

*** УЧЕНЫЕ ЗАПИСКИ**

PROCEEDINGS



МЕЖДУНАРОДНЫЙ БАНКОВСКИЙ ИНСТИТУТ



№ 11(2)

INTERNATIONAL BANKING INSTITUTE

2015

У91 **Ученые записки Международного банковского института.**
Вып. № 11(2). Актуальные проблемы экономики и инновации в образова-
нии / Под науч. ред. М.В. Сиговой. – СПб.: Изд-во МБИ, 2015. – 185 с.

ISBN 978-5-4228-0053-7

Выпуск содержит статьи, подготовленные сотрудниками Международного банковского института и других вузов и организаций по итогам XIV Международной научно-практической конференции «Актуальные проблемы экономики и инновации в образовании (Смирновские чтения)», состоявшейся в МБИ 3 апреля 2015 г.

Статьи содержат научный анализ процессов, протекающих в современной мировой и национальных экономиках, финансовой и банковской сферах, исследуют эффективные пути решения актуальных проблем, стоящих перед экономикой и высшим образованием России и других государств.

Издание предназначено для научных работников, преподавателей, студентов, магистрантов и аспирантов вузов, а также специалистов-практиков, занимающихся проблемами экономики и образования.

У 91 **International Banking Institute Proceedings. Issue No 11 (2). Actual Problems of Economy and Innovations in Education/ Edited by M.V. Sigova. – St. Petersburg: IBI publishing, 2015. – 185 p. Ch. 2**

ISBN 978-5-4228-0053-7

The issue includes articles prepared by employees of the International Banking Institute and other institutes and organizations, following the results of the XIV international scientific and practical conference «Actual Problems of Economy and Innovations in Education (Smirnovskie chteniya)», held in IBI in April, 3rd, 2015.

Articles include the scientific analysis of the processes in the modern world and national economy, financial and banking spheres. The articles research the effective solutions of actual problems in the economy and the higher education in Russia and other states.

The issue is intended for research workers, teachers, students, master students and postgraduates of higher education institutions, as well as for experts who are specialized in the problems of modern of economy and education.

Главный редактор

Сигова М.В. – ректор МБИ, д-р экон. наук, доц.

Ответственный за выпуск

Круглова И.А. – проректор по научной работе МБИ, канд. экон. наук, канд. юр. наук

ISBN 978-5-4228-0053-7

© АНО ВПО «Международный банковский институт», 2015

СОДЕРЖАНИЕ

**АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ЭКОНОМИКИ
И ФИНАНСОВАЯ ПОЛИТИКА ГОСУДАРСТВА**

Аристов Михаил Васильевич, Аристов Александр Михайлович. АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ АВТОТРАНСПОРТНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ В РОССИИ	5
Спицнадель Василий Николаевич. РАЗВИТИЕ ОБЩЕСТВА ТОРМОЗИТСЯ НЕУМЕНИЕМ ЗАГЛЯНУТЬ ВПЕРЕД (ОБ ОДНОМ ИЗ СПОСОБОВ ВЫХОДА РОССИИ ИЗ ЭКОНОМИЧЕСКОГО КРИЗИСА).....	12
Аристов Михаил Васильевич, Аристов Василий Михайлович. ЛОГИСТИЧЕСКИЙ АСПЕКТ ПРОБЛЕМЫ ОБЕСПЕЧЕНИЯ БЕЗОПАСНОСТИ ЦЕПИ ПОСТАВОК.....	18
Затевахина Анна Васильевна, Ковалева Елена Евгеньевна. АНАЛИЗ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ РЕГИОНА: ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ НАЗАРОВСКОГО РАЙОНА КРАСНОЯРСКОГО КРАЯ.....	23
Затевахина Анна Васильевна. ОСНОВНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ПРИ РЕАЛИЗАЦИИ СТРАТЕГИИ «ИННОВАЦИОННОГО ЛИФТА» В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ.....	32
Бейзеров Никита Александрович, Васильева Светлана Александровна, Фортуна Екатерина Дмитриевна. ГОЛЛАНДСКАЯ БОЛЕЗНЬ В РОССИИ – ПРОБЛЕМЫ И РЕШЕНИЕ	37
Песоцкий Андрей Алексеевич. ПОКАЗАТЕЛИ БЕЗОПАСНОСТИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПРОСТРАНСТВА В УСЛОВИЯХ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ НЕСТАБИЛЬНОСТИ.....	44
Власова Марина Сергеевна, Суханов Олег Валентинович. РЕЙТИНГОВАЯ ОЦЕНКА ДОХОДОВ БЮДЖЕТОВ РЕГИОНОВ СЕВЕРО-ЗАПАДНОГО ФЕДЕРАЛЬНОГО ОКРУГА.....	49
Всеволодова Алла Валерьевна, Карташева Ольга Витальевна. ТЕХНОЛОГИИ ВИЗУАЛИЗАЦИИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ИНФОРМАЦИИ.....	57
Чертовской Владимир Дмитриевич. О КОМПЬЮТЕРНОЙ РЕАЛИЗАЦИИ ОПТИМИЗАЦИОННЫХ ЗАДАЧ АВТОМАТИЗИРОВАННОГО УПРАВЛЕНИЯ БОЛЬШОЙ РАЗМЕРНОСТИ.....	62
Киевич Александр Владимирович. АНТИКРИЗИСНЫЙ ПЛАН ПРАВИТЕЛЬСТВА РФ: АРГУМЕНТЫ ЗА И ПРОТИВ	72
Костюнина Татьяна Николаевна. ПРОГРАММНЫЕ СРЕДСТВА АНАЛИЗА ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ФИРМЫ	80

Кунин Владимир Александрович. УПРАВЛЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТЬЮ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В УСЛОВИЯХ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ НЕСТАБИЛЬНОСТИ.....	87
Ласкина Любовь Юрьевна, Власова Марина Сергеевна. ЛЕВЕРИДЖ КАК ОДИН ИЗ ФАКТОРОВ УПРАВЛЕНИЯ СТОИМОСТЬЮ ФИРМЫ....	97
Орлова Тамара Михайловна. ОСНОВНЫЕ ПРОБЛЕМЫ АНАЛИЗА ИСТОЧНИКОВ ФИНАНСИРОВАНИЯ ТЕКУЩЕЙ И ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КОММЕРЧЕСКИХ ОРГАНИЗАЦИЙ	104
Пешехонов Андрей Владимирович. МОНЕТАРНАЯ ПОЛИТИКА ЦЕНТРАЛЬНОГО БАНКА РОССИИ И ПОСЛЕДСТВИЯ ДЛЯ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ	114
Петр Гут. НДС РАЗРЫВ В ПОЛЬШЕ И СПОСОБЫ ЕГО ПРЕДОТВРАЩЕНИЯ	121
Слизкая Валентина Павловна. ОБ ОТВЕТСТВЕННОСТИ ЭКОНОМИЧЕСКИХ СУБЪЕКТОВ В СФЕРЕ КРЕДИТОВАНИЯ.....	131
Смоляникова Юлия Юрьевна. ПРИЗНАНИЕ И ОЦЕНКА ПРОШЛОГО ЭКОЛОГИЧЕСКОГО УЩЕРБА.....	136
Лесная Майя Ивановна, Филатов Дмитрий Борисович. ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ИНТЕРЕСЫ И НАЦИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ.....	141
Михайлова Марина Владимировна. МЕТОДЫ АНАЛИЗА ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ХОЗЯЙСТВУЮЩЕГО СУБЪЕКТА	147
МЕЖДУНАРОДНЫЙ БИЗНЕС В УСЛОВИЯХ НЕСТАБИЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ И ГЕОПОЛИТИЧЕСКОЙ ОБСТАНОВКИ	
Круглова Инна Александровна. ЭКОНОМИЧЕСКИЕ САНКЦИИ КАК ИНСТРУМЕНТ РЕГУЛИРОВАНИЯ МЕЖДУНАРОДНЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ.....	152
Белякова Дарья Владимировна, Павлов Глеб Стефанович. САНКЦИИ КАК ИНСТРУМЕНТ ОГРАНИЧЕНИЯ СВОБОДЫ ЗАКЛЮЧЕНИЯ И ИСПОЛНЕНИЯ МЕЖДУНАРОДНЫХ КОНТРАКТОВ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ.....	156
Бухарина Ирина Юрьевна. СТРАТЕГИЯ ТУРИСТСКИХ ОРГАНИЗАЦИЙ РОССИИ В УСЛОВИЯХ ПОЛИТИЧЕСКИХ И ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОГРАНИЧЕНИЙ	167
Эпштейн Михаил Залманович, Соболева Елена Станиславовна. МУЗЕЙНЫЙ ПРОДУКТ ДЛЯ МЕЖДУНАРОДНОГО СЕМЕЙНОГО ТУРИЗМА.....	171
Васильева Светлана Александровна. РАЗВИТИЕ ТУРИЗМА В САНКТ-ПЕТЕРБУРГЕ.....	180

АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ЭКОНОМИКИ И ФИНАНСОВАЯ ПОЛИТИКА ГОСУДАРСТВА

УДК 338.47

Аристов Михаил Васильевич

armav1@yandex.ru

Россия, Санкт-Петербург

Международный банковский институт

191011, Санкт-Петербург, Невский пр., д. 60

доктор военных наук, профессор

Аристов Александр Михайлович

armav1@yandex.ru

Россия, Санкт-Петербург

Санкт-Петербургский государственный экономический университет

191023, Санкт-Петербург, Садовая ул., д. 21

старший преподаватель, кандидат экономических наук

АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ АВТОТРАНСПОРТНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ В РОССИИ

Аннотация: В данной статье приводятся итоги исследования, позволившего выявить и структурировать наиболее актуальные проблемы экономической безопасности автотранспортных предприятий в России. Проблемы систематизированы и подробно рассмотрены, оценена степень их влияния на экономическую безопасность.

Ключевые слова: автомобильный транспорт, грузовые перевозки, проблемы, менеджмент, экономическая безопасность.

Mikhail Aristov

armav1@yandex.ru

Russia, St. Petersburg

International Banking Institute

191011, St-Petersburg, Nevsky pr., 60

Doctor of military sciences, professor

Alexander Aristov

armav1@yandex.ru

Russia, St. Petersburg

Saint-Petersburg State University of Economics

191023, St-Petersburg, Sadovaya Street, 21

Senior lecturer, ccandidate of Economic Sciences

ACTUAL PROBLEMS OF ECONOMIC SECURITY TRUCK COMPANY IN RUSSIA

Abstract: The article presents the results of the research to determine and structure the most actual problems of economic security of truck companies in the Russian Federation. Problems systematically and discussed in detail, to assess their impact on the economic security.

Keywords: Road transport, freight transportation, problems, management, economic security.

Исследование деятельности ряда автотранспортных предприятий, обобщение научных публикаций по проблемам экономической безопасности, в частности, автотранспортных предприятий [3, 6], а также изучение некоторых нормативно-правовых в сфере автомобильных перевозок [2, 7], позволили выделить проблемы, относящиеся к экономической безопасности автотранспортных предприятий:

- несоблюдение сроков доставки груза;
- нарушение сохранности груза при доставке;
- несоответствие цены и качества транспортной услуги;
- большая конкуренция среди автотранспортных предприятий;
- нехватка инвестиций в развитие автомобильных перевозок;
- повышенный износ грузовых автомобилей.

Проанализируем каждую из проблем.

1. Несоблюдение сроков доставки грузов.

Доставка грузов в срок является одним из важнейших показателей качества транспортной услуги. В последнее время наблюдается рост конкуренции на рынке автотранспортных услуг, поэтому доставка в срок определенно стало для клиентов предприятий наиболее приоритетным. Благодаря доставленной вовремя продукции грузовладельцы могут рассчитывать на снижение запасов сырья и полуфабрикатов на складах и, таким образом, повысить оборачивае-

мость капитала и эффективность производства, что положительно повлияет на экономическую безопасность. Кроме того, проблема своевременности доставки грузов становится все более актуальной в связи с требованием логистики «точно в срок».

Стоит заметить, что автотранспорт считается транспортом, который способен обеспечить высокую скорость доставки груза и уступает по этому показателю лишь воздушному [4]. К сожалению, в последние годы скорость доставки грузов автотранспортом постепенно снижается, что особенно заметно при эксплуатации автомобилей в городе. На рис. 1 приведены данные о средней эксплуатационной скорости движения автомобилей в Санкт-Петербурге [1], [5], [8].

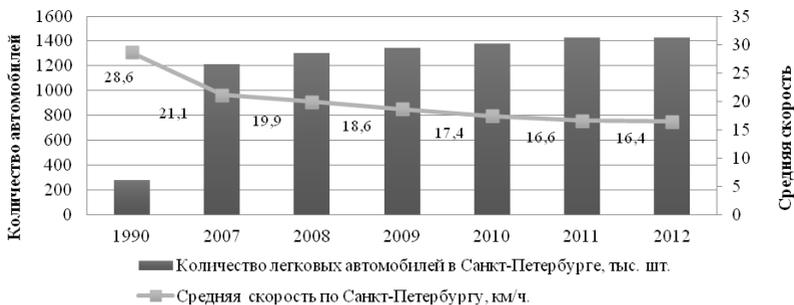


Рис. 1. Зависимость средней эксплуатационной скорости движения автомобилей от количества легковых автомобилей

Из рис. 1 видно, что за последние годы наблюдается значительное падение скорости движения по городу – с 28,6 км/ч в 1990 г. до 16,4 км/ч в 2012 г. По нашему мнению, данному обстоятельству поспособствовало, прежде всего, перегруженность городской улично-дорожной сети. В городе в соответствии с государственной программой «Развитие транспортной системы Санкт-Петербурга на 2015–2020 годы» планируется увеличить скорость движения индивидуального транспорта до 20 км/ч, а общественного транспорта в центральной планировочной зоне до 18 км/ч. [2].

Для России, в целом, характерно отставание развития дорожной сети от темпов прироста количества автомобилей.

Необходимо отметить тот факт, что снижение скорости доставки грузов отрицательно сказывается на деятельности некоторых автотранспортных предпри-

ятий. Учитывая, что несоблюдение времени доставки приводит не только к выплате штрафов предприятием и к снижению доверия клиентами к нему, но и, безусловно, отрицательно влияет на экономическую безопасность организации.

2. Нарушение сохранности груза при доставке.

Сохранность при доставке грузов – одно из условий договора доставки, выполнение которого входит в обязанности перевозчика. Согласно Уставу автомобильного транспорта и городского наземного электрического транспорта [9] за нарушение сохранности груза предусматривается ответственность перевозчика в виде штрафов.

Наиболее частыми причинами потерь груза являются нарушения в подготовке груза и подвижного состава к перевозкам, сбой в технологии погрузо-разгрузочных работ, применение неспециализированных грузовых автомобилей, аварии и порча грузов при их доставке. По мнению экспертов, потери грузов при их перевозке на автомобильном транспорте составляют 25–30% [4].

Кроме того, автомобиль с грузом зачастую подвергается риску из-за опасных дорожных обстановках на дорогах, что в итоге может привести к дорожно-транспортным происшествиям (рис. 2) [8].

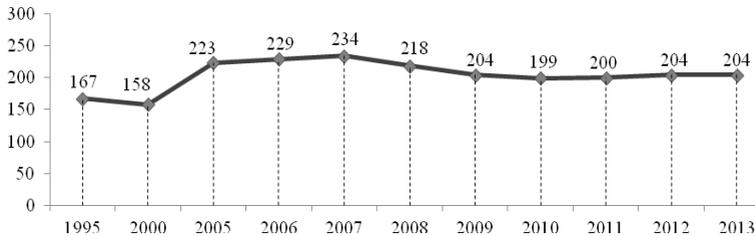


Рис. 2. Число дорожно-транспортных происшествий в Российской Федерации, тыс.

Приведенный выше рис. 2 показывает увеличение численности ДТП за последнее время. Разумеется, это отражается на потере и порче грузов в процессе транспортировки.

3. Несоответствие цены и качества транспортной услуги.

За последнее время в Российской Федерации число организаций, задействованных в сфере транспорта, выросло с 50 тысяч в 1998 г. до 273,2 тыс. в 2013 г., а объем транспортных услуг увеличился с 31,67 млрд руб. в 1995 г. до 1,18 трлн руб. в 2012 г. [8]. Рост выглядит убедительным, однако необходимо отметить, что прирост объема транспортных услуг произошел за счет увеличения стоимости этих услуг (рис. 3, 4) [8].

Данные, представленные на рис. 3 и 4, свидетельствуют о том, что на автотранспорте сформировалась тенденция увеличения объемов проданных транспортных услуг, прежде всего не за счет применения новых технологий доставки или повышения качества, а за счет повышения цен. Таким образом, организации поддерживают свой уровень доходов, однако, в последующем, такая политика может негативно отразиться на экономической безопасности автотранспортных предприятий.

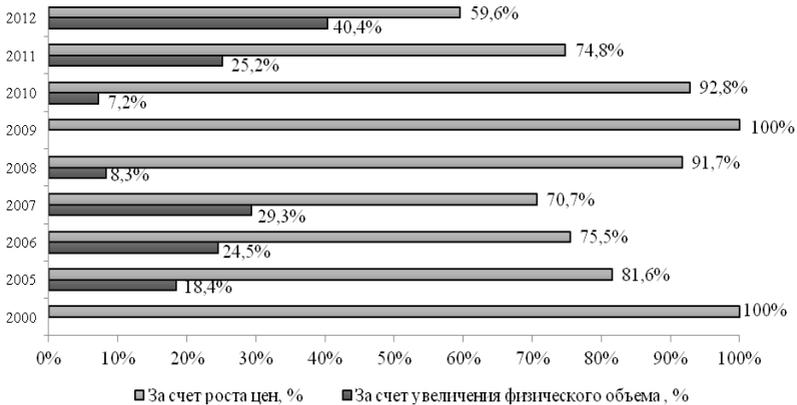


Рис. 3. Структура прироста объема транспортных услуг (в процентах к общему объему прироста по сравнению с предыдущим годом)

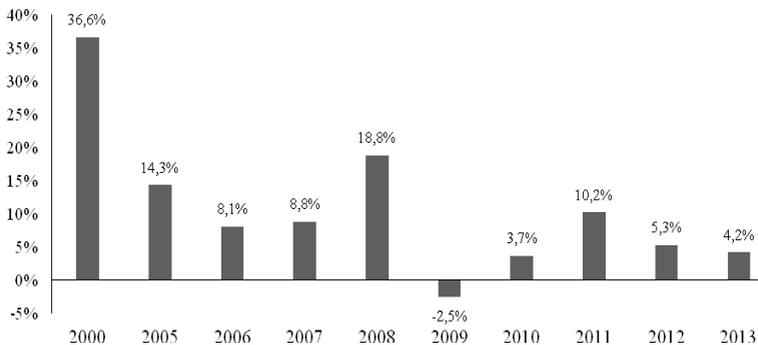


Рис. 4. Изменения тарифов на грузовые перевозки на автомобильном транспорте по отношению к предыдущему году

4. Большая конкуренция среди транспортных предприятий.

Обозначим, прежде всего, внутриотраслевую конкуренцию, имеющуюся между автомобильными и железнодорожными перевозчиками. Например, доля грузов, доставленных автотранспортом, постепенно снижается с 81% в 1992 г. до 68% в 2013 г., а доля грузов, перевезенных железнодорожным транспортом выросла с 10,42 до 16,71% [8]. В свою очередь если анализировать данные по грузообороту, то здесь первенство занимает трубопроводный и железнодорожный транспорт.

Стоит отметить, что автотранспорт характеризуется более слабыми позициями сравнительно с железнодорожным транспортом по таким критериям, как расходы на топливо, себестоимость доставки единицы груза, экологичность. И, напротив, к достоинствам автотранспортных перевозок можно отнести: скорость доставки груза, гибкость в выборе маршрута доставки, возможность доставки по схеме «от двери до двери».

5. Нехватка инвестиций в развитие автомобильных перевозок.

По существующим положениям спрос на грузовые автоперевозки в основном обуславливается динамикой и структурой изменения объемов производства в стране, а также платежеспособностью организаций различных отраслей экономики. В свою очередь с развитием экономики наблюдается рост автомобильных перевозок, а высокий потенциал перевозочных услуг может положительно повлиять на величину инвестиций и темпы роста экономики в регионе.

На сегодняшний день особенно актуальна проблема привлечения инвестиций в развитие грузового автотранспорта и его инфраструктуры. Можно полагать, что связано это со слабым инвестиционным потенциалом транспортных предприятий, проблемами с привлечением долгосрочных заемных средств, малоразвитостью механизмов государственно-частного партнерства.

Можно также предположить, что нежелание инвесторов направлять существенные инвестиции в грузовые автоперевозки обусловлено, по нашему мнению, большими рисками, длительными сроками окупаемости инвестиций, наличием административных барьеров и др. При этом снижение инвестиционной активности делает автотранспортную отрасль уязвимой к возможным внешним и внутренним угрозам и воздействиям, снижает экономическую безопасность предприятий.

6. Повышенный износ грузовых автомобилей.

Существенным недостатком подвижного состава в автотранспортных организациях является то, что он не обновляется. Изношенные автомобили не только негативно оказывают влияние на финансовое состояние автотранспортной организации из-за роста затрат на ремонт и техническое обслуживание, но

и наносят вред качеству оказываемых транспортных услуг из-за вероятности нарушения сроков доставки.

Таким образом, в ходе анализа были раскрыты и систематизированы проблемы, непосредственно влияющие на экономическую безопасность автотранспортных предприятий. К этим проблемам можно отнести: несоблюдение сроков доставки груза, нарушение сохранности груза при доставке, несоответствие цены и качества транспортной услуги, большая конкуренция среди автотранспортных предприятий, нехватка инвестиций в развитие автомобильных перевозок, повышенный износ грузовых автомобилей.

Характер и степень значимости отдельных проблем экономической безопасности автотранспортных предприятий определяют направленность дальнейших исследований и содержание методических разработок в исследуемой области.

ЛИТЕРАТУРА

1. Автомобильные пробки в Санкт-Петербурге – Режим доступа: http://company.yandex.ru/facts/researches/ya_jamsnow_piter_2011.xml (дата обращения – 04.04.2012)

2. Постановление Правительства Санкт-Петербурга от 30 июня 2014 года № 552 «О государственной программе Санкт-Петербурга "Развитие транспортной системы Санкт-Петербурга" на 2015–2020 годы».

3. Горев А.Э. Грузовые автомобильные перевозки : учеб. пособие для студ. высш. учеб. заведений. – 5-е изд., испр. – М.: Академия, 2008. – 288 с.

4. Единая транспортная система : Учеб. для вузов / В.Г. Галабурда, В.А. Персианов, А.А. Тимошин и др.; под ред. В.Г. Галабурды. – 2-е изд. с измен. и доп. – М.: Транспорт, 2001. – 303 с.

5. Полякова И. Назад в СССР // Транспорт России. 08.11.2010. [Электронный ресурс]. URL: <http://www.transportrussia.ru/rynok-uslug/nazad-v-sssr.html>. (дата обращения – 04.04.2012).

6. Тохиров Т.И. Показатели и индикаторы экономической безопасности автотранспортной системы // Вестник Южно-Уральского государственного университета. Серия: Экономика и менеджмент. – 2013. – Вып. 4. – Т. 7. – С. 36–37.

7. Транспортная стратегия Российской Федерации на период до 2020 года, утверждена приказом Минтранса России от 12 мая 2005 г. № 45 во исполнение протокольного решения.

8. Федеральная служба государственной статистики – <http://www.gks.ru/> (дата обращения – 05.04.2012).

9. Федеральный закон Российской Федерации от 08.11.07 № 259-ФЗ «Устав автомобильного транспорта и городского наземного электрического транспорта».

УДК 303.732.4

Спицнадель Василий Николаевич

spitsnadel@rambler.ru

Россия, Санкт-Петербург

Международный банковский институт

191011, Санкт-Петербург, Невский пр., д. 60

заведующий лабораторией системных исследований

доктор экономических наук, профессор

РАЗВИТИЕ ОБЩЕСТВА ТОРМОЗИТСЯ НЕУМЕНИЕМ ЗАГЛЯНУТЬ ВПЕРЕД

(об одном из способов выхода России из экономического кризиса)

Аннотация: социальный престиж выпускников высшей школы низок, как никогда. В целях приобретения умений системно управлять развитием общества, надо научиться, в первую очередь, прогнозировать развитие государства и основных отраслей. Именно практическая потребность в разработке прогнозов науки, экономики, техники и прочего вызвана совершенствованием всего народного хозяйства. Это связано с необходимостью обоснования и принятия оптимальных решений с учетом долгосрочной перспективы.

Ключевые слова: управлять, предвидеть, системный анализ, системное мышление, системы управления, взаимосвязи, фонд знаний прогнозирования, предсказание, диагноз, прогноз, антиципация.

Vasilij Spitsnadel

spitsnadel@rambler.ru

Russia, St. Petersburg

International Banking Institute

191011, St-Petersburg, Nevsky pr., 60

Head of the Systems Research Laboratory

Doctor of Economics, Professor

DEVELOPMENT OF SOCIETY IS SLOWED DOWN DUE TO INABILITY TO LOOK AHEAD

Abstract: social prestige of university graduates is as low as never before. In order to acquire the skills of systematic management in society development, we must learn, first and foremost, to predict the development of the state and the main branches. It is the practical need to develop forecasting of science, economics, technology, and so forth. It will cause the improvement of the entire national economy. This require the need to study and make better decisions with long-term perspective.

Keywords: manage, predict, systematic analysis, systems thinking, management systems, interconnections, the fund of knowledge in forecasting, prediction, diagnosis, prognosis, anticipation.

Управлять – значит предвидеть
В.И. Ленин

Плохи дела в стране, где разучились думать о перспективе. Мы чаще имеем дело с обратной стратегией. Социальный престиж инженеров, технологов и даже ученых, низок, как никогда. В цене – умение организовывать, управлять, создавать имидж... А пока в цене – менеджмент, маркетинг, реклама, дизайн, то бишь талант манипулировать с объектами, находить для них красивую обертку или вовремя избавляться от них, налаживать массовый сбыт, а вот способность преобразовывать объект, совершенствовать его, оснащать новейшими реальными функциями часто замедляет продажи, требует переналадки производства, серьезных капиталовложений – одним словом, затягивает на неопределенный срок получение прибыли. Изобретатели не очень-то и нужны, нужны лакировщики действительности – не творцы, а имитаторы (Знание – сила. – 2006. – № 3).

Президент В.В. Путин неоднократно отмечал, что величайшей трагедией XX в. явился развал СССР. Каковы же причина этой трагедии? Академик Н.Н. Моисеев подчеркивал, что именно неумение взглянуть вперед, предугадать развитие событий и привели к распаду СССР. Неужели так тяжело было осуществить прогнозирование развития государства? При наличии такого огромного научного потенциала (свыше 500 академиков)?

Очень просто на этот вопрос ответил лауреат Нобелевской премии 1979 г. в области экономики В.В. Леонтьев: «Чтобы прогнозировать развитие экономики,

нужно в обязательном порядке использовать системный анализ (СА)!!! В этом и состоит вся проблема!!! Надо попытаться овладеть СА КАЖДОМУ культурному человеку! Но чтобы познать это сложное и одновременно простое направление, системному анализу нужно посвятить всю жизнь, став одержимым человеком! Ежедневно дома, на работе, на улице, в автобусе... Научитесь любить работать, работать на пределе своих возможностей. Став обладателем системного мышления (СМ), вы можете исполнить практически все свои желания. И здесь на первый план выходят волевые усилия. Вспомним формулу квадрата Наполеона.

Практическая потребность в разработке прогнозов науки, экономики, техники и пр. вызвана развитием и совершенствованием СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ всем народным хозяйством. В первую очередь это связано с необходимостью обоснования оптимальных решений с учетом долговременной перспективы социально-экономического развития страны. При оценках перспектив развития необходимо проанализировать создавшуюся ситуацию в стране, обобщить имеющийся опыт и дать аргументированные ответы на вопросы – в каком направлении развиваться, каким способом достигнуть поставленные цели, каков будет результат?...

Более конкретно надо выяснить, какие исследования и научные направления, отрасли техники, экономики и технологии следует развивать, надо ли форсировать или наоборот приостановить развитие тех или иных проблем (систем), какова возможная результативность и эффективность предстоящего научного поиска или конкретной разработки, заложенных в авторских свидетельствах и патентах...

В оценках перспектив необходим глубокий анализ взаимосвязей (!) не только научных и технических проблем, но и выходящих за их рамки вопросов экономики и организации производства, социальных, психологических, экологических и прочих процессов.

Однако социальные и экономические науки НЕ СПРОГНОЗИРОВАЛИ объективно обусловленную регрессию нашего общества, наступившую в 70–80-х годах, в результате которого наша страна на рубеже 21-го века оказалась в состоянии беспрецедентного кризиса, составив единое целое с общемировым кризисом. Западные ученые отмечают, что принятая Россией политика следования стандартной программе МВФ по макроэкономической стабилизации экономики, обеспечившая трансформацию РФ на путь капитализма, фактически привела не к созданию демократического государства, а к возвращению у нас криминального капитализма, определив роль как сырьевого придатка ведущих империалистических держав».

Отечественные ученые отмечают катастрофическое состояние системы государственного управления. Научный руководитель Института проблем глобализации д-р экон. наук, проф. М. Делягин считает, что первоочередной задачей для нормализации положения в стране является реформа именно государственного управления. Для преодоления кризиса нашего общества необходим долгосрочный прогноз прогрессивного социогенезиса как основы для формирования и реализации концепции его развития.

Потребность в прогнозировании вызвана развитием и совершенствованием системы управления всей структурой народного хозяйства страны, а также внедрением в практику планирования процедуры разработки широкого спектра долгосрочных экономических, социальных, международных и прочих программ. Прогнозирование призвано обеспечить научную обоснованность принимаемых решений посредством предоставления для этого объективной исходной прогнозной информации.

Изучение доступного теоретического и практического материала по использованию прогнозов в отечественной и зарубежной практике управления показывает, что к настоящему времени определилась потребность в следующих видах прогнозов:

- о тенденциях развития планируемых и управляемых объектов и о возможных на будущих состояниях при различных вариантах воздействий на них систем высших порядков и факторов окружающей среды;
- о проблемах, могущих возникнуть в процессе развития исследуемых объектов и явлений под воздействием их внутренних тенденций и побудительных сил, и о возможном влиянии на развитие этих объектов окружающей среды;
- о последствиях разрешенных и неразрешенных проблем;
- об эволюции и развитии окружающей среды (относительно управляемых объектов) и входящих в нее систем.

Современный фонд знаний в прогнозировании составляют:

- 1) Теоретическое наследие (включая методологию и раскрывающие ее методы исследования) К. Маркса, Ф. Энгельса, В. Ленина и других сформировавшееся в процессе их научной деятельности и практике.
- 2) Накопленный мировой и отечественный опыт прогнозных исследований обобщенный в теоретических работах.
- 3) Перенесенные в теорию и практику прогнозирования научные положения из общей теории систем и системотехники, из теории информации, логические модели механизма получения новых знаний, в частности, механизма

предвидения, разработанного в рамках науковедения, современный математический и другой формализованный аппарат исследований, адаптированный к задачам прогнозирования.

Исключительная важность системного подхода (СП) к управлению объясняется, прежде всего, тем, что современное общество должно отличаться интегрированностью, целостностью, органическим взаимодействием образующих его сфер общественной жизни, экономическими, социально-политическими и духовными процессами. Здесь нет, и не может быть чисто экономических, социальных, организационных и каких-либо других отдельных проблем. Все эти аспекты взаимосвязаны. На первый план ныне выдвигаются проблемы, которые невозможно решить в рамках отдельных отраслей и регионов, - межотраслевые и межрегиональные. Они носят системный характер и требуют системного решения, т.е. учета всего разнообразия внутренних и внешних факторов, предвидения не только непосредственных конечных, но и сопутствующих результатов, отдаленных последствий.

Как же нужно развиваться теории прогностики и практики прогнозирования НТП?

В настоящее время прогнозированием занимается каждая область науки, каждая отрасль техники. Накоплен и обобщен большой опыт разработки прогнозов различной глубины и комплексности, но не системности. Необходимость прогнозирования вызвала к жизни новую науку – прогностику. В ее основу положен богатейший опыт научного предвидения основоположников марксизма-ленинизма, основные принципы диалектического и исторического материализма. Действительно, только в развитии можно правильно понять и изучать любое явление. И в то же время «...не забывать исторической связи, смотреть на каждый вопрос с точки зрения того, как известное явление в истории возникло, какие основные этапы в своем развитии это явление проходило, и с точки зрения его развития смотреть, чем данная вещь стала теперь» (В. Ленин, ПСС, т. 39). А также какими будут ее будущие тенденции развития, реалии.

Какие основные положения теории прогнозирования можно выделить?

Определим прогностику как науку, изучающую методологию исследования вероятных будущих тенденций и состояний явлений (систем, подсистем, проблем и т. д.), особенности процесса разработки научных прогнозов, а также специфику построения прогнозирующих систем (Чабровский В.А. Прогнозирование развития науки и техники (Опыт ленинградских предприятий и организаций. – М., Экономика, 1983).

При изучении обширной литературы по теме студенты и преподаватели должны четко представлять себе, что прогностика – это не наука о будущем, а наука в свете данного выше определения, предлагающая всем остальным наукам методологию и аппарат исследования возможных будущих явлений, ситуаций.

Далее следует уяснить, что прогностика занимает свое строго определенное место в марксистско-ленинской теории научного предвидения и познания. При этом термин «научное предвидение» принято считать «родовым». Ему подчинены четыре других: предсказание, диагноз, прогноз, антиципация. Антиципация – это логически конструированная модель возможного будущего пока еще с невыделенным уровнем достоверности (Янч Э. Прогнозирование НТП. – М.: Прогресс, 1974).

В становлении теории предсказаний (определим его как не вероятностное высказывание, основанное на абсолютной достоверности) большую роль сыграла работа Маркса по вскрытию законов развития общества (К. Маркс, Ф. Энгельс, т. 23–25). А также работ великих ученых Д. Менделеева, Ч. Дарвина и др.

В отличие от теории предсказаний «теория диагностики» не оперирует высказываниями, имеющими стопроцентную достоверность. Ее диапазон от 95 до 99%.

Теория диагностики – раздел науки по установлению и изучению признаков, характеризующих наличие дефектов в машинах, их узлах и элементов, формулированию диагноза возможных отклонений в режимах их работы, разработка методов и средств обнаружения и локализации дефектов в сложных технических системах (Советский энциклопедический словарь. –М.: Сов. энциклопедия, 1980).

Прогноз – вероятностное (в отличие от предсказания), поливариантное высказывание о будущем с относительно высокой (в диапазоне 65–95%) степенью достоверности. Следует помнить, что прогноз есть конечный результат процесса прогнозирования. Этот процесс разработки научных прогнозов проводится на основе определенных принципов. Только такое понимание прогнозов наиболее полно отвечает одному из главных положений теории научного предвидения...

