 20%, а также ослабление конкуренции, структурирование рынка в пользу крупных банков [2].

В связи с выявленными негативными факторами необходимо определить некоторые возможные мероприятия, направленные на содействие развитию кредитования. Во-первых, необходимы новые источники долгосрочного финансирования, а также механизмы, гарантирующие вложение банками получаемых ресурсов в кредитование реального сектора. В качестве примера можно использовать процесс легализации вкладов без права досрочного востребования. Во-вторых, нужно изменить условия, мотивирующие банки развивать кредитование потребителей. В-третьих, необходимо принимать системные меры по улучшению процессов взыскания проблемной задолженности. Способствовать этому может упрощение процедуры реализации заложенного имущества. В-четвертых, следует улучшить конкурентоспособность кредитных организаций. Это позволит снизить процентные ставки и привлечь дополнительные средства финансирования.

В качестве заключения можно отметить, что для успешного развития банковского сектора необходимо внесение некоторых корректировок в действующую систему. Реализация предложенных мер поспособствует качественному улучшению условий кредитования и поможет стать надежной основой сбалансированного роста и стабильного развития экономики России.

Литература

1. Бюллетень банковской статистики. М., 2007–2013. URL: <http://cbr.ru/publ>
2. О Стратегии развития банковского сектора РФ на период до 2015 года: заявление Правительства РФ № 1472п-П13 от 05.04.2011 и ЦБ РФ № 01-001/1280 от 05.04.2011. URL: www.consultant.ru

3. Банковский менеджмент : учеб. пособие для вузов / В.В. Спицын. Томск : Изд-во ТПУ, 2010. 208 с.
4. Данные об объемах кредитов, предоставленных организациям и физическим лицам. М., 2014. URL: <http://www.cbr.ru>
5. Процентные ставки по кредитам. М., 2014. URL: <http://www.cbr.ru>
6. Темпы роста кредитования. Иркутск, 2014. URL: <http://www.sia.ru/>

РАЗВИТИЕ БИРЖЕВОЙ ТОРГОВЛИ НА РЫНКЕ ЦЕННЫХ БУМАГ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Е.С. Лавренова, студентка

Научный руководитель – к.э.н., доцент О.С. Беломытцева
E-mail: lavcathrine@yandex.ru

Финансовые рынки, в частности фондовые рынки, в настоящее время являются значимыми для экономик современных развитых стран. Фондовый рынок представляет собой сложноорганизованную систему, которая является важнейшим инструментом обеспечения эффективного функционирования экономики страны в целом. Поэтому большое значение отводится деятельности фондовых бирж как организаторов биржевой торговли.

Фондовой биржей признается только организатор торговли на рынке ценных бумаг, осуществляющий свою деятельность на основании лицензии и не совмещающий свою деятельность по организации торговли с другими видами деятельности [1. Ст. 11].

Исторически биржа – это древний торговый институт. В науке существует точка зрения, что первым прототипом современной биржи можно считать *collegine mercantorium* (собрание торгующих) в Древнем Риме. Также считается, что сам термин «биржа» имеет итальянское происхождение, связанное с именем фламандской купеческой фамилии *van de Burse*, у дома которой в Брюгге происходили собрания купцов и банкиров. В основном развитие биржевой торговли происходит в Европе. Так, известными считаются возникшие в 1531 г. Антверпенская биржа, в 1549 г. Лионская биржа, в 1602 г. Амстердамская биржа. Крупнейшими фондовыми биржами в XIX в. считаются Лондонская и Парижская. В США биржевой рынок развивается уже с 1752 г.

В сравнении с Западом российский рынок ценных бумаг сформировался значительно позже. Первая биржа в России появилась лишь при Петре I в 1703 г. в Санкт-Петербурге. Ввиду ряда причин биржа бездей-

ствовала почти 100 лет. Во времена правления Екатерины II происходит создание Московской биржи, которая фактически начала свою деятельность лишь после войны 1812 г.

Заметное развитие биржевого движения в России произошло в 30–40-х гг. XIX столетия, когда рост фабрично-заводских и кустарных предприятий стимулировал расширение торгово-рыночных отношений. В эти годы возникли биржи в Кременчуге, Рыбинске, Нижнем Новгороде и других торговых центрах России [2]. Важным периодом развития биржевой торговли в России были 60–70-е гг., что было связано с реформами 1861 г. и возникшей тенденцией экономического роста. В целом в начале XX в. количество бирж в России составляло приблизительно 115.

Российские биржи, в отличие от западных, имели низкий уровень биржевой техники, а также отсутствовала жесткая регламентация правил заключения сделок. К тому же обыденное отношение к биржам в России всегда было неоднозначным. Часто преобладало мнение, что порядочно-му человеку там делать нечего [3].

После революционного 1917 г. многие биржи прекратили свое существование, но в 20-е гг. наметилась тенденция к восстановлению деятельности. Однако в начале 30-х гг. деятельность бирж была вновь прекращена.

После почти 70-летнего перерыва развитие биржевой торговли в России вновь возрождается. Конец 1980-х гг. в СССР характеризует биржевой бум. В 1992 г. в России уже сосуществовало около сотен бирж, большая часть которых, однако, в дальнейшем прекратила свое существование. В 1990-е гг. формируется законодательная база для биржевой торговли. Так, в 1996 г. был принят Федеральный закон «О рынке ценных бумаг».

Таким образом, современные рынки ценных бумаг в развитых странах формировались в течение длительного исторического периода. В России же этот процесс оказался сжатым и непоследовательным.

В целом к началу XXI в. на фондовом рынке России произошли позитивные сдвиги – появление новых видов ценных бумаг, рост объема их выпуска. Однако по-прежнему крайне незначительную долю рынка составляли акции промышленных предприятий [4. С. 338].

В настоящее время согласно данным Службы Банка России по финансовым рынкам по состоянию на 28 марта 2014 г. в Российской Федерации деятельность по организации торгов осуществляют 8 бирж [5]. Большая часть торгов ценными бумагами происходит на крупнейших биржах:

- Московская биржа;
- Санкт-Петербургская валютная биржа (СПВБ);
- Фондовая биржа Санкт-Петербурга (ФБ СПб).

Согласно статистике Всемирной федерации бирж (World Federation of Exchanges, WFE) был сформирован рейтинг крупнейших фондовых бирж мира на основе объема рыночной капитализации (таблица).

**ТОП-10 фондовых бирж мира по объемам рыночной капитализации (в млрд USD)
на конец сентября 2013 г. [6]**

Позиция	Название биржи	Объем капитализации
1	New York Stock Exchange Euronext (USA)	16 534,0
2	National Association of Securities Dealers Automated Quotation OMX	5 536,8
3	Tokyo Stock Exchange	4 455,2
4	London Stock Exchange	4 088,4
5	New York Stock Exchange Euronext (Europe)	3 354,5
6	Hong Kong Stock Exchange	2 942,1
7	Shanghai Stock Exchange	2 518,4
8	Toronto Stock Exchange	2 050,4
9	Deutsche Börse	1 718,2
10	Swiss Exchange	1 422,7

Таким образом, можно говорить о том, что американский фондовый рынок считается центром и движущей силой международной финансовой торговли.

Крупнейшая биржа России является ОАО «Московская биржа». Она появилась в декабре 2011 г. в результате объединения РТС (Российская торговая система) и ММВБ (Московская межбанковская валютная биржа), входит в ТОП-20 ведущих мировых площадок по объему торгов ценными бумагами и суммарной капитализации торгуемых акций [7].

В настоящее время российский фондовый рынок относится к развивающимся. В связи с этим остаются нерешенными многие проблемы и базовые вопросы его функционирования.

Например, прослеживается тенденция преобладания на российском рынке в качестве «голубых фишек» акций нефтяных, газовых, энергетических компаний. Такая низкая отраслевая диверсификация является существенным недостатком российского рынка акций: около 70% капитализации рынка акций приходится на топливную промышленность, электроэнергетику и металлургию. Наблюдается высокая концентрация на уровне отдельных компаний: ОАО «Газпром» и ОАО «Сбербанк России» составляют около половины оборота [8. С. 305].

Фондовый рынок России характеризуется несовершенством законодательной базы. Основным законом, регулирующим данную сферу, по-прежнему является Закон «О рынке ценных бумаг» 1996 г., который не охватывает все аспекты развивающегося фондового рынка. И, несмотря

на наметившуюся положительную тенденцию принятия различных законов и положений по регулированию, по-прежнему, например, отсутствует законодательная база для срочного рынка. Также малоэффективной представляется система контроля и регулирования организации деятельности фондовых рынков. Так, в сентябре 2013 г. Банку России были переданы полномочия Федеральной службы по финансовым рынкам по регулированию, контролю и надзору в сфере финансовых рынков. По мнению автора, такой шаг не будет иметь положительного эффекта для российского рынка ценных бумаг. Во-первых, сама сфера регулирования рынка ценных бумаг довольно обширна, чтобы возлагать регулирование сверху на один государственный орган. Во-вторых, Центральный банк РФ выполняет и без того огромное количество функций и имеет множество сфер регулирования, помимо финансовых рынков.

Рынок ценных бумаг России характеризуется отсутствием корреляции между ростом ВВП и ростом индексов. Здесь непосредственно видна негативная особенность нашего фондового рынка – он до сих пор практически никак не связан с реальным сектором экономики [9. С. 163]. Также для российского фондового рынка характерны низкая ликвидность и высокая волатильность.

Проблемой считается также отсутствие коллективного инвестирования на рынке ценных бумаг в России. И дело не столько в отсутствии средств у потенциальных инвесторов, сколько в отсутствии у них желания и стимулов для участия в инвестиционной деятельности. Это связано как с вышеизложенными недостатками, так и с отсутствием качественной технической базы для биржевой торговли.

Негативными чертами являются превышение спекуляции над инвестициями, низкая правовая культура и злоупотребление инсайдерской информацией.

Существует мнение, что за последние три года сценарий российского фондового рынка полностью одинаков [10. С. 7]:

- в начале года рынок открывался вверх, его рост продолжался до апреля;
- в мае начиналось мощное движение вниз, к августу рынок опускался;
- с сентября вновь начиналось движение вверх, при этом рост выше падения, но динамика незначительна.