Каковы ключевые положения теории прогностики? (Чабровский В. Прогнозирование развития науки, техники, экономики. – Рига, 1988).

1. Это отношение к исследуемой области (наука, экономика, техника и пр.) как к объективной реальности, на каком бы уровне они не находились – на федеральном, региональном, отраслевом, межнациональным и пр.

2. Целостный подход в изучении явлений. Несмотря на все многообразие, связей между предприятиями, НИИ, КБ отрасли и смежных отраслей, их отношения не являются набором случайности. Скрупулезный анализ и синтез показывает, что весь комплекс научно-технических и социально-экономических отношений выступает как целостный организм, различные части которого находятся в тесном взаимодействии.

3. Признание факта существования объективных закономерностей функционирования и развития систем в области науки, техники, экономики. Многие существующие взгляды на развитие систем являются упрощенными и даже неверными. Они отражают лишь недопонимание движущих сил реального развития систем.

4. Системный характер процесса прогнозирования в любой области знания. Для разработки прогноза В.И. Ленин подчеркивал, что качественное исследование «требует всестороннего учета соотношений в их конкретном развитии, в не выдергивания кусочка одного, кусочка другого. Чтобы действительно знать предмет, надо охватить, изучить все его стороны, все связи». Только такой подход предохраняет нас от ошибок» (ПСС, т. 42).

Убежден, что прогнозирование...должно стать важнейшей дисциплиной в вузе!!! Ее программа была разработана и читалась в течение 20 лет в БГТУ (Военмех)...

С большой благодарностью вспоминаю профессора Вадима Алексеевича Чабровского, с которым проработал несколько лет в Латвийском государственном университете им. П. Стучки, а впоследствии и в Ассоциации прогнозирования Санкт-Петербурга, где он занимал должность президента.

УДК 338

Аристов Михаил Васильевич

armavl@yandex.ru

Россия, Санкт-Петербург

Международный банковский институт

191011, Санкт-Петербург, Невский пр., д. 60

доктор военных наук, профессор

Аристов Василий Михайлович

vasily.aristov@yandex.ru

Россия, Санкт-Петербург

Санкт-Петербургский государственный технологический институт (Технический университет)

190013, Санкт-Петербург, Московский пр., д. 26

старший преподаватель, кандидат экономических наук

**ЛОГИСТИЧЕСКИЙ АСПЕКТ ПРОБЛЕМЫ ОБЕСПЕЧЕНИЯ
БЕЗОПАСНОСТИ ЦЕПИ ПОСТАВОК**

Аннотация: В статье проведен анализ логистического аспекта проблемы обеспечения безопасности цепи поставок. Рассмотрена сущность терминов «логистическая система», «безопасность», «цепь поставок». Приведен подробный анализ одного из основных показателей качества функционирования логистической системы – безопасности. Проанализированы рекомендации, уровни и характеристики, необходимые для обеспечения безопасности цепи поставок. Приведена самостоятельная точка зрения по системе менеджмента безопасности цепи поставок в условиях кооперации предприятий.

Ключевые слова: экономика, безопасность цепи поставок, логистическая система, рекомендации, характеристики, уровни, аспекты.

Mikhail Aristov

armav1@yandex.ru

Russia, St. Petersburg

International Banking Institute

191011, St-Petersburg, Nevsky pr., 60

Doctor of military sciences, professor

Vasily Aristov

vasily.aristov@yandex.ru

Russia, St. Petersburg

Saint Petersburg State Institute of Technology (Technical University)

190013, St-Petersburg, Moskovsky pr., 26

Senior lecturer, candidate of Economic Sciences

LOGISTICAL ASPECTS PROBLEMS FOR IMPLEMENTING SUPPLY CHAIN SECURITY

Abstract: The article analyzes the logistics aspect of the problem of security of the supply chain. The essence of the term "logistics system", "security", "supply chain." A detailed analysis of one of the main indicators of quality of functioning logistics system - security. To review the recommendations, the levels and characteristics required for supply chain security. Shows an independent view on the safety management system in a supply chain cooperative enterprises.

Keywords: economics, security, supply chain logistics system, recommendations, features, levels, dimensions.

Глобализация экономики, увеличение объема транспортно-складских операций и рост логистических затрат требует выработки механизма обеспечения безопасности при организации управления цепями поставок.

Проблема безопасности цепи поставок занимает является одной из основных в системе управления бизнесом. Это связано с неопределенностью внешней и внутренней среды предприятия, постоянным ростом логистических издержек для поддержания в устойчивом состоянии логистической системы, увеличением числа участников цепи поставок, несовершенством организационно-правового механизма по управлению цепями поставок.

Следовательно, к основным аспектам обеспечения безопасности цепи поставок относятся: логистический, финансовый, человеческий, организационно-правовой.

Актуальность проблемы обеспечения безопасности цепи поставок усиливается тем, что в научных публикациях не уделяется должного внимания таким понятиям, как «безопасность логистических систем», «обеспечение безопасности цепей поставок».

Уточнение понятий, связанных с логистикой и управлением цепями поставок, является важным этапом в процессе совершенствования логистических систем.

Логистическая система – система, выполняющая логистические функции и операции, представляющая промышленное предприятие, производственный комплекс.

Функционирование логистической системы можно охарактеризовать показателями качества. Одним из основных показателей качества функционирования логистической системы является безопасность. Значение показателей безопасности логистической системы состоит в том, что мероприятия по обеспечению

эффективности и надежности могут использоваться для оценки определенного уровня логистической системы, либо после ее формирования и реализации, а меры по выработке механизма обеспечения безопасности желательно применить еще на этапе разработки проекта системы. Каждая логистическая система в процессе работы подвержена внешним факторам со стороны внешней среды и внутренним факторам самой логистической системы.

Следовательно, сохранение целостности системы является требованием ее безопасности, поскольку она определяет время функционирования системы. Достичь определенного уровня безопасности можно при помощи постоянного наблюдения за качеством функционирования логистической системы.

Основные рекомендации по обеспечению безопасности логистической системы следующие:

- мониторинг за процессами в среде предприятия для того, чтобы снизить степень риска в цепи поставок;
- оценка качества и надежности элементов, достоверности и оперативности получения информации о состоянии логистической системы;
- разработка сценариев развития бизнес-процессов в среде предприятия.

Цепь поставок – взаимосвязанный набор ресурсов и процессов, начинающийся с оформления контракта на поставку, продолжается процессом получения сырья, производством, обработкой и заканчивается передачей товаров и относящихся к ним услуг конечному потребителю [2].

Безопасность – сопротивление преднамеренному акту незаконного вмешательства, рассчитанному на нанесение вреда или ущерба цепи поставок или посредством цепи поставок [1, 3].

Для обеспечения безопасности цепи поставок проводится ее оценка через уровни. Выделяют четыре уровня.

Первый уровень – начальное планирование. На данном уровне проводятся мероприятия по обеспечению защиты товаров: используются дополнительные пломбы, ограничивается доступ клиентов в зону приемки товаров, проводится внеплановый инструктаж сотрудников, а также изменяется процедура допуска грузовых автомобилей на территорию логистического комплекса.

Второй уровень – реагирование. На данном уровне проводятся мероприятия по осуществлению категорирования технологических процессов – структурных элементов цепи поставок: моделируются логистические операции; увеличиваются объемы операций за счет перераспределения материальных, финансовых ресурсов предприятия; заключаются соглашения между таможенными организациями и предпринимательскими структурами; рассчитывается оптимальный

уровень запасов; реализуется план непрерывности цепи поставок; ведется эффективная подготовка специалистов.

Третий уровень – планирование. На данном уровне проводятся мероприятия по разработке планов по совершенствованию цепи поставок: применяется бенчмаркинг; вырабатывается новая стратегия развития предприятия; улучшается организационная структура; для оценки рисков используется подход, который называется «анализ риска», включающий в себя оценку риска и управление им; ужесточаются требования по информационной безопасности, внедряется комплексная система информационных технологий и средств автоматической идентификации, единых для всех участников цепи поставок.

Четвертый уровень – продвижение. На данном уровне проводятся мероприятия по разработке интегрированной цепи поставок: проводится мониторинг устойчивого состояния цепи поставок; определяются сценарии развития, приводящие к снижению логистических издержек, увеличению оборотного капитала и производительности цепи поставок; привлекается центр управления чрезвычайными ситуациями для предупреждения и ликвидации кризисных ситуаций на любом из участков цепи поставок; регулярно проводится ретроспективный анализ затрат и потерь для оценки мероприятий в сфере безопасности цепи поставок.

Таким образом, проблема обеспечения безопасности цепи поставок занимает ключевое место в системе управления логистическими функциями и операциями.

Для обеспечения безопасности цепи поставок в Российской Федерации на данный момент действуют несколько государственных стандартов:

ГОСТ Р 53661-2009 «Система менеджмента безопасности цепи поставок. Руководство по внедрению»;

ГОСТ Р 53662-2009 «Система менеджмента безопасности цепи поставок. Наилучшие методы обеспечения безопасности цепи поставок: оценки и планы»;

ГОСТ Р 53663-2009 «Система менеджмента безопасности цепи поставок. Требования».

Предлагаемые в стандартах принципы, руководства, требования, методы позволяют повысить эффективность организации производства и логистики, по некоторым оценкам, до 30% [4, с. 185].

Помимо стандартов по обеспечению безопасности цепи поставок, необходимо разрабатывать национальные логистические программы, что позволит поднять уровень безопасности логистических систем.

ЛИТЕРАТУРА

1. ГОСТ Р 53661-2009 «Система менеджмента безопасности цепи поставок. Руководство по внедрению». – М.: ИПК «Издательство стандартов», 2010. – 47 с.
2. ГОСТ Р 53661-2009 «Система менеджмента безопасности цепи поставок. Наилучшие методы обеспечения безопасности цепи поставок: оценки и планы». – М.: ИПК «Издательство стандартов», 2010. – 28 с.
3. ГОСТ Р 53661-2009 «Система менеджмента безопасности цепи поставок. Требования». – М.: ИПК «Издательство стандартов», 2010. – 20 с.
4. Фундаментальные проблемы радиоэлектронного приборостроения // Материалы Международной научно-технической конференции «INTERMATIC–2014», 1–5 декабря 2014 г., Москва. / Под ред. академика РАН А.С. Сигова. – М.: МГТУ МИРЭА, 2014. – Ч. 1. – 305 с.

УДК 332.1

Затевахина Анна Васильевна

makartchik@mail.ru

Россия, Санкт-Петербург

Международный банковский институт

191011, Санкт-Петербург, Невский пр., д. 60

кандидат экономических наук, доцент кафедры «Мировая экономика и менеджмент»

Ковалева Елена Евгеньевна

e.survillo@yandex.ru

Россия, Санкт-Петербург

ФГБОУ ВПО «Балтийский государственный технический университет

«ВОЕНМЕХ» им. Д.Ф. Устинова

магистрант

**АНАЛИЗ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ РЕГИОНА:
ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ НАЗАРОВСКОГО РАЙОНА
КРАСНОЯРСКОГО КРАЯ**

Аннотация: в данной статье авторами освещаются основные вопросы управления инвестиционной привлекательностью региона. Исследование базируется на принципах системного анализа и анализе статистических данных, собранных по Назаровскому району, что позволяет выявить внешние и внутренние факторы, определяющие основные направления развития региона. Ключевыми целями, заложенными в направлениях развития, являются достижение высокого уровня жизни населения, качества среды проживания, социально-экономических показателей.

Ключевые слова: регион, системный анализ, региональная составляющая, социально-экономическая система, человеческий потенциал, ключевые показатели развития, мониторинг.

Anna Zatevakhina

makartchik@mail.ru

Russia, Saint-Petersburg

International Banking Institute

191011, Saint-Petersburg, Nevsky pr., 60

PhD, Docent of World Economics and Management department

Elena Kovaleva

e.survillo@yandex.ru

Russia, Saint-Petersburg

Baltic State Technical University «VOENMEH» named after D.F. Ustinov

Master student

**ANALYSIS OF INVESTMENT ATTRACTIVENESS OF THE REGION:
PROSPECTS FOR DEVELOPMENT NAZAROVSKY DISTRICT,
KRASNOYARSK REGION**

Abstract: In this article, the authors discuss the main issues of investment attractiveness of the region. The study is based on the principles of system analysis and analysis of statistical data collected by Nazarovsky District, allowing to identify internal and external factors that determine the main development directions of the

region. The key objectives laid down in the areas of development, are to achieve a high standard of living, quality of living environment, socio-economic indicators.

Keywords: region, system analysis, the regional component, socio-economic system, human potential, key development indicators, monitoring

Для Российской Федерации, основными отличительными признаками которой является территориальная протяженность и значительная численность населения, региональная составляющая является основополагающим фактором любого социально-экономического процесса. Управление региональным развитием в федеративном государстве невозможно без использования системного подхода, т. е. учет многоаспектности развития регионов, выбор форм и методов регулирования на разных территориальных уровнях необходимо рассматривать в аспекте социально-экономической системы. Регион как социально-экономическая система представляет собой большую сложную систему, состоящую из подсистем, границы между которыми могут быть нечеткими.

Исследование авторов посвящено перспективам развития Назаровского района Красноярского края и заключается в выявлении внешних и внутренних факторов, определяющих основные направления развития региона, главные цели которых – достижение высокого уровня жизни населения, качества среды проживания, социально-экономических показателей. Основополагающим фактором, обеспечивающим взаимосвязь и взаимодействие подсистем региона между собой, является человеческий потенциал, так как человек – часть каждой из подсистем. Основу региональной социально-экономической системы составляет именно население, поэтому авторами выделены вышеперечисленные ключевые цели развития.

Прежде всего, необходимо проанализировать внешние факторы развития района – географические, ресурсные, демографические, экологические как определяющие его исторически сложившийся образ.

Назаровский район расположен в юго-западной части Красноярского края, в котловине, которая является частью Минусинского межгорного выступа. Назаровская котловина со всех сторон окружена хребтами, северо-западными отрогами Восточного Саяна (хребет Солгон) и северо-восточными отрогами Кузнецкого Алатау (хребет Арга), покрытыми лесами. На формирование климата данной территории влияют северные ветры, которые прорываются с Арктики. Так как на территории климатической области преобладают равнины, создаются благоприятные условия для формирования однородных воздушных масс: летом теплых, зимой холодных. Это приводит к ослаблению

циклонической деятельности и уменьшению количества осадков. Климат резко – континентальный, однако по многолетним наблюдениям метеорологов, на настоящий момент более мягкий. Причиной этого явления стало наличие Красноярского водохранилища и водохранилищ Назаровской и Березовской ГРЭС. В почвенном покрове преобладают выщелоченные и реже оподзоленные черноземы. Основной водной артерией впадины является река Чулым – один из крупных притоков реки Оби. На территории Назаровской котловины встречаются горные породы почти всех периодов геологической истории Земли. Природно-климатические условия позволяют развивать аграрный сектор и производить достаточное количество продукции для обеспечения нужд района и вывоза за его пределы.

Административным центром муниципального района является г. Назарово. Протяженность территории с севера на юг 71 км, с запада на восток 100 км. В состав Назаровского района входят 10 муниципальных образований, наделенных статусом сельских поселений (сельсоветов), имеющих в своем составе 60 населенных пунктов [1]. Общая численность многонационального населения в районе: 23,034 тыс. чел, из них экономически активное население: 12,931 тыс. чел. (сельское: 100%), численность населения г. Назарово на 1 января 2010 г. составляла 52 790 человек [3].

С краевым центром Назаровский район связан железнодорожным и автомобильным транспортом, протяженность автомобильных дорог в Назаровском районе 771,8 км, в том числе с твёрдым покрытием 752,5 км. По территории района проходят железнодорожные магистрали Ачинск–Кия–Шалтырь, автомобильная магистраль краевого значения Ачинск–Ужур–Троицкое, через город Назарово проходит железнодорожная магистраль Ачинск–Абакан, здесь же расположен аэропорт. Расстояние до Красноярска, крупнейшего культурного, экономического, промышленного и образовательного центра Центральной и Восточной Сибири 196 км, до Ачинска (обширный промышленный центр, транспортный узел на западе края располагает железнодорожным, речным, автомобильным и электрическим видами транспорта) – 30 км.

Основной ценностью Назаровского района является плодородная почва, сельскохозяйственные угодья, животноводческие хозяйства с многолетней историей и опытом успешного производства. Территория района составляет 4237,1 кв. км, в том числе земли сельхозназначения – 3325,27 кв. км, лесного фонда – 641,5 кв. км, водного фонда – 23,74 кв. км, земли промышленности и иного спецназначения 43,98 кв. км, поселений 91,38 кв. км. Направление произ-

водства сельскохозяйственных предприятий — молочно-мясное с хорошо развитым растениеводством, что обеспечивает прочную кормовую базу для животноводства. Основное направление растениеводства – зерновое.

Назаровский район является аграрным с высоким уровнем производства сельскохозяйственной продукции, занимает первое место в крае. Также этот район является крупнейшим в крае производителем мяса и молока. По рейтингу районов края Назаровский район занимает 2-е место по площади сельскохозяйственных угодий, 1-е место по поголовью крупного рогатого скота и свиней (несколько хозяйств имеют статус племенных), производству молока, мяса крупного рогатого скота и свиней, 2-е место по производству зерна. В рейтинг 300 лучших и крупнейших сельскохозяйственных предприятий России входит ЗАО «Назаровское» и СЗАО «Краснополянское», при этом ЗАО «Назаровское» входит в первую десятку. Индекс производства в 2011 г. к уровню 2010 г. – 108,8%, в 2012 г. – 94,4%, в 2013 г. – 105,0%, в 2014 г. – 102,3%, прогнозируемый индекс производства в 2015 г. – 102,5% [3]. В 2013 г. Красноярского края собрано 2 млн 535 тыс. т зерна, что является третьим результатом за всю новейшую историю (больше на 500 тыс. т, чем за аналогичный период 2012 г.) [3].

Помимо земли, хозяйств с их сельскохозяйственным производством, на территории района есть залежи полезных ископаемых. Прежде всего, это уголь и цеолиты. В частности с их разработкой связано экономическое развитие района. В перспективе на угольном разрезе будет развита добыча и переработка цеолитов для производства стройматериалов, минеральных удобрений и фильтрующих элементов.

Немаловажный фактор привлекательности района для комфортного проживания – экологическая составляющая. На его территории в 1963 г. организованы заказники краевого значения «Солгонский кряж», «Арга» и «Березовая дубрава» общей площадью 48,4 тыс. га с целью сохранности и восстановления числа редких и исчезающих животных и мест их обитания, здесь представлен уникальный растительный и животный мир Сибири. Ададымские озера возле поселка Преображенский и озеро Анажин поселка Большой Серж известны своими красивыми природными местами, пляжами и теплой водой, а также обилием рыбы и хорошими дорогами. На территории Назаровского района располагаются заказники краевого значения «Солгонский кряж», «Арга», «Березовая дубрава», где сохраняется неповторимый растительный и животный мир Сибири.

Проблемы развития данного района можно охарактеризовать как типичные для сельского хозяйства РФ в целом: вследствие нерационального исполь-

зования сельхозугодий в постсоветские периоды, периоды кризисов, недооценки значимости данных территорий с их историей, опытом, человеческими ресурсами, основной деятельностью которых на протяжении многих десятилетий являлось возделывание земель, животноводство, в настоящее время можно наблюдать непростую производственную, социально-экономическую ситуацию в данном регионе.

Сохранение сельскохозяйственными предприятиями обрабатываемых сельскохозяйственных земель, поголовья, в том числе и племенного, наличие мощностей по производству сельскохозяйственной продукции являются преимуществами данного района. Однако, по официальным данным муниципального образования Назаровского района, техническая база сельскохозяйственных товаропроизводителей в значительной степени устарела, помещения совхозов, племенных хозяйств требуют серьезных капиталовложений. Несмотря на очевидные сложности, данный район можно считать инвестиционно привлекательным по многим позициям: наличие земельных, водных ресурсов, природных ископаемых, относительно высокий уровень обеспечения населения жильем, наличие всех элементов инженерной инфраструктуры, коммуникаций, сохранена сеть учреждений здравоохранения, образования, культуры, спорта, способствующая сохранению сел.

Таким образом, внешние факторы возможного развития района очевидны. Но экономическое развитие определяется не только наличием исходных преимуществ, но и качеством управления их социально-экономическим развитием. Управление устойчивым развитием региона не эффективно без участия в данном процессе трех ключевых субъектов, являющихся активными элементами одной системы, – власти, бизнеса и населения. Каждый из этих субъектов формирует такое целенаправленное поведение, которое в наибольшей степени позволило бы приблизиться к желаемому уровню. Качество жизни населения региона является основной целью социально экономического развития. На данный момент назвать его высоким затруднительно, о чем свидетельствует в частности, средний уровень заработных плат района – 15,5 тыс. руб. на июль 2014 г., невысокие демографические показатели, в том числе отток молодого населения в крупные города, в том числе в Красноярск. В Назарово наблюдается уменьшение доли населения трудоспособного возраста (в том числе за счет высоких показателей смертности), увеличение доли лиц старше трудоспособного возраста, что говорит о старении населения города – на начало 2010 г. этот показатель по городу составил 13,7%, тогда как по краю 11,1 [4]. Закрываются

предприятия, которые были основными поставщиками рабочих мест для населения в советский период, продукции для госзаказов. Так завод «Сельмаш» расположенный в г. Назарово, в прошлом флагман промышленного узла, где работало более 5 тыс. населения, выпускающий до 30 тыс. жаток для комбайнов в год, закрыт в 2010 г., активы выведены, оборудование ликвидировано на металлолом. Планируемое использование уникальной производственной площадки бывшего завода в качестве базы для нового современного производства в настоящий момент времени осуществляется иным образом: в 2012 г. площадка отдана под строительство частного склада. В июне 2014 г. законсервировано производство на заводе «Назаровское молоко». Собственником назаровского филиала компании «Вимм-Билль-Данн» в числе причин консервации выделены экономическая нецелесообразность модернизирования устаревшего оборудования, а также производства продукта по ГОСТу (по результатам тестов Красноярского центра стандартизации и метрологии стученка из Назарово набрала 9,9 из 10 возможных баллов по качеству) [2].

Следует отметить необходимость улучшения сферы медицинского обслуживания населения, применения методов ранней диагностики, ширококомандной диспансеризации, профилактических мероприятий, оказание качественной медицинской помощи. Ключевым моментом в данном случае является разработка механизмов, обеспечивающих варианты использования вышеуказанных мер в рамках района, г. Назарово, тогда как на данный момент часто практикуется отправка населения в г. Красноярск, ввиду невозможности оказания услуг медицинского назначения высокого качества.

Согласно информации, представленной на официальном сайте Администрации Назаровского района, наблюдается дефицит профессиональной рабочей силы по отраслям, отличным от сельскохозяйственной, что сдерживает развитие перерабатывающих производств в сельскохозяйственных предприятиях, развитие малого бизнеса на селе не обеспечивает должное качество услуг в жилищно-коммунальной и социальной сферах. Таким образом, актуальным вопросом для дальнейшего развития Назаровского района и г. Назарово является улучшение качества образования в уже имеющихся образовательных учреждениях, которые на данный момент представлены в небольшом количестве: энергостроительный, строительный, аграрный техникумы, медицинское училище, а также создание новых средне-специальных образовательных учреждений, которые бы учитывали специфику спроса района на профессионалов в той или иной области.

Наличие рабочих мест не является единственно необходимым фактором для привлечения кадров, в первую очередь, экономически и социально активных, трудоспособного возраста. Следующим ключевым моментом в данном вопросе выступает обеспечение достойного уровня жизни, в том числе высокого уровня зарплат, доступности жилья, совершенствования уже имеющейся и создание новой инфраструктуры для проживания в районе, наличие качественного медицинского обслуживания, общеобразовательных и дошкольных учреждений с высококвалифицированным педагогическим составом, развитой сферой бытового обслуживания и сервиса. К сожалению, на данный момент вывод отрасли бытового обслуживания из кризисной ситуации возможен лишь при финансировании организаций в размере задолженности по налогам, освобождении от уплаты местных налогов, выделении финансовой поддержки, субсидий, достаточных для модернизации соответствующей инфраструктуры, закупки нового оборудования, повышения квалификации персонала.

Необходимо также отметить недостаточный уровень и качество наполнения информационных потоков. Последние данные сельхозпроизводства представлены на 2012 г., редко встречается информация по 2013 г., тогда как именно информационные технологии на современном этапе экономики страны начинают играть ведущую роль. Потенциальные инвесторы, потребители соответствующей продукции, квалифицированные кадры должны иметь открытый доступ к реальным и актуальным экономическим показателям региона. В настоящий момент предоставление информации администрацией района носит скорее общий характер, так же как постановка проблемных вопросов: нет четких исходных и целевых показателей, зачастую данные устаревшие. Современные бизнес процессы не будут эффективны, если нет развитой информационно-технологической системы взаимодействия между производителями, потребителями и обслуживающими их структурами, для того чтобы продукт производственный или продукт сервиса, оказался в нужный момент в нужной точке, доступный ориентированному на него потребителю.

Перспективными и первоочередными задачами в районе являются: ликвидация дефицита электрических мощностей, развитие перерабатывающей промышленности, развитие инженерной и социальной инфраструктуры, строительство и ввод в эксплуатацию объектов сельскохозяйственного производства и соцкультбыта. Для этого, в частности, необходимо начать перевод электросетей 35 кВ, которые являются сдерживающим фактором развития предприятий, на напряжение 110 кВ, что в свою очередь невозможно без строительства высо-

ковольтных линий 110/35/10 кВ. Перерабатывающая промышленность сельского хозяйства является основным потребителем электроэнергии, развитие которой затруднено из-за отсутствия свободных мощностей на подстанциях. Ликвидация дефицита электрических мощностей позволит использовать электроэнергию на тепловые нужды.

Эффективность данных мер очевидна: помимо решения технологических проблем, обеспечивается стимулирование экономической активности строительных организаций, промышленных и торговых предприятий, увеличивается количество рабочих мест, создание и сохранение которых невозможно без соответствующей инфраструктуры, объектов социального назначения. В свою очередь, для таких мероприятий требуются значительные инвестиции, как возмездные, так и безвозмездные (дотации, компенсации, субсидии), непосредственный контроль городской и районной администрации, но все это, в конечном, итоге, позволит решить целый комплекс социально-экономических проблем, вывести регион на качественно новый этап развития, обеспечив высокий уровень жизни населения.

Целевое стратегическое управление развитием региона включает не только тщательно разработанную программу мероприятий, но и регулярный мониторинг социально-экономического состояния региона. Важно установить точки контроля ключевых показателей развития для возможности анализа, какие меры эффективны, какие являются неоправданными затратами и обеспечить гибкий подход в случае необходимости внесения корректировок в уже разработанные планы.

ЛИТЕРАТУРА

1. Закон Красноярского края № 13-3113 от 25.02.05 «Об установлении границ и наделении соответствующим статусом муниципального образования Назаровский район и находящихся в его границах иных муниципальных образований»: [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://krasnoyarsk.news-city.info/docs/sistemsn/dok_oerouo.htm/. – Загл. с экрана.

2. Остановлено производство сгущенки в Назарово: [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.yarskonline.ru/news/nazarovo/01_07_14_ostanovleno-proizvodstvo-sgushenki-v-naza.html. – Загл. с экрана.

3. Официальный сайт Назаровского района: [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://nazarovo-adm.ru/> – Загл. с экрана.

4. Комплексная программа социально-экономического развития муниципального образования город Назарово на 2010–2020 годы: [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://nazarovograd.ru/town/development/docs/>. – Загл. с экрана.

УДК 339.146

Затевахина Анна Васильевна

makartchik@mail.ru

Россия, Санкт-Петербург

Международный банковский институт

191011, Санкт-Петербург, Невский пр., д. 60

кандидат экономических наук, доцент кафедры мировой экономики и менеджмента

ОСНОВНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ПРИ РЕАЛИЗАЦИИ СТРАТЕГИИ «ИННОВАЦИОННОГО ЛИФТА» В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Аннотация: Диверсификация экономики и ориентирование производства на высокотехнологичные направления являются основными задачами при создании условий для устойчивого экономического роста в Российской Федерации. Поэтому большое внимание уделяется Стратегии инновационного развития России, в которой разрабатывается механизм взаимодействия «институтов развития» и функционирования «инновационного лифта».

Ключевые слова: инновации, инновационное развитие, «инновационный лифт», «институты развития», бизнес-ангел, человеческий потенциал.

Anna Zatevakhina

makartchik@mail.ru

Russia, Saint-Petersburg

International Banking Institute

191011, Saint-Petersburg, Nevsky pr., 60

PhD, Docent of World Economics and Management department

THE MAIN PROBLEMS DURING IMPLEMENTATION STRATEGY OF «INNOVATIVE LIFT» IN RUSSIAN FEDERATION

Abstract: diversification of the economy and orientation of production on high-tech areas are the main objectives in creating the conditions for sustainable economic growth in the Russian Federation. Therefore, great attention is paid to innovation development strategy of Russia. This strategy is developed mechanism of interaction «development institutions» and functioning «innovative lift».

Keywords: innovation, innovative development, «innovative lift», «development institutions», business angel, human potential

В условиях жесткой международной конкуренции и глобального кризиса экономическое развитие страны главным образом определяется ее научными и технологическими преимуществами, для достижения которых необходимо стимулирование роста инвестиций в приоритетные отрасли экономики, обеспечивающие инновационное развитие.

Председатель Правительства РФ Дмитрий Медведев подписал 6 марта 2015 г. разработанный Министерством экономического развития план реализации в 2015–2016 гг. Стратегии инновационного развития России, который является вторым этапом Стратегии инновационного развития Российской Федерации до 2020 года, утвержденной Распоряжением Правительства.

Согласно документу, выполнение Плана будет способствовать развитию основных элементов поддержки инноваций в России и формированию социально ориентированной инновационной экономики. Документ предусматривает меры по совершенствованию системы образования, обеспечению эффективной реализации программ инновационного развития компаний с государственным участием, формированию механизмов стимулирования спроса на инновации, повышению степени интеграции России в мировые процессы создания и использования инноваций, реализации программ развития инновационных территориальных кластеров и многое другое [2].

Несмотря на принимаемые меры поддержки, результаты инновационного развития отечественной экономики существенно отстают от ожидаемых. В то время как российские компании только начинают осознавать важность инноваций, большинство компаний в мире уже тратят на это около 20% своих бюджетов. Возникновение и развитие инфраструктуры для поддержки инноваций на ранних стадиях развития – это системный процесс, зависящий от многих усло-

вий и требующий эффективного распределения средств. Анализ данной проблемы посвящены многочисленные исследования. В частности, достаточно популярной является модель «инновационного лифта». Понятие «инновационный лифт» появилось в апреле 2010 г. При подписании «Соглашения о взаимодействии институтов развития и заинтересованных организаций в сфере обеспечения непрерывного финансирования инновационных проектов на всех стадиях инновационного цикла». Система «инновационного лифта» включает организации, позволяющие предприятиям, в том числе малым и средним, осуществлять проекты от стадии научного исследования до создания конкурентных производств и инновационной продукции. В основе концепции «инновационного лифта» лежит идея ускорения инновационного процесса, создания и продвижения новых технологий, стремительного формирования институтов-механизмов повышения мобильности НИОКР – активных, инновационных предприятий [2]. И в Стратегии инновационного развития России предусматривается создание институтами развития комплексной системы поддержки инновационных проектов на ключевых стадиях.

Институты развития:

- государственная корпорация «Банк развития и внешнеэкономической деятельности (Внешэкономбанк)»;
- ОАО «РОСНАНО»;
- ОАО «Российская венчурная компания»;
- ОАО «Российский Банк поддержки малого и среднего предпринимательства»;
- Фонд содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере;
- ОАО «Московская Биржа » (РИИ Московской Биржи);
- Общероссийская общественная организация малого и среднего предпринимательства «ОПОРА РОССИИ»;
- Российская ассоциация венчурного инвестирования;
- Федеральное агентство по делам молодежи;
- Фонд развития инновационного центра «Сколково» – с помощью различных инструментов оказывают поддержку инновационным проектам на всех стадиях их реализации, содействуют созданию венчурных фондов, участвуют в движении технологий и компетенций в Российскую Федерацию, становясь таким образом, «катализаторами» экономического роста в важнейших отраслях.

Идея состоит в том, чтобы проект интенсивно продвигался посредством специальных институтов развития по стадиям инновационного процесса. Каждая стадия продвижения инновационного проекта требует специальных инструментов поддержки. На посевной стадии (seed) необходима инфраструктурная поддержка, позволяющая преобразовать идею в инновационный проект. Бизнес-идея проходит путь до опытного образца, протестированного потенциальным потребителем. Инвестиции предприятие может получить из «предвечурных» источников: посевных фондов, государственных фондов, грантовых программ и от бизнес-ангелов [3].

На начальной стадии (start-up) и «раннего роста» (earlystage) необходима поддержка создания опытного образца и бизнес-плана, запуска первой очереди производства и появления инновационного продукта на широком рынке. Для этой стадии характерно венчурное инвестирование. Инвестор выделяет несколько миллионов долларов на приобретение высокорисковых активов – долей в организациях. При этом существует риск неполучения прибыли.

На стадии расширения (expansion) необходимо обеспечение ускоренного расширения доли рынка и увеличения объема производства в соответствии со стратегическими планами. Организация может привлекать средства из фондов прямых инвестиций, хедж-фондов и др.

Основная проблема в данной цепочке – продвижение наукоемкой продукции на посевной стадии. Это связано с неэффективностью «предвечурного» инвестирования, крайне слабо развитой бизнес-ангельской сетью. Бизнес-ангелы – это состоятельные юридические или физические лица, принявшие решение использовать часть своих средств на инвестиционную деятельность. Такие инвестиции являются рисковыми и могут быть связаны не с получением прибыли, а с возможностью продолжения и расширения своей предпринимательской деятельности [3].

В Стратегии инновационного развития России заложен смысл «лифта» в «обеспечении непрерывного финансирования инновационных проектов на всех стадиях инновационного цикла». В итоге должен быть «создан механизм обмена информацией о перспективных инновационных проектах, налажена передача таких проектов от одного института развития к другому» [2]. Однако хорошая идея создания и функционирования системы «инновационного лифта» не развивается. Скорей всего, это связано с тем, что у проектов нет единого руководителя. Много организаций-исполнителей, есть координатор (Внешэкономбанк), но ответственного за прохождение проектом всех стадий нет. Поэтому в

каждом институте развития работают свои подходы и требования к проектам: различаются форматы запрашиваемых финансовых отчетов и бизнес-планов, требования к проектам, отраслевые и специализированные направления поддержки. При этом каждый институт развития функционирует по своим принципам и со своими целями, являясь в большей части коммерческими организациями. Следовательно, пока не будет заинтересованности у всех задействованных в цепочке «инновационного лифта» компаний в конечном результате прохождения проекта по всем этапам, пока институты не заработают как единая система, стремящаяся довести проект до его «покупателя», развития этой интересной идеи не произойдет.

Немаловажную роль в развитии инноваций играет и человеческий фактор. Необщительные и неуверенные сотрудники – одно из главных препятствий для разработки инноваций в мире, свидетельствует международное исследование, проведенное The Economist совместно с EF Education First [1]. Это касается как организаций, привлекающих инвестиции для развития проектов, так и «институтов развития». Чтобы повысить свою способность к инновациям, компании должны улучшать корпоративную культуру, считают эксперты. В частности, повышать уровень информированности сотрудников о важности общения с другими отделами и подразделениями компании. В качестве примера эффективной инновационной политики эксперты приводят финскую компанию Nokia, которая создала специальные инновационные центры в разных странах и разработала балльную систему поощрения, чтобы создать сильную конкуренцию между ними. После перехода на эту систему от старой системы единой «воронки» для инноваций компании удалось увеличить долю успешно реализованных идей вдвое, говорится в исследовании. Основными препятствиями для развития инноваций в мире исследование экспертов определило недостаточное внимание со стороны руководства в этом направлении и слабые навыки выработки идей, проблемы с общением у сотрудников и их неуверенность при обмене идеями по всей организации [1]. Таким образом, особое место в инновационной деятельности отводится интеллектуальной деятельности человека, развитию его человеческого потенциала.

Совокупность факторов, направленных на развитие системы обеспечения непрерывного финансирования инновационных проектов на всех стадиях инновационного цикла и способствующих максимально эффективному применению потенциала работника в этой системе, позволит эффективно реализовывать механизмы, заложенные в стратегии «инновационного лифта».

ЛИТЕРАТУРА

1. Малышева Е. Эксперты выяснили причину проблем с инновациями в российских компаниях: [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://top.rbc.ru/economics/19/01/2015/54bccc249a794736b06703ba#xtor=AL-\[internal_traffic\]-\[rbc.ru\]-\[main_body\]-\[item_8\]](http://top.rbc.ru/economics/19/01/2015/54bccc249a794736b06703ba#xtor=AL-[internal_traffic]-[rbc.ru]-[main_body]-[item_8]) – Загл. с экрана.
2. Распоряжение Правительства РФ от 06.03.15 № 73-р «Об утверждении плана реализации в 2015–2016 годах Стратегии инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года».
3. Финансирование инновационного развития. Сравнительный обзор опыта стран ЕЗК ООН в области финансирования на ранних этапах развития предприятий. – СПб.: РАВИ, 2008.

УДК 338.242

Бейзеров Никита Александрович

Nikita.beizerov@mail.ru

Россия, Санкт-Петербург

Международный банковский институт

191011, Санкт-Петербург, Невский пр., д. 60

руководитель студенческих проектов

Васильева Светлана Александровна

nirs@ibispb.ru

Россия, Санкт-Петербург

Международный банковский институт

191011, Санкт-Петербург, Невский пр., д. 60

директор центра организации НИР

Фортуна Екатерина Дмитриевна

Россия, Санкт-Петербург

Международный банковский институт

191011, Санкт-Петербург, Невский пр., д. 60

менеджер студенческих проектов

ГОЛЛАНДСКАЯ БОЛЕЗНЬ В РОССИИ – ПРОБЛЕМЫ И РЕШЕНИЕ

Аннотация: данная работа посвящена проблеме, получившей название «голландская болезнь» и ее состоянию в России. В последнее время вопрос о сырьевой и экспортной зависимости стоит все более остро и нуждается в дополнительном освещении ввиду изменения ключевых условий российской экономики в целом и рынка энергоносителей в частности.

Ключевые слова: голландская болезнь, сырьевая зависимость, санкции, цены на нефть, кризис 2014 года.

Nikita Beizerov

Nikita.beizerov@mail.ru
Russia, St. Petersburg
International Banking Institute
191011, St-Petersburg, Nevsky pr., 60
Students project administrator

Svetlana Vasilieva

nirs@ibispb.ru
Russia, St. Petersburg
International Banking Institute
191011, St-Petersburg, Nevsky pr., 60
Director of the Center of science-research work organization

Ekaterina Fortuna

Russia, St. Petersburg
International Banking Institute
191011, St-Petersburg, Nevsky pr., 60
Manager of student's projects

DUTCH DISEASE IN RUSSIA – PROBLEMS AND SOLUTION

Abstract: this work considers the problem called “Dutch disease” and its situation in Russia. During last time there is much tension around the issue of the problem of commodity and export dependence, and it is need to be covered because of changing of key conditions of Russian economy in whole and energy market particularly.

Keywords: Dutch disease, commodity dependence, sanctions, oil price, 2014 Economics crisis.

Голландская болезнь (эффект Гронингена) — экономический эффект, связывающий разработку природных ископаемых с падением промышленного производства. Приток капитала в страну увеличивает потребительский спрос, однако, испытывающая давление голландской болезни промышленность не успевает за ростом доходов, что усиливает инфляцию.

«Голландская болезнь» – негативный эффект, оказываемый укреплением реального курса национальной валюты на экономическое развитие в результате бума в добывающем секторе. Бум может быть вызван открытием месторождений полезных ископаемых или ростом цен на экспорт добывающих отраслей.

Разговоры о «голландской болезни» в России не умолкают с начала нулевых годов, когда рост цен на нефть и прочие энергоносители стал в значительной мере влиять на экономику и политику страны. Актуальность вопроса о таком явлении становится все большей по мере того, как экономика страны испытывает определенные трудности в связи с последними изменениями в мировой экономике и политике по отношению как к нашей стране, так и добыче полезных ископаемых в целом. Таким образом, вопрос о наличии или отсутствии такого явления в текущей экономической ситуации крайне важен и актуален.

Несмотря на то, что на текущий момент Нидерланды выходят в пятнадцать стран с самым высоким ВВП на душу населения, в 1970-х гг. промышленность страны испытала на себе то явление, которое и было названо в ее честь.

Углеводороды на сегодняшний день являются необходимостью экономики, без них невозможно полноценное функционирование большинства отраслей, начиная от транспорта и заканчивая легкой промышленностью. Открытие источника такого сырья у себя на заднем дворе было мечтой любого техасца, но на сегодняшний день неразведанных месторождений все меньше и меньше, но, несмотря на это «голландская болезнь» все еще актуальна. Изначально, это явление было связано именно с открытием газового месторождения и его разработкой, но сейчас для любого государства может сложиться ситуация превалирования в экономике одной отрасли над другими. Узкая специализация всей страны на одной отрасли, с одной стороны, делает эту отрасль все привлекательнее и эффективнее (до определенной точки), но с другой – делает менее интересными прочие сектора экономики, ставит страну в зависимость. Еще более приятным и пугающим делает картину то, что такие отрасли направлены на внешние рынки, что приводит к тому, что курс валюты страны относительно других формируется на основании успехов именно этой, одной, отрасли. Данный факт ярко показался в ходе падения цен на нефть в 2014 г., когда курсы

рубля, кувейтского динара, саудовского риала и других стран, в чьей экономике значительную роль играет добыча углеводородов, значительно снизились.

Специализация страны в какой-либо отрасли в современной экономике является скорее обычным явлением, чем исключением, например «голландской болезнью» «заболела» Колумбия в 1970-х гг., когда неурожай в Бразилии и землетрясение в Гватемале вызвали взлет мировых цен на кофе. Рост экспорта кофе сопровождался сворачиванием экспорта всех других видов колумбийских товаров. В общем, экономика страны, «больной» таким явлением, разделяется на несколько отраслей:

1. Конкурентная (обычно – добывающая отрасль, которая и является корнем явления).
2. Обслуживающая (отрасль услуг, производства, направленная на обслуживание конкурентной отрасли).
3. Проблемная (отрасль, в которой есть конкуренция от зарубежных производителей, обычно промышленность).

Само по себе развитие одной отрасли из нескольких не критично до какого-то момента, который вызывает цепную реакцию, и рост, основываясь на собственном росте (рисунок).



Такая ситуация приводит к тому, что рост становится неконтролируемым. Классическая «невидимая рука рынка» заставляет капитал, научные и людские ресурсы перетекать в более перспективную и привлекательную отрасль. Кроме того, зачастую государство и само поощряет такое поведение налоговыми льготами, особыми условиями и прочими бонусами, которые еще больше подстегивают скорость вращения по такому циклу.

Больна ли Россия «голландской болезнью»? Вопрос, как и ответ на него, крайне неоднозначный. Несмотря на то, что Россия считается страной, жестко зависимой от экспорта сырья, хочется отметить что доля отгруженной продукции добывающего сектора за 11 месяцев 2014 г., по данным Росстата составляла около 25%, или 9871 млрд руб. Это говорит о том, что российская экономика все же не направлена только на добычу полезных ископаемых. Однако, как показал кризис российской экономики в 2014 г., фактором для эскалации которого послужило в том числе и падение цен на нефть, экономика, направленная на экспорт одного ресурса, сильно проигрывает даже в ситуации повышения конкурентоспособности своих товаров за рубежом. Не стоит забывать, что снижение курса валюты страны делает ее товары более привлекательными для зарубежного потребителя, для которого они, сохраняя свои свойства, становятся дешевле. В текущий момент же, после снижения курса рубля относительно американской и европейской валюты, России оказалось практически нечего предложить зарубежному потребителю такого, что бы помогло улучшить экономическое положение страны. Если посмотреть на структуру экспорта РФ, то энергоносители составляют 67% от общего экспорта, что, например, не превышает уровень экспорта энергоносителей в Норвегии. Однако в абсолютных цифрах это практически в три раза превышает показатель Норвегии.

Таким образом, очевидно, что торговое лицо страны на внешнем рынке формирует все-таки именно эта отрасль. Отношение к «голландской болезни» в России менялось соотносительно состояния экономики, в 2011 г. замминистра финансов Алексей Моисеев говорил что «голландская болезнь» есть, но в частичной форме: «Если бы не ответственная денежно-кредитная и бюджетная политика, ситуация была бы гораздо хуже. Сейчас эти процессы не вызывают тревоги». Сейчас же, в начале 2015 г., по мнению министра финансов Силуанова, реальный курс валюты вернулся к уровням первой половины 2000-х гг., а это означает, что Россия больше не страдает от «голландской болезни». То, что курс рубля снизился – очевидно, но излечит ли это Россию? Как было отмечено ранее, на текущий момент экспорт в основном представлен энергоносителями, и будет ли снижение курса рубля тем фактором что сделает отечественную продукцию конкурентно-способной, или же добьет и без того не слишком сильные отрасли? Основная проблема такой ситуации заключается в том, что внешний рынок становится слишком привлекательным для производителей, в то время как интерес к внутреннему рынку падает что ведет к патовой ситуации: увеличение экспорта приведет к дефициту на внутреннем рынке, что ведет к росту цен и на нем, что не позволяет развиваться другим отраслям, ведет к

инфляции, росту расходов и в конечном итоге нивелирует положительный эффект. С другой стороны, невозможно просто пропустить данные возможности, так как, как и говорилось ранее, капитал будет течь туда, где будет использован с максимальной отдачей.

Понимание данной ситуации и грамотное ее использование является одной из важнейших задач как отдельных субъектов экономики, так и государства в целом. Сейчас говорить о том, что Россия «больна» этим явлением практически никто не возьмется, однако проблема состоит в том, что лечение было проведено не за счет роста промышленности, проведения грамотной внутренней политики, а за счет внешнего вмешательства, которое хоть и изменило понимание данной ситуации, но не изменило структуру экономики в целом. В связи с этим может возникнуть критическая ситуация, связанная с тем, что основной источник внешнего дохода будет не столь рентабелен, а другие источники не появятся ввиду того, что не было каких-либо изменений изнутри. В такой ситуации крайне важным является оценка решений с точки зрения поведения на внешнем рынке, поскольку, несмотря на общие упаднические настроения, снижение курса валюты – это мощный шанс для многих отраслей, и его необходимо не только использовать, но и контролировать, поощряя, с одной стороны, развитие для внешнего рынка, с другой – компенсируя отрыв внутреннего.

Если рассматривать отдельные отрасли промышленности, которые могут извлечь пользу из сложившейся ситуации, то стоит особо обратить внимание на машиностроение и металлургическое производство. В связи с различными факторами, стоимость никеля, цинка, алюминия за 2014 г. хотя и менялась, но осталась на примерно на том же уровне, в то же время изменение курса рубля способствует тому, что в рублевом исчислении доходы компаний-экспортеров вырастут, например стоимость тонны никеля на первое января 2014 г. составляла 453 179 руб., в то же время как на первое января 2015 г. 806 225 при практически том же долларовом курсе стоимости материала. Такая же ситуация относится и к другим металлам, причем как с сырьем, так и к обработанному материалу. Разумеется, такая ситуация, с одной стороны, выгодна экспортерам, но, разумеется, и цена на внутреннем рынке не может стоять на месте и так же возрастает, что приводит к проблемам у потребителей сырья в России. Рост закупочных цен сырья и материалов переносится на стоимость продукции и в конечном счете вызывает инфляцию, которая только способствует дальнейшему ослаблению валюты. Проблема данной ситуации заключается в том, что такое положение, с одной стороны, выгодно, но с другой – опасно, и балансирование

на грани выгоды, инфляции и дефолта возможно при своевременном и разумном поведении государственных органов.

Обратив внимание на другие отрасли экономики, например, автомобилестроение, можно заметить, что ситуация не способствует развитию отрасли, так как отечественный автопром направлен на внутреннего потребителя и не испытывает особых выгод от понижения курса рубля, в то время как импортеры автомобилей повышают цены на автомобили, причем как зарубежного производства, так и произведенных на территории РФ. Однако другие отрасли, связанные с транспортом – авиа- и судостроение – находятся в более выгодном положении. Снижение курса может помочь таким проектам, как «SuperJet-100», МС-21, самолетам военного назначения для стран Азии, а также совместным предприятиям России и Индии, которая, не присоединившись к санкциям, не ограничила себя в сфере военного сотрудничества, но получила преимущества из-за снижения курса рубля. Кроме того, зарубежные потребители могут обратить свое внимание на, например, судостроение, причем не только военное, но и промышленное – буровые платформы, суда гидро- и геологоразведки, сейнеры и транспортные суда. Космическая сфера, находящаяся на стыке науки и армии получила, скорее, больше проблем, чем пользы от сложившейся ситуации. Взаимодействие в этой сфере чаще попадает под ограничения относительно военного сотрудничества, и в то же время сотрудничество с новыми покупателями технологий крайне затруднено ввиду ограниченности рынка. В итоге, результат в промышленной сфере в 2014 г. был лучше, чем в прошлом году, и лучше, чем во многих других отраслях экономики. Рост составил 1,7%, при том, что изначально эксперты полагали, что даже 0,5% будет хорошим итогом исходя из тех условий, которые складывались в начале 2014 г.

В итоге стоит сказать, что «голландская болезнь» в России, так или иначе присутствует, однако ввиду внешнего воздействия временно отступила. Сделать такое отступление постоянным сможет только грамотная экономическая политика, которая, несмотря на привлекательность разработанной отрасли добычи энергоресурсов, поможет в развитии и использовании уникального шанса другим отраслям экономики, которые сейчас представляют огромный потенциал.

ЛИТЕРАТУРА

1. Брич А. Путь России к процветанию в постиндустриальном мире. // Вопросы экономики. – 2003. – № 5.

2. Гуриев С., Сонин К. Экономика «ресурсного проклятия» // Вопросы экономики. – 2008. – № 4.
3. Забелина О. Российская специфика «голландской болезни». // Вопросы экономики. – 2004. – № 11.
4. ЭКО. – 2008. № 12. – С. 25.
5. Фетисов Г. Альтернативы «сырьевой» модели развития российской экономики // Российский экономический журнал. – 2007. – № 9–10.

УДК 33.336

Песоцкий Андрей Алексеевич

andrey.pesotskiy@gmail.com

Россия, Санкт-Петербург

Международный банковский институт

191011, Санкт-Петербург, Невский пр., д. 60

кандидат экономических наук, доцент кафедры мировой экономики и менеджмента

ПОКАЗАТЕЛИ БЕЗОПАСНОСТИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПРОСТРАНСТВА В УСЛОВИЯХ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ НЕСТАБИЛЬНОСТИ

Аннотация: в статье рассматриваются показатели безопасности экономического пространства, применимые при мониторинге состояния народно-хозяйственного комплекса России. Рассматриваются такие показатели, как объем экономического пространства, качество экономического пространства, интенсивность экономического пространства, уровень синхронизации экономического времени, доступность информации для различных фаз жизненного цикла макроэкономической системы.

Ключевые слова: Экономическая безопасность, экономическое пространство, жизненный цикл, мониторинг, целеполагание, экономическое время.

Andrey Pesotskiy

andrey.pesotskiy@gmail.com

Russia, St. Petersburg

International Banking Institute

191011, St-Petersburg, Nevsky pr., 60

PhD, Docent of World Economics and Management department

THE SAFETY PERFORMANCE OF ECONOMIC SPACE IN THE CONDITIONS OF ECONOMIC INSTABILITY

Abstract: the article discusses the safety performance of economic space, applicable for monitoring the condition of the national economy of Russia. Considers such factors as the volume of economic space, economic space, the intensity of the economic space, the level of synchronization of economic time, the availability of information for different phases of the life cycle of the macroeconomic system.

Keywords: economic security, economic space, life cycle, monitoring, goal-setting, economic times.

Экономическая безопасность – залог успешного развития экономической системы, как на микро-, так и на макроуровне. Проблематика экономической безопасности народно-хозяйственного комплекса России актуализировалась в 2014–2015 гг. под воздействие возрастающих внешних и внутренних рисков, что вызывает необходимость активнее обращаться к рассматриваемому вопросу в том числе, с позиции пространства и жизненного цикла системы.

Экономическое пространство имеет свой жизненный цикл, длительность которого определяется уровнем развития институциональной среды. На основе анализа современных макроэкономических исследований можно сделать выводы, что ученые выделяют схожие стадии жизненного цикла, различные лишь в степени детализации. Выделяются четыре фазы жизненного цикла экономического пространства – формирование, развитие, рецессия, депрессия. Каждую фазу цикла можно охарактеризовать особой структурой экономического пространства, определяемой функциями образующих ее элементов (таблица).

Для осуществления мониторинга экономического пространства необходимо выработать ряд показателей, на основании измерения которых можно будет делать выводы об общей безопасности экономического пространства региона. Наиболее целесообразно рассматривать следующие показатели:

- 1) объем экономического пространства;
- 2) интенсивность экономического пространства;

- 3) качество экономического пространства;
- 4) уровень синхронизации экономического времени;
- 5) уровень доступности информации.

**Целеполагание субъекта в различных фазах жизненного цикла
экономического пространства**

Фаза жизненного цикла экономического пространства	Процессы, происходящие в рамках экономического пространства	Цели экономического субъекта
Формирование	Интеграция субъектов хозяйствования, стремящихся снизить асимметрию имеющейся информации	1. Получение максимально широкого спектра информации о рыночных процессах 2. Осуществление мероприятий по интеграции
Развитие	Повышение уровня конкурентоспособности ЭП, которое становится выше, чем у субъектов, не входящих в него	1. Углубление специализации и достижение низкого уровня издержек. 2. Недопущение вхождения в ЭП других участников
Рецессия	Сохранение сложившегося уровня конкурентоспособности ЭП, уровень издержек в котором равен уровню издержек вне его рамок	Стабилизация сложившегося уровня издержек
Депрессия	Разрушение ЭП, связанное с более высокими издержками в рамках пространства, чем вне его	1. Снижение издержек и рисков, связанных с разрушением ЭП 2. Получение максимально широкого спектра информации о рыночных процессах для вхождения в новое ЭП

Первые три показателя мониторинга, используемые в рамках метода циклической градации, выбраны на основе анализа обстоятельного исследования в данной сфере, проведенного И.Н. Петренко [4].

Выбор двух последних критериев (уровня синхронизации экономического времени и уровня доступности информации) основывается на исследовании свойств различных фаз жизненного цикла экономического пространства, проведенных О.А. Бияковым [1].

Кроме данных показателей, возможно выделение ряда косвенных и второстепенных индикаторов, функционально пересекающихся с представленными. Второстепенные индикаторы также могли бы стать предметом мониторинга, однако с целью разумного упрощения метода циклической градации и придания ему структурной целостности и логики они не рассматриваются, сконцентрировав фокус исследования на основных показателях.

1. Объем экономического пространства(ОЭП).

ОЭП представляет собой среднюю величину объема экономического контакта субъекта в рамках его экономического пространства. ОЭП показывает насколько ресурсоемки операции, осуществляемые в рамках совокупного экономического процесса.

Измерение показателя ОЭП на уровне региона или страны проводится в результате анализа затрат ресурсов предприятиями, действующими на рассматриваемой территории, т. е. входящими в рамки субъекта. Критерий ОЭП может иметь как количественное, так и качественное выражение или представлять собой симбиоз обоих этих подходов.

2. Интенсивность экономического пространства (ИЭП).

ИЭП рассматривается как количество экономических контактов экономического субъекта в рамках его экономического пространства. Снижение ИЭП субъекта сигнализирует о повышении деловой активности субъектов с другими контрагентами, что создает угрозы потери имеющихся приоритетных позиций.

На уровне региона или страны ИЭП оценивается экспертами, анализирующими количество сделок, проводимых предприятиями субъекта в ходе взаимодействия с другими субъектами.

3. Качество экономического пространства (КЭП).

КЭП рассчитывается как степень доминирования экономического субъекта в его экономическом пространстве. Мониторинг качества экономического пространства представляется необходимым, поскольку данный показатель позволяет оценить, насколько субъект способен диктовать свои условия в проведении экономических сделок. При низком уровне доминирования, даже если пространство находится в фазе развития, эффективность деятельности субъекта может быть невелика, поскольку другие субъекты будут навязывать сделки по своим правилам, снижая выгоду, которую получает данный субъект.

При проведении расчета КЭП необходимо рассмотреть каждый экономический контакт в рассматриваемый период t и оценить степень доминирования в нем экономического субъекта. Эта операция проводится методом экспертной оценки. Рассматривается каждый контакт субъекта с каждым из других субъектов, где определяется степень доминирования каждого, которые обозначаются соответственно a и b , при этом $a + b = 1$. Количество контактов равно n . После этого КЭП рассчитывается по формуле

$$КЭП = \frac{\sum a}{n} .$$

4. Уровень синхронизации экономического времени (УСЭВ).

Экономическое время – это временные затраты, которые требуется участникам совокупного экономического процесса для завершения операционного цикла, который может иметь различные формы (в базовом виде операционный цикл представляет собой цепочку экономических действий от поставщиков ресурсов до конечного потребителя товара).

Анализ синхронизации экономического времени проводится путем изучения производственной и логистической цепочки, в рамках которой функционируют предприятия рассматриваемого региона с предприятиями регионов-контактеров: вычисляет время, необходимое для совершения операционного цикла (t_n), после чего каждый операционный цикл взвешивается по степени значимости с коэффициентом k . Формула среднего экономического времени операционного цикла (СЭВ) выглядит следующим образом:

$$СЭВ = \frac{\sum(t_n \cdot k)}{n},$$

где n – количество операционных циклов.

5. Уровень доступности информации (ДИ).

Фактор информации приобретает все большую роль в современной экономике и оказывает колоссальное влияние на происходящие процессы в глобализированном обществе, переходящем из индустриальной эры в информационную.

Мониторинг уровня доступности информации представляет наибольшую сложность для органа, проводящего мониторинг, поскольку информацию фактически невозможно представить в количественном выражении. Сравнение уровня доступности информации в период t по отношению к периоду $t-1$ может стать серьезной задачей для аналитика, для решения которой необходимо задействовать экспертов высокой квалификации.

ЛИТЕРАТУРА

1. Бияков О.А. Теория экономического пространства: методологический и региональный аспекты. – Томск: Изд-во Томского университета, 2004. – С. 45–67.
2. Орехов В. И. Экономическая безопасность современной России в условиях кризиса. – М.: ИНФРА-М, 2014. – 105 с.

3. Песоцкий А.А. Методические основы формирования системы комплексного мониторинга экономической безопасности: Дис. ... к.э.н. – СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2008. – С. 66–77.

4. Петренко И.Н. Безопасность экономического пространства хозяйствующего субъекта. – М.: Анкил, 2005. – С. 112–115.

5. Экономическая безопасность в условиях глобализации / Под общ. ред. С. С. Чернова. – Новосибирск: Центр развития науч. сотрудничества (ЦРНС), 2013. – 169 с.

6. Экономическая безопасность регионов России : монография / Под ред. В. К. Сенчагова. – Нижний Новгород: Изд-во Нижегород. гос. техн. ун-т им. Р.Е. Алексеева, 2012 – С. 54–55, 69–72.

УДК 336.221.262

Власова Марина Сергеевна

vms68@yandex.ru

Россия, Санкт-Петербург

Международный банковский институт

191011, Санкт-Петербург, Невский пр., д. 60

кандидат экономических наук, доцент

Суханов Олег Валентинович

suhanov.oleg@mail.ru

Россия, Санкт-Петербург

Международный банковский институт

191011, Санкт-Петербург, Невский пр., д. 60

кандидат технических наук, доцент

РЕЙТИНГОВАЯ ОЦЕНКА ДОХОДОВ БЮДЖЕТОВ РЕГИОНОВ СЕВЕРО-ЗАПАДНОГО ФЕДЕРАЛЬНОГО ОКРУГА

Аннотация: в статье дана оценка развития налогового потенциала регионов Северо-Западного федерального округа по ряду показателей в разрезе территорий за 2013 г. Проводится анализ доходов консолидированных бюджетов

регионов, входящих в состав Северо-Западного Федерального округа. Представленная информация основана на официальных статистических данных Росстата и его территориальных органов. Для проведения анализа за основу взят отчет по форме 1-НМ ФНС России, подготовленный экспертами.

Используя всю совокупность показателей, рассчитан соответствующий рейтинг, определяющий положение региона по рассматриваемой совокупности критериев, позволяющий оценить положение каждого субъекта в структуре доходов по данному федеральному округу. Используемые методы: сбор первичной статистической информации, сводка и группировка, обработка статистических показателей.

Ключевые слова: доходы бюджетов, консолидированный бюджет, налоговые и неналоговые доходы, доля налоговых доходов, доля неналоговых доходов, налоговый эффект на душу населения.

Marina Vlasova

vms68@yandex.ru

Russia, St. Petersburg

International Banking Institute

191011, St-Petersburg, Nevsky pr., 60

PhD in economics, associate Professor

Oleg Sukhanov

suhanov.oleg@mail.ru

Russia, St. Petersburg

International Banking Institute

191011, St-Petersburg, Nevsky pr., 60

PhD in engineering. associate Professor

**THE RATING OF THE REVENUES OF THE BUDGETS OF THE REGIONS
OF THE NORTHWEST FEDERAL DISTRICT**

Abstract: the article presents assessment of the development of the tax potential of regions of the Northwestern Federal district - by a number of indicators in view of the territories 2013. The analysis of revenues of the consolidated budgets of the regions of the Northwestern Federal district. Displays the rating. The provided information is based on official statistical data from Rosstat and its territorial offices. To carry out the analysis, as a basis was taken the analytical report on form 1-NM of the Federal tax service of Russia, prepared by experts.

Using the full set of indicators the corresponding index is calculated, allowing to estimate the position of each subject in the structure of revenues in this Federal district.

Keywords: budget revenues of the consolidated budget, tax and non-tax revenue, the share of tax revenues, the share of non-tax revenues, the tax effect per capita.

Основными направлениями налоговой политики Российской Федерации на 2015 г. и на плановый период 2016 и 2017 гг. являются, с одной стороны, сохранение бюджетной устойчивости, получение необходимого объема бюджетных доходов, а с другой стороны, поддержка предпринимательской и инвестиционной активности, обеспечивающей налоговую конкурентоспособность страны на мировой арене.

Несмотря на проводимые Правительством РФ реформы в области бюджетных отношений, острота проблем с обеспечением региональных бюджетов доходами остается неизменной, особенно, когда на региональные бюджеты падают налоговые расходы, связанные с предоставлением льгот по отдельным налогам.

Вопрос о сбалансированности и устойчивости бюджетов субъектов РФ является одним из важнейших для балансировки всей бюджетной системы. Как сообщал министр финансов РФ А. Силуанов в своем выступлении на Гайдаровском форуме-2014, региональные бюджеты в 2013 г. были исполнены с общим дефицитом 700 млрд руб. Дефицит был покрыт за счет тех остатков ресурсов, которые были накоплены в предыдущие годы субъектами РФ. Однако, как отмечает министерство финансов, в 2014 г. возможность использования этого ресурса отсутствует. Более того, по прогнозам экспертов, в 2014 г. в России не останется профицитных регионов. По предварительным итогам января-сентября 2014 г. консолидированный бюджет субъектов РФ исполнен с профицитом в размере 174,9 млрд руб., или 0,3% ВВП, что на 0,5 п.п. ВВП выше уровня девяти месяцев 2013 г., однако с учетом макроэкономической ситуации и оценки долговых обязательств данный факт не может служить основанием для оптимизма. Так, в 2013 г. с дефицитом были исполнены бюджеты 77 (93%) субъектов РФ, что представляет собой максимум за последние 4 года (2010 г. – 63, 2011г. – 57, 2012 г – 67). На указанную динамику повлияла экономическая стагнация, что привело к снижению поступлений налога на прибыль организаций на 4,4% по сравнению с 2012 г., а также сокращению финансовой помощи бюджетам регионов на 7%.

По прогнозам экспертов, лидерами среди регионов по объему дефицита бюджета в 2014–2016 гг. станут такие субъекты РФ, как Свердловская область, Красноярский край, Ханты-Мансийский автономный округ, Московская и Челябинская области, а также Пермский край. Перечисленные субъекты РФ являются промышленно развитыми регионами, где расположены города-миллионники. В рейтинг нижних позиций после распределения регионов по показателю дефицита на душу населения вошли Сахалинская и Мурманская области, Республика Саха (Якутия) и Республика Коми.

В настоящее время существует множество «рецептов», направленных на «оздоровление» отношений, возникающих между органами власти различных уровней по поводу распределения и перераспределения бюджетных финансовых потоков, объем которых напрямую зависит от величины собственных доходных источников консолидированных бюджетов субъектов РФ и в частности налоговых поступлений [6].

В данной статье авторы попытались проанализировать доходы регионов, входящих в Северо-Западный Федеральный округ и вывести некий рейтинг, позволяющий оценить положение каждого субъекта в структуре доходов по данному Федеральному округу.

Источниками для анализа послужила статистическая информация за 2013 г., находящаяся в открытом доступе [1].

Проведенный анализ налоговых и неналоговых доходов в структуре доходов консолидированных бюджетов субъектов РФ (табл. 1) показал, что наивысший рейтинг имеют Санкт-Петербург (1,087) и Ленинградская область (1,08), а наименьший – Псковская область (0,714).

Однако наибольший интерес для авторов представлял анализ собственных доходов региональных бюджетов, при этом как налоговых, так и неналоговых доходов.

Налоговые поступления являются одним из приоритетных факторов оценки самообеспеченности субъекта РФ, так как свидетельствуют о налоговом потенциале регионов. Не случайно Правительство РФ и Минфин России акцентируют особое внимание на данный показатель и в том числе по нему оценивают работу каждого региона.

Однако сам показатель налогового потенциала не показывает проводимую работу по собираемости налогов, а может служить индикатором и условием развития предпринимательской деятельности в отдельно взятом регионе, хотя и является для государства на ближайшие годы приоритетным направлением проводимой экономической политики [5].

Таблица 1

**Доля налоговых и неналоговых доходов в структуре доходов
консолидированных бюджетов субъектов РФ**

Показатель	Доход консолидированного бюджета, всего, тыс. руб.	Налоговые и неналоговые доходы, тыс. руб.	Доля налоговых и неналоговых доходов в структуре доходов консолидированного бюджета, %	Оценка, баллы
Северо-Западный Федеральный округ	1015223583,4	771611022,9	76,0%	1,000
Республика Карелия	37499085,6	22245947,2	59,3%	0,781
Республика Коми	72490310,9	54937922,6	75,8%	0,997
Архангельская область	86571994,7	54970510,7	63,5%	0,835
Вологодская область	61509246,6	43116127,2	70,1%	0,922
Калининградская область	53200195,4	35203589,5	66,2%	0,871
Ленинградская область	104107776,5	85480676,5	82,1%	1,080
Мурманская область	65824879,8	49133781,9	74,6%	0,982
Новгородская область	31856880,6	21931544,1	68,8%	0,906
Псковская область	32012457,6	17362378,3	54,2%	0,714
Санкт-Петербург	453242596,9	374405758,5	82,6%	1,087
Ненецкий автономный округ	16908158,8	12822786,5	75,8%	0,998

Из данных табл. 1 наглядно видно, что в целом по Федеральному округу налоговые поступления увеличились, однако ряд регионов снизили налоговые поступления в свои бюджеты (Республики Карелия и Коми, Вологодская, Калининградская, Ленинградская, Новгородская и Псковская области, а также Ненецкий автономный округ).

Анализ доходов от использования имущества, находящегося в государственной и муниципальной собственности в структуре доходов консолидированных бюджетов субъектов РФ и результаты анализа налогового эффекта на душу населения от поимущественных налогов приведен в табл. 2.

Таблица 2

**Налоговый эффект на душу населения от поимущественных налогов
(НДФЛ, транспортный налог, земельный налог)**

Показатель	Численность постоянного населения на 1 января 2013 г., тыс. чел. [2]	Поступления поимущественных налогов, тыс. руб. [3]	В т.ч. налог на имущество физических лиц, тыс. руб.	В т.ч. транспортный налог с физических лиц, тыс. руб.	В т.ч. земельный налог, взимаемый по ставкам, установленным в соответствии с п.п. 1 ст. 394 НК РФ, тыс. руб.	Зачисление в консолидированный бюджет субъекта РФ поимущественных налогов в пересчете на душу населения субъекта РФ, руб.	Оценка, баллы
Северо-Западный Федеральный округ	13717,8	16993772,0	2786318,0	12076515,0	2130939,0	1238,8	1,000
Республика Карелия	636,9	459641,0	51888,0	381998,0	25755,0	721,7	0,583
Республика Коми	880,7	526569,0	83264,0	426671,0	16634,0	597,9	0,483
Архангельская область	1159,5	794488,0	113144,0	634495,0	46849,0	685,2	0,553
Вологодская область	1196,2	1396943,0	351458,0	900899,0	144586,0	1167,8	0,943
Калининградская область	954,8	918072,0	131596,0	626379,0	160097,0	961,5	0,776
Ленинградская область	1751,1	3226786,0	240053,0	1635638,0	1351095,0	1842,7	1,487
Мурманская область	780,4	523541,0	191049,0	290781,0	41711,0	670,9	0,542
Новгородская область	625,9	632229,0	99102,0	457798,0	75329,0	1010,1	0,815
Псковская область	661,5	518637,0	22694,0	400188,0	95755,0	784,0	0,633
Санкт-Петербург	5028,0	7991541,0	1500631,0	6311431,0	179479,0	1589,4	1,283
Ненецкий автономный округ	42,8	5325,0	1439,0	10237,0	-6351,0	124,4	0,100

Как показывает анализ таблицы, доля доходов от использования имущества, находящегося в государственной собственности, достаточно низка во всех регионах Северо-Западного Федерального округа. Доходы от собственности имеют определенную ограниченность, но этот показатель косвенно свидетельствует о стремлении субъектов РФ укрепить доходную часть своих бюджетов.