Такая тенденция может объясняться общим боковым трендом рынка. Анализ движения индекса ММВБ указывает на отсутствие тенденции ни к росту рынка, ни к его снижению. С конца 2011 г. происходит отток капитала из России, снижается активность международных инвесторов и торгов на фондовой секции ММВБ, замедляются темпы экономического роста как следствие посткризисного восстановления экономики.

В 2013 г. российский фондовый рынок продемонстрировал явное падение. Индекс РТС почти за полгода упал на 14% (рис. 1). Такое снижение произошло на фоне быстрого роста площадок США и некоторых развивающихся рынков. Показатели отдельных компаний и даже секторов в некоторых случаях снизились гораздо сильнее рынка в целом. Капитализация компаний сфер металлургии и электроэнергетики рухнула на 30%. Акции «Мечела» на ММВБ упали на 51%, ФСК ЕЭС – на 50%, «Газпрома» – на 25% [11. С. 19].

Причинами такого падения фондового рынка можно считать негативную макроэкономическую ситуацию и перемещение ликвидности с развивающихся рынков на развитые (в основном, американский рынок).

Как уже отмечалось, существующие проблемы, связанные с замедлением темпов экономического роста, снизили инвестиционную активность на фондовом рынке. Рост ВВП РФ в I квартале 2013 г. был минимальным со времен 2009 г. и составил 1,6%. Промышленное производство сократилось в январе до 0,8%, а в феврале падение ускорилось и составило 2,1%. При этом инфляция превысила 7% [13. С. 320]. Снижение котировок нефти и постепенное ослабление курса рубля по отношению к иностранным валютам не могли не привести к падению фондового рынка.

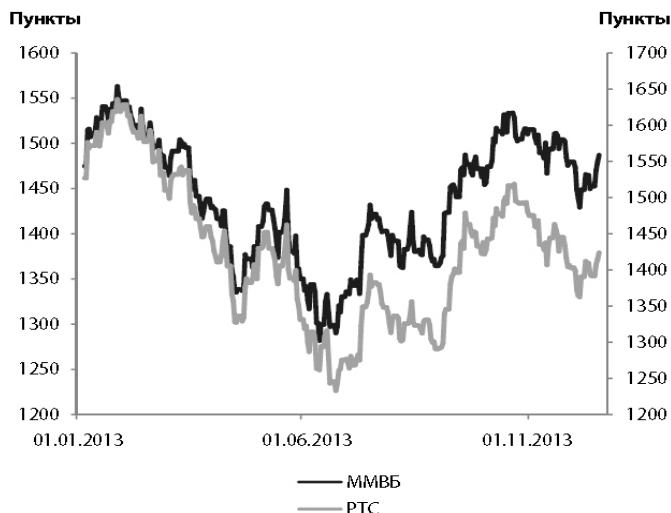


Рис. 1. Динамика индексов РТС и ММВБ в 2013 г. [12. С. 21]

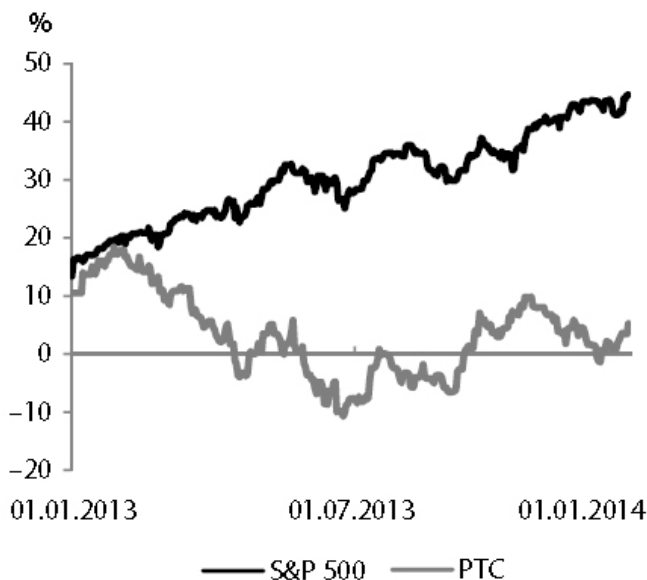


Рис. 2. Динамика S&P 500 в сравнении с РТС [12. С. 26]

Прогнозируя функционирование фондового рынка в 2014 г., можно предположить, что инвесторы, скорее всего, также будут отдавать предпочтение развитым рынкам. Для российского фондового рынка 2014 г. представляется крайне тяжелым и мрачным. Возникшая геополитическая обстановка, напряженность в международных отношениях, вызванная Крымским вопросом, диктует определенные условия для развития российской биржевой торговли. Все это лишь усугубляет и без того неутешительный прогноз по поводу темпов роста национальной экономики. Февраль и март 2014 г. характеризуются устойчивым падением курса национальной валюты (хотя в марте 2014 г. в целом и удалось скорректировать курс рубля: курс доллара США по отношению к рублю за март 2014 г. упал на 1,01%), а также фондовых индексов. В марте 2014 г. индекс ММВБ понизился на 5,22% до 1 369,29 пункта (1 444,71 пункта на 28 февраля 2014 г.), долларовый индекс РТС упал на 3,25% до 1 226,10 пункта (1 267,27 пункта на 28 февраля 2014 г.). В прошедшем месяце все ключевые секторы экономики, представленные на российском фондовом рынке, показали отрицательную динамику. На фондовом рынке наблюдалось повышение волатильности: российский индекс волатильности повысился на 16,35% – до 34,79 пункта (29,90 пункта

на 28 февраля 2014 г.). Индекс голубых фишек упал на 4,87% – до 9 267,08 пункта (9 741,00 пункта на 28 февраля 2014 г.) [14].

Таким образом, можно предположить, что российский фондовый рынок будет по-прежнему характеризоваться волатильностью, низкой ликвидностью и инвестиционной непривлекательностью. Неразрешенными окажутся и ряд других обозначенных проблем. Кроме того, текущий 2014 г. породил новые трудности, и перспектива развития биржевой торговли на рынке ценных бумаг России выглядит все более мрачной.

В этой связи для России можно выделить два возможных пути дальнейшего развития фондового рынка:

1. Постепенное восстановление, которое будет трудным и, очевидно, очень длительным. В этом случае необходимы качественные изменения. Так, необходимо решить такие задачи, как повышение емкости и прозрачности фондового рынка, обеспечение эффективности рыночной инфраструктуры, совершенствование правового регулирования на фондовом рынке. Важной задачей является сглаживание международного политического напряжения и восстановление партнерских отношений с зарубежными странами (в частности, с США).

2. Негативный сценарий развития и как следствие невозможность для большинства эмитентов разместиться на российских биржевых площадках и отток значительной части торговли российскими ценными бумагами на иностранные биржи.

Литература

1. Алифанова Е., Козловцева О. Тенденции развития мирового фондового рынка и их проявления на национальных рынках ценных бумаг в условиях глобализации // Финансовые исследования. 2013. № 2(39). С. 12–23.
2. Васин М. Фондовый рынок – 2013: опять «около нуля»? // Рынок ценных бумаг. 2013. № 2. С. 7–9.
3. Ватрушин С.В. Временные эффекты на рынке ценных бумаг в России // Управление корпоративными финансами. 2013. № 5. С. 316–328.
4. Биржевая торговля // Библиотекарь.Ру. URL: <http://www.bibliotekar.ru/finance-3/76.htm> (дата обращения: 01.03.2014).
5. Биржевая торговля // Экономический портал. URL: <http://institutiones.com/general/287-birga.html> (дата обращения: 01.03.2014).
6. Кадиленко А.Н. «Голубые фишки» России и мира // Актуальные проблемы гуманитарных и естественных наук. 2013. № 12-1. С. 302–306.
7. Коган Е.Б. Тенденции развития российского фондового рынка // Управление человеческим капиталом. 2014. № 1. С. 20–34.
8. Лялин В. Рынок ценных бумаг : учебник. 2-е изд., перераб. и доп. М. : Проспект, 2013. 400 с.

9. Московская биржа // Московская биржа. URL: <http://moex.com> (дата обращения: 10.03.2014).
10. О рынке ценных бумаг: Федер. закон от 22.04.1996 г. № 39-ФЗ (ред. от 28 декабря 2013) // КонсультантПлюс: справ.-правовая система. Версия Проф. М., 2014. Доступ из локальной сети Науч. б-ки Том. гос. ун-та.
11. Организаторы торговли // Центральный банк РФ. URL: http://cbr.ru/sbrfr/?PrId=trade_organizers (дата обращения: 01.04.2014).
12. Проблемы становления и развития фондового рынка России : сб. ст. / гл. ред. Т.И. Королева. Брянск : Изд-во БГТУ, 2013. 248 с.
13. Итоги рынков Группы Московской биржи за март 2014 года // Московская биржа. URL: <https://moex.com/n5273/?nt=102> (дата обращения: 03.04.2014).
14. Statistics [Electronic resource] // World Federation of Exchanges. URL: <http://www.world-exchanges.org/statistics> (access date: 15.03.2014).

БАНКРОТСТВО ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ

О.А. Никифорова, студентка

Научный руководитель – к.э.н., доцент Л.Л. Лычагина
E-mail: love93story@yandex.ru

С каждым годом население РФ потребляет все больше кредитных продуктов. Как говорится, «жить хочется сегодня и жить хочется хорошо», поэтому очень распространено кредитование как на значительные покупки – автомобили, квартиры, земельные участки, так и на всевозможные товары и услуги: телефоны, холодильники и прочую технику. По данным Росстата, в 2013 г. объем потребительских кредитов, выданных жителям Томской области, составил около 70 млрд руб., сумма ипотечных кредитов – 10 млрд руб., что на 20% больше показателей 2012 г.

К великому сожалению, не каждый гражданин может соизмерить свои возможности с желаниями, и зачастую, погружаясь в долговую яму, приходится брать новый кредит на погашение предыдущего. В итоге наступает момент, когда погасить свои долговые обязательства не представляется возможным.

Сейчас к должникам применимо только исполнительное производство, т.е. судебные приставы изымают имущество должника по требованию кредитора, обратившегося в суд. Ко всему этому прибавляются значительные штрафы, пени, неустойки. Предполагается, что принятие закона, согласно которому физическое лицо может быть банкротом, станет своеобразным «спасательным кругом» для граждан-должников.

В РФ процедура признания банкротом регулируется Федеральным законом № 127-ФЗ «О несостоятельности (банкротстве)» от 26.10.2002 г.