Налоговый эффект на душу населения от поимущественных налогов (налог на имущество физических лиц, транспортный налог, земельный налог) является признаком стабильности налоговой базы. Это, как показывает международная практика, наиболее перспективное направление увеличения доходов бюджетной системы [4]. Эффективность человеческого потенциала может, безусловно, связываться с получением налоговых доходов. Поэтому завершающим этапом оценки региональных доходов явилось определение налогового эффекта на душу экономически активного населения (табл. 3). В данном случае за основу был взят налог на доходы физических лиц.

Таблица 3

Налоговый эффект на душу экономически активного населения

Показатель	Численность экономически активного населения по субъектам Российской Федерации, в среднем за 2013 г., тыс. чел. [2]	Поступления налога на доходы физических лиц, тыс. руб. [3]	Сумма зачисленных в консолидированный бюджет субъекта РФ налога на доходы физических лиц в пересчете на душу экономически активного населения субъекта РФ, руб.	Оценка, баллы
Северо-Западный федеральный округ	7580,4	301248648,0	39740,5	1,000
Республика Карелия	328,1	10112983,0	30824,4	0,776
Республика Коми	500,3	22734694,0	45445,4	1,144
Архангельская область	608,1	19958910,0	32821,6	0,826
Вологодская область	628,4	16791111,0	26719,6	0,672
Калининградская область	526,9	13357264,0	25352,2	0,638
Ленинградская область	962,0	25819353,0	26839,2	0,675
Мурманская область	467,6	24342228,0	52061,3	1,310
Новгородская область	336,4	8185121,0	24328,2	0,612
Псковская область	350,9	7325417,0	20875,4	0,525
Санкт-Петербург	2848,9	149491618,0	52472,6	1,320
Ненецкий автономный округ	22,8	3129949,0	137278,5	3,454

Таким образом, проведенный анализ доходов регионов, входящих в Северо-Западный Федеральный округ по разработанному рейтингу, позволил выявить наиболее эффективные регионы: Республика Коми, Мурманская область, Санкт-Петербург, Ненецкий автономный округ. Указанный рейтинг можно использовать при оценке положения каждого субъекта в структуре доходов по любому Федеральному округу.

Однако проведенное рейтингование не является самоцелью, а лишь способом упорядочивания данных по выбранным показателям, которые, на взгляд авторов, являются на сегодняшний день некими индикаторами экономической ситуации в стране. Этот набор показателей может быть изменен в зависимости от целей, которые ставят перед собой исследователи, проводимой в стране экономической и финансовой политики на федеральном и региональном уровне.

ЛИТЕРАТУРА

1. Официальный сайт казначейства России: [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.roskazna.ru>
2. Федеральная служба государственной статистики. Росстата. Статистические данные «Численность экономически активного населения по субъектам Российской Федерации, в среднем за год»: [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.gks.ru>
3. Федеральная налоговая служба России. Данные отчетов по форме 1-НМ ФНС России: [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.nalog.ru>
4. Бусарова А.В., Данилов В.Н., Елисеенко В.Ф. Основные направления реформирования региональных финансов. – М.: Государственный университет – Высшая школа экономики, 2009. – 627 с.
5. Власова М.С., Ласкина Л.Ю. Операционный, финансовый и налоговый левэридж: трактовка и соотношение//Финансовая аналитика: Проблемы и решения. – 2014. – № 40 (226). – С. 35 –44.
6. Суханов О.В. и др. Финансы в нестабильной экономике. Монография. – СПб.: Изд-во МБИ, 2010.

УДК 004.9**Всеволодова Алла Валерьевна**

vsevolodova@mail.ru

Россия, Ярославль

Международная академия бизнеса и новых технологий (МУБиНТ)

150003, Ярославль, ул. Советская, д. 80

старший преподаватель кафедры ИКТ

Карташева Ольга Витальевна

o.kartasheva@list.ru

Россия, Ярославль

Международная академия бизнеса и новых технологий (МУБиНТ)

150003, Ярославль, ул. Советская, д. 80

к.п.н., доцент кафедры ИКТ

ТЕХНОЛОГИИ ВИЗУАЛИЗАЦИИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ИНФОРМАЦИИ

Аннотация: Рассмотрены вопросы визуализации экономической информации: актуальность, теоретическое обоснование, основной принцип построения систем визуализации. Объяснен процесс проектирования систем визуализации, состоящий из преобразования данных, визуального отображения и преобразования представления.

Ключевые слова: экономическая информация, визуализация информации, эталонная модель визуализации, инфографика.

Alla Vsevolodova

vsevolodova@mail.ru

Russia, Yaroslavl

International Academy of Business and New technologies (MUBiNT)

150003, Yaroslavl , Sovetskaya Street, 80

senior teacher of ICT

Olga Kartasheva

o.kartasheva@list.ru

Russia, Yaroslavl

International Academy of Business and New technologies (MUBiNT)

150003, Yaroslavl , Sovetskaya Street, 80

Master of Science, associate professor of ICT

TECHNOLOGIES OF VISUALIZATION OF ECONOMIC INFORMATION

Abstract: The problems of economic information visualization: relevance, theoretical foundation, the basic principle of building systems visualization. Explained design process visualization systems, consisting of data conversion, visualization and conversion performance.

Keywords: economic information, visualization of information, reference model of visualization, infographics.

Экономическая информация обладает рядом специфических черт, определяющих технологию обработки на компьютере. К таким чертам относятся многоэтапность, разнотипные формы данных, использование нормативно-справочной информации, большие объемы обрабатываемых данных. Чаще всего экономическую информацию представляют в виде структурированных данных (таблиц и баз данных). Информационные технологии помогают представить картину хозяйственной деятельности предприятия в наглядном виде, помогая идентифицировать образы, строить гипотезы и извлекать идеи из огромных массивов данных, принимать на их основе решения [4].

У практики отображения экономической информации в графическом виде много синонимов, но в последнее время чаще всего используются два: визуализация данных и инфографика. Визуализация информации — мультидисциплинарная область, которая базируется на знании предметной сферы визуализируемых данных и процессов, понимании основ визуального восприятия человеком информации и владении математическими методами анализа данных.

Концепция визуализации информации ассоциируется со средством усиления ментальных процессов человека [7]. Зрительная система человека способна быстро обрабатывать визуальные сигналы, а информационные технологии превратили компьютер в мощное средство визуализации экономической информации.

Впервые термин «визуализация информации» был предложен в работе [8]. Распространение компьютерной техники визуализации началось в 1990-е гг.

Визуализация информации применяется либо к структурированной, либо к неструктурированной информации. В первом случае эта информация часто представлена в численном виде с заранее определенными переменными. Например, отчеты по анализу продаж по товарам, продаж клиентам и доставки им товаров, продаж по торговым площадкам, по наличию товаров на складах и их движению,

анализ каналов движения товаров между складами, анализ клиентской базы физических и юридических лиц, статистика производства, динамика продаж, показатели рентабельности по каждому из подразделений компании [6].

Ранними формами визуализации структурированных данных были линейные графики, графики распределений, столбчатые и круговые диаграммы и т. п. [1]. В настоящее время применяют методы интеллектуального анализа данных для обработки крупных массивов с последующей визуализацией, чтобы существенно облегчить обнаружение общих закономерностей в данных. Неструктурированная информация не имеет четко определенных переменных и атрибутов. В этом случае перед формированием графического представления требуется их определить и проанализировать.

Инфографика — это графический способ подачи информации, данных и знаний, который ставит целью быструю и чёткую визуализацию сложной информации.

При взаимодействии пользователя с визуализированными данными могут использоваться статический и интерактивный подходы.

Визуализации первого типа представляют собой статические изображения данных. Такой вид в большей степени относится к информационной графике.

При интерактивном подходе реализуется оперативное взаимодействие пользователя с системой визуализации в целях прямой манипуляции изображенными объектами и выбора, какую информацию отображать, а какую — скрыть [5]. В работе [9] выделены семь типов взаимодействия:

- обзор — дает общее представление обо всей коллекции объектов;
- масштабирование — показывает с увеличением информацию, заинтересовавшую пользователя;
- фильтрация — отфильтровывает не интересующие пользователя данные;
- детали по требованию — осуществляет выбор объектов или групп объектов и по необходимости отображает подробную информацию о них;
- отношения — показывает взаимосвязи между объектами информации;
- история — хранит информацию о действиях пользователя для обеспечения отмены, повтора и последующего уточнения;
- извлечение — позволяет сделать выборку части коллекции по некоторым параметрам.

Под основным принципом построения визуализации информации традиционно понимают «эталонную модель визуализации», изложенную в работе [7].

Согласно этой модели, визуализация строится путем преобразования «сырых» данных в таблицы данных, таблиц данных — в визуальные структуры, а визуальных структур — в итоговое представление.

«Сырые» данные могут быть представлены в любом формате — от электронных таблиц до неструктурированных текстов. Их необходимо преобразовать в набор объектов и отношений, являющихся более структурированными, пригодными для отображения в визуальную форму. С этой целью применяется информационный анализ, состоящий из двух этапов: индексации и анализа данных.

Индексация необходима для извлечения атрибутов объектов визуализации, передающих смысл и содержание самих объектов. В зависимости от природы данных используются различные алгоритмы индексации: например, алгоритмы обработки естественного языка для коллекций текстов; алгоритмы обработки изображений для коллекций изображений; алгоритмы обработки аудио для коллекций аудиофайлов; алгоритмы обработки видео для видеокolleкций.

На стадии анализа, как правило, применяются алгоритмы классификации и кластеризации, которые распределяют объекты визуализации по предопределенным категориям (группам) таким образом, чтобы различия между объектами внутри группы были незначительными, а межгрупповые различия — существенными.

Полученные данные отображают в визуальные структуры несколькими способами. Важно выбрать наиболее выразительную визуальную структуру, в которой отражены все данные без потерь. Такая структура легко и быстро может быть интерпретирована человеком с наименьшим числом ошибок, она по максимуму передает все различия в данных.

При выборе визуального отображения (инфографики) целесообразно руководствоваться следующими правилами:

1. Информация и смысл важнее дизайна.
2. Не использовать типичные изображения.
3. Визуализировать большие числа.
4. Подчинить любой графический элемент или его цвет семантике.
5. Находясь в поиске формы визуального отображения, анализировать примеры чужих работ.

Сегодня любая попытка перечисления методов визуализации информации с целью структурирования практически обречена на провал. Всегда можно найти новый метод, не вошедший в список. Далее кратко опишем несколько популярных методов визуализации структурированной экономической информации. Набор инструментов визуализации достаточно обширен — от простейших линейных графиков до сложных отображений множества связей.

В работе [3] рассматриваются пять типов сравнения, с помощью которых можно выразить любую идею, сформулированную на основе табличных данных:

- покомпонентное сравнение (процент от целого);
- позиционное сравнение (расположение объектов);
- временное сравнение (изменение во времени);
- частотное сравнение (распределение по интервалам);
- корреляционное сравнение (зависимость между переменными).

Средствами MS Excel могут быть реализованы все типы сравнения:

- покомпонентное сравнение (круговая диаграмма);
- позиционное сравнение (линейчатая диаграмма);
- временное сравнение (гистограмма);
- частотное сравнение (ступенчатый график, ступенчатая гистограмма);
- корреляционное сравнение (точечная диаграмма).

Можно выделить следующие области использования инфографики.

Статистика и отчеты. Способ, при котором данные за некоторый период времени размещаются на одном объекте инфографики в виде статической картинки в приложении к отчету или настраиваемого графика, с возможностью изменения параметров его отображения.

Справочная информация. Дополнение к основному тексту, наглядно иллюстрирующее его данными, например, визуализация динамики одного из показателей, или отображение какой-либо процесса и его этапов.

Интерактивные сервисы. Продукты и проекты, в которых инфографика является частью функциональности, например, в качестве средства навигации по сервисам. Почти все, что связано с работой с картами редко обходится без комбинации инфографики и интерактивности.

ЛИТЕРАТУРА

1. Всеволодова А.В. Прикладная информатика: Учеб.-метод. пособие. – Ярославль: Академия МУБиНТ, 2012. – 100 с.
2. Гаврилова Т.А., Гулякина Н.А. Визуальные методы работы со знаниями: попытка обзора // Искусственный интеллект и принятие решений. — 2008. — №1. — С. 15–21.
3. Желязны Д. Говори на языке диаграмм.: Пособие по визуальным коммуникациям для руководителей: Пер. с англ. — М.: Институт комплексных стратегических исследований, 2004. — 220 с.
4. Карташева О.В. Информационные технологии в профессиональной деятельности / Международный университет бизнеса и новых технологий. – Ярославль: МУБиНТ, 2014. – 108 с.

5. Пескова О.В. О визуализации информации // Вестник МГТУ им. Н.Э. Баумана. Сер. «Приборостроение». — М., 2012. — С. 158–173.
6. Тарасова А.Ю. Исследование функциональных взаимосвязей финансовых показателей, рассчитываемых по методике, утвержденной ФСФО // Экономинфо. — 2004. — № 2 (2). — С. 52–54.
7. Card S. K., Mackinlay J. D., Shneiderman B. Readings in information visualization: using vision to think. — Morgan Kaufmann Publishers, 1999. — 686 p.
8. Robertson G. G., Card S. K., Mackinlay J. D. The cognitive coprocessor for interactive user interfaces // Proc. of UIST89, ACM Symp. on User Interface Software and Technology. — 1989. — P. 10–18.
9. Shneiderman B. The eyes have it: A task by data type taxonomy for information visualizations // Proc. IEEE Symp. on Visual Languages. — 1996. — P. 336–343.

УДК 681.322

Чертовской Владимир Дмитриевич

vdchertows@mail.ru

Россия, Санкт-Петербург

Государственный университет морского и речного флота им. адмирала С.О. Макарова

198035, Санкт-Петербург, Двинская, д. 5/7

профессор

О КОМПЬЮТЕРНОЙ РЕАЛИЗАЦИИ ОПТИМИЗАЦИОННЫХ ЗАДАЧ АВТОМАТИЗИРОВАННОГО УПРАВЛЕНИЯ БОЛЬШОЙ РАЗМЕРНОСТИ

Аннотация: сформулированы требования, предъявляемые к программным продуктам при компьютерной реализации задач адаптивного управления большой размерности. Показано, что универсальный программный продукт отсутствует. Предложено использовать СУБД InterBase в средах Delphi и C++ Builder.

Ключевые слова: требования, реализация, адаптация, автоматизированное управление, процессы.

Vladimir Chertovskoy

vdchertows@mail.ru

Russia, St. Petersburg

State University of Meer and River Fleet by Admiral S.O. Makarov

198035, St. Petersburg, Dvinskaja 5/7

Professor

COMPUTER REALIZATION OF OPTIMAL LARGE TASK FOR AUTOMATIZED CONTROL

Abstract: requirements to program products for computer realization of adaptive automatized control tasks are formed. It is shown universal product is absent. It is suggested to use database InterBase in environment Delphi and C++ Builder. The possibility of such realization is confirmed by numerical example.

Keywords: requirements realization adaptation processes of automatized control

До недавних пор основными задачами в АСУП являлись задачи «прямого счета». Именно на их решение были рассчитаны стандартные программные продукты и, и прежде всего, СУБД.

В последнее время перспективным является использование в корабле-приборо- и машиностроении адаптивных автоматизированных систем управления производством [1, 2]. В связи с этим появилась необходимость решения не только низкоразмерных (при проверке идеи системы), но и высокоразмерных (при реализации реальных систем) оптимизационных задач.

Постановка задачи. При компьютерной реализации таких задач возникает проблема выбора программного продукта, который сочетал бы в себе удобство хранения и простой модификации больших объемов данных, простоту алгоритмов преобразования входных данных в соответствующие выходные данные. Удачное решение указанной проблемы позволяет построить надежные системы, обладающие легкостью программной реализации и простотой эксплуатации системы, открывает перспективы построения сети структурных элементов в модели реальной многоуровневой системы. Сеть может быть и в виде последовательной цепочки.

Решение задачи. Затруднения в решении указанной проблемы заключаются в противоречивости требований, предъявляемых к программным продуктам. Основные требования таковы.

1. Удобный ввод (таблицы) и вывод (таблицы) данных в обычной табличной форме.
2. Высокая размерность исходных таблиц.
3. Количество выходных таблиц значительно.
4. Все таблицы должны иметь простой экранный доступ.
5. Наличие многих пользователей требует режима клиент-сервер.
6. Предпочтительно использование только одного вида программного продукта.
7. Потребность оперативной апробации системы алгоритмов.
8. Возможность оптимизации процессов планирования и управления.
9. Возможность формирования циклов в программе.
10. Простота построения интерфейса.
11. Распространенность используемого программного пакета.

На основе ранее сформулированных требований был проведен предварительный анализ основных широко используемых программных продуктов.

Анализ показал, что ни одно программное моносредство не удовлетворяет в полной мере поставленным требованиям.

Варианты решения высокоразмерной задачи. Решение проблемы удобно иллюстрировать на следующем прикладном примере

$$\left. \begin{array}{l} \mathbf{FP} \rightarrow \max (a) \\ \mathbf{b}^* \leq \mathbf{DP} \leq \mathbf{b}^* \text{ (б)} \\ \mathbf{R}_* \leq \mathbf{P} \leq \mathbf{R}^* \text{ (в)} \end{array} \right\}$$

Здесь $\mathbf{A}(i, j)$ – матрица норм расходов ресурсов размерности $I \times J$; $i = 1, I$; $j = 1, J$; $\mathbf{F}, \mathbf{P}, \mathbf{R}_*, \mathbf{R}^*$ – векторы прибыли, плана, верхней и нижней величины спроса имеют размерность J , $\mathbf{b}_*, \mathbf{b}^*$ – векторы наличного количества ресурсов - размерности I . Выражение (а) называется целевой функцией, а выражения (б), (в) – ограничениями.

Алгоритмическую часть прикладной задачи примем в виде

$$\begin{aligned} f &= 60p_1 + 70p_2 + 120p_3 + 130p_4 \rightarrow \max \\ p_1 + p_2 + p_3 + p_4 &\leq 16 \\ 6p_1 + 5p_2 + 4p_3 + 3p_4 &\leq 110 \\ 4p_1 + 6p_2 + 10p_3 + 13p_4 &\leq 100 \\ p_1 \geq 0, p_2 \geq 0, p_3 \geq 0, p_4 &\geq 0. \end{aligned}$$

Следует различать задачи низкой (А) и высокой (Б) размерности.

А. Задача небольшой размерности решается легко: всем перечисленным требованиям удовлетворяет пакет MatLab. Тогда программа решения приведенной задачи имеет такой вид.

```
function x= lp13(f);  
A=[1 1 1 1; 6 5 4 3; 4 6 10 13];  
b=[16; 110; 100];  
f=[-60; -70; -120; -130];
```

Решение этой задачи $\mathbf{P} = (10, 0, 6, 0)$.

Нетрудно заметить, что при наличии реальной задачи с большой размерностью векторов и матриц такое введение данных трудоемко и чревато значительными ошибками. Особенно много ошибок может возникнуть при дополнении и корректировке данных из-за неудобного интерфейса. Выходом из положения может служить использование баз данных, которые резко снижают ошибки ввода и к тому же всегда имеются на автоматизированном производстве.

Б. Действительно, значительное количество данных требует их упорядочения, что наиболее удобно в виде баз данных с использованием СУБД Oracle, InterBase в среде Delphi или C++ Builder, Denver. В то же время в этих СУБД отсутствуют программы оптимизационных алгоритмов, а их реализация на языке SQL весьма затруднена из-за ограниченных возможностей декларативного языка. Большое разнообразие алгоритмов, в том числе оптимизационных, имеет место в пакете MatLab, однако построение баз данных в этом пакете проблематично.

Сказанное позволяет предложить общую схему решения проблемы с использованием баз данных (рис. 1).

Решение поставленной проблемы возможно искать в двух направлениях: сочетание соответствующих пакетов программ; дополнение СУБД нужными внешними функциями.

Сформулированным требованиям в наибольшей мере удовлетворяет СУБД InterBase в среде Delphi или C++ Builder и пакет MatLab.

Возможны 4 основных случая реализации схемы, показанной на рис. 1, [3]–[11].

Случай 1. Оптимизационный алгоритм [1] находится в Delphi или C++ Builder (рис. 2).

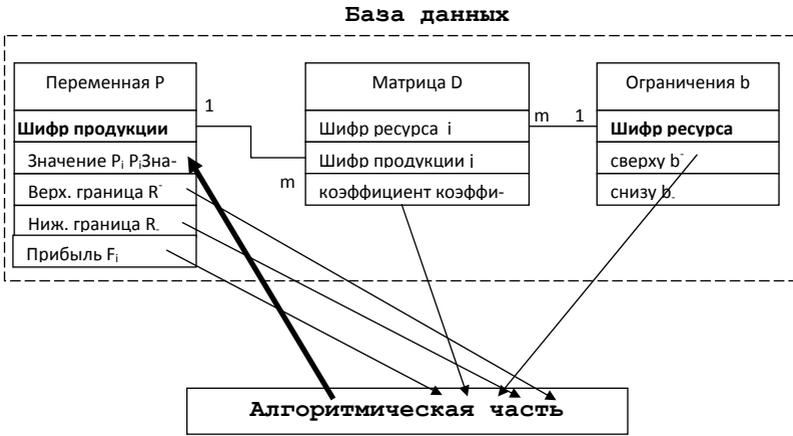


Рис. 1. Постановка задачи

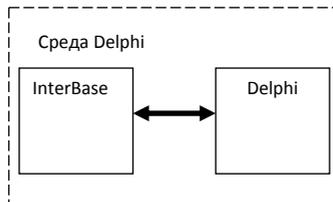


Рис. 2. Схема InterBase - Delphi

Случай 2. Передача данных из InterBase в MatLab (рис. 3).

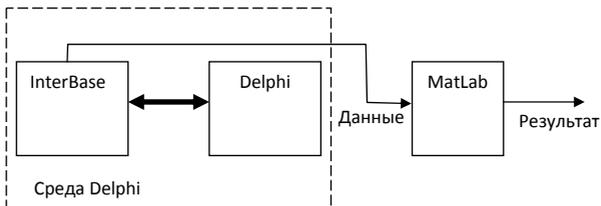


Рис. 3. Передача данных в MatLab из среды Delphi

Случай 3. Передача [4, 6] алгоритма (программы) из MatLab в Delphi (рис. 4). Управление в схеме и вывод результата осуществляет Delphi.

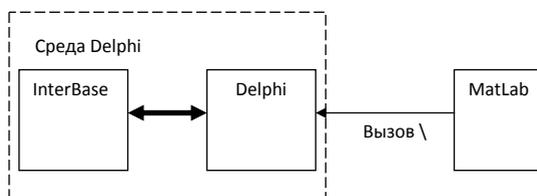


Рис. 4. Вызов программы MatLab из Delphi

Случай 4. Использование внешних функций [3–5] для ввода программ в InterBase (рис. 5).

Для выбора лучшего случая необходимо детальное их изучение с позиций реализации.

В случае 1 связь InterBase (база данных) с Delphi (алгоритмическая часть) осуществляется по схеме DataBase – IBTrasition – IBTable – StringGrid - алгоритмическая часть. Компонент StringGrid сохраняет - при выводе на экран – форму таблиц и в то же время позволяет использовать данные в Delphi.

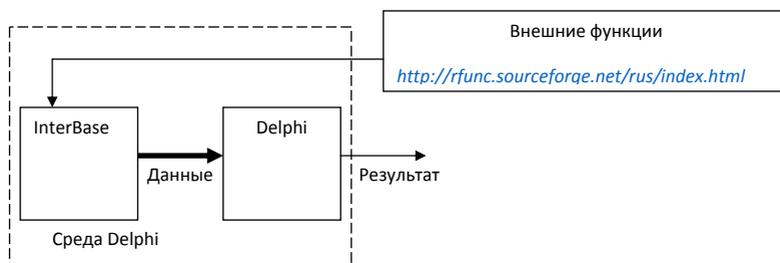


Рис. 5. Использование внешних функций

В алгоритмической части необходима программа задачи статического линейного программирования (СЛП). Автором использована программа, базирующаяся на алгоритме Р. Габасова [1]. Результат решения прикладной задачи на СУБД InterBase в среде Delphi приведен на рис. 6.

К минусам такого решения относятся вывод данных в компонент StringGrid вместо БД, что затрудняет дальнейшее использование полученного результата; недостаточная всесторонняя проверка работы на разных задачах СЛП; реализация задач в Delphi, затрудняющая применение режима клиент-сервер.

Результат				
	×1	×2	×3	×4
Интервал 1	9,999999999 0		6,000000000 0	
Интервал 2	3,333333333 0		8,666666666 0	
Интервал 3	16,66666666 0		3,333333333 0	

Закреть

Рис. 6. Решение задачи

Особый интерес представляет работа СУБД InterBase в среде Borland C++ Builder. Программы пишутся на языке C++, имеющем стандартные апробированные оптимизационные алгоритмы. Среда Builder, являясь определенным аналогом среды Delphi, обладает более широкими возможностями из-за большей универсальности языка C++ по сравнению с языком Object Pascal.

Именно этот вариант выбран авторами для решения проблемы. За основу взята стандартная программа задачи СЛП в рамках Builder C++ [7]. Решение в силу его сложности проводится в два этапа.

На первом, реализованном в настоящее время этапе данные в программу, фрагмент которой представлен в табл. 1, вводятся в режиме диалога (табл. 2).

Таблица 1

Фрагмент программы для задачи СЛП

```
#include "stdafx.h"
#include "iostream"
#include "locale"
using namespace std;
int _tmain(int argc, _TCHAR* argv[])
{ int a,b,d,стl,стр,baz[10],f,g=0,i,j,l=0,q=0,z=0,y=0,xx,z1[10];
float m,tab[10][10],min=1000,c[10],tab1[10][10],x=1000;
setlocale(LC_ALL, "russian");
cout<<"Введите количество строк и столбцов"<<endl;
cin>>a>>b;
//заполнение начальной матрицы
for (i=0;i<a;i++)
{
for (j=0;j<b;j++)
{cout<<"Введите ["<<i<<"]["<<j<<"] элемент таблицы"<<endl;
cin>>tab[i][j];
```

Фрагмент диалога

Введите количество строк и столбцов

4

6

Вид одной из таблиц БД (см. рис. 1) представлен на рис. 7.

KEYCOLJ	DEFP	TOPD	BOTD	PROFITC
1	0	16	0	60
2	0	16	0	70
3	0	16	0	120
4	0	16	0	130

Рис. 7. Таблица из БД

После запуска Builder с интерфейсом на рис. 8 получается результат, выводимый в пакет Блокнот и полностью совпадающий с приведенным ранее решением прикладной задачи.

На втором этапе, выполняемом в настоящее время, диалоговый ввод заменяется на ввод данных таблиц из БД, а вывод результата предполагается в таблицу БД вместо Блокнота [1, 9, 10]. Вывод данных и результата на экран Delphi проводится с использованием компонента StringGrid (рис. 9).

В случае 2, в котором данные из БД передаются в MatLab для решения и сохранения результата, получается сложной в силу того, что типы данных в разных программных продуктах существенно различны. К тому же в процесс передачи данных требуется серьезное вмешательство квалифицированного оператора, что может сильно затруднить работу рядового пользователя. Сложности возникают и при возвращении результата решения из MatLab в Delphi.

Случай 3 заимствован из работ [4–6; 9]. Использована «библиотека динамической компоновки или dynamic-link library - dll», называемая так же и «динамически подключаемой библиотекой».

Simplex Resolver

Файл ?

Кол-во переменных (N) Кол-во уравнений (M)

4 3

Система ограничений

x1	x2	x3	x4	Знак	Св. члены
1	1	1	1	<=	16
6	5	4	3	<=	110
4	6	10	13	<=	100

Целевая функция (max)

x1	x2	x3	x4
60	70	120	130

Промежуточные результаты

Решить задачу

Рис. 8. Интерфейс решения прикладной задачи

Form1

Данные Обработка Результат

Целевая функция

	P1	P2	P3	P4
Коэффициенты	60	70	120	130

Матрица переменных

	P1	P2	P3	P4
B1	1	1	1	1
B2	6	5	4	3
B3	4	6	10	13

Ограничения

	b	b'
B1	16	0
B2	110	0
B3	100	0

Решение: план

	P
P1	10
P2	0
P3	6
P4	0

Рис. 9. Интерфейс задачи СЛП

Информацию можно найти и по ссылкам <http://habrahabr.ru/post/132487/>, <http://www.realcoding.net/article/view/82>. В работе [6] проводится передача из MatLab в Delphi таких функций, как произведение матриц, решение дифференциальных уравнений. Результаты вычислений сохраняются в Delphi. К сожалению, в перечне предлагаемых функций отсутствуют функции оптимизации, что требует проведения дополнительных исследований.

Случай 4 связан с внешними функциями, которые имеются как в рамках Delphi, так и в самостоятельных наборах, написанных, например, на языке C++

[3]. В то же время среди внешних функций файла <http://rfunc.sourceforge.net/rus/index.html> и Delphi нет оптимизационных программ. Здесь тоже требуются дополнительные работы.

Заключение. Проведенный анализ показывает, что не существует решения, удовлетворяющего всем ранее сформулированным требованиям. Так, требование 6 практически не реализовано.

Очень заманчивым является решение поставленной проблемы с помощью только одного программного средства – СУБД Denver. Она позволяет, используя только один программный продукт, строить БД из отдельных таблиц и обладает набором функций. Останавливает отсутствие программы задачи СЛП, написанной на языке JavaScript или php.

Более реальным является решение проблемы путем создания внешних функций, в том числе в сочетании [9] InterBase - Delphi – MatLab.

Самым реальным представляется [11] исследуемый в настоящее время вариант связки программ InterBase – Builder C++.

ЛИТЕРАТУРА

1. Чертовской В. Д. Интеллектуализация автоматизированного управления производством. – СПб.: Изд-во С.-Петерб. ун-та, 2007. – 164 с.
2. Советов Б. Я., Цехановский В. В., Чертовской В. Д. Адаптивные автоматизированные системы управления производством. – СПб.: СПбГЭТУ «ЛЭТИ», 2013. – 186 с.
3. <http://rfunc.sourceforge.net/rus/index.html>
4. <http://www.realcoding.net/article/view/82>
5. <http://habrahabr.ru/post/132487/>
6. Карапетян В.А. Разработка DLL-библиотек в Matlab и использование их в приложениях Delphi. – Севастополь: СевНТУ, 2010. – 32 с.
7. <http://www.ibaseforum.ru/viewtopic.php?p=342988>.
8. <http://marley.spb.ru>.
9. Подкур М.Л. Программирование в среде Borland C++ Builder с математическими библиотеками MatLab C/C++. – М.: ДМК Пресс, 2006. – 496 с.
10. Пахомов Б.И. InterBase и C++ Builder на примерах. – СПб.: БХВ, 2006. – 288 с.
11. Бей И. Взаимодействие разноязыковых программ. – М.: Вильямс, 2005. – 880 с.

УДК 339.97

Киевич Александр Владимирович

a.v.kievich@yandex.ru

Беларусь, Пинск

Полесский государственный университет

225710, Беларусь, г. Пинск, ул. Кирова 24, каб. 223-А.

профессор кафедры финансов, доктор экономических наук

АНТИКРИЗИСНЫЙ ПЛАН ПРАВИТЕЛЬСТВА РФ: АРГУМЕНТЫ ЗА И ПРОТИВ

Аннотация: в статье анализируется антикризисный план 2015 г. Правительства РФ по преодолению кризиса в России, выделяются его сильные и слабые стороны, подчеркивается, что в связи с большими рисками в экономике, Россия стоит на пути дальнейшего сползания.

Ключевые слова: кризисные явления, падение ВВП, антикризисный план, стагнация, рецессия.

Alexander Kievich

a.v.kievich@yandex.ru

Belarus, Pinsk

Polessky State University

office 223-A, 24 Kirovost., Pinsk, 225710, Belarus

Professor at the Department of Finance, PhD in economics

ANTI-CRISIS PLAN OF THE GOVERNMENT OF THE RUSSIAN FEDERATION: ARGUMENTS FOR AND AGAINST

Abstract: the article analyzes the anti-crisis plan 2015 of the Russian Government to overcome the crisis in Russia; excretes it strengths and weaknesses; emphasizes that due to the high risks in the economy, Russia stands in the way of further slippage.

Keywords: crises, GDP decline, anti-crisis plan, stagnation, recession.

Правительственные ведомства РФ, долго раскачиваясь, в конце января 2015 г. всё же сформулировали свои предложения по преодолению кризиса в России и выдали на ура свой антикризисный план. Сам антикризисный план со-

стоит из 60 пунктов [1]. На его реализацию планируется потратить 2,332 трлн руб. Однако, как отмечал премьер-министр России Дмитрий Медведев, план может быть скорректирован в зависимости от ситуации. Основные статьи расходов, которые предполагает план, пойдут на докапитализацию банков, на асигнования региональным бюджетам, а также на индексацию пенсий.

Коротко охарактеризуем антикризисный план Правительства РФ, выделим его сильные и слабые стороны. Ведомство Алексея Улюкаева (Министерство экономического развития) [2] предлагает разработать поправки к закону о закупках госкомпаний, требующих от компаний с госучастием и компаний, которым оказывается господдержка, осуществлять фиксированную долю закупок в России и планировать закупки за пределами России, консультируясь при этом с Правительством РФ. Предлагается ограниченный мораторий на штрафы и неустойки с контрактеров по госзаказу с марта-апреля 2015 г.

В банковской сфере предлагается качественное ослабление банковского надзора. На базе АИЖК рекомендуется создать единую структуру поддержки рынка жилья. Компаниям предлагается выделение госгарантий на сумму до 300 млрд руб. с упрощением порядка предоставления гарантий в инвестпроектах. Предусмотрены кредиты ВЭБа от пяти лет по сниженным ставкам резидентам особых экономических зон.

От уплаты НДС предлагается освободить импорт не производящихся в России комплектующих, материалов и полуфабрикатов.

Сельскохозяйственным производителям обещается отсрочка уплаты НДС на конец третьего квартала 2015 г. при продаже будущего товара до сбора урожая.

Торговле предлагается запрет на внесудебную ликвидацию объектов нестационарной торговли.

Для рынка труда предлагается частичный пересмотр отраслевых тарифных соглашений в сфере госмонополий.

В патентной схеме должна быть объединена уплата страховых платежей в соцфонды.

Поддерживать регионы предлагается расширением лимита бюджетных кредитов второму уровню бюджетной системы на 250 млрд руб. в 2015 г. и выделением им еще 40 млрд руб. на борьбу с новой безработицей

Глава Минпромторга Денис Мантуров[3] предложил увязать выделение 1 трлн руб. через АСВ и механизмы ОФЗ на докапитализацию банков и увеличение объемов кредитования с запретом для банков-участников программы на изменение ставок, параметров договоров и требования их досрочного погаше-

ния. Банки с капиталом от 25 млрд руб. получают на докапитализацию в общей сложности от 1 трлн руб. на выдачу кредитов предприятиям.

Было предложено ограничить банки в уровне ставки, чтобы она не была выше 10%. Мантуров предложил выдавать субсидии на пополнение оборотного капитала предприятий. Для этого на первые два квартала 2015 г. потребуется до 20 млрд руб. Сейчас доля оборотного капитала в промышленности, которая финансируется за счёт банковского кредита, составляет около 40%, а по некоторым отраслям доходит до 80%. На эти цели предлагается перераспределять средства уже запланированных мер поддержки, не нагружая бюджет дополнительными расходами.

Также было предложено на законодательном уровне закрепить понятие ключевой ставки, чтобы привязать к ней размер субсидий. Дело в том, что в законодательстве нет такого понятия, а существующие субсидии ориентированы на ставку рефинансирования ЦБ. Сейчас по всем госпрограммам Минпромторга около 38 млрд руб. субсидий привязаны к ставке рефинансирования. Необходимо стимулировать спрос на продукцию предприятий – сельхозтехнику, автомобили и прочее – через субсидии. Их предлагается выдавать по примеру уже использовавшихся механизмов поддержки спроса на газомоторное топливо или обновление автопарка.

По оценке Минпромторга, госорганы могут закупить в 2015 г. до 3,5 тыс. единиц техники. В качестве основного покупателя на совещании называлось МВД. Было предложено сохранить минимальный порог размера обеспечения исполнения контракта на уровне от 5 до 30% от первоначальной максимальной цены контракта. С другой стороны, предлагается поддержать со стороны государства авансирование госзакупок в размере от 80% для гражданских контрактов и до 100% в гособоронзаказе.

Отдельно будет проработана тема поддержки несырьевого экспорта, так как есть возможность работать с другими странами не через кредиты, а через «товарные позиции».

Минтруд [4] предложил на социальную сферу выделить дополнительное финансирование социальных расходов в связи с тем, что инфляция по итогам 2014 г. превысила ожидаемые показатели. Средства нужны и на борьбу с безработицей. Всего на это нужно более 779 млрд руб.

Предлагается дополнительно увеличить трансферт Пенсионному фонду на 188 млрд руб. на индексацию пенсий с 1 февраля. Кроме того, Минтруд не исключает возможность дополнительной индексации пенсии с 1 августа 2015 г.

Индексацию предлагается провести в случае роста потребительских цен за первое полугодие свыше 6%. Трансферт Пенсионному фонду может обойтись бюджету в 147,5 млрд. руб.

Дополнительные расходы на организацию временной занятости растущего числа безработных ведомство оценило в 33,7 млрд руб. Меры поддержки рынка труда предполагают опережающее профессиональное образование для работников, которые подвержены риску увольнения, стимулирование занятости молодежи на социальных проектах и организацию социальной занятости инвалидов. На эти цели потребуется ещё около 18 млрд руб. Для помощи незащищённым категориям граждан предлагается разрешить использование материнского капитала на улучшение жилищных условий до достижения ребёнком трехлетнего возраста. Также предлагается разрешить обладателям материнского капитала обналичить его часть на текущие нужды по 20 тыс. руб. Родителям детей-инвалидов сумму предлагается увеличить до 50 тыс. руб.

Минтруд также суммировал потребности в дополнительных расходах других министерств социального блока – Минобрнауки и Минздрава. Первому нужны деньги на индексацию стипендий, соцобеспечение детей-сирот и субсидии регионам на модернизацию дошкольного и общего образования примерно на 55 млрд руб., второму – на помощь субъектам федерации при получении льготных лекарств более чем на 16 млрд руб.

План по преодолению последствий кризиса в сельском хозяйстве представил вице-премьер Аркадий Дворкович. [5] По его словам, сезонные полевые работы будут финансироваться по фактической кредитной ставке 10–11%. «Мы договорились с банками, кредитующими сельхозработы, что они не будут давать ставку больше чем 25–27%. Из этого уровня 15% мы будем субсидировать, то есть 10–11% будет ставка по сезонным полевым работам», – напомнил он.

Субсидирование краткосрочных кредитов для АПК будет привязано к ключевой ставке ЦБ, а не к ставке рефинансирования, как сейчас. По словам Дворковича, это позволит более спокойно пройти период весенне-полевых работ, поддержать, в том числе животноводство, и таким образом стабилизировать ситуацию в первом квартале примерно до мая текущего года. Дворкович отметил, что есть резервы в антикризисном фонде для поддержки инвестиционных проектов. Рассматривается возможность предоставления поддержки овощеводства открытого грунта, тепличных хозяйств и хозяйств, которые производят плодово-ягодную продукцию с тем, чтобы в ближайшее время сдержать рост цен на эту продукцию.

Как видно, антикризисный план Правительства РФ предполагает некоторый набор мер и финансовую поддержку. Однако нет уверенности, что этот

антикризисный план убержёт экономику от глубокого спада. Как результат – возрастающие политические риски уже на предстоящих выборах в Госдуму в 2016 г.

Это просто антикризисные меры по уменьшению масштабов спада. Речь здесь не идёт о стимулировании роста, поскольку он в текущих макроэкономических ограничениях невозможен.

Если исходить из среднегодовой цены на нефть в 60–70 долл. за баррель, то это в любом случае спад экономики в диапазоне от 3,5 до 6%. План подтверждает, что особой свободы маневра у Правительства РФ нет. Эти деньги не ведут к повышению инвестиционного потенциала – они лишь возмещают банкам и вкладчикам уже возникшие потери. Несколько сотен миллиардов, которые могут пойти собственно на инвестиционные цели – деньги абсурдно малые по сравнению с размерами российского ВВП, особенно если учитывать, что для реализации большинства инвестпроектов нужно импортное оборудование, которое подорожало из-за девальвации.

И буквально спустя несколько дней после того, как Правительство РФ утвердило антикризисный план, с уточненным прогнозом на текущий год, вышло со своим прогнозом (и это не случайно) Минэкономразвития [6]. Ведомство полагает, что в текущем году оборот розничной торговли сократится на 8,2% (это один из основных факторов прогнозируемого падения ВВП на 3% в этом году, поскольку доля розничной торговли в ВВП составляет около 15%).

Так сильно российская торговля не падала ещё никогда. Индекс физического объёма оборота розничной торговли, который подсчитывает Росстат, за последние четверть века в России сокращался всего пять раз - в 1991, 1995, 1998–1999 гг. и в 2009 г. Самое большое падение было зафиксировано в 1995 г. Тогда «розница» просела на 6,2%. В кризисном 2009 г. снижение составило 5,1%. Все остальные годы фиксировался рост, который превышал темпы роста ВВП. В прошлом году, по предварительным данным, ВВП увеличился на 0,6%, а оборот розничной торговли вырос на 2,5%.

Причины такого провала торговли в текущем году достаточно очевидны. Чиновники ждут, что в частном секторе зарплаты расти практически не будут даже в номинальном значении, а с учётом среднегодовой инфляции (15,8% в реальном выражении) они сократятся.

Отрицательная динамика реальной заработной платы в 2015 г. непосредственно повлияет на реальные располагаемые доходы населения, ожидаемое сокращение которых в 2015 г. составит 6,3%, а реальная зарплата – на 9,6%

(в 2014 г. было минус 1% и плюс 1,3% соответственно). Несмотря на компенсацию дополнительных инфляционных издержек для наиболее уязвимых категорий граждан, сокращение реальной заработной платы и доходов населения приведёт к росту уровня бедности с 11% в 2014 г. до 12,4% в 2015 г. Ухудшение экономической ситуации, ожидаемое в 2015 г., обострит ситуацию на рынке труда и приведёт к росту безработицы и сокращению занятости.

В предыдущий кризис ситуация с доходами была несколько иная, там для поддержки доходов и, соответственно, торговли были перераспределены бюджетные средства. С 1 декабря 2008 г. был проиндексирован фонд оплаты труда, в результате чего зарплаты работников бюджетной сферы выросли примерно на 30%. В 2009 г. ускоренными темпами индексировались пенсии, а в 2010 г. была проведена так называемая валоризация пенсионных прав, которая привела к росту пенсий более чем на 40%.

Сейчас Правительство РФ собирается не увеличивать, а сокращать бюджетные расходы: в этом году на 10%, в 2016–2017 гг. – на 5%. Зарплаты бюджетникам, которые относятся к сфере майских указов Президента, прежде всего врачей и учителей, индексировать будут регионы исходя из своих возможностей. Учитывая, что лишних денег у субъектов Федерации нет, вряд ли стоит ожидать сколько-нибудь существенного роста зарплат в образовании и здравоохранении. В федеральном бюджете предусмотрена индексация на 5,5% с 1 октября этого года для госслужащих, судей и некоторых других категорий федеральных бюджетников.

В антикризисном плане Правительства РФ так же нет мер, которые были бы направлены на поддержку доходов населения и потребсектора. Хотя из-за роста цен многие товары, ранее бывшие дорогими, но всё же доступными, сейчас можно купить только в кредит. Единственная мера – это выделение 188 млрд руб. на индексацию пенсий. Но это не антикризисная мера, а обязанность Правительства, которое по закону должно индексировать пенсии на уровень инфляции прошлого года.

Когда не растут доходы и зарплаты, вытянуть торговлю могло бы расширение объёмов кредитования. Но и эту возможность Правительство и ЦБ заблокировали. Банк России, борясь со спекулянтами на валютном рынке, в прошлом году поднял ключевую ставку до 17%, сделав практически любое кредитование невозможным. Снижение ставки до 15%, на которое регулятор пошёл 30 января 2015 г., ситуацию не изменит. В любом случае сегодняшняя ставка запретительная для процесса кредитования. И скорее рано, чем поздно, она должна быть снижена до нормального уровня. Нормальным уровнем принято считать

уровень инфляции, а если власти ведут политику монетарного стимулирования экономики, то ниже уровня инфляции.

Цифр прогноза по потребительскому кредитованию на 2015 г. Минэкономразвития не публиковало, но очевидно, что и оно будет в минусе, близком к двузначному показателю. Так, в предыдущий кризис 2009 г. объёмы потребкредитования упали на 12,9% [7]. В 2014 г. снижения ещё не было, но темпы роста оказались минимальными за пять лет. На конец прошлого года соотношение потребительских кредитов к обороту розничной торговли составляло почти 30% (7,8 трлн и 26,1 трлн руб. соответственно).

Необходимо подчеркнуть, что чиновники уже не первый год говорят о том, что потребительский спрос «перестал быть драйвером экономического роста», и потому не особо стараются его поддерживать. Глава Центрального банка Эльвира Набиуллина ещё в 2013 г. сделала «программное заявление» на сей счёт. Она заявила, что потребительский спрос, основанный на росте доходов населения и потребкредитования, был двигателем экономики в 2011–2012 гг., а сейчас он «исчерпал свою роль» как катализатора роста [8]. По мнению главы ЦБ, новым драйвером роста должны стать инвестиции.

С этим сложно поспорить, но инвестиции падали в прошлом году и будут падать в году текущем. По словам министра экономического развития Алексея Улюкаева [9], инвестиции в основной капитал в 2015 г. сократятся на 13,7%. Иными словами, инвестклимат таков, что не позволяет компенсировать негативное влияние факторов санкций и девальвации рубля. Импортозамещение не начало работать в полную силу, поскольку компаниям, так же как и населению, не хватает длинных и дешёвых кредитных ресурсов. В антикризисном плане Правительства РФ мер поддержки реального сектора не очень много, особенно для нынешней кризисной ситуации.

В общем, чиновники поставили точку на торговле и доходах населения, но и инвестиции не стали для них приоритетом. Итог закономерен: не менее 5% падения ВВП в этом году и туманные перспективы на будущее.

Антикризисный план Правительства РФ призван внушить народу спокойствие и веру в то, что мудрая власть решит все проблемы. Так ли это..? Получится ли..? Чего можно ожидать..? В.В. Путин сказал: кризис займёт два года, значит, надо перетерпеть два года. Но откуда такая уверенность, что за два года всё закончится..?

Отметим ещё один очевидный факт, что обнародованная антикризисная программа очень похожа на тот план действий, который помог нашей стране в 2008 г. Тогда был мировой экономический кризис, спрос на нефть и газ упал,

соответственно, снизилась цена на энергоносители и как следствие просел российский бюджет. Тогда раздали немалые суммы денег для того, чтобы определенные круги могли переждать суровые времена. Уверенность в том, что экономический кризис закончится и снова вырастет спрос на предметы нашего экспорта, была. А как её могло не быть?

Экономическое развитие на планете Земля то замедляется, то ускоряется. Про это когда-то писали К. Маркс и другие умные люди. Рыночной экономике это свойственно: подъём–спад. В 2009 г. мировая экономика ожила. В 2010 г. стало ещё лучше. Никаких особых проблем нет и сейчас. В США так вообще неплохой экономический рост. Китай хоть и снизил обороты до 7% роста ВВП в год, но другим о таком только мечтать приходится.

Совсем иное дело на наших бескрайних просторах. Российская экономика совершает жёсткую посадку. Так вот, возвращаясь к антикризисной программе, она по-прежнему рассчитана на то, чтобы увеличить «подкожный жировой слой» у тех, кому придётся не сладко. Но проблема в том, что никто не знает и не может знать, сколько продлится новая волна кризиса в России. В этот раз экономический кризис очень болезненно затронул исключительно нас. Ну и нашего «заклятого партнёра» Украину. Там тоже люди при власти не заботились о запуске экономического роста. Но наши руководители хотя бы имели нефть и газ. А тамошним достались Луганск и Донбасс. Так что они наслаждались жизнью практически на голой земле. Хотя и черноземной.

Когда закончится нынешний этап кризиса, мы не знаем. Но если в 2008 г. Россия могла пользоваться международными рынками капитала и брать в долг столько, сколько нужно, то теперь рассчитывать можно только на себя. В благотворительность китайских товарищей вряд ли стоит верить.

Так что, если в антикризисной программе на 2015 г. концы с концами может быть как-то сойдутся, то, что будет в 2016 и далее, сказать сложно. То есть, если быть экономным и вообще не воровать, то можно продержаться два года. Но на большее точно не хватит. Конечно, будем надеяться, что цены на нефть снова устремятся вверх. А если нет..? В определенном смысле, строя планы, лучше быть пессимистом, тогда все новости хорошие. А если вы закладываетесь изначально на высокие цены на свой экспортный продукт, то вас огорчает практически всё.

В антикризисной программе нет главного – нет желания вылечить основные болезни российской экономики: отсутствие справедливой правовой системы и недостаток конкуренции. Дружественный капитализм, который процветает в нашей стране по принципу: друзьям – всё, а врагам – закон, да ещё в изме-

нённом виде, не переживёт длительного кризиса. В кризис надо шевелить мозгами, быстро-быстро бегать и не бояться перемен.

Риск того, что экономика не выдержит грандиозных геополитических планов руководства страны, достаточно велик. А негативные эффекты от ослабления национальной валюты – снижение внутреннего спроса на фоне растущей инфляции и утяжеление выплат по долгам в валюте - сказываются немедленно, что собственно мы сейчас и наблюдаем. А пока мы можем надеяться лишь на действие фундаментального фактора - высокую цену на нефть и благоразумие политиков.

ЛИТЕРАТУРА

1. URL: <http://www.utro.ru/articles/economics/>
2. URL: [http://top.rbc.ru/economics/19/01/2015/54bd3ae69a794707c64f6aa5#xtoг=AL-\[inter_nal_traffic\]--\[top.rbc.ru\]-\[54cdef189a79477448d3c8ce\]-\[related](http://top.rbc.ru/economics/19/01/2015/54bd3ae69a794707c64f6aa5#xtoг=AL-[inter_nal_traffic]--[top.rbc.ru]-[54cdef189a79477448d3c8ce]-[related)
3. Там же.
4. Там же.
5. Там же.
6. URL: <http://www.vestifinance.ru/articles/53423>
7. Там же.
8. URL: <http://www.aif.ru/money/economy/944276>
9. URL: <http://jenkers.com/ru#!t=4986816>

УДК 004.9

Костюнина Татьяна Николаевна

tnktn@yandex.ru

Россия, Санкт-Петербург

Международный банковский институт

191011, Санкт-Петербург, Невский проспект, д. 60

доцент кафедры прикладной информатики и моделирования экономических процессов

ПРОГРАММНЫЕ СРЕДСТВА АНАЛИЗА ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ФИРМЫ

Аннотация: рассматриваются вопросы анализа внешнеэкономической деятельности фирмы на базе аналитической платформы Contour. Приводится сценарий создания проекта по анализу оптовых цен на продукцию от разных стран-поставщиков.

Ключевые слова: анализ внешнеэкономической деятельности, импорт-но-экспортные операции, программные средства анализа внешнеэкономической деятельности фирмы.

Kostjunina Tatiana

tnktn@yandex.ru

Russia, St. Petersburg

International banking Institute

191011, St. Petersburg, Nevsky prospect, 60

Docent of chair applied informatics and simulation of economic processes

SOFTWARE ANALYSIS OF FOREIGN ECONOMIC ACTIVITY OF THE COMPANY

Abstract: deals with the analysis of foreign economic activity of the company on the basis of the analytical platform Contour. Create a project on the analysis of the wholesale prices of products from different supplier countries.

Keywords: Analysis of foreign economic activities, import-export operations, software analysis of foreign economic activity of the firm.

Анализ внешнеэкономической деятельности фирмы предполагает обработку больших массивов данных, что, в свою очередь, требует использования информационно-аналитических систем (ИАС).

Программные средства ИАС можно разделить на три больших класса:

1. Средства массового применения, к которым относятся, например, MS Excel и Statistica. Использование данных программ как информационно-аналитических имеет ряд существенных ограничений, в частности, по объемам и размерности исходных данных.

2. Встроенные в интегрированные экономические информационные системы инструментальные средства создания и поддержки ИАС. Крупные информационные системы имеют в своём составе полный набор средств создания

и поддержки хранилищ данных, OLAP и Data mining. Менее развитые системы включают в свой состав инструментальные средства других фирм или имеют собственные разработки ограниченных масштабов и возможностей. Примером встраивания заимствованных пакетов может служить система «Галактика», использующая инструменты Oracle.

3. *Специализированные инструментальные средства создания хранилищ данных и обеспечения различного вида анализа.* Наиболее известными специализированными инструментами создания и поддержки ИАС являются продукты фирм:

- SAS Institute – комплекс программ, обеспечивающих проведение всех работ по созданию и поддержке хранилищ данных, проведению всех видов анализа и моделирования;

- Oracle – наиболее полный набор программных средств, включая СУБД, CASE-средства и инструменты имитационного моделирования;

- Microsoft – набор специализированных программных продуктов для создания и поддержки корпоративных хранилищ и систем поддержки принятия решений компании.

В последние годы серьезными конкурентами на рынке информационно-аналитических систем выступают две российские фирмы.

1. Фирма Intersoft Lab. специализируется в области разработки информационно-аналитических и управленческих систем для кредитных учреждений, коммерческих предприятий и бюджетных организаций. Программные продукты серии Контур (Contour), разработанные специалистами этой фирмы, выполняют следующие функции:

- интерактивный анализ данных;
- обработка миллионов записей со временем отклика в доли секунды;
- мгновенная фильтрация по произвольной совокупности измерений;
- сортировка по измерениям и фактам;
- иерархическая фильтрация измерений для навигации по тысячам записей в измерениях;
- экспорт отчетов в MS Excel, MS Word.

Программные продукты под общим названием «Контур» объединены в две программные платформы:

- платформа хранилищ данных «Контур» (ПХДК);
- аналитическая платформа «Контур» (АПК).

ПХДК служит целям стратегического бизнес-анализа и является средством создания общего информационного пространства и поддержки корпора-

тивного управления. В нее входят хранилище финансовых данных «Контур Корпорация» и пакет приложений, разработанных на его основе: «Управление филиалами», «Бюджет» и «Финансовое управление».

АПК совмещает концепции тактического и стратегического анализа деловых данных и позволяет наглядно отражать состояние бизнеса. Она объединяет OLAP-системы, инструменты для создания витрин данных, доступа к ним через Интернет, выпуска отчетов.

С помощью продуктов АПК создается аналитическая инфраструктура компании (корпоративные, специализированные и персональные приложения, приложения рабочих групп, репозиторий баз данных предприятия), обеспечивается внутрикорпоративный информационный обмен и обслуживание удаленных пользователей. Однако основное назначение АПК – создание универсальной корпоративной системы отчетности, позволяющей динамично формировать различные виды отчетов (аналитических и статистических для внутреннего пользования, нормативных, презентационных и др.), их каталоги, а также выводить печатные формы. Для решения этих задач система предлагает несколько интерфейсов: OLAP-отчет (интерфейс для OLAP-анализа данных из БД или локальных микрокубов), таблицы, тренды (изменение показателей во времени и динамика этих изменений), кластерный анализ (интерфейс, позволяющий объединять объекты в группы по заданным признакам и сравнивать их).

Обе платформы (ПХДК и АПК) объединяют управленческие системы для финансовой консолидации, бюджетирования и анализа. Работая совместно, они позволяют построить развитую информационно-аналитическую инфраструктуру для решения наиболее востребованных на сегодняшний день управленческих задач, обеспечивают проведение стратегического и тактического бизнес-анализа.

2. Компания BaseGroup Labs специализируется на разработке систем Deductor для глубокого анализа данных, охватывающих вопросы сбора, консолидации, очистки данных, построения моделей и визуализации.

Deductor является аналитической платформой, т. е. основой для создания законченных прикладных решений. Реализованные в Deductor технологии позволяют на базе единой архитектуры пройти все этапы построения аналитической системы: от создания хранилища данных до автоматического подбора моделей и визуализации полученных результатов.

Deductor предоставляет аналитикам инструментальные средства, необходимые для решения самых разнообразных аналитических задач: корпоративная

отчетность, прогнозирование, сегментация, поиск закономерностей – эти и другие задачи, где применяются такие методики анализа, как OLAP, Knowledge Discovery in Databases и Data Mining. Deductor является идеальной платформой для создания систем поддержки принятия решений.

Реализованная в Deductor архитектура позволяет добиться максимальной гибкости при создании законченного решения. Благодаря данной архитектуре можно собрать в одном аналитическом приложении все необходимые инструменты анализа и реализовать автоматическое выполнение подготовленного сценария.

В целом российские фирмы в настоящее время предлагают полный набор весьма совершенных продуктов, выполняющих функции инструментальных средств создания и ведения информационно-аналитических систем.

Анализ внешнеэкономической деятельности фирмы предполагает множество направлений:

- определение самых активных стран экспортеров-импортеров;
- анализ структуры экспорта-импорта;
- выявление популярных товарных позиций по экспорту-импорту;
- определение популярных регионов экспорта-импорта;
- оценка объемов экспорта-импорта в деньгах или товарных единицах;
- и т.д.

В качестве примера рассмотрим возможность создания в программе Contour проекта по анализу оптовых цен на алкогольную продукцию, поставляемую на российский рынок из разных стран. Предварительно должны быть подготовлены исходные данные, например, за первое полугодие 2012 г.

На основании этих исходных данных необходимо спроектировать:

1. OLAP-отчет по запрашиваемым у пользователя поставщикам.
2. Сценарий генерации микрокуба, содержащего данные о закупках оптовых партий алкогольной продукции в первом полугодии 2012 г.
3. Сценарий массовой генерации микрокубов, каждый из которых содержит данные об оптовых закупках по каждому типу алкогольной продукции.

С помощью сгенерированных микрокубов необходимо решить следующие практические задачи:

1. Проанализировать объемы закупок импортной алкогольной продукции в первом полугодии 2012 г.
2. Определить, какую долю в товарообороте занимает, например, Франция.

3. Определить минимальные оптовые цены на вина французского производства.
4. Проанализировать структуру закупок вина в разрезе наименований товаров.
5. Определить дату, когда была закуплена максимальная партия вина.
6. Сравнить динамику оптовых цен на отечественное и импортное вино по месяцам.

Исходные данные для анализа хранятся в локальных таблицах: таблица «Оптовые цены»; таблица «Справочник поставщиков»; таблица «Товары».

Далее представлена последовательность выполнения проекта.

1. В программе Contour формируются таблицы базы данных (рис. 1) и ее схема, чтобы в дальнейшем создать запросы, отчеты и сценарии.

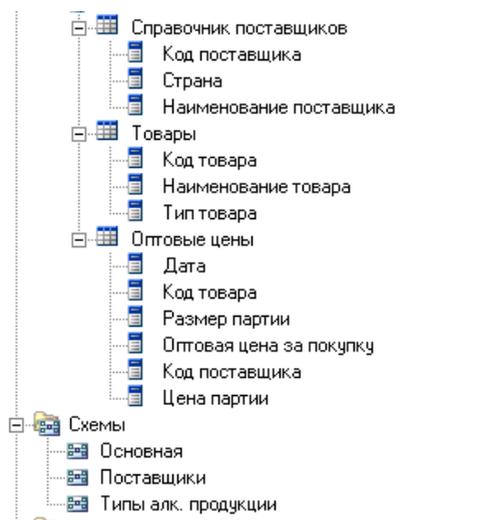


Рис. 1 Таблицы и схемы базы данных

2. Формируется запрос «Детальный» для создания сценария генерации микрокуба, содержащего данные о закупках оптовых партий алкогольной продукции в первом полугодии 2012 г. (рис. 2).

3. Формируется запрос «Поставщики» с целью создания OLAP-отчета по запрашиваемым у пользователя поставщикам.

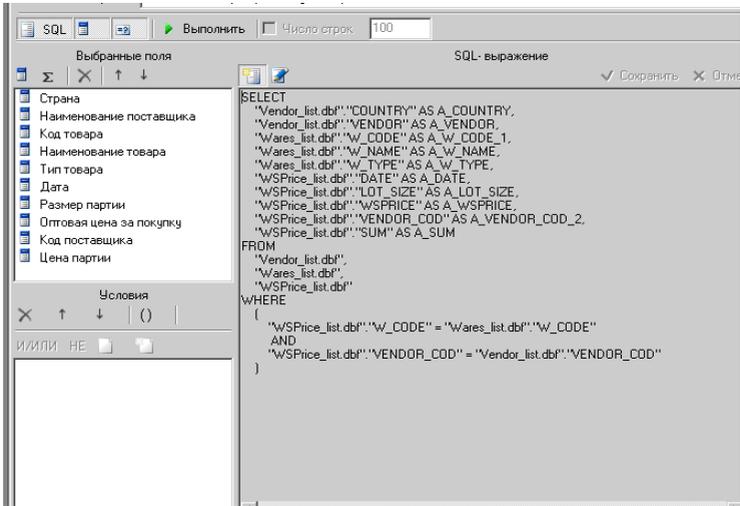


Рис. 2. Пример формирования запроса

4. Создается OLAP-отчет по запрашиваемым у пользователя поставщикам (рис. 3).

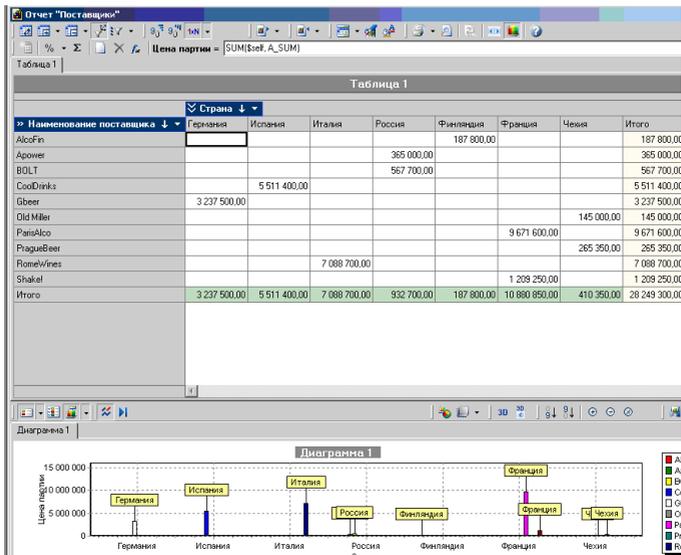


Рис. 3. Пример формирования отчета

5. Далее создаются два сценария:

1) сценарий генерации микрокуба, содержащего данные о закупках оптовых партий алкогольной продукции в первом полугодии 2012 г.;

2) сценарий массовой генерации микрокубов, каждый из которых содержит данные об оптовых закупках по каждому типу алкогольной продукции.

6. Теперь можно с помощью сгенерированных микрокубов решать практические задачи, которые были сформулированы выше.

Аналогичным образом можно проанализировать множество параметров, характеризующих динамику оптовых цен у отечественных и зарубежных поставщиков.

УДК 33.336

Кунин Владимир Александрович

v.kunin@inbox.ru

Россия, Санкт - Петербург

Международный банковский институт

191011, Санкт-Петербург, Невский пр., д. 60

профессор кафедры экономики и финансов, доктор экономических наук, член- корреспондент МАН ВШ

УПРАВЛЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТЬЮ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В УСЛОВИЯХ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ НЕСТАБИЛЬНОСТИ

Аннотация: предлагается методический аппарат оценки показателей финансовой безопасности по данным управленческого учёта. Рассматривается социально-ориентированный подход удержания показателей финансовой безопасности при ухудшении рыночной конъюнктуры. Обосновываются условия роста показателей рентабельности при реализации стратегий роста выручки.

Ключевые слова: предел финансовой безопасности; коэффициент финансовой безопасности; конъюнктура рынка сбыта; эффект операционного леввериджа; риск; экономическая рентабельность; финансовая рентабельность; рентабельность продаж.

Vladimir A. Kunin

v.kunin@inbox.ru

Russia, St. Petersburg

International Banking Institute

191011, St. Petersburg, Nevsky prospect, 60

Professor, Department of Economics and Finance, Doctor of Economics,

Corresponding member of IHEAS

MANAGING BUSINESS EFFICIENTLY IN PERIOD OF ECONOMIC INSTABILITY

Abstract: a methodical assessment of financial security indicators according to management accounting principles is suggested. Socially - oriented approach to keeping financial security indicators at bay in deteriorating market conditions is considered. Conditions of growth of profitability indicators at the implementation of strategies for revenue increase are justified.

Keywords: limit of financial security; coefficient of financial security; market condition of sales; effect of operating leverage; risk; economic profitability; financial profitability; profitability of sales

Современные условия ведения бизнеса характеризуются сильной нестабильностью внешней предпринимательской среды. Отмеченная нестабильность порождает сильную изменчивость рыночной конъюнктуры и, как следствие, высокий уровень внешних предпринимательских рисков. В условиях характерной для настоящего времени экономической нестабильности внешние предпринимательские риски оказывают негативное воздействие на показатели эффективности и финансовой безопасности предпринимательской деятельности, обуславливая опасность недопустимого снижения этих показателей и порождая, тем самым, угрозы убыточной предпринимательской деятельности и потери финансовой устойчивости. Указанные процессы обуславливают риск возникновения и развития негативных социальных последствий. В свою очередь снижение жизненного уровня порождает падение спроса на товары и услуги, ухудшает рыночную конъюнктуру и ещё больше снижает финансовую безопасность предпринимательских структур. Тем самым реализуется разрушительный механизм положительной обратной связи между ухудшением рыночной конъюнктуры и снижением жизненного уровня, который может привести к возникновению и развитию кризисных явлений в национальной экономике.

Финансовую безопасность предпринимательских структур естественно характеризовать удалённостью показателя выручки от зоны убытков. Как из-

вестно, граница зоны убытков характеризуется точкой безубыточности, а удалённость от этой границы – показателями «запас финансовой прочности» («предел финансовой безопасности») и «коэффициент финансовой безопасности» [1, с. 483]. Эти показатели характеризуют максимально допустимые значения абсолютного и относительного снижения выручки, при которых предпринимательская деятельность остаётся прибыльной [Там же]. По определению эти показатели рассчитываются по формулам.

$$ПФБ = ЧД - ЧД_{ТБ}, \quad (1)$$

$$КФБ = \frac{ПФБ}{ЧД} \cdot 100, \quad (2)$$

где $ПФБ$ – предел финансовой безопасности,

$ЧД$ – чистый доход,

$ЧД_{ТБ}$ – значение чистого дохода, соответствующее точке безубыточности.

Как показано в [2, с.70], справедливы равенства

$$ЧД = ЧД_{ТБ} \cdot \left(1 + \frac{П_{пр}}{И_{пост}} \right) \quad (3)$$

$$ПБ = \frac{П_{пр}}{И_{пост}} \cdot ЧД_{ТБ} \quad (4)$$

и

$$КБ = \frac{\frac{П_{пр}}{И_{пост}}}{1 + \frac{П_{пр}}{И_{пост}}}, \quad (5)$$

где $П_{пр}$ – прибыль от продаж,

$И_{пост}$ – постоянные издержки.

Из (5) следует, что для любого предприятия коэффициент финансовой безопасности определяется только одним параметром – отношением прибыли от продаж к постоянным издержкам. Использование формулы (5) позволяет по данным управленческого учёта определить значение коэффициента финансовой безопасности без расчёта точки безубыточности. Это упрощает процедуру определения параметров финансовой безопасности и позволяет снизить риски ошибочной оценки этих параметров.

Как отмечалось выше, характерная для настоящего времени экономическая нестабильность порождает ухудшение конъюнктуры рынка сбыта, которое сопровождается снижением чистого дохода (выручки) предпринимательских

структур. Снижение выручки вызывает снижение прибыли от продаж и уменьшение показателей финансовой безопасности. Эти негативные процессы способствуют повышению риска убыточности предпринимательской деятельности и развитию других негативных социально – экономических последствий.

Для удержания показателей финансовой безопасности в приемлемых пределах обычно предпринимают меры направленные на сокращение издержек. Эти меры обычно связаны либо с сокращением числа работников, либо с сокращением рабочего дня или рабочей недели. Нередко в подобных ситуациях для сокращения издержек предприятия работников отправляют в неоплачиваемый отпуск. Все эти меры порождают рост безработицы, преступности и другие негативные социальные последствия. Кроме того, эти меры не способствуют удержанию выручки от дальнейшего снижения.