14 ноября 2012 г. в первом чтении ГД ФС РФ приняла Проект федерального закона № 105976-6 «О внесении изменений в Федеральный закон «О несостоятельности (банкротстве)» и отдельные законодательные акты Российской Федерации в части регулирования реабилитационных процедур, применяемых в отношении гражданина-должника».

Банкротство физического лица согласно законодательству РФ – это неспособность должника (гражданина) в полном объеме уплатить обязательные платежи и (или) удовлетворить требования долговых обязательств в связи с отсутствием денежных средств.

Попробуем разобраться, в чем суть закона и самой процедуры банкротства, а также рассмотрим все плюсы и минусы данного явления.

Подать заявление на банкротство может как сам гражданин, так и кредитор, с которым данный гражданин не рассчитывается по долгам. Чтобы подать заявление о банкротстве, достаточно иметь задолженность в 50 000 руб. и просрочку в погашении свыше 3 месяцев. Законопроект предусматривает три варианта развития событий:

1. Реструктуризация долгов гражданина.

Должник предлагает план погашения задолженности, который согласовывается судом с кредиторами и при отсутствии возражений с их стороны утверждается. Максимальный срок для реализации плана реструктуризации – 5 лет. При выполнении этого плана гражданин освобождается от задолженности и может снова брать кредиты и осуществлять займы, при невыполнении – гражданин объявляется банкротом.

2. Признание гражданина банкротом и продажа имущества для погашения долгов.

Суд выносит решение о банкротстве гражданина и конфискации его имущества. Кредитором по согласованию с судом назначается конкурсный управляющий, закрепленный за должником.

Одним из вариантов является распродажа имущества должника, деньги, вырученные от продажи, идут на погашение долгов. При этом изъять и выставить на продажу нельзя:

- единственное пригодное для постоянного проживания помещение или его часть;

- земельный участок, на котором расположены объекты, использование которых не связано с осуществлением должником предпринимательской деятельности;

- предметы обычной домашней обстановки и обихода, вещи индивидуального пользования (одежда, обувь и др.), за исключением драгоценностей и других предметов роскоши;

– имущество, необходимое для профессиональных занятий гражданина-должника, за исключением предметов, стоимость которых превышает сто минимальных размеров оплаты труда;

– племенной, молочный и рабочий скот, олени, кролики, птица, пчелы, используемые для целей, не связанных с осуществлением предпринимательской деятельности, а также хозяйственные строения и сооружения, корма, необходимые для их содержания;

– семена, необходимые для очередного посева;

– продукты питания и деньги на общую сумму не менее трехкратной установленной величины прожиточного минимума самого гражданина-должника, лиц, находящихся на его иждивении, а в случае их нетрудоспособности – шестикратной установленной величины прожиточного минимума на каждого из указанных лиц;

– топливо, необходимое семье гражданина-должника для приготовления своей ежедневной пищи и отопления в течение отопительного сезона своего жилого помещения;

– средства транспорта и другое необходимое гражданину-должнику в связи с его инвалидностью имущество;

– призы, государственные награды, почетные и памятные знаки, которыми награжден гражданин-должник.

На все остальное имущество в момент открытия дела о признании банкротом будет наложен арест, после вынесения судом постановления, подтверждающего несостоятельность, оно будет изъято и распродано.

Если человек решил признать себя банкротом, сделки, которые совершались за последний год, например по передаче имущества, будут считаться недействительными, т.е. будет считаться, что имущество принадлежит должнику.

Если должник владеет имуществом в совместной собственности, то взысканию подлежит только принадлежащая ему часть.

После завершения расчетов с кредиторами гражданин, признанный банкротом, освобождается от дальнейшего исполнения требований кредиторов.

3. Заключение мирового соглашения с кредиторами.

В случае отсутствия у должника какого-либо имущества и работы возможно заключение мирового соглашения с кредиторами, при котором все долги списываются.

Данный закон обладает рядом достоинств. В первую очередь, для добросовестных граждан очевидны такие преимущества:

1. Процедура банкротства является оздоровительным инструментом, предлагающим множество способов погашения долга и сохраняющим имущественный и социальный статус должника.

2. Гражданин может сам обратиться в арбитражный суд с заявлением о своем банкротстве.

3. Возможность временной рассрочки или отсрочки платежей по долговым обязательствам.

4. Заёмщик сможет более эффективно распоряжаться своим имуществом, нежели приставы продадут его по невыгодной цене.

Кредиторы, в свою очередь, получают возможность гарантированного частичного погашения задолженностей, а в случае улучшения платежеспособности должника – полного погашения. Если же должника признали банкротом, кредитор может списать безнадежную задолженность, тем самым улучшив свои показатели.

К недостаткам данного закона можно отнести следующие факты:

1. Если гражданин был признан банкротом, то в течение 5 лет при заключении кредитных договоров и договоров займа он обязан на это указывать.

2. Банкротиться гражданину разрешено не чаще чем раз в 5 лет. А гарантии никакой нет, что должник начнет рационально использовать свои денежные средства после первого банкротства.

3. Сама процедура банкротства тоже не является бесплатной и за работу конкурсного управляющего тоже придется платить.

4. Выезд гражданина за границу на весь период погашения задолженности планируют запретить.

Разумеется, найдутся граждане, желающие воспользоваться преимуществами данного закона и не платить по образовавшимся долгам, поэтому законопроект устанавливает ответственность за фиктивное или преднамеренное банкротство. Кредиторам же следует более ответственно подходить к выбору кредитной политики и тщательнее отбирать потенциальных плательщиков.

Таким образом, процедура банкротства позволяет гражданам решить их финансовые проблемы, кредиторам получить свои денежные средства, что способствует в целом улучшению экономики и повышению её эффективности. Но нельзя забывать о том, что любой процесс необходимо регулировать.

Литература

1. О несостоятельности (банкротстве): Федер. закон от 26.10.2002 № 127-ФЗ (ред. от 12.03.2014) // КонсультантПлюс: справ.-правовая система. Версия Проф. М., 2014. Доступ из локальной сети Науч. б-ки Том. гос. ун-та.
2. О внесении изменений в Федеральный закон «О несостоятельности (банкротстве)» и отдельные законодательные акты Российской Федерации в части ре-

- гулирования реабилитационных процедур, применяемых в отношении гражданина-должника»: Проект Федер. закона № 105976-6 (ред., принятая ГД ФС РФ в первом чтении 14.11.2012) // КонсультантПлюс: справ.-правовая система. URL: <http://www.consultant.ru/law/hotdocs/21901.html> (дата обращения: 30.03.2014).
3. Гражданский кодекс Российской Федерации // Консультант Плюс: справ. правовая система. URL: <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=153956> (дата обращения: 30.03.2014).

ФИНАНСОВЫЕ АСПЕКТЫ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНОВ СИБИРСКОГО ФЕДЕРАЛЬНОГО ОКРУГА

А.М. Рожнова, студентка

Научный руководитель – д.э.н., профессор Н.А. Тюленева
E-mail: anya230293@mail.ru

Эффективное функционирование национальной экономики России в настоящее время обеспечивает инновационный потенциал страны. Переход экономики в условиях глобализации экономического пространства в новое качественное состояние увеличил значимость инновационной деятельности, развития наукоемких производств, что, в конечном счете, является важнейшим фактором обеспечения экономического роста.

Значительная роль в сложившейся ситуации отводится региональной инновационной системе как подсистеме социально-экономической и инновационной систем страны. Кроме того, инновационное развитие обусловливается, прежде всего, тем, что любой производственный и инновационный процесс имеет территориальную и отраслевую дислокацию.

Характерной чертой современного этапа экономического развития является переход к формированию инновационного общества, основой которого является экономика, базирующаяся преимущественно на генерации, распространении и использовании знаний. Важнейшим элементом механизма, обеспечивающего переход к инновационной экономике, являются инновационно-территориальные кластеры. Среди экономистов во всем мире находит все большее признание точка зрения, что регионы, на территории которых складываются кластеры, становятся лидерами экономического развития. Эти регионы определяют конкурентоспособность национальных экономик.

Особую актуальность приобретает формирование концептуальных основ функционирования национальной инновационной системы России в целях реализации концепции устойчивого экономического роста и повышения

конкурентоспособности страны. Однако, несмотря на большое внимание к изучению данной проблематики, системных исследований в данном направлении до сих пор не существует. По ряду показателей результативности инновационного развития Россия значительно отстает от развитых стран, отсутствует разработанная методологическая основа развития национальной инновационной системы, сохраняется проблема создания действенных институтов отечественной инновационной сферы, наконец, дискуссионным вопросом остается само существование инновационной системы в России.

Инновационная система определяется как концептуальный подход к формированию инновационной экономики. Она является составной частью экономической системы страны и направлена на достижение стратегических целей макросистемы. Для достижения данных целей необходимы финансовые инструменты. На макроуровне в качестве таковых выступают федеральные целевые программы, региональные и муниципальные программы, программы крупных компаний, направленные на комплексное развитие территории, а также реализация крупнейших инвестиционных проектов, в том числе с использованием средств Инвестиционного фонда РФ. Основным источником финансирования фундаментальных научных исследований являются средства федерального бюджета [1].

Необходимым условием существования национальной инновационной системы является наличие региональных инновационных систем. По мнению аналитиков, объединение субъектов в национальную систему должно начинаться снизу и изначально произойти на местном уровне. А высший общероссийский уровень в данной системе должен устанавливать лишь единые правила игры.

Региональные инновационные системы имеют схожую совокупность структурных элементов, но отличаются по их наличию, учитывают особенности каждой территории и зависят от инновационного потенциала региона. В рамках инновационной системы формируются и развиваются новые элементы и взаимосвязи между ними. Инновационные процессы, возникающие как в НИС, так и в РИС, одинаковы. Наблюдается теоретическая и методологическая схожесть подходов к изучению инновационных систем как региона, так и государства. Правовая база функционирования НИС едина для всей страны, и государственная политика, направленная на стимулирование инноваций, реализуется, как правило, на национальном уровне. Региональная инновационная система является подсистемой НИС, следовательно, ей необходимо вписываться в инновационную политику, проводимую Центром. Государство определяет приоритеты и создает соответствующие условия развития на макроэкономическом уровне, а основная роль в реализации государственной инновационной политики отводится регионам.

В современных условиях регионы РФ отличаются неравномерностью социально-экономического развития и, естественно, как следствие, уровнем инновационных возможностей.

Поэтому на мезоуровне формируются приоритеты в инновационной сфере и федеральные программы по инновационному развитию, определяются цель и задачи деятельности территории региона на предстоящий период, приоритетные вложения инвестиций в соответствии со спецификой конкретного региона. Финансовые инструменты определяются законодательством соответствующего субъекта РФ о науке и инновациях.

В рамках стратегии социально-экономического развития России до 2020 г. Рабочей группой по развитию частно-государственного партнерства в инновационной сфере при Правительственной комиссии по высоким технологиям и инновациям разработаны перечень пилотных программ развития инновационных территориальных кластеров, утвержденный Правительством Российской Федерации. В него вошли программы развития 25 территориальных кластеров, из них 5 кластеров Сибирского федерального округа (СФО). В их числе следующие регионы [4].

Первая группа: Красноярский край – Кластер инновационных технологий ЗАТО г. Железногорск; Новосибирская область – инновационно-территориальный кластер в сфере информационных и телекоммуникационных технологий Новосибирской области «СиБАкадемСофт», Биофармацевтический кластер Новосибирской области; Томская область – Фармацевтика и медицинская техника Томской области и Информационные технологии и электроника Томской области.

Данные программы развития предполагается поддержать через предоставление субсидий из федерального бюджета субъектов Российской Федерации, на территории которых они базируются. При этом предусматривается выделение из федерального бюджета средств в общем объеме до 5 млрд руб. ежегодно в течение 5 лет, начиная с 2013 г.

Вторая группа: Алтайский край – Алтайский биофармацевтический кластер и Кемеровская область – Комплексная переработка угля и техногенных отходов в Кемеровской области.

Программы развития данной группы требуют дальнейшей доработки, в связи с чем на первом этапе не предполагается поддержка реализации программ за счет предоставления межбюджетных субсидий.

Обзор источников литературы позволил нам выделить для оценки инновационного развития как наиболее информативные ряд индикаторов. К ним относятся: «Число организаций, осуществляющих технологические инновации» (1); «Объем отгруженной инновационной продукции всех организаций по уровню новизны» (2); «Инновационная активность

организаций, осуществлявших инновации» (3); «Инвестиции по виду деятельности: научные исследования и разработки» (4); «Число используемых передовых производственных технологий» (5).

В таблице представлен рейтинг регионов СФО по данным индикаторам. Это позволило сгруппировать регионы СФО по их инновационной активности.

Рейтинг регионов СФО*

Регионы	1	2	3	4	5	Суммарный результат	Итоговый рейтинг
Республика Алтай	8	11	7	12	11	49	10
Республика Бурятия	9	8	2	8	10	37	8
Республика Тыва	12	12	9	10	12	55	12
Республика Хакасия	10	10	11	11	9	51	11
Алтайский край	3	7	2	6	6	24	5
Забайкальский край	10	4	12	9	8	43	9
Красноярский край	1	1	2	3	3	10	1
Иркутская обл.	7	5	8	4	7	31	6
Кемеровская обл.	6	9	10	5	4	34	7
Новосибирская обл.	2	2	5	1	2	12	2
Омская обл.	4	3	6	7	1	21	4
Томская обл.	5	6	1	2	5	19	3

* Рассчитано нами по источнику [2].

На основе анализа индикаторов инновационной деятельности выделены три группы регионов. Первая – наиболее инновационно-активные регионы: Красноярский край, Новосибирская область и Томская область. Вторая – регионы средней инновационной активности: Омская область, Алтайский край, Иркутская область, Кемеровская область и Республика Бурятия. И, наконец, третья – менее инновационно-активные регионы: Забайкальский край и республики Алтай, Хакасия, Тыва.

В заключение сделаем некоторые выводы: дальнейшему повышению инновационной активности регионов будет способствовать формирование инновационно-территориальных кластеров, так как это позволяет активизировать использование всех финансовых инструментов на основе механизма частно-государственного партнерства, повысить социально-экономическое развитие российских регионов и их инвестиционную привлекательность. В конечном итоге развитие инновационно-территориальных кластеров придаст новые импульсы развитию экономики Российской Федерации в целом.

Литература

1. Владимирова О.Н. Инструменты финансирования инновационной деятельности в контексте «Стратегии социально-экономического развития Сибири до 2020 года» // Журнал «Регионоведение». 2013. URL: <http://regionsar.ru/node/647?page=0,0> (дата обращения: 21.03.2014).
2. Научная и инновационная деятельность регионов Сибирского федерального округа : стат. сб. Томск, 2013. – 143 с.
3. Необходимость формирования региональной инновационной подсистемы // Электронный научный журнал: управление экономическими системами. 2013. URL: <http://www.uecs.ru/marketing/item/1822-2012-12-19-05-41-12> (дата обращения: 22.03.2014).
4. Об итогах проведения конкурсного отбора программ развития территориальных кластеров на включение в проект Перечня пилотных программ развития инновационных территориальных кластеров, утверждаемый Правительством РФ // Минэкономразвития России. 2013. URL: http://www.economy.gov.ru/wps/wcm/connect/economylib4/mer/activity/sections/innovations/politic/doc20120619_03 (дата обращения: 22.03.2014).

О РОЛИ РОССИЙСКОГО ЦЕНТРАЛЬНОГО ДЕПОЗИТАРИЯ В БИРЖЕВОЙ ТОРГОВЛЕ НА РЫНКЕ ЦЕННЫХ БУМАГ

Ю.С. Степичева, студентка

Научный руководитель – к.э.н., доцент О.С. Беломытцева
E-mail: stepichevajs@mail.ru

Необходимость в России центрального депозитария – это достаточно дискуссионный вопрос, который активно обсуждался еще до принятия Закона «О центральном депозитарии» от 7 декабря 2011 г. Несмотря на это, споры ведутся до сих пор, что подтверждает актуальность данной темы. Появление центрального депозитария стало знаковым событием для российского фондового рынка и биржевой торговли. В данной работе хотелось бы показать, какую роль играет центральный депозитарий в биржевой торговле.

Изначально депозитарии появились для ускорения расчетов на организованных рынках ценных бумаг. Первые депозитарные системы создавались для фондовых бирж, где профессиональные участники рынка постоянно совершают сделки между собой и где требования к оперативности регистрации смены собственника и эффективности этой процедуры особенно высоки. Депозитарии по лицензии осуществляют депозитарную

деятельность, которая заключается в оказании услуг, связанных с хранением ценных бумаг, сертификатов ценных бумаг и /или учетом перехода прав на ценные бумаги. Между клиентом депозитария (депонентом) и депозитарием заключается депозитарный договор и открывается счет депо, на котором хранятся ценные бумаги.

Существует несколько видов депозитариев:

1. Депозитарий по учету и хранению ценных бумаг.
2. Специализированный депозитарий по учету активов инвестиционных фондов.
3. Расчетный (действует при бирже).
4. Депозитарий как эмитент депозитарных расписок.
5. Центральный.

Центральный депозитарий, согласно закону, это депозитарий, который является небанковской кредитной организацией и которому присвоен статус центрального депозитария [1]. Статус центрального депозитария может быть присвоен Банком России юридическому лицу, которое имеет лицензию на осуществление депозитарной деятельности на рынке ценных бумаг и которое не менее трех лет осуществляло функции расчетного депозитария. По факту центральный депозитарий играет роль посредника между депозитариями и регистраторами, выступая расчетной организацией для всех депозитариев, в результате чего становится более удобной система расчетов по сделкам с ценными бумагами.

Так, например, для сравнения можно привести схему учета ценных бумаг до появления центрального депозитария. Учет вели регистраторы и депозитарии. Даже в упрощенном виде система выглядит запутанно – регистраторы ведут реестры акционеров, работая по договору с эмитентом акций, а клиентами депозитариев становятся владельцы ценных бумаг, передающие их на хранение или совершающие с ними сделки. Если акционер переводит акции из реестра в депозитарий, то в реестре вместо счета акционера открывается счет номинального держания, принадлежащий депозитарию. При этом депозитариев может быть много, и все они вправе открывать счета номинального держания как в реестрах, так и друг у друга. Тем самым можно выстроить длинную цепочку так называемых вложений, когда счет номинального держателя открывается в депозитарии, являющемся номинальным держателем в другой депозитарии. По этой цепочке легко увести акции в офшор, и получить информацию о конечном собственнике акций будет сложно даже их эмитентам.

В России статус центрального депозитария присвоен НКО ЗАО НРД (небанковская кредитная организация закрытое акционерное общество «Национальный расчетный депозитарий»). Данная организация является

крупнейшим расчетным депозитарием России и входит в группу «Московская биржа». Национальный расчетный депозитарий вошел в список 20 самых влиятельных участников финансового рынка [2]. НРД проводит все биржевые расчёты и большую часть внебиржевых расчётов, обслуживает как российские ценные бумаги в качестве центрального депозитария, так и иностранные ценные бумаги на рынках группы «Московская биржа». На данный момент НРД имеет счета в центральных депозитариях и международных центральных депозитариях 8 стран, а также корреспондентские счета в ряде крупнейших иностранных и российских банков, на обслуживании в НРД находятся ценные бумаги эмитентов из более чем 40 стран. НРД присвоен рейтинг центрального депозитария на уровне «АА-» по оценке международного рейтингового агентства Thomas Mugaу, что говорит о низкой степени подверженности риску.

Одним из самых главных изменений можно считать то, что теперь иностранные организации, включенные в перечень иностранных организаций, утверждённый приказом ФСФР России, получили возможность открыть счета иностранного номинального держателя в НКО ЗАО НРД. При этом на счета депо иностранного номинального держателя, открытые иностранным организациям, являющимся международными централизованными системами учёта прав на ценные бумаги и / или расчётов по ценным бумагам, до 1 июля 2014 г. могут зачисляться только ценные бумаги, выпущенные от имени Российской Федерации, субъекта Российской Федерации, муниципальных образований, облигации иных российских эмитентов, а также ценные бумаги иностранных эмитентов.