В работе [3] предлагается социально-ориентированный подход реструктуризации издержек, нацеленный на замедление темпов снижения показателей финансовой безопасности при ухудшении рыночной конъюнктуры. Этот подход позволяет без сокращения численности работников уменьшить темпы снижения показателей финансовой безопасности. В соответствии с указанным подходом проводится реструктуризация издержек на основе внедрения системы мотивации персонала, ориентированной на удержание выручки от дальнейшего снижения. Для этого фиксируется величина фонда заработной платы и определённая доля заработной платы (например, 30–50%) ставится в зависимость от выручки. Внедрение предлагаемой системы целесообразно сопровождать другими мерами, направленными на снижение доли постоянных издержек в общих издержках. К таким мерам, в частности, относятся сдача неэффективно используемых помещений и иных объектов основных фондов в аренду или лизинг, исключение расходов на неэффективную рекламу и PR и другие подобные меры. Реализация этих мер способствует снижению постоянных издержек, и смещению точки безубыточности влево и снижению темпов падения параметров финансовой безопасности при ухудшении рыночной конъюнктуры. Кроме того, ориентация системы мотивации персонала на достижение конечного результата инициирует разработку и внедрение предложений, направленных на рост выручки, что способствует увеличению запаса финансовой прочности и снижению риска убыточности предпринимательской деятельности.

Из выражений (2)–(5) следует, что при снижении чистого дохода из-за ухудшения рыночной конъюнктуры, относительное увеличение коэффициента безопасности вследствие реструктуризации издержек можно оценить по формуле

$$\delta KB = \frac{\Delta K\Phi B}{K\Phi B} = \frac{c^{(p)} - c}{b \cdot c \cdot c^{(p)}} \quad (6)$$

где $\delta K\Phi B$ и $\Delta K\Phi B$ – относительное и абсолютное изменение коэффициента финансовой безопасности соответственно,

$b = ЧД_2 / ЧД_1$ – коэффициент изменения чистого дохода,

$c = ЧД_1 / ЧД_{ТБ1}$ – «стартовая позиция» до реструктуризации издержек, определяемая отношением чистого дохода к его значению в точке безубыточности до реструктуризации издержек,

$c^{(p)} = ЧД_1 / ЧД_{ТБ1}^{(p)}$ – «стартовая позиция» после реструктуризации издержек, определяемая отношением чистого дохода к его значению в точке безубыточности после реструктуризации издержек.

Из (6) следует, что чем больше снижение чистого дохода при ухудшении конъюнктуры рынка сбыта и чем ближе «стартовая позиция» к точке безубыточности, тем больше относительное увеличение коэффициента финансовой безопасности, обусловленное реструктуризацией издержек.

Для предприятий, характеризующихся высокой долей постоянных издержек в общих издержках и высокой долей расходов на заработную плату в постоянных издержках, применение изложенного социально-ориентированного подхода наиболее эффективно.

Реструктуризация издержек, нацеленная на снижение структурного риска, порождающего финансовые потери из-за несоответствия структуры издержек конъюнктуре рынка сбыта является мерой необходимой, но недостаточной. Эта мера не обеспечивает повышение показателей финансовой безопасности за счёт роста выручки. Она позволяет лишь выиграть время, необходимое для реализации других мер, направленных на удержание снижения выручки при ухудшении рыночной конъюнктуры и, при возможности, на увеличение выручки. В то же время меры, направленные на увеличения выручки в большинстве ситуаций сопровождаются ростом постоянных издержек. В частности, к числу таких мер для производственных предприятий относятся:

- приобретение и установка нового высокотехнологичного оборудования;
- увеличение текущих затрат на наиболее эффективные виды текущей рекламной деятельности;
- расширение ассортимента выпускаемой продукции, сопровождающееся некоторым усложнением управленческого учёта и ряд других мер.

При оценке целесообразности стратегий роста выручки принципиальным является вопрос о влиянии роста выручки на ключевые показатели рентабельности, к которым относятся рентабельность собственного капитала $P_{СК}$ (финансовая рентабельность), рентабельность активов P_A (экономическая рентабельность) и рентабельность продаж $P_{ПП}$ (коммерческая рентабельность). Стратегия роста выручки с финансовой точки зрения должна приниматься тогда, когда её реализация приводит к повышению ключевых показателей эффективности предпринимательской деятельности, которыми являются показатели рентабельности [4, с. 53].

Как вытекает из факторного анализа рентабельности собственного капитала, этот резульативный показатель можно представить в виде произведения факторных показателей [Там же, с. 54]:

$$P_{СК} = P_A \cdot K_{\phi 3} = P_{ПП} \cdot K_{OA} \cdot K_{\phi 3}, \quad (7)$$

где $P_{ПП} = ЧП / ЧД$ – рентабельность продаж, оцениваемые по чистой прибыли,

$K_{OA} = ЧД / \bar{A}$ – коэффициент оборачиваемости активов,

$K_{\phi 3} = \bar{A} / \overline{СК}$ – коэффициент финансовой зависимости,

$ЧП$ – чистая прибыль,

$\overline{СК}$ и \bar{A} соответственно средние значения собственного капитала и суммы активов за период получения чистой прибыли.

Увеличение выручки обуславливает изменение чистой прибыли и не влияет на коэффициент финансовой зависимости. Обозначим через Π_1 и Π_2 , и $ЧП_1$, $ЧП_2$ значения прибыли от продаж и чистой прибыли до и после изменения чистого дохода, а $ЧД_1$ и $ЧД_2$ – значения до и после его изменения. Тогда условие роста рентабельности продаж можно представить в виде

$$\frac{ЧП_2}{ЧД_2} > \frac{ЧП_1}{ЧД_1} \quad (8)$$

С учётом связи чистой прибыли и прибыли от продаж в предположении отсутствия чрезвычайных доходов и расходов это условие можно представить в виде

$$\frac{\Pi_2 + \Delta_2}{ЧД_2} > \frac{\Pi_1 + \Delta_1}{ЧД_1}, \quad (9)$$

где Δ_1 и Δ_2 – сальдо прочих доходов и расходов до и после увеличения выручки.

Между относительным изменением выручки и прибыли от продаж существует связь, определяемая эффектом операционного левириджа [1, с. 491].

$$\frac{\Pi_2 - \Pi_1}{\Pi_1} = \mathcal{E}_{ол} \cdot \frac{\mathcal{ЧД}_2 - \mathcal{ЧД}_1}{\mathcal{ЧД}_1}, \quad (10)$$

где $\mathcal{E}_{ол}$ – эффект операционного левириджа.

Из (10) следует, что

$$\Pi_2 = \Pi_1 \cdot [\mathcal{E}_{ол} \cdot (b-1) + 1], \quad (11)$$

Если увеличение выручки не сопровождается изменением сальдо прочих доходов и расходов, то с учётом (11) условие (9) преобразуется к виду

$$\mathcal{E}_{ол} > 1 \quad (12)$$

Условие (12) означает, что увеличение выручки сопровождается ростом рентабельности продаж, если относительный темп роста прибыли от продаж выше относительного темпа роста выручки.

В [2, с. 84] показано, что в общем случае, когда увеличение выручки сопровождается как изменением постоянных издержек, так и изменением доли переменных издержек в чистом доходе, эффект операционного левириджа определяется равенством

$$\mathcal{E}_{ол} = \frac{bc - K_{п} \cdot f - f \cdot (c-1)}{f \cdot (b-1) \cdot (c-1)}, \quad (13)$$

где $K_{п}$ – коэффициент изменения постоянных издержек,

$f = b \cdot K_{мд}^{-1}$, $K_{мд}$ – коэффициент изменения маржинального дохода.

С учётом (13) условие (12) можно представить в виде

$$\frac{bc - K_{п} \cdot f - f \cdot (c-1)}{f \cdot (b-1) \cdot (c-1)} > 1 \quad (14)$$

Если «стартовая позиция» предприятия соответствует зоне прибыли (т. е. зоне в которой прибыль от продаж положительна) и выручка растёт, то выполняется система неравенств

$$\begin{cases} b > 1 \\ c > 1 \\ f > 0 \end{cases} \quad (15)$$

Отсюда следует, что при условии роста выручки в зоне прибыли знаменатель левой части неравенства (14) положителен и это неравенство преобразуется к виду

$$K_{II} < K_{II}^{(КРИТ)}, \quad (16)$$

где $K_{II}^{(КРИТ)}$ – критическое значение коэффициента изменения постоянных издержек, определяемое равенством

$$K_{II}^{(КРИТ)} = b \cdot \left(\frac{c}{f} - c + 1 \right) \quad (17)$$

В важном частном случае, когда изменение выручки не сопровождается изменением доли переменных издержек в этом объёме, т. е. при $f = 1$ равенство (17) принимает вид

$$K_{II}^{(КРИТ)} = b \quad (18)$$

Таким образом, получено, что если изменение выручки не сопровождается изменением доли переменных издержек в выручке, то увеличение выручки будет приводить к росту рентабельности продаж, если коэффициент роста постоянных издержек будет меньше коэффициента роста выручки.

Условие роста рентабельности активов можно представить в виде

$$P_{A2} = P_{ПП2} \cdot KO_{A2} > P_{A1} = P_{ПП1} \cdot KO_{A1}, \quad (19)$$

где $P_{ПП1}$ и $P_{ПП2}$, и KO_{A1} и KO_{A2} – соответственно рентабельности продаж и коэффициенты оборачиваемости активов до и после изменения выручки.

Коэффициент оборачиваемости активов после увеличения выручки можно определить по формуле

$$KO_{A2} = \frac{ЧД_2}{A_2} = \frac{b \cdot ЧД_1}{A_1 + \Delta ЧП}, \quad (20)$$

где $\Delta ЧП = (П_2 - П_1) \cdot (1 - H_{II})$ – абсолютное изменение чистой прибыли за счёт изменения выручки,

H_{II} – ставка налога на прибыль.

С учётом (20) условие (19) преобразуется к виду

$$P_{ПП2} \cdot \frac{b}{A_1 + П_1 \cdot \mathcal{E}_{ОЛ} \cdot (b-1) \cdot (1 - H_{II})} > \frac{P_{ПП1}}{A_1} \quad (21)$$

Из (21) следует, что условие роста рентабельности активов имеет вид

$$\frac{P_{ПП2}}{P_{ПП1}} > \frac{1 + P_{A1} \cdot \mathcal{E}_{ОЛ} \cdot (b-1)}{b}, \quad (22)$$

Выражая чистую прибыль через прибыль от продаж, преобразуем условие (22) к виду

$$\frac{\Pi_2 + \Delta_2}{\Pi_1 + \Delta_1} > 1 + P_{A1} \cdot \mathcal{E}_{OЛ} \cdot (b-1) \quad (23)$$

Преобразуем условие (24) в предположении неизменности сальдо прочих доходов и расходов при изменении выручки, т. е. при $\Delta_2 = \Delta_1 = \Delta$.

Из (23) следует, что при неизменности сальдо прочих доходов и расходов, т. е. при $\Delta_2 = \Delta_1 = \Delta$ и при $\mathcal{E}_{OЛ} > 0$ условие роста рентабельности активов принимает вид

$$P_{A1} < \frac{1}{1 + \frac{|\Delta|}{\Pi_1}} \quad (24)$$

При нулевом сальдо прочих доходов и расходов, т. е. при $\Delta = 0$ условие (24) принимает вид

$$P_{A1} < 1 \quad (25)$$

Поскольку условие (25) выполняется всегда, то условием роста рентабельности активов по чистой прибыли при нулевом сальдо прочих доходов и расходов является положительность эффекта операционного леввериджа. Нетрудно увидеть, что при нулевом сальдо прочих доходов и расходов положительность эффекта операционного леввериджа является также условием роста рентабельности активов по прибыли до налогообложения.

В [2, с. 85] показано, что в общем случае, когда изменение выручки сопровождается как изменением уровня постоянных издержек, так и изменением доли переменных издержек в выручке, увеличение выручки будет сопровождаться ростом прибыли от продаж, если коэффициент роста постоянных издержек K_{Π} не превосходит определённого критического значения $K_{\Pi}^{(КРИТ)}$, т. е.

$$\mathcal{E}_{OЛ} > 0 \Rightarrow K_{\Pi} < K_{\Pi}^{(КРИТ)}, \quad (26)$$

где

$$K_{\Pi}^{(КРИТ)} = \frac{bc}{f} - f \cdot (c-1) \quad (27)$$

В важном частном случае, когда изменение выручки не сопровождается изменением доли переменных издержек в этой выручке, т. е. при $f = 1$ равенство (27) принимает вид

$$K_{\Pi}^{(КРИТ)} = c \cdot (b-1) + 1 \quad (28)$$

Таким образом, можно заключить, что увеличение выручки приводит к росту рентабельности активов и рентабельности продаж соответственно при выполнении условий

$$K_{II} < \frac{bc}{f} - (c-1) \Rightarrow \mathcal{E}_{OII} > 0 \Rightarrow P_A \uparrow \quad (29)$$

и

$$K_{II} < b \cdot \left(\frac{c}{f} - c + 1 \right) \Rightarrow P_{III} \uparrow \quad (30)$$

В важном частном случае, когда изменение выручки не сопровождается изменением доли переменных издержек в этой выручке, т. е. при $f=1$ условия (29) и (30) принимают вид

$$K_{II} < c \cdot (b-1) + 1 \Rightarrow \mathcal{E}_{OII} > 0 \Rightarrow P_A \uparrow \quad (31)$$

и

$$K_{II} < b \Rightarrow P_{III} \uparrow \quad (32)$$

Из (32) видно, что в случае, когда изменение выручки не сопровождается изменением в ней доли переменных издержек, рентабельность продаж растёт с ростом выручки тогда, когда коэффициент роста выручки больше коэффициента роста постоянных издержек. В противном случае, когда постоянные издержки растут слишком сильно и коэффициент их изменения превосходит коэффициент роста выручки, рентабельность продаж будет падать. Приводящая к таким последствиям стратегия роста выручки должна быть отвергнута, если только реализация этой стратегии не сопровождается высоким темпом ростом коэффициент оборачиваемости активов, превышающим темп снижения рентабельности продаж и обеспечивающим рост рентабельности активов.

Сравнительный анализ условий (30) и (32) показывает, что условие (32) является более жёстким. Это означает, что если коэффициент роста постоянных издержек будет меньше коэффициента роста выручки, то в этом случае коэффициент роста постоянных издержек будет меньше критического значения, при превышении которого эффект операционного леввериджа становится отрицательным и рентабельность активов снижается. Если коэффициент изменения постоянных издержек заключён в диапазоне

$$b \cdot \left(\frac{c}{f} - c + 1 \right) < K_{II} < \frac{bc}{f} - c + 1, \quad (33)$$

то это означает, что в этом случае рост выручки приводит к росту рентабельности активов при некотором снижении рентабельности продаж. В этом случае

рост рентабельности активов обеспечивается более высокими темпами роста коэффициента оборачиваемости активов по сравнению с темпами снижения рентабельности продаж.

В важном частном случае, когда изменение выручки не сопровождается изменением доли переменных издержек в выручке условие (38) принимает вид:

$$b < K_{II} < c \cdot (b-1) + 1 \quad (34)$$

Таким образом, полученные в настоящей статье условия роста рентабельности активов и рентабельности продаж при увеличении выручки обеспечивают возможность превентивного анализа стратегий роста выручки на предмет целесообразности реализации этих стратегий по критериям роста соответствующих показателей рентабельности.

ЛИТЕРАТУРА

1. Бланк И.А. Основы финансового менеджмента. Т. 1. – Киев: Эльга Н, Ника-центр, 1999. – 592 с.
2. Кунин В.А. Управление финансовой и инвестиционной деятельностью предприятия: Монография. – 3-е изд. – СПб.: Изд-во МБИ, 2008. – 163с.
3. Vladimir Kunin Methodology of socially oriented management of business structure financial safety parameters during the crisis period//Management Challenges in the 21st century. CD-ROM: ISBN 978-80-893-306-20-6. Bratislava. April 25, 2013. P.156 -160.
4. Кунин В.А. Формирование системы показателей эффективности предпринимательства //Учёные записки Санкт – Петербургской академии управления и экономики. – 2011. – № 1. – С. 48–57.

УДК 338.242

Ласкина Любовь Юрьевна

risk05@mail.ru

Россия, Санкт - Петербург

Международный банковский институт

191011, Санкт-Петербург, Невский пр., д. 60

кандидат экономических наук, доцент

Власова Марина Сергеевна

kaf_efpo@mail.ru

Россия, Санкт - Петербург

Международный банковский институт

191011, Санкт-Петербург, Невский пр., д. 60

кандидат экономических наук, доцент

ЛЕВЕРИДЖ КАК ОДИН ИЗ ФАКТОРОВ УПРАВЛЕНИЯ СТОИМОСТЬЮ ФИРМЫ

Аннотация: в соответствии с одним из подходов все финансовые факторы стоимости можно разделить на следующие группы: показатели, отражающие стратегическую эффективность компании, эффективность операционной, финансовой и инвестиционной деятельности. Каждую группу сопровождают соответствующие риски, оценить которые можно с использованием специальных инструментов. Для оценки операционных и финансовых рисков традиционно используются операционный и финансовый левверидж соответственно. На примере модели экономической добавленной стоимости (EVA) путем построения дерева факторов стоимости продемонстрировано, что операционный и финансовый левверидж являются драйверами стоимости компании.

Ключевые слова: стоимость компании, драйверы стоимости, левверидж, экономическая добавленная стоимость

Lyubov Laskina

risk05@mail.ru

Russia, St. Petersburg

International Banking Institute

191011, St. Petersburg, Nevsky prospect, 60

PhD., associate Professor

Marina Vlasova

kaf_efpo@mail.ru

Russia, St. Petersburg

International Banking Institute

191011, St. Petersburg, Nevsky prospect, 60

PhD., associate Professor

LEVERAGE AS A FACTOR IN COST MANAGEMENT FIRM

Abstract: according to one approach, all financial cost factors can be divided into the following groups: indicators that reflect the company's strategic effectiveness, operational efficiency, financial and investment activities. Each group was accompanied by corresponding risks, which can evaluate the use of special tools. To evaluate the operational and financial risks traditionally used by the operating and financial leverage, respectively. On the model of economic value added (EVA) by constructing a tree cost factors demonstrated that the operating and financial leverage are the drivers of company value.

Keywords: value of the firm, the cost drivers, leverage, economic value added

Стоимость компании постоянно подвержена изменениям под воздействием как внешних, так и внутренних факторов. Успех в достижении стратегических целей при управлении стоимостью компанией в большей степени зависит от того, насколько верно расставлены приоритеты и определены ключевые факторы стоимости компании.

Одним из аспектов влияния на стоимость компании является управление факторами стоимости. Традиционно под фактором понимают движущую силу, основную причину явления. Применительно к стоимости компании *фактор стоимости* – это любая переменная, которая влияет на рыночную стоимость предприятия [1]. Согласно Дж. Мартина, на стоимость компании влияют так называемые «критические факторы», то есть факторы стоимости [2]. В англоязычной экономической литературе часто используется понятие «*драйвер стоимости*» (value driver), которое можно перевести либо как «фактор», либо как «механизм». В свою очередь driver означает «приводной механизм», «движущий механизм», что позволяет сделать вывод, что данное понятие шире понятия «фактор». Таким образом, драйвер включает не только «силу», но и способ ее включения в процесс и направления действия.

Как полагает В.В. Бочаров, ключевыми факторами (драйверами стоимости) являются те 20% факторов, которые согласно «принципу Парето» определяют 80% стоимости компании [3]. Чтобы воздействовать на ключевые факторы стоимости, надо установить их соподчиненность, определить, какой из них оказывает наибольшее влияние на стоимость. Для эффективного управления факторами стоимости необходимо разработать систему факторов стоимости – начиная с ключевых до самого низшего уровня. Отметим, что ключевые факторы стоимости не являются статичными, их периодически следует пересматривать. Более того, для повышения эффективности управления экономисты предлагают сформировать «дерево» факторов стоимости, что позволяет определить,

какие показатели влияют на тот или иной фактор стоимости. Однако имеются факторы, которые не поддаются количественному измерению или выходят за рамки показателей. Таким образом, в рамках стоимостного мышления, анализ действия различных факторов в системе управления имеет своей конечной целью повышение стоимости компании и выражается в конкретных показателях, характеризующих ее капитализацию.

Единого перечня факторов (с одинаковой степенью чувствительности) для компании построить невозможно, поскольку для каждого вида бизнеса будет своя совокупность факторов. Факторы стоимости являются взаимосвязанными, и их нельзя рассматривать в отрыве друг от друга.

Из анализа как отечественной, так и зарубежной литературы можно сделать выводы, что все факторы стоимости можно разделить на следующие группы: а) внешние и внутренние, б) финансовые и нефинансовые, в) количественные и качественные, связанные с конкретными сферами деятельности компании (операционной, финансовой и инвестиционной деятельностью).

Финансовыми факторами являются, например, объем продаж в стоимостном выражении или объем заемного капитала, нефинансовым количественным фактором – дневной объем производства в натуральном выражении. Примером качественного драйвера является степень удовлетворенности клиента уровнем сервиса в компании. Внешним КФС может выступать объем потребности того или иного целевого рынка в продукции, которую производит или продает компания. Одним из существенных факторов, влияющих на рыночную стоимость компании, является также область ее деятельности или отраслевая принадлежность.

Отметим, что определить финансовые факторы стоимости можно на основании различных схем финансового анализа, например на основании модели Дюпон, дерево ROIC и т. п. Данные модели могут быть использованы для разложения верхнего уровня факторов (ключевые факторы) на факторы нижних уровней. Если рассмотреть любую схему финансового анализа, прежде всего детерминированные модели факторного анализа, несложно заметить, что между всеми финансовыми показателями имеются четкие причинно-следственные связи. То есть на любой показатель верхнего уровня влияют различные факторы нижних уровней как внешнего, так и внутреннего характера.

Корифеи, разработавшие показатели управления стоимостью, выделяют те или иные факторы стоимости. Так, *A. Pannanorm* полагает, что целесообразно выделять семь «движущих» сил создания стоимости: 1) рост продаж; 2) рост рентабельности; 3) размер эффективной ставки налога на прибыль; 4) объем инвестиций в оборотный капитал; 5) объем инвестиций в основной капитал; 6) цена капитала; 7) продолжительность прогнозного периода [6]. *Дж. Мартин* выделяет следующие факторы стоимости: объем продаж, темп ро-

ста объема продаж, операционная рентабельность продаж, отношение активов к продажам (показатель, обратный ресурсоотдаче), налоги [2].

Однако в данном подходе не учитывается специфика бизнеса. Например, для нефтедобывающих компаний и компаний, осуществляющих добычу горной руды важнейшим фактором, влияющим на стоимость акционерного капитала, является наличие и объем запасов соответствующего сырья. Для авиакомпаний и железнодорожных компаний немаловажным фактором является сезонность. Для торговых компаний весьма значимым фактором является месторасположение торговых точек. Это позволяет сделать вывод о том, что состав и количество факторов не являются ограниченными только выделенными семи «движущих сил» создания стоимости.

Отдельные авторы все финансовые факторы стоимости условно делят на 4 группы: показатели, отражающие стратегическую эффективность компании, эффективность операционной, финансовой и инвестиционной деятельности [4].

Принимая во внимание то, что типичными сферами деятельности являются операционная, финансовая и инвестиционная, управление стоимостью включает в себя управление факторами в рамках той или иной деятельности.

В области *операционной деятельности* управление стоимостью направлено на повышение эффективности использования уже имеющихся активов. Основные направления включают в себя увеличение объемов продаж, управление затратами, управление рентабельностью продаж и т. д. Управленческие решения в рамках *инвестиционной деятельности* могут быть направлены как на расширение деятельности, так и на сокращение, связанное с продажей избыточных активов. При анализе возможностей в рамках *финансовой деятельности* рассматриваются влияние различных способов финансирования деятельности на цену капитала, на стоимость компании.

Учитывая, что в каждой сфере возникают соответствующие риски, связанные с осуществлением этой деятельности, а также придерживаясь мнения Р. Холта, который полагает, что факторами роста стоимости фирмы могут быть наряду с ростом доходов и повышением эффективности деятельности «снижение производственного или финансового риска» [5], на наш взгляд, необходимо выделить также инвестиционные риски. Как известно, основными инструментами, используемыми для оценки производственного и финансового риска являются, операционный и финансовый левверидж. Отдельные авторы (Бусов и др.), эти показатели относят к дополнительным факторам стоимости. Таким образом, операционный и финансовый левверидж можно рассматривать а качестве финансовых количественных факторов стоимости.

Определение влияния операционного и финансового левериджа на стоимость компании является довольно сложной проблемой, поэтому, прежде всего, необходимо выявить четко проявляющиеся связи и исследовать влияние данных факторов. Продемонстрировать это можно на примере одного из самых распространенных и наглядных показателей, разработанных в рамках концепции управления стоимостью – экономической добавленной стоимости (EVA).

Известно, что экономическая добавленная стоимость определяется следующим образом:

$$EVA = NOPAT - IC \cdot WACC,$$

где NOPAT – чистая операционная прибыль после налогообложения;

WACC – средневзвешенная стоимость капитала;

IC – инвестированный капитал.

Задача определения воздействия рычагов на стоимость компании, прежде всего, сводится к определению финансовых факторов, которые в наибольшей степени влияют на экономическую добавленную стоимость. Так, на формирование NOPAT влияют натуральный объем продаж, цена единицы продукции, затраты на сырье и материалы, затраты на оплату труда как производственных рабочих, так и управленческого персонала, сумма амортизационных отчислений и т.д., т. е. постоянные и переменные затраты, ставка налога на прибыль. В свою очередь вышеперечисленные показатели – факторы, формирующие прибыль до вычета процентов и налогов (ЕБИТ). Таким образом, на операционную прибыль после вычета налога влияют факторы, в совокупности образующие уровень операционного левериджа (DOL)¹, а также ставка налога на прибыль.

На стоимость капитала оказывают влияние доля заемного капитала, доля собственного капитала и их соотношение (структура капитала)², стоимость заемного капитала и стоимость собственного капитала соответственно. Структура капитала (коэффициент финансового левериджа), в отличие от других финансовых пропорций компании, является стратегически значимым фактором. Прежде всего, он оказывает влияние на средневзвешенную стоимость капитала (WACC). Компании с чрезмерно низкой долей заемного капитала означает недоиспользование более дешевого источника финансирования в сравнении собственным капиталом. Несбалансированная структура капитала свидетельствует о том, что у компании сложились более высокие затраты на капитал, чем могло бы быть.

¹ Мы исходим из наиболее распространенной трактовки DOL. Операционный леверидж – потенциальная возможность влиять на прибыль до вычета процентов и налогов (ЕБИТ) путем изменения объема выпуска продукции и оптимизации структуры текущих затрат.

² Это есть не что иное, как коэффициент финансового левериджа.

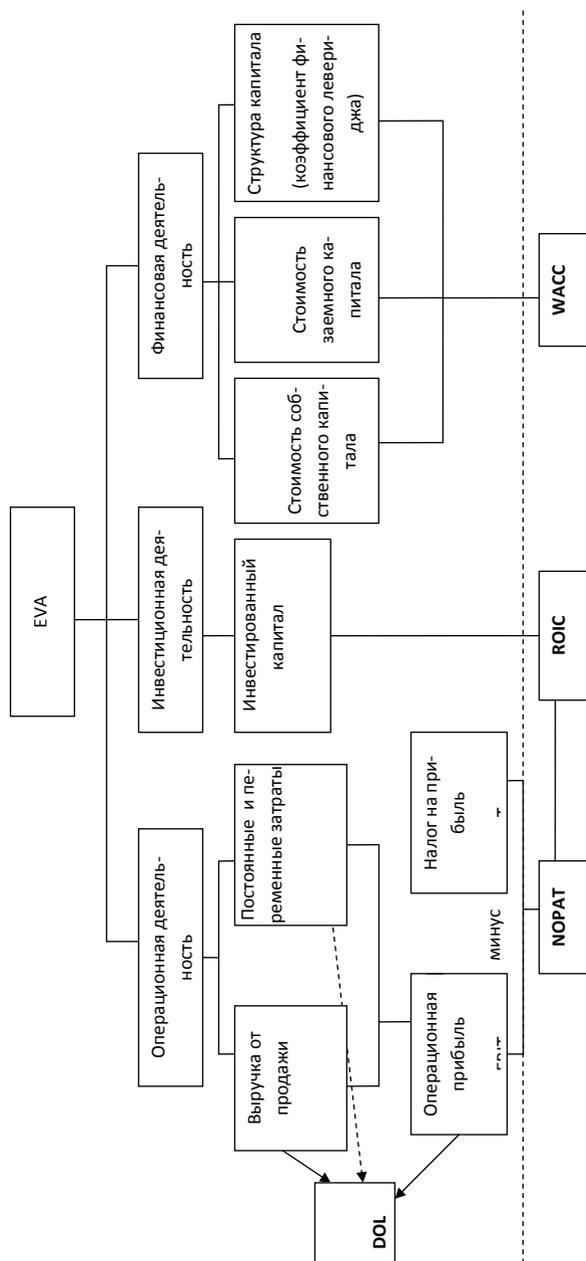


Рис. Факторы, формирующие экономическую добавленную стоимость

Учитывая соподчиненность факторов, можно построить дерево факторов стоимости экономической добавленной стоимости (рисунок). Таким образом, показано, что операционный и финансовый леверидж являются факторами управления стоимости компании; управление данными факторами является довольно сложной и многогранной проблемой.

ЛИТЕРАТУРА

1. Коллер Т., Коупленд Т., Муррин Дж. Стоимость компаний: оценка и управление: Пер.с англ. – 2-е изд., стер. – М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2002.
2. Мартин Дж. VBM - управление, основанное на стоимости: корпоративный ответ революции акционеров / пер. О.В. Теплых. – Днепропетровск: Баланс Бизнес Букс, 2006.
3. Бочаров В.В., Самонова И.Н., Макарова В.А. управление стоимостью бизнеса: Уч. пособие. – СПб: Изд-во СПбГУЭФ, 2009. – 124с.
4. Самохвалов В. Как определить ключевые финансовые факторы стоимости // Управление компанией. – 2004. – № 5. – С. 34–38.
5. Холт Р. Основы финансового менеджмента: Пер. с англ. – М.: Дело, 1993. – 128 с.
6. Rapoport A. Creating Shareholder Value. New Standard for Business Performance. The Free Press, 1986, p. 69-73.

УДК 336.6

Орлова Тамара Михайловна

orlovatm50@mail.ru

Россия, Санкт-Петербург

Международный банковский институт

191011, Санкт-Петербург, Невский пр., д. 60

профессор

ОСНОВНЫЕ ПРОБЛЕМЫ АНАЛИЗА ИСТОЧНИКОВ ФИНАНСИРОВАНИЯ ТЕКУЩЕЙ И ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КОММЕРЧЕСКИХ ОРГАНИЗАЦИЙ

Аннотация: раскрываются источники информации для анализа и методика анализа источников финансирования текущей и инвестиционной деятельности.

Ключевые слова: текущая и инвестиционная деятельность , источники финансирования

Tamara Orlova

orlovatm50@mail.ru

Russia, Saint - Petersburg

International Banking Institute

191011, St. Petersburg, Nevsky prospect, 60

Professor

THE MAIN PROBLEMS OF THE ANALYSIS OF THE SOURCES OF FINANCING OF CURRENT AND INVESTMENT ACTIVITY OF COMMERCIAL ORGANIZATIONS

Abstract: reveals the sources of information for analysis and the analysis of sources of financing of current and investment activity

Keywords: current and investment activities, sources of funding

Коммерческие организации осуществляют текущую, инвестиционную и финансовую деятельность. Эти виды деятельности направлены на максимизацию прибыли как основной цели бизнеса.

Повседневная жизнь организации по осуществлению ее обычной деятельности является текущей деятельностью. Денежные потоки от текущих фактов хозяйственной жизни связаны с продажей продукции, товаров, выполненных работ и оказанных услуг. Они приносят выручку организации, которую классифицируют как выручка, полученная от обычных видов деятельности. В бухгалтерском учете выручку, полученную по обычным видам деятельности, отражают на результативном счете 90 «Продажи», по кредиту этого счета. Для ее учета предназначен субсчет 1 «Выручка». Она учитывается за месяц и нарастающим итогом с начала года. Следует иметь в виду, что выручку учитывают вместе с суммой НДС, оплаченной покупателями заказчиками. Кроме этого, сумму НДС еще отражают отдельно на основании счетов-фактур, как расходы организации и кредиторскую задолженность перед бюджетом по налогам и сборам.

Информация о выручке по обычным видам деятельности позволяет оценить возможности организации своевременно погашать кредиты, обязательства перед поставщиками, подрядчиками, персоналом, государственными внебюджетными фондами, бюджетом и прочими кредиторами. Выручка поступает на

расчетные и валютные счета банка и хранится на них. Кроме этого данные о выручке позволяют спрогнозировать денежные потоки на перспективу.

В хронологической последовательности информация по НДС с выручки отражают в книге продаж, которая является регистром «строгого» учета, для последующего определения суммы НДС, перечисляемой в бюджет.

Для определения финансового результата от продаж, по обычным видам деятельности, из выручки от продаж вычитают сумму НДС и себестоимость продаж, включая коммерческие и управленческие расходы.

Следовательно, основной приток денежных средств по текущей деятельности – это выручка от продаж продукции собственного производства, товаров в торговле, продаж выполненных работ и оказанных услуг, в организациях специализирующихся на выполнении работ и оказании услуг.

Отток денежных средств по текущей деятельности связан с оплатой счетов поставщиков, оплатой труда персоналу, перечислениями страховых отчислений, налогов и сборов.

Для осуществления текущей деятельности в коммерческих структурах предназначены оборотные активы, состав и структура которых зависит от основного вида деятельности организации, т. е. ее специализации.

Так, в торговле, наибольший удельный вес в структуре оборотных активов, как правило, занимают товары, денежные средства и дебиторская задолженность, в организациях, осуществляющих производство – сырье, материалы и дебиторская задолженность, у сельхозтоваропроизводителей, специализирующихся на выращивании молодняка животных и животных на откорме – молодняк животных и животные на откорме, а в зимний период и корма, как составные части производственных запасов.

Если сельхозтоваропроизводители специализируются на выращивании зерновых культур и производстве зерна, то в структуре оборотных активов наибольший удельный вес будут занимать затраты незавершенного производства и дебиторская задолженность.

Источником информации для анализа состава и структуры оборотных активов, оценки источников их финансирования служит бухгалтерский баланс. Во втором разделе баланса под названием «Оборотные активы» отражают наличие у организаций отдельных видов оборотных активов по состоянию на 31 декабря отчетного года, 31 декабря предшествующего года и 31 декабря года предшествующего предыдущему.

Производственные запасы отражают итоговой суммой, т. е. обобщают информацию о наличии сырья, материалов, готовой продукции и товаров для

перепродажи, затрат незавершенного производства, молодняка животных и животных на откорме в стоимостном выражении. При этом следует иметь в виду, что в тех случаях, когда организация создает резервы под снижение стоимости материальных ценностей за счет прочих расходов, то в бухгалтерском балансе отражают стоимость материалов без суммы резервов созданных по ним. Для принятия эффективных управленческих решений по управлению оборотными активами такой обобщенной информации недостаточно, поэтому необходимо использовать пояснения к бухгалтерскому балансу и отчету о финансовых результатах.