Центральный депозитарий может способствовать привлечению на отечественный рынок денежных средств финансовых институтов зарубежных стран, являясь связующим звеном между инвесторами и расчетными организациями мира. Национальный расчетный депозитарий, будучи участником международной расчётной инфраструктуры, обеспечивает расчеты на глобальных финансовых рынках с использованием прямых счетов в Clearstream Banking и Euroclear Bank. Тем самым он предоставляет своим клиентам доступ на фондовые рынки стран СНГ посредством междепозитарных счетов, открытых в центральных депозитариях Азербайджана, Армении, Беларуси, Казахстана, Украины и Кыргызстана. Кроме того, Clearstream через свой международный центральный депозитарий, обеспечит работу эффективного канала взаимодействия (моста) между двумя международными центральными депозитариями. Мост дает клиентам возможность легко проводить операции по счетам в двух международных центральных депозитариях и тем самым способствует притоку ликвидности на российский рынок.

В ноябре 2013 г. Налоговое управление США, государственный орган Федерального правительства США, который занимается сбором налогов и контролирует соблюдение законодательства о налогообложении, подписало соглашение о выполнении функций квалифицированного посредника с НРД [3]. Это первый случай получения статуса Квалифицированного посредника по американским ценным бумагам российской компанией. Присвоенный статус позволит снизить ставки налогообложения доходов по ценным бумагам американских компаний-эмитентов для клиентов НРД при допуске ценных бумаг к торгам на Московской бирже и при инвестировании на внебиржевом рынке, а также уменьшить затраты участников российского рынка при реализации прав владельцев этих ценных бумаг.

В декабре 2013 г. НРД и американская многонациональная корпорация BNY Mellon, которая предоставляет банковские и финансовые услуги, объединили усилия для оказания российским инвесторам услуг по проведению расчетов депозитарными расписками [4]. Российские инвесторы и брокеры смогут выпускать и погашать депозитарные расписки российских компаний благодаря новаторскому соглашению, заключенному российским центральным депозитарием и BNY Mellon. Компании разработали инновационную схему, которая даст возможность российским участникам рынка торговать депозитарными расписками на вторичном рынке, проводить по ним расчеты и, в том числе, использовать их в качестве обеспечения по сделкам РЕПО в своем часовом поясе.

С 30 января 2014 г. Euroclear Bank оказывает посттрейдинговые услуги. Теперь все клиенты Euroclear Bank, торгующие корпоративными и муниципальными облигациями, смогут проводить расчеты и хранить свои позиции, используя счет Euroclear Bank, открытый в Национальном расчетном депозитарии [5]. Новый сервис дополняет услугу по российским облигациям федерального займа (ОФЗ), запущенную Euroclear Bank и НРД в феврале 2013 г.

К положительному результату присвоения статуса центрального депозитария НКО ЗАО НРД также можно отнести то, что он способствует более безопасному и удобному совершению сделок на бирже. Так, например, НРД заключил договор со страховой компанией «Ингосстрах» сроком на один год. Согласно договору депозитарий получает страхование профессиональной ответственности и страхование от преступлений. Страховое покрытие распространяется на все виды деятельности НРД и касается убытков страхователя и третьих лиц, включая клиентов, понесенных в результате умышленных действий, ошибок и упущений, неумышленно допущенных руководителями и работниками страхователя при осуществлении ими

профессиональной деятельности. Помимо этого, в страховое покрытие включены убытки вследствие электронных и компьютерных преступлений, технических ошибок или сбоев компьютерной техники, программного обеспечения, коммуникационных средств связи, приводящих к частичной или полной утрате информации по счетам клиентов. Страховая сумма по договору страхования установлена в размере 65 млн долл. США. Учитывая масштабность страхового покрытия, основными перестраховщиками по полису выступили синдикаты Lloyd's (Великобритания), специализирующиеся на перестраховании подобных рисков.

Об успешной деятельности Национального расчетного депозитария в качестве центрального депозитария свидетельствуют данные о стоимости ценных бумаг на хранении в НКО ЗАО НРД. Данный показатель достиг 17 трлн 638 млрд руб., что на 46,4% больше, чем соответствующий показатель на 31 декабря 2012 г. (12 трлн 049 млрд руб.). По состоянию на 30 июня 2013 г. рыночная стоимость акций российских эмитентов, находящихся на хранении в НКО ЗАО НРД, увеличилась в 2,1 раза и составила 9 трлн 220 млрд руб. Суммарная номинальная стоимость корпоративных и региональных облигаций выросла на 11,6% и достигла 4 трлн 541 млрд руб. Общее количество ценных бумаг на хранении в НКО ЗАО НРД увеличилось в 4 раза с 18 трлн 119 млрд шт. на 31 декабря 2012 г. до 72 трлн 284 млрд шт. на 30 июня 2013 г. Количество эмитентов, ценные бумаги которых учитываются в НКО ЗАО НРД, выросло с начала года на 3,5% и достигло 3 837, в том числе количество эмитентов российских акций возросло на 6,6% и составило 2 821. Общее количество выпусков ценных бумаг, находящихся на обслуживании в НКО ЗАО НРД, по сравнению с данными на 31 декабря 2012 г., выросло на 2,9% и составило 6 846.

Подводя итоги, можно выделить несколько положительных результатов введения в России статуса центрального депозитария:

1. Достижение более прозрачного учёта прав собственности.
2. Повышение эффективности рынка.
3. Облегчение доступа зарубежных инвесторов к российским ценным бумагам.
4. Рост ликвидности.
5. Снижение затрат на расчётные услуги благодаря проведению операций всеми участниками рынка на единой платформе.
6. Снижение рисков, связанных с осуществлением учета прав на ценные бумаги за счет построения более надежной системы своевременного исполнения обязательств по сделкам с ценными бумагами.

7. Объединение разрозненных элементов фондового рынка в единую централизованную инфраструктуру.

В заключение хотелось бы привести выдержку из интервью с председателем Правления НКО ЗАО НРД Эдди Астаниным, где он говорит о задачах и целях, которые стоят перед ним: «Самой важной задачей является не только принятие нового законодательства, регулирующего торговлю ценными бумагами, осуществление клиринга и расчетов по сделкам, но и обеспечение того, чтобы это законодательство работало, чтобы оно стало неотъемлемой частью каждодневных торговых операций. Мы должны построить в России в течение следующих 5 лет сильную инфраструктуру, предоставляющую услуги по организации торговли, расчетно-клиринговые услуги по конкурентоспособным тарифам и с использованием надежных технологий. Лично мне также хотелось бы, чтобы созданная более эффективная рыночная инфраструктура активно взаимодействовала с инфраструктурами других регионов мира. Важным мериллом успеха в этом направлении будет являться принятие иностранными компаниями решения о выборе российского рынка в качестве площадки для проведения IPO» [6].

Литература

1. Национальный расчетный депозитарий вошел в список 20 самых влиятельных участников финансового рынка // Официальный сайт Национального расчетного депозитария. М., 2014. URL: <https://www.nsd.ru/ru/press/pressrel/index.php?id36=317153> (дата обращения: 1.04.2014).
2. Налоговые власти США присвоили НРД статус квалифицированного посредника // Ведомости. 2013. URL: <http://www.vedomosti.ru/finance/news/18463931/nalogovye-vlasti-ssha-prisvoilo-nrd-status> (дата обращения: 3.04.2014).
3. О центральном депозитарии: Федер. Закон от 7.12.2011 № 414-ФЗ (ред. от 23.07.2013) // КонсультантПлюс: справ.-правовая система. Версия Проф. М., 2014. Доступ из локальной сети Науч. б-ки Том. гос. ун-та.
4. Облигации со всеми удобствами // Коммерсантъ. 2014. URL: <http://www.kommersant.ru/doc/2389708> (дата обращения: 4.04.2014).
5. Единый центральный депозитарий: в пределах видимости // Депозитарий. 2010. URL: https://www.nsd.ru/common/img/uploaded/files/depo/92/03-04_ndc_astanin.pdf (дата обращения: 2.04.2014).
6. NSD and BNY Mellon join forces to help Russian-based investors trade DRs // The wall street journal. 2013. URL: <http://online.wsj.com/article/PR-CO-20131217-903529.html> (дата обращения: 4.04.2014).

ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ БРОКЕРСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ НА РЫНКЕ ЦЕННЫХ БУМАГ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

К.М. Фадеев, студент

Научный руководитель – к.э.н., доцент О.С. Беломытцева
E-mail: fiction-7@live.com

Развитие биржевых финансовых рынков России сегодня осуществляется в направлении модернизации институтов и инструментов в условиях нарастания процессов глобализации мировой финансовой системы, роста интернационализации рынков ценных бумаг, трансграничных инвестиционных сделок и усиления конкуренции крупнейших мировых финансовых центров.

В последнее время заметно выросло значение фондового рынка, который играет существенную роль в системе финансовых рынков. В условиях развития современной экономики России также возрастает актуальность фондового рынка как механизма перераспределения денежных ресурсов для осуществления инвестиций.

Одним из главных участников фондового рынка является брокерская контора. Брокерская деятельность – деятельность по совершению гражданско-правовых сделок с ценными бумагами в качестве поверенного или комиссионера [1], действующего на основании договора поручения или комиссии, а также на доверенности на совершение таких сделок при отсутствии указаний на полномочия поверенного или комиссионера в договоре [2]. Брокером именуется профессиональный участник РЦБ, занимающийся брокерской деятельностью [3].

Особенностью брокерской деятельности является ее посреднический характер. Брокеры являются членами фондовой биржи или их представителями. В их обязанности входит исполнение поручений клиентов-инвесторов по совершению биржевых сделок путем нахождения контрагентов, защите интересов своих клиентов, осуществлению всех процедур по регистрации и оформлению сделок. Как правило, брокер выполняет определенные приказы клиента, например «купить по минимальному курсу, продать по максимальному курсу» или «купить по любому курсу». Различают лимитные, рыночные приказы и стоп-приказы. Лимитный приказ определяет конкретную цену покупки или продажи, которую должен обеспечить брокер. Рыночный приказ позволяет брокеру самостоятельно выбирать наилучшую возможную цену. Стоп-приказ фиксирует, уточняет цену, по которой сделка может состояться [4].

Одним из главных феноменов стал выход на рынок огромного числа инвесторов за счет широкого распространения Интернет технологий, внедрения современных средств связи и вычислительной техники в работу организаторов торгов на фондовых биржах. Многие биржи начали осуществлять процессы слияния, в ходе которых частный инвестор получил возможность глобального инвестирования в рамках одного посредника. Появились альтернативные системы торговли на базе крупных брокеров, заметно снизились транзакционные издержки для инвестора.

На российском фондовом рынке усиление роли брокерской деятельности и углубление ее специализации связано со следующими причинами: усложнением технологий рынка ценных бумаг; увеличением конкуренции и стремлением к оптимизации обслуживания сделок; улучшением качества обслуживания клиентов; наличием правовой структуры, которая включает в себя, прежде всего, механизмы разрешения конфликтов на рынке ценных бумаг и конфликтов, возникающих в процессе развития новых направлений, при оказании брокерских услуг, при внедрении новых технологий.

Данные процессы приводят к увеличению разнообразия брокеров на рынке ценных бумаг. Тем не менее западные рынки ценных бумаг намного более организованы, чем российский, и имеют более развитую инфраструктуру, обеспечивающую высокотехнологичный процесс торговли ценными бумагами [5].

По состоянию на 2014 г. можно выделить следующие тенденции развития брокерской деятельности на рынке ценных бумаг в России:

1. Падение оборотов торгов.
2. Укрупнение бизнеса за счет слияний и поглощений.
3. Диверсификация услуг брокеров.
4. Обучение клиентов.
5. Возникновение на базе брокерских компаний финансовых групп, оказывающих широкий спектр финансовых услуг.

Главный критерий при оценке любого бизнеса – доходность. В этом смысле брокерская деятельность не является исключением. Количество активных клиентов, известность бренда, наличие сильной команды – от этих факторов напрямую зависит то, насколько компания успешна и динамично развивается. Инвесторы изучают, прежде всего, финансовые показатели, а затем – остальные факторы, которые могут оказать влияние на развитие бизнеса в будущем.

В России услугами брокерских компаний преимущественно пользовались маргинальные лица, которые начинали свою деятельность во время либерализации экономики с торговли ваучерами и наличной валютой.

Небольшой интерес к брокерским услугам проявляла малочисленная прослойка обеспеченных граждан. По оценкам участников рынка еще два года назад на 25 крупнейших брокеров в России приходилось 643 173 зарегистрированных клиента [6]. Но, тем не менее, по сравнению с другими странами в России рынок брокерских услуг находится в стадии становления. Лишь один из ведущих американских интернет-брокеров TD Ameritrade обслуживает более 6 млн клиентских счетов, совокупный объем которых составляет более 400 млрд USD [7]. Этот показатель предполагает потенциальный рост российского рынка более чем в десять раз. Стоит добавить, что Совет директоров НАУФОР (Национальная ассоциация участников фондового рынка) на заседании 12 февраля обсудил план работы ассоциации на 2014 г. по разработке нормативных актов, в число которых вошли проект закона о регулировании деятельности инвестиционных консультантов, внесение изменений в законодательство о деятельности по управлению ценными бумагами, создание компенсационного фонда для инвесторов на фондовом рынке.

Необходимость в разработке данных документов выросла, в том числе, с принятием поправок в Налоговый кодекс, которые вводят налоговые льготы для инвесторов на фондовом рынке. НАУФОР являлась одним из инициаторов данного закона и совместно с рабочей группой по созданию международного финансового центра под руководством А.С. Волошина принимала участие в его продвижении и согласовании. Согласно принятым поправкам с 2014 г. отменяется НДФЛ для держателей ценных бумаг после трехлетнего ими владения (при этом не ограничивается возможность брокера совершать операции с этими бумагами), с 2015 г. вводится возможность инвестирования гражданами средств на трехлетний и более срок в инструменты фондового рынка с получением ежегодного налогового вычета по НДС либо полного освобождения от налогов финансового результата инвестирования [8].

Оптимистично настроены участники финансового рынка, ожидая больших темпов развития розничных услуг. Кредитование на потребительские нужды появилось на рубеже веков, но массово стало популярным лишь пару лет назад. Сейчас брокеры ждут повторения этого процесса.

Еще недавно в инструменты фондового рынка (акции, паи) вкладывались частные лица, склонные к риску. Сейчас же на рынок пошли инвесторы с желанием получать доход в среднесрочной перспективе. Другие участники рынка в таких оптимистичных оценках солидарны. К примеру, в Китае, где каждый день 90 тыс. граждан открывают брокерские счета, это также заставляет надеяться на то, что и в России состоится прорыв в инвестиционном сознании.

С планируемым вводом изменений в технологиях торгов ММВБ-РТС и повышением требований к профучастникам со стороны как биржи, так и регулятивных органов создаются предпосылки для ухода мелких и средних игроков с рынка. Возможны варианты объединений или присоединений более мелких компаний к крупным, выстраивание субброкерских схем взаимодействия.

Общая тенденция на рынке брокерских услуг станет результатом тех движений, которые мы сегодня наблюдаем и в российском, и в мировом финансовом секторах: сначала происходит увеличение числа участников за счет разделения ветвей деятельности, а затем – укрупнение бизнеса за счет слияний и поглощений.

Текущее состояние отрасли брокерского бизнеса далеко от идеального, и покупателей, желающих его приобрести, достаточно немного. Данная ситуация является определяющим фактором в формировании тенденций на рынке слияний и поглощений брокерских компаний. Иностранные финансовые институты отходят от последствий кризиса и в целом выступают на стороне продавцов. Скорее всего, произойдет консолидация локальных игроков на базе самых успешных компаний. Следует отметить, что на текущий момент пятерка крупнейших брокеров России выглядит так:

1. Брокеркредитсервис.
2. Финам.
3. ФК Открытие-брокер.
4. Алор.
5. Ренесанс Капитал.

В целом предпосылок этого процесса нет, поэтому более разумным для лидеров рынка будет не поглощение, а органический рост. А вот слияния средних компаний с целью сокращения удельных издержек и повышения конкурентоспособности не исключены. Но количество пригодных компаний на российском фондовом рынке очень мало, и практически сводит к нулю вероятность такого рода сделок (за исключением нерыночных – «технических» сделок).

Российский рынок сформировался достаточно давно, и есть несколько крупных игроков, которые занимают доминирующее положение, обладают самыми современными биржевыми технологиями и опытом, значение которого невозможно переоценить. В этой ситуации вряд ли стоит ожидать каких-то крупных сделок, тем более что сейчас рынок нестабилен из-за экономических проблем в еврозоне.

В России не так много брокеров, которых целесообразно покупать. К примеру, крупные брокерские компании готовы дорого покупать кого угодно с количеством активных клиентов более 200, но в официальном

рейтинге ММВБ таких компаний насчитывается всего около 20 на всю Россию [9]. Есть еще субброкеры крупных брокеров, которые не зафиксированы в рейтинге, но они, как правило, непродаваемые, поскольку клиенты пользуются частной торговой системой. Такие субброкеры имеют одного покупателя (прайм-брокер), который никогда не будет платить рыночную цену. Розничный бизнес с количеством активных клиентов менее 500, скорее всего, убыточный бизнес. Он интересен другим брокерам, но продать как самостоятельную бизнес-единицу вряд ли представляется возможным. В целом брокерский рынок переживает не лучшие времена: по состоянию на конец 2013 г. рынок стоит на месте, обороты снижаются, комиссии минимальны, конкуренция за новых клиентов обострилась. На этом фоне у регулятора происходят новые подвижки: повышения требований к минимальному капиталу, ограничение банковским организациям членства на бирже, что означает, что многие, кто планировал начать новый брокерский бизнес, не смогут этого сделать, а кто им уже занимается, задумаются о слиянии с конкурентами или продаже бизнеса.

Сегодня российский рынок торгуется при отрицательном внешнем фоне. Американские рынки закрываются в минусе, а ситуация в Украине вновь ухудшается и вероятность втягивания России в конфликт продолжает нарастать. В США на текущей неделе начинается период отчетности, но эксперты ожидают слабых данных компаний, поэтому американские рынки в последние дни находятся под давлением. В сложившейся ситуации инвесторы не рискуют и остаются в стороне от российского рынка, ожидая дальнейшего снижения отечественных акций. Вместе с тем обстановка вокруг России в последнее время остается очень напряженной из-за обострения украинского кризиса, а российская экономика замедляется. Рост ВВП РФ в 2013 г., по данным Росстата, составил 1,3%, в 2014 г. рост ВВП по прогнозу МЭР ожидается менее 2%. При этом деловая активность в стране замедляется, индекс PMI обрабатывающих отраслей РФ в марте 2014 г. составил 48,3 пункта, опустившись с февральских 48,5 пункта.

Поддержку российскому рынку оказывает дорогая нефть, которая, несмотря на ожидаемые распродажи стратегических резервов нефти в США и возможные увеличения поставок со стороны Саудовской Аравии торгуется комфортно для России – около 107 долл. по Brent, в основном из-за высокого спроса на сырье со стороны Китая и Индии. До конца года цены на нефть сохраняют хорошую перспективу остаться выше 100 долл. Стоит отметить, что российский рынок спокойно реагирует на последние события в восточной Украине, поскольку не верит в военное вмешательство России в конфликт.

Основной тенденцией брокерского бизнеса последнего времени является усиление конкуренции средних и некрупных брокеров с мейджорами – брокерскими подразделениями крупных государственных банков, а также обострение конкурентной борьбы за розничных клиентов среди существующих компаний. В этом ключе в ближайшие годы следует ожидать активности действующих брокеров по объединению, что позволит увеличить синергию от объединения клиентских баз и сократить издержки на обслуживающие подразделения инвестиционных компаний. Упрочению данных тенденций будут способствовать более тесная интеграция России в мировой финансовый рынок (как через вступление страны в ВТО, так и от усилий правительства, направленных на развитие в Москве крупного финансового центра) и выход на него крупных западных игроков, предоставляющих, в том числе, услуги по электронной торговле на различных мировых фондовых площадках [10].