Дебиторскую задолженность во втором разделе баланса отражают в соответствии с договором без суммы резервов по сомнительным долгам.

При анализе состояния расчетов проблемой является отсутствие информации о сроках и причинах возникновения задолженности, в пояснениях такой информации для управленческих целей недостаточно.

Составной частью оборотных активов для осуществления обычных видов деятельности являются краткосрочные финансовые вложения без эквивалентов денежных средств, денежные средства и денежные эквиваленты (денежные средства в банках на депозитных счетах до востребования). Это наиболее ликвидные активы полезны для оценки абсолютной ликвидности коммерческой структуры.

Источниками финансирования оборотных активов, предназначенных для осуществления обычных видов деятельности, являются собственные источники и краткосрочные обязательства, т. е. долги, которые необходимо погасить в течение 1 года.

Собственные источники – это часть собственного капитала, принадлежащего собственникам и сформированного в виде учредительного капитала, резервного, добавочного, нераспределенной прибыли и доходов будущих периодов.

Та часть собственного капитала, которая направлена на финансировании текущей деятельности носит название собственных оборотных средств, или собственного капитала в обороте, или чистого оборотного капитала или источников собственных оборотных средств.

Для определения этой части необходимо из перманентного капитала вычесть сумму внеоборотных активов, отраженную в первом разделе бухгалтерского баланса под названием «Внеоборотные активы». Почему так?

Потому что перманентный капитал состоит из собственного капитала и долгосрочных обязательств. Долгосрочные обязательства – это, как правило, долгосрочные заемные средства, т. е. кредиты и займы со сроком погашения

более чем через 1 год. Их получают организации под внеоборотные активы, т. е. те активы, которые будут использоваться длительный период, период превышающий срок 12 месяцев. Следовательно, к собственному капиталу, предназначенному для финансирования всех видов деятельности, прибавляют ту часть заемного капитала, которая идет на финансирование активов с длительным сроком использования, и вычитают сумму этих активов с длительным сроком использования, которая и называется – внеоборотные активы.

Обеспеченность организации собственным оборотным капиталом является одним из показателей финансовой устойчивости, рекомендуемое значение его не менее 0,1.

Краткосрочные обязательства, отраженные в пятом разделе баланса под названием «Краткосрочные обязательства» – это долги организации по погашению краткосрочных кредитов и займов и кредиторской задолженности. За счет этих долгов организации финансируют текущую деятельность. Они временные, требуют погашения в течение 1 года в соответствии с графиком погашения, но в силу действующего законодательства от них избавиться нельзя.

При этом необходимо учесть тот методический прием составления баланса, который узаконен Министерством финансов Российской Федерации, а именно отражения доходов будущих периодов в пятом разделе бухгалтерского баланса. Это собственный источник финансирования, образованный за счет безвозмездно полученных активов, предстоящих поступлений задолженности по недостачам, доходов в счет будущих периодов по коммунальным платежам, грузовым перевозкам, по перевозке пассажиров по месячным билетам и разницы между суммой, подлежащей к взысканию с виновных лиц и первоначальной (остаточной) стоимостью по недостачам ценностей.

Исходя из этого, следовало бы доходы будущих периодов отражать не в пятом разделе бухгалтерского баланса, а в третьем, как собственный капитал. Ведь по мере использования безвозмездно полученных активов, доходы будущих периодов становятся доходами текущего периода, погашение недостач также будет признано доходами текущего периода, последующие грузо- и пассажироперевозки также будут признаны как доходы текущего периода, т. е. прибылью текущего периода организации.

В качестве примера взят Магнитогорский металлургический комбинат – крупнейшее предприятие чёрной металлургии в России, располагающееся в городе Магнитогорске Челябинской области. Комбинат входит в число крупнейших мировых производителей стали, был основан в 1932 г. как государственное предприятие. Учредителем компании на момент приватизации являлся Государственный комитет Российской Федерации по управлению государственным имуществом. В рамках программы приватизации в Российской Федерации

комбинат был приватизирован и зарегистрирован в 1992 г. Как Открытое акционерное общество «Магнитогорский металлургический комбинат» (ОАО «ММК»). Основными видами деятельности являются:

- металлургическое производство, производство кокса;
- химическое производство;
- добыча полезных ископаемых, геологоразведочные, геофизические работы в области изучения недр.

Основными акционерами являются кипрская компания Минта Холдинг Лимитед (46,26 %) и кипрская же компания Фулнек Энтерпрайсис Лимитед (41,01%) [1]. Бенефициарием данных компаний, а соответственно, и главным акционером ОАО «ММК» является Рашников В.Ф.

Численность работающих в ОАО «ММК» по состоянию на 31 декабря 2013 г. составила 21 659 человек (на 31.12.12 – 21 228 человек).

Представленные в табл. 1 показатели свидетельствуют о резком снижении обеспеченности гиганта черной металлургии собственным оборотным капиталом, снижении финансовой устойчивости и усилении зависимости от внешних кредиторов.

Основная причина резкого ухудшения финансового положения организации является снижение суммы собственного капитала за счет снижения чистой прибыли, а по результатам работы за 2013 г. ОАО «Магнитогорский металлургический завод получил непокрытый убыток в размере 54924 млн руб.

Кроме того, в динамике наблюдается снижение суммы активов организации за счет снижения суммы как внеоборотных так и оборотных активов, что косвенно подтверждает снижение размеров организации и производства в нем.

Проанализируем источники финансирования оборотных активов, предназначенных для осуществления текущей деятельности.

По данным табл. 2 видно, что среди оборотных активов преобладают оборотные производственные фонды, а среди них – производственные запасы, что косвенно подтверждает специализацию организации.

Среди фондов обращения преобладают средства в расчетах, это дебиторская задолженность.

Снижение суммы оборотных активов в динамике с 2010 года по 2013 г. наблюдается по всем видам оборотных активов, что является негативным моментом в работе организации за исключением снижения суммы дебиторской задолженности. Сокращение задолженности со стороны покупателей и заказчиков является положительным моментом в работе ОАО «Магнитогорский металлургический комбинат».

Таблица 1

**Расчёт собственных оборотных средств
в ОАО «Магнитогорский металлургический комбинат» (на конец года)**

№ п/п	Показатель	2011	2012	2013	Изменение (+,-) 2013 г. от	
					2011	2012
1	Капитал и резервы	188 476	193 352	138 414	-50 062	-54 938
2	Доходы будущих периодов	91	74	70	-21	-4
3	Итого собственного капитала	188 567	193 426	138 484	-50 083	-54 942
4	Долгосрочные обязательства	111 031	73 703	78 705	-32 326	5002
5	Итого перманентного капитала	299 598	267 129	217 189	-82 409	-49 940
6	Внеоборотные активы	234 857	228 249	211 933	-22 924	-16 316
7	Собственный капитал в обороте (СКО)	64 741	38 880	5256	-59 485	-33 624
	Обеспеченность собственными оборотными средствами	0.66	0.39	0.10	-0.56	- 0.29

Таблица 2

**Состав оборотных активов и источники их формирования
в ОАО «Магнитогорский металлургический комбинат» (на конец года), млн руб.**

Группы и виды оборотных активов	2011 г.	2012 г.	2013 г.	Измен. 2013г. от 2011 г. (+,-)	Источники формирования оборотных активов	2011 г.	2012 г.	2013 г.	Измен. 2013г. от 2011г. (+,-)
1. Оборотные производственные фонды	36 902	31 451	30 424	-6 478	1. Собственные источники	188 567	193 426	138 484	- 50 083
1.1. Запасы	30 083	26 010	25 787	- 4 296	1.1. Исползуемые на финансирование оборотных активов	64 741	38 880	5 256	- 59 485
2. Фонды обращения	60 962	68 921	24 962	- 36000	1.2. Исползуемые на финансирование внеоборотных активов	123 826	154 546	133 228	9 402
2.1. Готовая продукция и товары перепродажи	2 786	2 925	2 811	25	2. Краткосрочные обязательства-всего	33 123	61 492	50 130	17 007
2.2. Средства в расчетах	49 631	53 667	21 651	-27 980	2.1.Краткосрочные кредиты	8 116	19 017	1 963	-6 153
2.3.Денежные средства	9 191	9 127	3 137	-6 054	2.2.Кредиторская задолженность	23 648	24 681	26 544	2 896
Всего	97 864	100 372	55 386	-42 478	Всего	97 864	100 372	55 386	-42478

Таблица 3

**Динамика источников формирования внеоборотных активов
ОАО «Магнитогорский металлургический комбинат» (на конец года), млн руб.**

Виды внеоборотных активов	2011 г.	2012 г.	2013 г.	Измен. 2013 г. от 2011 г. (+,-)	Источники покрытия внеоборотных активов	2011 г.	2012 г.	2013 г.	Измен. 2013 г. от 2011 г. (+,-)
1. Материальные активы	389	357	377	-12	1. Долгосрочные финансовые обязательства	111 031	73 703	78 705	-32 326
2. Результаты исследований и разработок	84	122	106	22	1.1. Кредиты банков	65 615	37 782	51 768	-13 847
3. Основные средства	156 112	151 503	143 889	-12 223	1.2. Займы	33 273	20 128	10 603	-22 670
4. Доходные вложения в материальные ценности	110	-	-	-110	2. Собственные источники, используемые на покрытие внеоборотных активов	123 826	154 546	133 228	9402
5. Финансовые вложения	75 432	72 600	61 343	-14 089	2.2. Нераспределенная прибыль отчетного года	152 144	156 956	102 032	-50 112
6. Отложенные налоговые активы	1 973	3 009	5 488	3515					
7. Прочие внеоборотные активы	757	658	730	-27					
Всего	234 857	228 249	211 933	-22 924	Всего	234 857	228 249	211 933	-22 924

Среди источников финансирования оборотных активов лишь в 2011 г. преобладали собственные источники в виде собственных оборотных средств, а начиная с 2013 г. стали преобладать краткосрочные обязательства, что подтверждают финансовую зависимость организации от внешних кредиторов. Так, на конец 2013 года финансирование текущей деятельности ОАО «Магнитогорский металлургический комбинат» на 10% осуществлялось за счет собственного оборотного капитала и на 90% - за счет долгов (краткосрочных обязательств).

Инвестиционная деятельность коммерческих организаций связана с приобретением и выбытием внеоборотных активов. Источниками их финансирования являются собственные источники и долгосрочные обязательства.

Наличие внеоборотных активов и источников их формирования показано в табл. 3.

Данные табл. 3 показывают, что основу материально-технической базы составляют основные средства, на конец 2013 г. их удельный вес в общей сумме внеоборотных активов составлял 67.9%. В динамике наблюдается снижение суммы внеоборотных активов за счет снижения суммы по всем видам внеоборотных активов за исключением отложенных налоговых активов, возникающих из-за различий в условиях признания доходов и расходов в бухгалтерском и налоговом учете.

Достаточный объем инвестиций вложен в долгосрочные финансовые вложения. Среди источников финансирования преобладают собственные источники, сумма долгосрочных обязательств в динамике изменялась скачкообразно, но в 2013 г. снизилась на 29.1%.

Наряду с этим снижается и сумма собственных источников, что является отрицательным моментом в деятельности организации.

Кроме текущей и инвестиционной деятельности, коммерческие организации осуществляют финансовую деятельность, связанную с вкладами собственников, дивидендами, привлечением и погашением кредитов и займов. Проблемой является отсутствие информации для анализа финансовой деятельности коммерческих организаций.

ЛИТЕРАТУРА

Официальный сайт ОАО «ММК»// Корпоративное управление // Структура органов управления – URL:http://www.mmk.ru/corporate_governance/the_structure_of_government/composition_of_shareholders/

УДК 338.1

Пешехонов Андрей Владимирович

peshav@post.ru

Россия, Санкт-Петербург

Международный банковский институт

191011, Санкт-Петербург, Невский пр., д. 60

доцент кафедры экономики и финансов предприятий и отраслей

МОНЕТАРНАЯ ПОЛИТИКА ЦЕНТРАЛЬНОГО БАНКА РОССИИ И ПОСЛЕДСТВИЯ ДЛЯ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

Аннотация: одним из главных инструментов преодоления экономического кризиса и увеличения экономического роста является монетарная политика, проводимая Центральным банком РФ. В статье проводится анализ недостатков в проведении кредитно-денежной политики Центробанком РФ и предложения по оптимальной его деятельности.

Ключевые слова: валютный курс, ключевая ставка процента, предложение денег, монетарная политика

Andrei Peshehonov

peshav@post.ru

Russia, Saint - Petersburg

International Banking Institute

191011, St. Petersburg, Nevsky prospect, 60

Associate Professor of Economics and Finance Department

MONETARY POLICY THE CENTRAL BANK OF RUSSIA AND CONSEQUENCES FOR THE NATIONAL ECONOMY

Abstract: One of the main tools to overcome the economic crisis and increasing economic growth is the monetary policy of the Central Bank, In the article the analysis of deficiencies in the conduct of monetary policy by the Central Bank of the Russian Federation and proposals for optimal Noah its activities.

Keywords: exchange rate, a key interest rate, money supply, monetary policy.

В последние годы монетарная политика России в целом характеризовалась недостатком системности и четкости методологических подходов. Это выразилось в расплывчатом определении основных задач политики процентной ставки, недоработок методики оценки спроса на деньги и концептуальных подходов к формированию денежного предложения, неэффективном управлении золотовалютными резервами, отсутствии системных мер по формированию на российской территории международного финансового центра, недостаточной согласованности монетарной политики с состоянием финансового рынка и банковского сектора.

Важно учитывать, что реакция конкретных объектов денежно-кредитной политики на действия монетарных властей не одинакова при разном сочетании макроэкономических факторов, при изменяющейся динамике внешнеэкономических условий. Поэтому выбор в качестве приоритетного конкретного объекта монетарной политики должен осуществляться на основе анализа всего комплекса макроэкономических условий. В мировой практике к целям монетарной политики традиционно относится обеспечение основных показателей макроэкономической устойчивости – экономического роста, занятости, ценовой стабильности, высокой конъюнктуры финансового рынка. В этой связи надо отличать цели монетарной политики от целевых показателей ее реализации. Последние включают: денежные агрегаты; размеры колебаний процентной ставки; темпы инфляции; уровень поддержки валютного курса.

Для эффективного функционирования трансмиссионного механизма монетарной политики в российской экономике необходимо выявить его каналы, что должно основываться на эконометрическом анализе широкого круга показателей. Например, не совсем понятное и для бизнеса, и для потребителей эксперименты с ключевой ставкой процента (от 8,00 процентов в июле 2014 г., до 17,00 процентов в декабре 2014 г. и до 15,00 процентов в феврале 2015 г.). Укрепить рубль и снизить темпы инфляции не удалось, а привело эти колебания ставки к обратному эффекту: к снижению реальных доходов населения, к росту товарных запасов вследствие удорожания потребительского кредита и существенному ослаблению национальной валюты. Изменение процентной ставки немедленно сказалось на объемах кредитования реального сектора и обусловило снижение денежного мультипликатора с соответствующим изменением динамики денежных агрегатов. Конечно, большую роль сыграл значительный отток капитала в конце 2014 и начале 2015 гг. и вызванная этим долларовая лихорадка.

В сложившихся условиях среди экономистов постоянно возникают дискуссии о необходимости пересмотра методологию разработки монетарной по-

литики и ее реализации, поскольку прогнозы центрального банка нередко ошибочны. Трудно, а скорее, и невозможно выяснить, какие именно факторы оказывают воздействие на экономическое развитие. Поэтому принимаемые решения, как правило, запаздывают. Таким образом, вопрос оптимизации монетарной политики в России на текущий момент является актуальным и значимым в преодолении кризиса и его последствий.

На рубеже XXI в. Россия как суверенное и независимое государство создало основные институты рыночной экономики, в том числе центральный банк как субъект денежно-кредитного регулирования. С помощью активной, подчас жесткой денежно-кредитной политики центрального банка государству в начальные годы XXI в. удалось сформировать определенные тенденции денежно-кредитного регулирования.

Однако эта внешне благоприятная картина в кредитно-денежной сфере начала обрушение, начиная с 2013 г., при этом «благодаря» непредсказуемым действиям Центрального банка.

Если говорить более конкретно, то многие экономисты и финансисты считают не совсем профессиональными мероприятия проводимые Центробанком. К наиболее очевидным «перекосам» можно отнести следующие.

1. ЦБ РФ перешел на плавающий курс рубля и повысил ключевую ставку. Стоит отметить, что некоторая логика в этих действиях есть. Высокая ставка процента, по мнению руководителей Центробанка должна сдерживать инфляцию, приостановить покупку валюты для спекуляций, а падающий рубль может обеспечить дополнительные доходы в бюджет при снижении цен на нефть. Однако, в Конституции РФ (ст.74, п. 2) четко указано, что, «защита и обеспечение устойчивости рубля – основная функция Центрального банка Российской Федерации, которую он осуществляет независимо от других органов государственной власти». Однако ЦБ РФ проигнорировал выполнение главной макроэкономической функции, возложенной на него. Факты говорят, что о какой-либо устойчивости российской валюты не может быть и речи. За период с января 2014 г. по конец февраля 2015 г. доллар США вырос более чем на 85% по отношению к российской валюте – с 32,5 до 60–65 руб. за валюту США. Внутренний валютный рынок оказался в хаосе, финансовая система оказалась в коллапса, масштабы в течении дня колебаний рубля достигли 6–10%, тем самым дезориентируя хозяйствующие субъекты и подавляя экономическую активность.

Инфляция превысила запланированный уровень. Очень высокая волатильность на рынке валют и отсутствие четкой и озвученной стратегии в действиях ЦБ РФ усиливают инфляционные ожидания – импортёры и розничные

сети с целью хеджирования, страхования валютных рисков закладывают в цены возможное ослабление курса рубля. Это действие не только напоминает эффект храповика, когда цены остаются на прежнем уровне. Это означает, что начинает действовать инфляционная спираль и увеличивает дефлятор ВВП. Совершенно очевидно, что это приводит к снижению реальной покупательной способности граждан и обесценивает их доходы и сбережения, способствуя снижению уровня жизни населения.

В силу резкого скачка цен, изменения процентных ставок ужесточился дефицит реальных денежных остатков, что остановило производственный и инвестиционный процессы и сделало самым прибыльным видом бизнеса – спекуляции евро и долларами. Переход на плавающий курс не только привел к резкому росту цен, но и создал объективные условия поддержания темпов инфляции на высоком уровне на ближайшее время. Устойчивый курс национальной валюты – это не только стабильный номинальный обменный курс по отношению к доллару и евро. Стабильность национальной валюты подразумевает, в первую очередь, эффективность совокупного спроса и сохранение сбережений резидентов, номинированных в рублях и, конечно, создание благоприятных макроэкономических условий для инвестиций, оздоровления финансового рынка и, наконец, увеличение благосостояния граждан как цели экономической политики.

Обвал курса рубля, во многом аргументированный заявлениями Центробанка о необходимости таргетировании инфляции, был неподготовленным и в условиях антироссийских санкций западных стран кажется, по меньшей мере, несвоевременным. ЦБ РФ под прикрытием стабилизации курса и борьбы с инфляцией неизбежно замедляет экономический рост, заметно тормозит реанимацию кредитного механизма внутри России, что ведет к самым непредсказуемым и, наверное, негативным последствиям.

2. Из-за роста ключевой ставки средние ставки по кредитам составляют только в Санкт-Петербурге не менее 22% годовых (это касается и потребительских, и ипотечных, и инвестиционных и других видов кредитования). При таком уровне предпринимательство не сможет заимствовать средства у банков. Бизнесу с нормой прибылью ниже 17% (а такой уровень ставок по депозитам может стать реальным при ключевой ставке в 15%) станет рентабельнее открывать депозиты, чем вести свое собственное дело. Следовательно, отказ от ведения бизнеса хозяйствующими субъектами и, соответственно, дальнейшая стагнация экономики. Вывод вполне закономерен – это дальнейшая деформация отраслевой структуры производства и еще большую ее привязку к «сырье-

вой игле». Кстати, такие решения не только уничтожают средний и малый бизнес. Но при этом падающий курс рубля способствует удорожанию продукции завозимой из Европы, в том числе и комплектующих деталей (чего и добиваются в США и Евросоюзе). Российский бизнес теряет колоссальные средства на разнице в курсах валют, и поэтому, действия ЦБ РФ просто не могут противостоять антироссийским санкциям. Соответственно, даже в условиях антироссийских санкций российский бизнес вынужден кредитоваться за рубежом.

Результат: непродуманная политика ЦБ по демонетизации экономики привела к тому, что объем внешней задолженности к февралю 2015 г. составил 599,5 млрд долларов, из них негосударственный сектор – 377 млрд, что составляет около 60% всех кредитов, выданных внутри страны (на 1 января 2015 г. по курсу января). Обслуживание внешнего долга – это планомерный отток капитала из страны. Естественно, при росте курса валют бизнес испытывает большие затруднения с рефинансированием долга. Вывод: Без разумного расширения денежной массы и замещения внешних источников финансирования внутренним доступным кредитом российская экономика может столкнуться с кейнсианским эффектом процентной ставки. Без принятия таких вынужденных мер со стороны ЦБ РФ денежная масса в 2015 г. может сократиться на 25–35%, что вызовет застой всей финансовой системы и кризис неплатежей. (Достаточно опыта 1996–1998 гг., когда произошло крушение банковской системы, глубокая инвестиционная рецессия, кризис производства и снижение занятости.)

3. Очень сомнительны показатели ЦБ РФ, заложенные в модель рыночного равновесия на рынке труда. Банк России ссылается на статистические данные, в соответствие с которыми норма безработицы опустилась до естественного уровня в конце лета 2014 г. Но уже к весне 2015 г. показатель безработицы прекратил снижаться и развернулся в сторону роста, о чем не упоминают в ЦБ РФ, продолжая говорить нехватке рабочей силы. Показательно, что уже в конце 2014 г. произошло заметное изменение ситуации на рынке труда – уровень безработицы вполне ожидаемо вырос с 4,8% в августе до 5,1% в октябре, в результате чего количество безработных увеличилось сразу на 200 тыс. человек (с 3,7 до 3,9 млн россиян – www.sbrf.ru).

Кроме того, множество россиян имеют или задолженность по заработной плате, или находятся в неоплачиваемых отпусках, или трудятся по сокращенной рабочей неделе.

Если учесть, что цены выросли, по неофициальным источникам, на 20–25% за первых три месяца 2015 г. а реальные доходы населения упали на 0,5%, расходы населения на продукты питания и товары в общей структуре фактически со-

ставляют уже не 92,5% как, например за 2014 год, а 95,4%. Это значит, что большая часть доходов населения идут на оплату ЖКХ и продуктов питания.

По оценкам Росстата, в декабре 2014 г. по сравнению с аналогичным периодом 2013 г. темпы роста реальных располагаемых доходов россиян упали с 3,8 до 0,5%. Закономерным образом это отразилось в резком снижении потребительских расходов домохозяйств: за аналогичный промежуток времени темпы роста розничного товарооборота упали с 3,9 до 2,2%, а платных услуг населению с 2,5 до 1,1% (www.cbr.ru).

Это не удивительно. Около 13,1% населения страны имеют доходы ниже величины прожиточного минимума – 18,9 млн россиян являются, по сути, нищими. Общая численность россиян за чертой бедности с доходами ниже величины прожиточного минимума выросла на 300 тыс. человек – с 18,6 млн в первом полугодии 2013 г. до 19,9 млн в начале 2015 г. (www.cbr.ru).

4. Политика ЦБ РФ в начале 2015 г. также вызывает множество вопросов. Почему потоки финансовых средств были направлены лишь в небольшое количество избранных банков. Идея не новая: межбанковские кредиты средним и небольшим банкам и кредитование ими бизнеса и населения. Однако, учитывая то, что ЦБ РФ, начиная с 2013 г. проводит массовую «зачистку» таких банков, то возникает вопрос, что делать с триллионами рублей? Ответ простой: избранным – покупать валюту.

Подведем некоторые итоги вышеизложенному. Центробанку не удалось остановить уровень потребительских цен; не снизился, а даже повысился уровень безработицы; значительно понизился уровень жизни населения и, одновременно, повысился децильный коэффициент; национальная валюта находится в «подвешенном» состоянии, золотовалютные резервы ЦБ значительно падают, несмотря на формальный отказ от валютных интервенций; произошла дестабилизация российской экономики вследствие огромного объема оттока капитала; очевидно снижение инвестиционной привлекательности России, соответственно, сокращение инвестиций в Россию и вывод иностранных активов из России; из-за обесценивания рубля доля внешнего долга выросла с 30% приблизительно до 55–60% к ВВП.

Политика Центрального банка неадекватна сложившейся ситуации. В условиях экономической войны, валютных войн, геополитического давления на страну, неизвестного по длительности режима экономических санкций против РФ, на наш взгляд, во многом угрожает дальнейшему выходу из стагфляции и экономическому росту. Таким образом, ЦБ РФ не справился с обеспечением и более широкой трактовки устойчивости рубля, а, именно, обеспечению эконо-

мической безопасности страны. «Невидимая рука» саморегулирования рынка и приверженность необдуманного экономического либерализма, самоустранение с валютного рынка, поощрение валютных спекуляций, отказ от минимально необходимого валютного регулирования и контроля вкупе с ужесточением монетарной политики усугубили действия западных санкций и усилили кризисные тенденции в экономике.

Кроме того, Центральный банк не всегда удачно справляется еще с другими целями, прописанными в ФЗ-86 «О Центральном банке Российской Федерации». Платёжная система продолжает оставаться в критической зависимости от международных платёжно-расчётных систем, иностранных технологий, а также центров хранения и обработки информации. Только угроза замораживания SWIFT заставило ЦБ серьезно разрабатывать собственную платёжную систему.

Надежда на то, что экономика России останется относительно стабильной в свете последних событий (начиная с вхождения Крыма в состав РФ, событий на юге-востоке Украины и заканчивая непрекращающимися антироссийскими санкциями со стороны Америки и Евросоюза) оказалась призрачной. Правительству пришлось принимать экстренные меры по стабилизации финансового сектора.

Государство не только наращивало масштабы поддержки экономики, но и увеличивало многообразие ее форм. От помощи банковскому сектору путем размещения бюджетных средств на депозитах в банках правительство РФ перешло к прямой поддержке небанковских предприятий – предоставлению кредитов на погашение иностранных займов и выкупу их акций.

На наш взгляд, действия, долго ожидаемого обновленного, кадрового состава правительства и Центрального банка должны занять другую позицию в реформе методов государственного регулирования. Действия ЦБ должны быть направлены не только на подавление инфляции. Необходимо четко определиться с приоритетами и инструментами монетарной макроэкономической политики на краткосрочном и долгосрочном периодах. Эта политика должна обеспечивать финансирование нанотехнологий в развитие производства, конкурентоспособных, как на внутреннем, так и на международной арене.

Центробанку необходимо создать условия для планомерного внутреннего рублёвого инвестиционным долгосрочным кредитом. Возможно замещение внешних займов, к которым доступ сегодня ограничен, внутренними рублёвыми ресурсами на условиях аналогичными с внешними условиями, например, по объектам и качественным характеристикам залогового имущества и т. д.

Остановить процесс сдерживания роста денежной массы запрещенный ЦБ РФ путём повышения ключевой процентной ставки. Показатель монетизации экономики с начала 2014 г. до января 2015 г. упал с 47 до 42% ВВП. Дефицит рублёвых кредитов и недостаточность реальных кассовых остатков определяют кризис в экономике и затухание инвестиционного процесса. Центробанку РФ необходимо решить проблему демонетизации и денежного дефицита, которые губит реальный сектор экономики и продолжает привязывать национальную экономику к системе нефтедоллара. С целью стабилизации ситуации, может быть, следует вернуться к обязательной продаже части экспортной выручки, на рынке необходимо сбалансировать спрос и предложение иностранной валюты, что позволит увеличить объём предложения иностранной валюты на внутреннем валютном рынке и тщательно следить за короткой валютной позицией банков.

И, наконец, контролировать системообразующие банки, которые получают поддержку от государства с запретом от использования средств на валютном рынке и совершения спекуляций на финансовом рынке РФ.

УДК 336.14

Петр Гут

piotr.gut@ue.poznan.pl

Польша, Познань

Познаньский экономический университет

НДС РАЗРЫВ В ПОЛЬШЕ И СПОСОБЫ ЕГО ПРЕДОТВРАЩЕНИЯ

Piotr Gut

piotr.gut@ue.poznan.pl

Poland, Poznan

Poznan Univrsity of Economics

Uniwersytet Ekonomiczny w Poznaniu

Al. Niepodleglosci 10

60 – 875 Poznan

PhD

VALUE ADDED TAX GAP IN POLAND AND MEANS TO PREVENT IT

Abstract: VAT is the most important source of state's budget revenues in Poland. For example in 2013 the share of VAT revenues in total Polish budget revenues amounted for 41% (in 2012 – 42%). However, studies and reports show significant difference between VAT theoretical liability and actual VAT receipts, which is called VAT Gap. For instance VAT Gap in Poland in 2012 is estimated between 23% and 32% of VTTL. In reaction towards such situation, new antifraud element, not foreseen in the theoretical VAT construction, has been introduced into the Polish VAT system: joint and several liabilities. It should be emphasized, that the above elements only applied towards certain groups of goods or transactions, concerning steel products, gasoline, diesel, LPG and raw gold. In spite of that, it contributes to reduce VAT system fraud susceptibility.

Keywords: VAT, Value Added Tax, VAT Gap, VAT fraud, VAT abuse, reverse charge, joint and several liabilities

1. Introduction.

Theoretical origins of the value added tax are generally attributed to Carl Friedrich von Siemens, who in his paper from 1920 “VeredelteUmsatzsteuer” (eng. Improved Turnover Tax), introduced theoretical grounds of what is nowadays known as VAT. The very first country in Europe, which in 1948 started adopting the concept of von Siemens in praxis, was France. Gradual spread of VAT in Europe can be attributed to the European integration process, which required harmonization of turnover taxes. A destination-based, multiphase turnover tax, with the input-output tax mechanism, was the logical choice to eliminate i) accumulation of turnover taxes in domestic transactions on one hand, and ii) distortion of both competition and free movement of goods and services, caused by existing turnover taxes on the other. Since 1979 VAT has been a part of tax systems of all EU-Member States, and became one of the most important sources of states' budget revenues¹.

Value added tax (VAT) generates significant revenue (more than one fifth of world total tax revenue, including social contributions) and has been introduced in about 140 countries. It is the main source of revenue in some Member States of the European Union and plays an important role in ensuring public finance stability. VAT operates in a neutral and transparent manner, and its role is expected to grow in

¹ Van Brederode R. F., *Systems of General Sales Taxation: Theory, Policy and Practice*, Kluwer Law International, 2009, p. 7

the years ahead as the economic slowdown and population ageing affect other revenue sources¹.

Value added tax is the most important source of states budget revenues in Poland. According to the Polish Ministry of Finance State's Budget Execution Reports, weighted average share of VAT revenues in total budget revenues for the period of 2008 – 2013 amounted for ca. 41% which almost doubled excise duty revenues, the second highest budget revenues source.

VAT revenues in Poland in the period from 2008 till 2013 are presented in the table 1.

Table 1

**VAT revenues in Poland in the period from 2008 till 2013 in TTPLN
in comparison with budget total, GDP and excise duty**

	Specification	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2008 – 2013 Total
1	VAT revenues (TTPLN)	101 783	99 455	107 880	120 832	120 001	113 412	663 362
2	Tax revenues total (TTPLN)	219 499	214 879	222 553	243 211	248 275	241 651	1 390 067
3	VAT revenues as % of tax revenues	46,37%	46,28%	48,47%	49,68%	48,33%	46,93%	47,72%
4	States budget revenues total (TTPLN)	253 547	274 184	250 303	277 557	287 595	279 151	1 622 337
5	VAT revenues as % of states budget revenues total	40,14%	36,27%	43,10%	43,53%	41,73%	40,63%	40,89%
6	GDP (TT PLN)	1 275 432	1 343 366	1 416 585	1 528 127	1 596 379	1 635 746	8 795 635
7	VAT revenues as % of GDP	7,98%	7,40%	7,62%	7,91%	7,52%	6,93%	7,54%
8	Excise duty revenues (TT PLN)	50 490	53 927	55 684	50 490	53 927	55 684	55 684

Source: Own elaboration based on Polish Ministry of Finance State's Budget Execution Reports²

However, there are reports, showing significant difference between VAT Theoretical Liability (VTTL) and actual VAT Real Receipt (VTRR) in Poland, which de-

¹ Borselli F., Organised VAT fraud: features, magnitude, policy perspectives. *Questioni di Economia e Finanza*, No. 106 – October 2011, p. 5

² <http://www.mf.gov.pl/ministerstwo-finansow/dzialalnosc/finanse-publiczne/budzet-panstwa/wykonanie-budzetu-panstwa/sprawozdanie-z-wykonania-budzetu-panstwa-roczne> (access on 28.02.2015)

pending from the applied methodology are estimated in the range from 9% (2008 VAT gap estimates from CASE Report¹) to even 32% (2012 maximal VAT Gap estimates according to PwC²).

It is worth emphasizing, that VAT GAP, is a significant problem in the whole European Union. According to “Study to quantify and analyse the VAT gap in the EU-27 Member States” published in 2013 by CASE, weighted average VAT GAP in EU-26 Member States (Cypr not included) amounted from 16% to 20% VTTL per annum in the period from 2009 till 2012³.

Therefore the main objective of the hereby article is to present the scale of VAT Gap in Poland and example legal means, applied to prevent it.

In order to achieve the above main objective, following operational objectives have been adopted:

- To present the problem of VAT Gap in Poland and it’s scale,
- To present joint and several liability as an additional antifraud element of Polish VAT System, introduced in order to prevent the Polish VAT System from VAT Gap.

Territorial scope of the article covers Poland as an EU-Member State, which applied a European harmonized Value Added Tax.

The analysis covers period from 2008 till 2014; however certain numerical data are available till 2013 or 2012.

The subject of this article is VAT Gap in Poland, defined as a difference between VAT Theoretical Tax Liability and actual state’s budget VAT Real Revenues.

The object of this article is the VAT system of Poland.

However, due to the article length limits, it was not the subject of the article

- To research the exact reasons of VAT GAP in Poland,
- To analyse the methodology of calculation of VAT Gap, applied in VAT Gap reports described in the present article.