Литература

1. Брокерская компания TD Ameritrade // Гуру инвест – сообщество трейдеров и инвесторов. М., 2014. URL: <http://guruinvest.com/forums/topic/460/brokerskaya-kompaniya-td-ameritra> (дата обращения: 03.04.2014).
2. В ближайшие дни стоит ожидать «боковика» на российском рынке в интервале 1340–1380 пунктов по ММВБ // Финам. М., 2014. URL: <http://www.finam.ru/analysis/marketnews/v-blizhaiyshie-dni-stoit-ozhidat-bokovika-na-rossiyskom-rynke-v-intervale-1340-1380-punktov-po-mmvb-20140408-1700> (дата обращения: 08.04.2014).
3. Ведущие операторы. Число активных клиентов. М., 2014. URL: <http://rts.micex.ru/ru/spot/members-rating.aspx?rid=110> (дата обращения: 04.04.2014).
4. Ивасенко А.Г., Никонова В.А., Павленко В.А. Рынок ценных бумаг: Инструменты и механизмы функционирования : учеб. пособие. М. : КНОРУС, 2010. 271 с.
5. Корчагин Ю.А. Рынок ценных бумаг. Ростов н/Д : Феникс, 2011. 496 с.
6. О рынке ценных бумаг: Федер. закон от 22.04.1996 г. № 39-ФЗ (ред. от 28 декабря 2013) // КонсультантПлюс: справ.-правовая система. Версия Проф. М., 2014. Доступ из локальной сети Науч. б-ки Том. гос. ун-та.
7. Совет директоров НАУФОР 12 февраля обсудил планы НАУФОР по разработке нормативных актов на 2014 год // Официальный сайт НАУФОР. М., 2014. URL: <http://www.naufor.ru/tree.asp?n=10811> (дата обращения: 04.04.2014).
8. Тарасов А.В. Современные тенденции организации брокерской деятельности на рынке ценных бумаг России // Труды международного симпозиума «Надежность и качество». 2006. Т. 2. URL: <http://cyberleninka.ru/article/n/sovremennye-tendentsii-organizatsii-brokerskoy-deyatelnosti-na-rynke-tsennyh-bumag-rossii> (дата обращения: 30.03.2014).

9. Число зарегистрированных клиентов. М., 2014. URL: <http://www.micex.ru/markets/stock/members/topoperators/637> (дата обращения: 03.04.2014).
10. Что понимается под брокерской деятельностью // Экономика и менеджмент. статьи и учебные материалы. URL: <http://www.topknowledge.ru/rcb/1134-brokerskaya-deyatelnost-na-gynke-tsennykh-bumag.html> (дата обращения: 26.03.2014).

РОЛЬ РЕЙТИНГОВЫХ АГЕНТСТВ В ФИНАНСОВОМ КРИЗИСЕ 2007–2009 гг.

А.А. Фарзалибейли, студент

Научный руководитель – д.э.н., профессор Н.А. Тюленева
E-mail: ayselmoonlight@mail.ru

Финансовый кризис 2007–2009 гг. проявился в виде ипотечного кризиса, банкротства банков и падения цен на акции и первой стадии мирового экономического кризиса 2008–2012 гг. (иногда называемого «великой рецессией»). Начальной стадией мирового финансово-экономического кризиса послужил ипотечный кризис в США, первые признаки которого проявились в 2006 г. в форме снижения числа продаж домов, а к весне 2007 г. переросли в кризис высокорисковых ипотечных кредитов (subprimelending).

Существуют различные мнения по поводу причины возникновения мирового кризиса. Одним из виновников возникновения кризиса считаются крупнейшие в мире рейтинговые агентства. Как уже было сказано выше, кризис начался с проблем в американской ипотеке subprime. Американские ипотечные долги низкого качества были упакованы в облигации, которые получили высокие рейтинги от ведущих рейтинговых агентств. Эти бумаги с успехом продавались по всему миру и в больших объемах оседали в активах ведущих банков. Действительно, пенсионные фонды и фонды, ориентированные на денежный рынок, покупали ценные бумаги с рейтингом AAA, обеспеченные ипотеками с самым высоким уровнем риска, поскольку они предлагали более высокие доходы, чем государственные облигации с такими же рейтингами. После разрыва ценового «пузыря» на американском рынке недвижимости они упали в цене, что привело к первым существенным потерям в системе. Цепная система вынужденных продаж привела мировую систему к полномасштабному кризису [1]. Как заявил глава Комитета палаты представителей по надзору и правительственной реформе конгресса США Генри Уэксман

на слушаниях, посвященных финансовому кризису на Уолл-стрит, «деятельность ведущих кредитных рейтинговых агентств в США – Standard&Poor's, Moody's и FitchRatings – стала одной из основных причин нынешнего финансового кризиса» [2]. Он также добавил, что «история кредитных рейтинговых агентств – это история колоссального провала» [2]. Генеральный директор инвестиционного банка Lazard Брюс Вассерштейн отметил следующее: «В эпицентре бури находятся рейтинговые агентства. О чем они думали? В ситуации краха рынка жилья, вероятность которого выглядела вполне правдоподобной, как могли ценные бумаги с рейтингом AAA оказаться заслуживающими такой оценки? Этого не могло быть, и не должно было случиться. Именно эта оценка вовлекла финансовые институты всего мира в создание мыльного пузыря. Спрос породил тягу к новым продуктам и стал двигателем таких “инноваций”, как ссуда, выдаваемая без документов, подтверждающих платежеспособность» [4].

Согласно представленным на рассмотрение конгрессменам внутренним документам компании Standard&Poor's, руководители агентства знали, что оснований для предоставления высшего рейтинга тысячам ценных бумаг, выпущенных под ипотечный залог, было мало, и тем не менее подкрепили их своим авторитетом. По словам Г. Уэксмана, в совокупности руководители трех рейтинговых компаний заработали более 80 млн долл., тогда как сам рынок ценных бумаг, получивших первоначально наивысшие рейтинги, впоследствии в основном рухнул, способствуя разрастанию финансового кризиса.

В свое оправдание руководители рейтинговых агентств заявили законодателям, что не ожидали обвала цен на американском рынке недвижимости и того, что их рейтинговые модели дадут сбой. «Сейчас очевидно, что методики, которые использовались нами для составления рейтингов ценных бумаг, обеспеченных ипотечными кредитами, выпущенных в период с конца 2005 года по середину 2008 года, не сработали», – заявил глава Standard&Poor's Дивен Шарма. По мнению руководителей Standard&Poor's, Moody's и FitchRatings, их индустрии также присущ внутренний конфликт интересов, так как их услуги оплачивают не инвесторы, полагающиеся на рейтинговые агентства с целью обезопасить свои вложения, а сами эмитенты ценных бумаг.

Глава Московского представительства S&P А. Новиков следующим образом прокомментировал данную ситуацию: «После кризиса 2008 г. мы находимся в условиях серьезного контроля со стороны регуляторов, особенно после признания ошибки в оценках ипотечных структурированных инструментах subprime. Кризис послужил прекрасной основой для того, чтобы сделать работу над ошибками» [3].

Несмотря на оправдание рейтинговых агентств, власти США в феврале 2013 г. подали гражданский иск против рейтингового агентства Standard&Poor's и материнской компании McGraw-Hill на 5 млрд долл. по делу о завышении рейтингов ипотечных облигаций перед финансовым кризисом. В иске указано, что агентство с сентября 2004 г. по октябрь 2007 г. «намеренно, с целью наживы, разработало и осуществило схему обмана инвесторов». В результате иска акции McGraw-Hill упали на 13,8%, что является самым крупным падением бумаг компании с 1987 г. [7]. Агентство S&P следующим образом прокомментировала данную ситуацию: «Иск не содержит абсолютно никакой фактической или юридической аргументации. Утверждения, что рейтинги S&P основывались на коммерческом интересе, а не на доброй воле, неверны» [6].

Комиссия конгресса по расследованию причин финансового кризиса признала ведущие рейтинговые агентства «ключевыми компонентами кризиса». Однако агентства утверждали, что у кризиса было много причин. Комиссия по ценным бумагам и биржам (The Securities and Exchange Commission, SEC) вела собственное расследование и еще в 2011 г. грозила агентствам судебным иском, но с тех пор не предпринимает никаких действий. Обвинить рейтинговые агентства в финансовом кризисе очень сложно, так как их в США надежно защищает первая поправка конституции США о свободе высказываний, поскольку их оценки не более чем мнения. Из-за этого рейтинговые агентства так трудно привлечь к ответственности – суды отклонили уже десятки исков.

Следует отметить, что мировой кризис 2007–2009 гг. имел огромные последствия как для мировой экономики, так и для России. Ипотечный кризис в США спровоцировал в сентябре 2008 г. кризис ликвидности мировых банков. За два года кризиса (2008–2009) сгорели крупнейшие респектабельные инвестиционные банки со столетней историей. Также финансовый кризис спровоцировал падение цен на нефть. На фоне глобализации кризис распространился на все регионы мира. Первыми жертвами кризиса среди российских банков в сентябре 2008 г. стали «КИТ Финанс» и Связь-банк. Для погашения задолженности перед контрагентами Газпромбанк выдал «КИТ Финансу» кредит на 22,5 млрд руб. В сентябре 2008 г. Связь-банк продал 98% своих акций Внешэкономбанку [5]. Кризис быстро перекинулся в реальный сектор экономики. Капитализация российских компаний снизилась за сентябрь–ноябрь 2008 г. на три четверти; золотовалютные резервы сократились на 25%. Финансовый кризис снизил доверие населения к банкам и привел к оттоку вкладов.

В заключение сделаем следующие выводы. Во-первых, существуют различные мнения по поводу причины возникновения мирового кризиса.

Во-вторых, одним из распространенных мнений о причинах мирового финансового кризиса является то, что его основным виновником являются крупнейшие рейтинговые агентства. Это мнение основывается на том, что кризис начался с проблем в американской ипотеке *subprime*. Американские ипотечные долги низкого качества были упакованы в облигации, которые получили высокие рейтинги от ведущих рейтинговых агентств. В-третьих, несмотря на многочисленные обвинения рейтинговых агентств, их вину доказать сложно, так как их в США надежно защищает первая поправка Конституции США о свободе высказываний. И несмотря на то, что финансовый кризис 2007–2009 гг. имел огромные негативные последствия для мировой экономики, вопрос о его причинах и, в частности, о вине мировых рейтинговых агентств остается открытым.

Литература

1. Альшанский Л. Есть ли будущее у рейтинговых агентств? // Рынок ценных бумаг. 2011. № 9. С. 44–46.
2. Деятельность ведущих кредитных рейтинговых агентств в США стала одной из основных причин финансового кризиса – глава Комитета палаты представителей // Прайм: агентство экономической информации. URL: <http://commerce.1prime.ru/news/0/%7BB0264052-1946-45F1-95BC-46279710DBA9%7D.uif> (дата обращения: 24.02.2014).
3. Интервью с главой московского представительства Standart&Poors А. Новиковым // Рынок ценных бумаг. 2012. № 1. С. 11–13.
4. Маслов О. Ю. Мировой кризис 2007–2009: кто виноват? (хроника текущего мирового кризиса – 28) // Еженедельное независимое аналитическое обозрение. URL: <http://www.polit.nnov.ru/2009/06/01/criswhoblame28> (дата обращения: 24.02.2014).
5. Мировой финансовый кризис 2008 года и последствия для России // РИА «Новости». URL: ria.ru/spravka/20130816/956672411.html (дата обращения: 29.03.2014).
6. Суд над кризисом // Газета.ru. URL: <http://www.gazeta.ru/business/2013/02/05/4953561.shtml> (дата обращения: 29.03.2014).
7. США обвинили рейтинговое агентство в финансовом кризисе 2007 года // Полит.ру. URL: <http://polit.ru/news/2013/02/05/usa/> (дата обращения: 29.03.2014).

СОДЕРЖАНИЕ

Предисловие	3
Пленарное заседание	7
<i>Ананьева А.А.</i> Автономный университет: необходимость, возможности и перспективы	7
<i>Байрамов Е.М.</i> Инструменты государственного регулирования страховой деятельности и их совершенствование	11
<i>Белов Г.</i> Экономика на кончиках пальцев. Виртуальные рынки	17
<i>Грибовская И.А.</i> Налоговая культура как социокультурный фактор налогового поведения населения	25
<i>Капишева Д.Ж.</i> Проблемы ипотечного кредитования Казахстана	28
<i>Михайловская С.В.</i> Сущность лизинга и факторы, сдерживающие его развитие в России	33
<i>Николаенко В.С.</i> Разработка инструментария для проектной команды, занятой решением креативных задач	39
<i>Оганян А.А.</i> Оценка карьерных перспектив студентами-экономистами в 2014 г.	44
<i>Скрипник А.В.</i> Значение брендинга для учреждений банковской сферы ...	50
<i>Смирнов И.В.</i> Использование современных моделей менеджмента как фактор повышения производительности труда (на примере системы сбалансированных показателей)	57
<i>Щеголева А.А.</i> Цена налоговых льгот для консолидированного бюджета	63
Секция первая. Современные проблемы в налогообложении.	
Бухгалтерский учет и статистика	67
<i>Алиева И.С.</i> Деофшоризация российской экономики	67
<i>Береснева А.Б.</i> Таможенное обложение трансграничных интернет-покупок: причины реформирования и его возможные последствия	73
<i>Глухова К.А.</i> Проблемы финансирования МВД России	75
<i>Григорьева О.С.</i> Национальная платежная система РФ на современном этапе	78
<i>Данчина К.В.</i> Получение необоснованной налоговой выгоды путем приобретения фиктивных инвестиционных инструментов	83
<i>Пенькова А.В.</i> Организация противодействия внутреннему мошенничеству на предприятии	86
<i>Савушкина И.С.</i> Оценка влияния налогообложения на инвестиционную активность физических лиц в Российской Федерации	89

<i>Семенова М.К.</i> Анализ подходов к определению интеллектуального капитала и его структуры	95
<i>Соколова М.А.</i> Проблемы и перспективы налогообложения страховых организаций в Российской Федерации	102
<i>Уварова Н.А.</i> Новые подходы в государственном регулировании налогообложения добывающих предприятий	105
Секция вторая. Менеджмент и практики бизнеса	111
<i>Билоус А.С.</i> Современные методы менеджмента на примере их использования в ОАО «Сбербанк России»	111
<i>Дудникова А.В.</i> Бизнес-модель как основной инструмент управления компанией	116
<i>Дырина Е.Н.</i> Практическое применение инструментов бережливого производства	120
<i>Ежова А.А.</i> Мониторинг эффективности вузов: анализ принятия некоторых решений	128
<i>Кожуховская А.Е.</i> Анализ зарубежных систем управления качеством продукции	131
<i>Лазарева Е.А.</i> Оценка эффективности инвестиционного проекта в условиях неопределенности с использованием метода реальных опционов	135
<i>Петрищева М.А.</i> Человеческий ресурс как основополагающий фактор повышения конкурентоспособности предприятия	141
<i>Сурилова К.А.</i> Обучение и развитие персонала: проблемы и перспективы	147
<i>Чепкасова К.С.</i> Обзор наиболее распространенных методов оценки эффективности венчурных проектов: как понравиться бизнес-ангелу?	152
Секция третья. Теоретическая экономика	158
<i>Абрамова Е.О.</i> Положительные эффекты от существования монополии на рынке труда	158
<i>Yezhova A.A.</i> The role of the oil industry in the Russian economy: the basis of development or reason for lagging	163
<i>Кудрявцева А.И.</i> Снижение издержек в естественных монополиях Российской Федерации	167
<i>Куропаткина К.Н.</i> Проблемы государственного вмешательства в экономику РФ	173
<i>Лебедкина А.Д.</i> Проблемы денежно-кредитной политики Центрального банка РФ: сфера корпоративного кредитования на фоне обсуждения санкций в отношении России	177
<i>Мамонтова Е.К.</i> Краткое сравнение моделей Европейского центрального банка и Центрального банка Российской Федерации	180

<i>Мухортикова Е.Е.</i> Классические модели финансовых рынков в современных условиях	183
<i>Нам П.А.</i> Анализ спроса и предложения орфанных препаратов на фармацевтическом рынке	188
<i>Паршина Ю.К.</i> Проблема монополизации рынка ипотечного кредитования в России	191
<i>Прохорова У.В.</i> Российские профсоюзы: сужающееся пространство возможностей (на примере угольной отрасли)	200
<i>Севостьянов С.В.</i> Социально-экономическое неравенство как одна из главных угроз национальной безопасности страны	206
<i>Харитонова О.Д.</i> Проблемы антимонопольной политики в современной России	209
Секция четвертая. Теоретическая экономика	215
<i>Артюшенко Е.А.</i> Современная инфляция и ее особенности в России	215
<i>Домрачева М.А.</i> Характеристика инфляционных процессов в России	220
<i>Жоржев В.С.</i> Динамика автомобильного рынка в России	226
<i>Машукова А.А.</i> Развитие инновационного потенциала г. Томска	234
<i>Ничинская К.М.</i> Возможности и направления государственного воздействия на инновационную активность хозяйствующих субъектов	239
<i>Новоселова Д.С.</i> Проблемы и перспективы развития банковской системы России на современном этапе	241
<i>Педченко С.А.</i> Сравнительный анализ роли институционального фактора в формировании и развитии коррупции в экономиках Китая и Индии	246
<i>Рошупкин А.Э.</i> Инновационное предпринимательство в России. Перспективы и трудности развития	251
<i>Сергиевская Ю.С.</i> Институт независимых директоров в России: миф или реальность?	255
<i>Тюменцева О.С.</i> Проблемы государственно-частного партнерства в современной России	258
<i>Харламова А.А.</i> Обеспечение продовольственной безопасности РФ	262
Секция пятая. Мировая экономика	269
<i>Алиханова Ш.А.</i> Вывоз капитала российскими ТНК за рубеж	269
<i>Беспалова О.В.</i> Особенности современной денежно-кредитной политики Европейского центрального банка	273
<i>Иванчихина А.В.</i> Международные экономические организации и частный бизнес: противоречивость взаимодействия	276
<i>Кандараков Н.А.</i> Санкции против России в связи с геополитическим кризисом 2013–2014 гг.: возможные экономические последствия и необходимые контрмеры	280
<i>Каримова Д.Д.</i> Анализ влияния институционального фактора на конкурентоспособность российской экономики в сфере инноваций	286

<i>Кузнецов И.О.</i> Развитие инновационного потенциала в Германии и Швеции: полезный для России опыт	292
<i>Москвина Н.О.</i> Влияние политико-экономического кризиса в Украине на состояние российской экономики	297
<i>Мунхбат Г.</i> Добыча меди в Монголии	304
<i>Соснин Н.А.</i> Анализ перспектив валютно-финансовой интеграции стран Евросоюза	308
<i>Шишаева А.В.</i> Нерешенные проблемы международной торговли	311
Секция шестая. Финансы корпораций. Финансовое поведение населения	318
<i>Антонян Д.Г.</i> Дивидендная политика российских корпораций	318
<i>Баатарням Г.</i> Сравнительная характеристика банковской системы России и США	326
<i>Волков М.Ю.</i> Российские банки в социальных сетях	337
<i>Гергерст Ю.С.</i> Перспективы развития региональных банков на примере Томской области	342
<i>Деткова Е.С.</i> ETF-фонды как альтернатива паевым инвестиционным фондам в Российской Федерации	346
<i>Кобзева О.А., Субботина К.Е.</i> Особенности развития кредитования в современной банковской системе РФ	349
<i>Лавренова Е.С.</i> Развитие биржевой торговли на рынке ценных бумаг Российской Федерации	353
<i>Никифорова О.А.</i> Банкротство физических лиц	360
<i>Рожнова А.М.</i> Финансовые аспекты инновационного развития регионов Сибирского федерального округа	364
<i>Степичева Ю.С.</i> О роли российского центрального депозитария в биржевой торговле на рынке ценных бумаг	368
<i>Фадеев К.М.</i> Тенденции развития брокерской деятельности на рынке ценных бумаг в Российской Федерации	374
<i>Фарзалибейли А.А.</i> Роль рейтинговых агентств в финансовом кризисе 2007–2009 гг.	380

Научное издание

**МАТЕРИАЛЫ СТУДЕНЧЕСКОЙ
НАУЧНО-ПРАКТИЧЕСКОЙ КОНФЕРЕНЦИИ
ЭКОНОМИЧЕСКОГО ФАКУЛЬТЕТА**

Томск, 25–26 апреля 2014 г.

Под редакцией проф. Д.М. Хлопцова

Редактор К.Г. Шилько
Компьютерная верстка А.И. Лелоюр
Дизайн обложки Л.Д. Кривцовой

Подписано к печати 12.11.2014 г. Формат 60×84¹/₁₆.

Бумага для офисной техники. Гарнитура Times.

Усл. печ. л. 22,5.

Тираж 100 экз. Заказ № 581.

Отпечатано на оборудовании
Издательского Дома
Томского государственного университета
634050, г. Томск, пр. Ленина, 36
Тел. 8+(382-2)–53-15-28
Сайт: <http://publish.tsu.ru>
E-mail: rio.tsu@mail.ru

ISBN 978–5–94621–426–1