¹ Barbone L., Belkindas M., Bettendorf L., Bird R., Bonch-Osmolovskiy M., Smart M., Study to quantify and analyse the VAT Gap in the EU-27 Member States, CASE Network Reports No. 116/2013, Warsaw 2013, p. 4

² Report of PricewaterhouseCoopers, „Straty Skarbu Państwa w VAT – luka podatkowa, oszustwa, wyludzenia oraz problematyka podatku od towarów i usług w Polsce”, prepared for Institute of Structural Research, Warsaw, Mai 2013, p. 14

³ Barbone L., Bonch-Osmolovskiy M., Poniatowski G., 2012 Update Report to Study to quantify and analyse the VAT Gap in the EU-27 Member States, CASE Network Reports No. 120/2014, Warsaw 2014, p. 21

2. Methodology.

According to the paradigm of approximate description any concept, theories and discoveries are limited and approximate. Science will never provide a comprehensive and definitive understanding of reality. Scientists do not deal with the truth (in the sense of compatibility between description and described phenomenon), but with the limited and approximate descriptions of reality¹.

According to Reichenbach, scientific cognition is unable to reach neither absolute truth nor absolute disingenuousness. On the contrary, scientific cognition can only reach infinitely many degrees of probability, limited by unattainable truth and disingenuousness².

Considering the above, author recognizes, that for mere statement, that an analyzed antifraud element of the VAT System makes the system more fraud resistant (or less fraud susceptible), it is enough to find at least one situation, in which the fraud was possible when the additional element of the VAT system was not applied, and is not possible any more when the element is applied.

3. VAT Gap in Poland.

Value added tax in Poland (also in other EU Member States) is the system, consisting of synergic and interdependent elements (independent variables), possessing certain attributes and features, forming an integrated whole.

Existence of VAT Gap is only possible, because one (or more) elements of the VAT system makes possible situations in which VAT theoretical revenues should occur, but in fact they do not. Regardless which elements of the VAT system are responsible for losses of theoretical VAT revenues, it is also very important to recognize and measure dimension of VAT Gap.

According to the study published by PricewaterhouseCoopers „State’s Budget Losses in VAT Revenues – VAT Gap, fraud, abuse and general Value Added Tax problems in Poland”, VAT Gap in Poland from 2008 till 2012 amounted for between ca. 11% to ca. 32% of Vat Theoretical Liability. Detailed data, regarding VAT Gap in Poland, published in the above Study are presented in the table 2.

Another results of research on VAT Gap in Poland, conducted in 2013 and 2014 by the Centre for Social and Economic Analysis (CASE) for the EU’s Directorate General for Taxation and Customs Union (TAXUD) generally confirm the

¹ CempelCz., Systems theory, systems engineering - principles and applications of system thinking, E-book of Poznan University of Technology 2008, http://neur.am.put.poznan.pl/is_2008/TIS_Engl_II_P.pdf, access on 28.02.2015

² <http://dylewski.com.pl/menu-boczne/nauka-o-zyciu/co-jest-prawda-naukowa/> - access date 28.02.2015

above VAT Gap estimates, presented in table 2. Summary of the CASE's VAT Gap estimates are presented in the table 3.

Table 2

VAT Gap in Poland in the period 2008 – 2012 in TT PLN according to PwC

Specification	2008	2009	2010	2011	2012
VAT receipts (in TT PLN)	101 783	99 455	107 880	120 832	120 001
Total VTTL (in TT PLN) - minimal estimates	114 659	120 106	129 384	148 632	156 450
Total VTTL (in TT PLN) - maximal estimates	132 529	137 801	147 957	169 332	178 528
VAT Gap in (TT PLN) - minimal estimates	12 876	20 651	21 504	27 800	36 449
VAT Gap as a share of VTTL in % - minimal estimates	11,23%	17,19%	16,62%	18,70%	23,30%
VAT Gap in (TT PLN) maximal estimates	30 746	38 346	40 077	48 500	58 527
VAT Gap as a share of VTTL in % - maximal estimates	23,20%	27,83%	27,09%	28,64%	32,78%
VAT Gap as a share of VTTL in % - average estimates	17,21%	22,51%	21,85%	23,67%	28,04%

Source: PwC's Study „State's Budget Losses in VAT Revenues – VAT Gap, fraud, abuse and general Value Added Tax problems in Poland”¹

Table 3

VAT GAP as a share of VTTL in 2009 – 2012 in % according to CASE

Specification	2009	2010	2011	2012
VAT Gap as a share of VTTL in %	20,82%	17,85%	18,90%	25,05%

Source: 2012 Update Report to Study to quantify and analyse the VAT Gap in the EU-27 Member States².

¹ Report „Straty Skarbu Państwa w VAT – luka podatkowa, oszustwa, wyłudzenia oraz problematyka podatku od towarów i usług w Polsce”, report of PricewaterhouseCoopers-prepared for Institute of Structural Research, Warsaw, Mai 2013, p. 14

² Barbone L., Bonch-Osmolovskiy M., Poniatowski G., 2012 Update Report to Study to quantify and analyse the VAT Gap in the EU-27 Member States, CASE Network Reports No. 120/2014, Warsaw 2014, p. 45

Comparing VAT Gap estimates as percent of VTTL, presented in Table 2 and Table 3, it is justified to state, that research results of CASE and PwC, however slightly different, are in the same order of magnitude. Moreover both research indicate significant scale of losses in real VAT receipt in Poland in comparison to VAT Theoretical Liability.

It is particularly worth emphasizing, that the VAT Gap in Poland showed an important increase in 2012, from ca. 19% in 2011 to ca. 25% according to CASE, and from average ca. 23% in 2011 to ca. 28% according to PwC. While the Polish economy as a whole (GDP) grew up at ca. 4, 4 % (see Table 1), VTTL rose at ca. 5, 5% (see Table 2), actual VAT Revenues, which normally are correlated with GDP, decreased by ca. 1%, resulting in the increased VAT Gap. The decline on the revenue side appears to be the result at least in part of increased illegal VAT practices of some taxable persons. With ca. 25% - 28% VAT Gap, Poland is above the median of the EU-26¹.

In 2013 VAT revenues in Poland decreased by further 5,5% in comparison to 2012 even though Polish GDP increased at the same time by 2,5%(see Table 1).

Following has been identified as main reasons of increasing VAT Gap and decreasing VAT revenues in Poland:

- VAT fraud and abuse in steel products and raw gold,
- VAT fraud and abuse in petroleum products (mainly diesel, gasoline and LPG).

Due to the above, joint and several liabilities as an additional antifraud element of the VAT System, not foreseen in its original theoretical construction, has been introduced into the Polish VAT System, which purpose is to prevent the system from VAT Gap?

4. Joint and several liability in Poland/

Council Directive 112/2006/EC² does not directly regulate possibility of application joint and several responsibilities by EU Member States.

However due to particular fraud susceptibility of Value Added Tax, indicated also in Introduction of the present publication, in the situations referred to in Articles 193 to 200 and Articles 202, 203 and 204, Member States may provide that a person

¹ Barbone L., Bonch-Osmolovskiy M., Poniatowski G., 2012 Update Report to Study to quantify and analyse the VAT Gap in the EU-27 Member States, CASE Network Reports No. 120/2014, Warsaw 2014, p. 45

² Council directive 2006/112/EC of 28 November 2006 on the common system of value added tax, Official Journal of the European Union L 347 from 11.12.2006 with subsequent amendments

other than the person liable for payment of VAT is to be held jointly and severally liable for payment of VAT¹.

In particular, but not exclusively, EU Member States may introduce joint and several responsibility of taxable persons for VAT liabilities of their suppliers, normally obliged to pay VAT as person carrying out a taxable supply of goods or services². Introducing such regulation is to help tax administrations of EU Member States to collect and execute VAT liabilities (...)³.

Conformity of the joint and several responsibilities as an additional antifraud element of the EU VAT system with VAT Directive has been confirmed by the European Court of Justice in its judgment of 11 May 2006, case C-384/04. The Court judged that the Member States are in principle allowed to apply a third-party liability but legislation must comply with, in particular, the principles of legal certainty and proportionality. As regards the principle of proportionality, the ECJ observed that the national third-party liability can only be applied to persons who, at the time of the supply to them, knew or had reasonable grounds to suspect that some or all of the VAT payable in respect of that supply, or of any previous or subsequent supply of those goods, would go unpaid and that a person is presumed to have reasonable grounds for suspecting that such is the case if the price payable by him was less than the lowest price that might reasonably be expected to be payable for those goods on the market, or less than the price payable on any previous supply of those goods. However, the ECJ added that traders who take every precaution which could reasonably be required of them to ensure that their transactions did not form part of a chain which includes a transaction vitiated by VAT fraud must be able to rely on the legality of those transactions without the risk of being made jointly and severally liable to pay the VAT due from another taxable person⁴.

Basing on the above regulations of the VAT Directive and ECJ judgment, joint and several liability of the purchasers for the VAT liabilities of the suppliers, arising from the taxable supply executed to them, has been introduced in Poland on October the 1st, 2013⁵.

¹ Art. 205 of Council directive 2006/112/EC of 28 November 2006 on the common system of value added tax, Official Journal of the European Union L 347 from 11.12.2006 with subsequent amendments

² art. 193 and 203 in respect of art. 205 of Council directive 2006/112/EC of 28 November 2006 on the common system of value added tax, Official Journal of the European Union L 347 from 11.12.2006 with subsequent amendments

³ Sachs K. (red.), VI Dyrektywa VAT Komentarz do Dyrektywy Rady Unii Europejskiej dotyczący wspólnego systemu podatku od wartości dodanej, C.H. Beck Warszawa 2004, s. 531

⁴ Swinkels J., Carousel Fraud in the European Union, International VAT Monitor, no 3/4 2010, s. 106

⁵ Compare: Law from July the 26th, 2013, amending Polish VAT Act and some other laws, O.J. from September the 5th 2013, pos.1027

According to the amended Polish VAT Act, the VAT taxable person, who acquired the so called sensitive goods, is jointly and severally responsible for VAT liabilities arising from the taxable supply executed to him due but unpaid by the taxable supplier. Sensitive goods has been defined in the above law, amending VAT Act as steel products, liquid fuels and raw gold.

Joint and several liability may be applied only in case following prerequisites are met:

- net value¹ of the sensible goods purchased from one supplied exceeds 50.000 PLN per month,
- at the moment of the supply the purchasing taxable person knew or had reasonable grounds to suspect that some or all of the VAT payable in respect of that supply would go unpaid².

The purchasing taxable person is presumed to have reasonable grounds for suspecting that some or all of the VAT payable in respect of that supply would go unpaid if the business conditions of the considered transaction has been different from the normal conditions of similar transactions concerning similar goods, particularly when the price of the goods was without any reasons lower than the market value³.

At the same time joint and several liability is excluded in following situations:

- When the taxable transactions concern diesel, gasoline or liquid petrol gas (LPG), fueled up directly to the standard fuel tanks of motor vehicles when the above fuels are purchased at petrol stations,
 - If the supply of gas is executed by suppliers own or rented gas pipeline,
 - If the supplier's failure of VAT payment was not connected with the VAT fraud in order to obtain material benefit,
 - If at the date of taxable transaction the supplier had been listed in the register of taxable persons who submitted deposit, securing payment of output VAT and the amount of the deposit is either not lower than one fifth of monthly output VAT arising from the supplies, executed to the particular purchasing taxable person or the submitted deposit amounts for at least 3.000.000 PLN⁴.

In situation when the supplier will not settle output VAT liability, arising from the taxable supply, executed to the purchasing taxable person, the purchaser (under the above specified conditions) may be recognized by the Polish Tax Administration

¹ Net value means value without VAT (before output VAT is levied)

² art. 105a par. 1 of the Polish VAT Act

³ art. 105a par. 2 of the Polish VAT Act

⁴ art. 105a par. 3 of the Polish VAT Act

as jointly and severally responsible for supplier's VAT liability. In a result of the above, VAT liability due but unpaid by the supplier, may be legally enforced to be paid by the purchaser. Considering, that according to authors research result:

- in case of VAT fraud it is the purchaser who usually directly or indirectly benefits from the fraud,

- purchaser usually conducts real economic activity and controls real assets, utilized for economic activity,

joint and several liability enables VAT unpaid by the supplier to be effectively enforced from the purchaser.

It is therefore justified to state that introducing joint and several VAT liability into the Polish VAT System has made the System more fraud resistant than beforehand.

5. Summary/

Reports and research results on VAT Gap, referred in the present article, indicate clearly, that Polish (and also EU) VAT System can be regarded as fraud susceptible. European Commission and EU Member State (with Poland among them) are trying to improve the System to prevent state's budgets from the loss of VAT revenues. One of such improvements is a joint and several liability of the purchaser for unpaid VAT liabilities of the supplier, arising from the taxable supply executed to them for consideration. Joint and several liability does not make the VAT system absolutely fraud resistant, however it makes it less fraud susceptible.

LITERATURE

1. Barbone L., Belkindas M., Bettendorf L., Bird R., Bonch-Osmolovskiy M., Smart M., Study to quantify and analyse the VAT Gap in the EU-27 Member States, CASE Network Reports No. 116/2013, Warsaw 2013

2. Barbone L., Bonch-Osmolovskiy M., Poniatowski G., 2012 Update Report to Study to quantify and analyse the VAT Gap in the EU-27 Member States, CASE Network Reports No. 120/2014, Warsaw 2014

3. Van Brederode R. F., Systems of General Sales Taxation: Theory, Policy and Practice, Kluwer Law International, 2009,

4. Borselli F., Organised VAT fraud: features, magnitude, policy perspectiveness. *Questioni di Economia e Finanza*, No. 106 – October 2011

5. CempelCz., Systems theory, systems engineering - principles and applications of system thinking, E-book of Poznan University of Technology 2008, http://neur.am.put.poznan.pl/is_2008/TIS_Engl_II_P.pdf, access on 28.02.2015

6. Council directive 2006/112/EC of 28 November 2006 on the common system of value added tax, Official Journal of the European Union L 347 from 11.12.2006 with subsequent amendments

7. <http://dylewski.com.pl/menu-boczne/nauka-o-zyciu/co-jest-prawda-naukowa/> - access date 28.02.2015

8. Law from July the 26th, 2013, amending Polish VAT Act and some other laws, O.J. from September the 5th 2013, pos.1027<http://www.mf.gov.pl/ministerstwo-finansow/dzialalnosc/finanse-publiczne/budzet-panstwa/wykonanie-budzetu-panstwa/sprawozdanie-z-wykonania-budzetu-panstwa-roczne> (access on 28.02.2015)

9. Polish VAT Act

10. Report of PricewaterhouseCoopers, „Straty Skarbu Państwa w VAT – luka podatkowa, oszustwa, wyłączenia oraz problematyka podatku od towarów i usług w Polsce”, prepared for Institute of Structural Research, Warsaw, Mai 2013,

11. Sachs K. (red.), VI Dyrektywa VAT Komentarz do Dyrektywy Rady Unii Europejskiej dotyczący wspólnego systemu podatku od wartości dodanej, C.H. Beck, Warsaw 2004

12. Swinkels J., Carousel Fraud in the European Union, International VAT Monitor, no 3/4 2010

УДК 336.7

Слизкая Валентина Павловна

Sl.vp33@mail.ru

Россия, Санкт-Петербург

Международный банковский институт

191011, Санкт-Петербург, Невский пр., д. 60

доцент кафедры экономики и финансов предприятий и отраслей

ОБ ОТВЕТСТВЕННОСТИ ЭКОНОМИЧЕСКИХ СУБЪЕКТОВ В СФЕРЕ КРЕДИТОВАНИЯ

Аннотация: в статье рассмотрена административная и уголовная ответственность руководителей экономических субъектов за правонарушения в

сфере кредитования, а также предложения, направленные в Госдуму по ограничению прав кредитных и микрофинансовых организаций в данной сфере.

Ключевые слова: кредит, ссуда, невозврат, ответственность, банк, микрофинансовая организация, экономические преступления, Банк России, имущественные требования.

Valentina Slizkaya

Sl.vp33@ mail.ru

Russia, Saint - Peterburg

International banking Institute

191011, St. Petersburg, Nevsky prospect, 60

Associate professor of economy and finance

ABOUT RESPONSIBILITY OF ECONOMIC SUBJECTS IN THE SPHERE OF CREDITING

Abstract: in article administrative and criminal liability of heads of economic subjects for offenses in the sphere of crediting, and also the offers sent to the State Duma on restriction of the rights of the credit and microfinancial organizations in this sphere is considered.

Keywords: credit, loan, not return, responsibility, bank, microfinancial organization, economic crimes, Bank of Russia, property requirements.

По Данным МВД России, только за 1 полугодие 2014 г. количество преступлений совершенных в кредитно-финансовой сфере составляет 21103 среди выявленных экономических преступлений, в том числе совершенных в крупном и особо крупном размере 3665, т. е. 17,3% от общего количества экономических преступлений.¹

В соответствии с Положением Банка России от 26.03.04 № 254-П «О порядке формирования кредитными организациями резервов на возможные потери по ссудам, по ссудной и приравненной к ней задолженности» в зависимости от категории и качества предоставляемых ссуд банки должны классифицировать их по различным категориям и в случае необходимости сформировать под них обязательные резервы. Банк России проверяет кредитные организации с точки зрения правильной классификации выданных ссуд и формирования достаточных резервов на возможные потери по ссудам.

¹ « Состояние преступности в России за январь-декабрь 2014г.» ФКУ Главный информационно- аналитический центр МВД России , М., 2015г.

За 2014 г. банки обесценили долгов по рублевым кредитам на 265,5 млрд руб. — это на 42% больше, чем за 2013 г. (186,5 млрд руб.). По мнению ряда экспертов, в 2015 г. стоит ожидать ухудшения ситуации по обслуживанию кредитов в целом по банковской системе. 2015-й будет годом списаний рублевой розничной просрочки, а пик списаний корпоративных валютных долгов пришелся на конец 2014 г. По данным ЦБ РФ, просрочка по розничным кредитам в 2014 г. выросла на 51,6% (на 226,7 млрд. руб.) и составила на 1 января 2015 г. 666,2 млрд руб.¹

На резкий рост объема списаний также повлияли повысившиеся ставки по корпоративным кредитам (до 30% годовых) из-за повышения ключевой ставки ЦБ до 17% годовых в декабре 2014 г. Резкое сокращение прибыли у многих российских компаний (у некоторых — в три раза) помогло сделать дорогие коммерческие кредиты просто невозвратными.

Кроме случаев невозврата полученных ссуд, связанных с усилением экономического кризиса в стране, имеет место и получение кредита или займа экономическим субъектом путем предоставления банку заведомо ложных сведений о финансово-хозяйственной деятельности путем искажения бухгалтерской отчетности, использования поддельных гарантийных писем или поручительств, фиктивных договоров с контрагентами. В соответствии с п. 14.11 КоАП РФ руководителю экономического субъекта грозит штраф в сумме от 2 000 до 3 000 руб., если сумма полученных денежных средств составляет менее 1 500 000 руб.

Уголовная ответственность по ст. 159.1 УК РФ применяется за большую сумму кредита или ссуды. Кодекс об административных правонарушениях и Уголовный кодекс РФ содержат ряд статей со сходными названиями. Разница состоит в масштабе допущенных нарушений и размере причиненного ущерба (потенциальной возможности его причинения).

Если будет доказано, что руководитель экономического субъекта предоставил в банк недостоверные сведения об имуществе, доходах организации, скрыл информацию о наличии залога имущества или имеющихся долговых обязательствах и заведомо знал, что возвращать кредит его организация не будет, то минимальная ответственность, которая ожидает руководителя – это штраф 100 000 руб., а максимальное наказание – 10 лет лишения свободы и штраф 1 000 000 руб.

При злостном уклонении от погашения банковского кредита, по договору займа и также иной задолженности, образовавшейся из договорных отношений на сумму свыше 1 500 000 руб., наказание может наступить по ст. 177

¹ Banki.ru

УК РФ. Преступление, предусмотренное ст. 177 УК РФ, может быть совершено не только в виде действия, но и в форме бездействия руководителя экономического субъекта. Ответственность руководителя от погашения кредиторской задолженности может повлечь наказание в виде штрафа на сумму от 200 000 руб. или лишение свободы до 2 лет.

В Уголовном кодексе России предусмотрена ответственность и за непреднамеренное, преднамеренное и фиктивное банкротство. Непреднамеренное банкротство наказывается в рамках ст. 195 УК РФ. В качестве примеров непреднамеренного банкротства можно отнести:

- сокрытие имущества, имущественных прав или обязанностей, сведений об имуществе, о его размере, местонахождении либо иной информации о нем, передача имущества во владение иным лицам, его отчуждение или уничтожение;

- неправомерное удовлетворение имущественных требований отдельных кредиторов за счет имущества должника — юридического лица его руководителем заведомо в ущерб другим кредиторам, если это действие совершено при наличии признаков банкротства и причинило крупный ущерб;

- незаконное воспрепятствование деятельности арбитражного управляющего либо временной администрации кредитной или иной финансовой организации, в том числе уклонение или отказ от передачи им документов или имущества, необходимых им для исполнения возложенных на них обязанностей, если эти действия (бездействия) причинили крупный ущерб.

Преднамеренное банкротство наказывается в рамках ст. 196 УК РФ штрафом от 200 000 руб. до 6 лет лишения свободы. Под преднамеренным банкротством понимается совершение руководителем действий или бездействие, заведомо влекущие неспособность юридического лица в полном объеме удовлетворять требования кредиторов по денежным обязательствам.

Фиктивное банкротство (ст. 197 УК РФ) — заведомо ложное публичное объявление руководителем юридического лица о несостоятельности данного юридического лица, если это деяние причинило крупный ущерб. Крупным ущербом для целей ст. 195–197 УК РФ, согласно примечанию к ст. 169 УК РФ является ущерб в сумме, превышающей 1 500 000 руб.

Фиктивное банкротство наказывается штрафом в размере от 100 000 до 300 000 руб. или в размере заработной платы или иного дохода осужденного за период от одного года до двух лет, либо принудительными работами на срок до пяти лет, либо лишением свободы на срок до шести лет со штрафом до 80 000 руб. или в размере заработной платы или иного дохода осужденного, за период до шести месяцев, либо без такового.

В соответствии с Федеральным законом от 29.12.2014 № 482-ФЗ¹ производство по делу о банкротстве может быть возбуждено арбитражным судом при условии, что требования к должнику – юридическому лицу в совокупности составляют не менее 300 тыс. руб. Такое изменение в законодательстве связано с тем, чтобы в условиях экономического кризиса уменьшить количество экономических субъектов, которые могут быть подвергнуты процедуре банкротства.

Со стороны группы депутатов разработаны и направлены в Госдуму дополнительные меры поддержки заемщиков. Предлагается ограничить сумму процентов по договорам займа и кредита и сумму платежей при неисполнении или ненадлежащем исполнении заемщиком условий договора, установив их предельную сумму. Также планируется ограничить права кредитных и микрофинансовых организаций по требованиям досрочного возврата всей суммы займа (кредита) вместе с причитающимися по договору процентами. При этом у кредиторов останутся иные меры получения компенсации в связи с неисполнением заемщиком своих обязательств, например, взыскание неустойки. Однако, по мнению законодателей, общий размер таких платежей в сумме с процентами по договору не смогут превышать предусмотренного законопроектом процента от суммы основного долга.

Предлагается также с 1 апреля 2015 г. аннулирование информации о нарушении заемщиком сроков возврата основной суммы долга или уплаты процентов по договору займа (кредита), если заемщиком было произведено погашение основной суммы долга, процентов и платежей, связанных с неисполнением или ненадлежащим исполнением заемщиком условий договора. Сведения о нарушениях будут исключены из кредитных историй, что позволит гражданам получать новые кредиты на общих основаниях, а не под повышенные процентные ставки. Принятие таких мер, по мнению законодателей, позволит соблюсти баланс интересов кредитных и микрофинансовых организаций, с одной стороны, и интересы заемщиков, с другой стороны.

Доля просроченных потребительских кредитов в конце 2014 г. составила 15%. Просрочка по кредитам юридических лиц и индивидуальных предпринимателей (нарушение графиков платежей на срок от одного дня) с 1 января по 1 декабря 2014 г. выросла с 861,4 млрд до 1,03 трлн руб., валютная — с 96,6 млрд до 149,1 млрд руб. В связи с поднятием ЦБ РФ ставки рефинансирования, получить кредит в банке становится все труднее. Микрокредиты нашли широкое распространение не только во всем мире, но и в России. В связи с этим население все чаще прибегает к микрозаймам.

¹ Собрание законодательства РФ. 05.01.2015. № 1 (часть I). Ст. 35.

В соответствии с Федеральным законом № 151-ФЗ от 02.07.10 (ред. от 21.12.131) «О микрофинансовой деятельности и микрофинансовых организациях» под микрофинансовой организацией понимается юридическое лицо, зарегистрированное в форме фонда, автономной некоммерческой организации, учреждения (за исключением казенного учреждения), некоммерческого партнерства, хозяйственного общества или товарищества, осуществляющее микрофинансовую деятельность и внесенное в государственный реестр микрофинансовых организаций.

Микрозаемом является заем, предоставляемый займодавцем заемщику на условиях, предусмотренных договором займа, в сумме, не превышающей 1 млн руб. Как правило, микрозаем предоставляется на короткий срок от 1 до 6 месяцев.

У микрофинансовых организаций доля задолженности заемщиков свыше 90 дней составляет свыше 30% всех займов, выданных гражданам. В связи с этим значительное количество заемщиков получают предложения о досрочном погашении предоставленных займов. Центробанк исключил за 2014 г. 1232 компании из реестра микрофинансовых организаций. В то же время общее количество организаций в реестре на данный момент более 4 тыс. Только за 2014 г. прибавилось 1 611 микрофинансовых организаций, что больше числа исключенных из него.²

Таким образом, в условиях экономического кризиса государство принимает меры, позволяющие не только сохранить действующие экономические субъекты, но и повысить ответственность руководителей экономических субъектов за экономические преступления в сфере кредитования.

УДК 657.1

Смольникова Юлия Юрьевна

j.Smolnikova@gmail.com

Россия, Санкт-Петербург

Санкт-Петербургский государственный экономический университет

191023, Санкт-Петербург, Садовая ул., д. 21

доцент кафедры управленческого и финансового учета и отчетности

¹ <http://garant.ru>

² Banki.ru

ПРИЗНАНИЕ И ОЦЕНКА ПРОШЛОГО ЭКОЛОГИЧЕСКОГО УЩЕРБА

Аннотация: в статье раскрываются проблемы, связанные с признанием прошлого экологического ущерба, его оценкой и отражением в бухгалтерской отчетности предприятий.

Ключевые слова: бухгалтерский экологический учет, затраты на природоохранную деятельность, текущие затраты, прошлый экологический ущерб.

Julia Smolnikova

j.Smolnikova@gmail.com

Russia, Saint-Petersburg

Saint-Petersburg State University of Economics

191023, Saint-Petersburg, Sadovaya St., 21.

Assistant of professor of Department management and financial accounting and reporting

RECOGNITION AND MEASUREMENT PAST ENVIRONMENTAL LIABILITIES

Abstract: the article deals with the problems associated with the recognition of Past Environmental Liabilities, measurement and reflection in the financial statements.

Keywords: Environmental accounting, environmental costs, current costs, Past Environmental Liabilities.

Мировая экономика XX в. характеризуется повсеместно происходившими процессами интенсивной индустриализации и экстенсивной добычи природных ресурсов. В России, как и в других индустриальных странах, эти процессы оставили после себя негативное наследие в виде серьезного экологического ущерба окружающей среде и угроз для здоровья населения.

Проблема прошлого экологического ущерба в России характеризуется крупными масштабами и серьезными последствиями. Наиболее тесно связаны с проблемой прошлого экологического ущерба такие отрасли, как цветная и черная металлургия, добывающие отрасли, нефтяная и нефтеперерабатывающая отрасли, химическая и нефтехимическая промышленность, теплоэнергетика, ЖКХ, военно-промышленный комплекс и атомная промышленность.

Учет и оценка прошлого экологического ущерба, по нашему мнению, должны стать одним из факторов, определяющих процесс принятия хозяйственных решений. Необходимо отметить, что в настоящее время российское право и стандарты бухгалтерского учета не затрагивают проблему признания прошлого экологического ущерба и его отражения в финансовой отчетности. При принятии управленческих решений российские организации не учитывают наличие такого ущерба, хотя этот фактор может иметь большое значение, так как повлечет за собой рост текущих экологических затрат.

Важной проблемой является оценка прошлого экологического ущерба. Необходимо, однако провести различие между суммой затрат, которые будут направлены на устранение нанесенного ущерба, и оценкой самого ущерба. Затраты на устранение прошлого экологического ущерба, по нашему мнению, связаны с прямыми расходами на реабилитацию природных ресурсов, имущества и здоровья населения. Оценка прошлого экологического ущерба включает, помимо этого, социально-экономические издержки (например, издержки, являющиеся следствием ухудшения здоровья населения и упущенной выгоды, которые обусловлены конкретной ситуацией). Стоимостная оценка экологического ущерба чаще всего применяется для определения суммы компенсации. Таким образом, в отчетности организации оценка прошлого экологического ущерба может складываться из двух составляющих:

- 1) прямые расходы на устранение нанесенного ущерба;
- 2) суммы компенсаций за нанесенные обществу социально-экономические издержки.

Еще одна проблема признания прошлого экологического ущерба связана с распределением ответственности за нанесенный ущерб и ее передачей вместе с правом собственности. В России законодательно не установлены временные рамки ответственности за нанесенный экологический ущерб. Однако часто возникает ситуация, когда виновник ущерба не может быть установлен или не может быть привлечен к ответственности вследствие давности. основополагающим моментом здесь является однозначное признание ответственности государства в соответствующих ситуациях, как это принято в большинстве стран.

В 2014 г. в Правительство РФ внесен проект Федерального закона «О внесении изменений в Федеральный закон «Об охране окружающей среды» и отдельные законодательные акты Российской Федерации в части регулирования вопросов возмещения вреда окружающей среде и ликвидации прошлого экологического ущерба» [1].

Согласно проекту, под *прошлым экологическим ущербом* понимаются негативные изменения качества окружающей среды, вызванные ее загрязнением, утратой или истощением компонентов природной среды. Такие изменения должны возникнуть в результате прошлой экономической и иной деятельности, которая осуществлялась в период:

- когда ее последствия не расценивались как опасные для окружающей среды;

- когда отсутствовали требования законодательства по запрету или ограничению негативного воздействия на окружающую среду в результате такой деятельности.

Согласно данному проекту юридические и физические лица, причинившие вред окружающей среде, обязаны возместить его в полном объеме с учетом понесенных убытков.

Прошлый экологический ущерб на промышленной площадке должен поэтапно ликвидироваться ее собственником в соответствии с программой ликвидации такого ущерба, согласованной с надзорными органами. Собственник обязан ежегодно отчитываться перед надзорными органами о работах по ликвидации ущерба.

Юридические лица обязаны возместить вред, нанесенный окружающей среде, прежде всего в натуральной форме, т. е. посредством проведения работ по рекультивации земель, по восстановлению нарушенного состояния окружающей среды, а также посредством проведения равноценных работ по охране окружающей среды. Если нанесенный окружающей среде вред не возмещен в натуральной форме, он будет взыскан с виновного в стоимостном выражении, рассчитанном по государственным таксам и методикам.

В качестве возможных мер господдержки таких работ предусматривается предоставление налоговых льгот в порядке, установленном законодательством, а также осуществление государственных расходов в соответствии с бюджетным законодательством.

Таким образом, юридические лица, признавшие ответственность за прошлый экологический ущерб, должны будут нести расходы на его ликвидацию, либо на работы по охране окружающей среды, либо денежное возмещение вреда.

По нашему мнению, экологические обязательства, возникающие из прошлого экологического ущерба, требуют признания и отражения в финан-

совой отчетности предприятия как *условные экологические обязательства*, или *резервы*.

Согласно IAS 37 «Резервы, условные обязательства и условные активы», *условное обязательство* – это существующее обязательство, которое возникает из прошлых событий, но не признается, так как величина обязательства не может быть оценена с достаточной степенью надежности [2].

Обязательство всегда подразумевает существование другой стороны, перед которой это обязательство имеет место быть. Однако не обязательно знать конкретного представителя стороны, перед которой это обязательство существует, – оно может существовать перед всем обществом.

Если экологические обязательства, возникающие из прошлого экологического ущерба, можно будет достоверно оценить, то, согласно IAS 37, такие обязательства будут признаны в качестве *резервов*. Примерами таких обязательств являются стоимостное возмещение ущерба или затраты на рекультивацию земель. Урегулирование их ведет, независимо от будущих действий предприятия, к выбытию ресурсов, содержащих экономические выгоды.

Таким образом, на наш взгляд, прошлый экологический ущерб влечет за собой *экологические обязательства субъектов*, которые необходимо отразить в финансовой отчетности предприятия как *условные экологические обязательства*, или *резервы*. Раскрытие такой информации в отчетности даст пользователям понятие о «вредности» объекта для общества в целом и для будущих поколений.

ЛИТЕРАТУРА

1. Проект Федерального закона «О внесении изменений в Федеральный закон "Об охране окружающей среды" и отдельные законодательные акты РФ в части регулирования вопросов возмещения вреда окружающей среде и ликвидации прошлого экологического ущерба».

2. Международный стандарт финансовой отчетности (IAS) 37 «Резервы, условные обязательства и условные активы», введен в действие на территории Российской Федерации Приказом Минфина России от 25.11.11 № 160н.

УДК 338.22:330.16.001.25

Лесная Майя Ивановна

5750540@mail.ru

Россия, Санкт-Петербург

Санкт-Петербургский государственный архитектурно-строительный университет

190005, Санкт-Петербург, 2-я Красноармейская ул., д. 4

доцент

Филатов Дмитрий Борисович

Fild1965@mail.ru

Россия, Санкт-Петербург

Санкт-Петербургский государственный архитектурно-строительный университет

190005, Санкт-Петербург, 2-я Красноармейская ул., д. 4

старший преподаватель

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ИНТЕРЕСЫ И НАЦИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ

Аннотация: проблемы выхода из современного кризиса могут быть решены при обеспечении экономической безопасности страны и достижении единства экономических интересов.

Ключевые слова: экономические интересы, экономическая безопасность, стратегия развития, импортозамещение, уровень жизни.

Maya Lesnaya

5750540@mail.ru

Russia, St-Petersburg

Saint-Petersburg State University of Architecture and Civil Engineering

190005, Russia, St-Petersburg, 2-ya Krasnoarmeyskaya str., 4

Associate Professor

Dmitriy Filatov

Fild1965@mail.ru

Russia, St-Petersburg

Saint-Petersburg State University of Architecture and Civil Engineering

190005, Russia, St-Petersburg, 2-ya Krasnoarmeyskaya str., 4

Senior Lecturer

ECONOMIC INTERESTS AND ECONOMIC SECURITY

Abstract: problems with economic recovery can be solved only if there are economic security and community of economic interests.

Keywords: economic interests, economic security, strategy of development, import substitution, standard of living.

Система экономических интересов формируется под воздействием многих факторов, таких как традиции, обычаи, исторические условия и исторический опыт, господствующие отношения собственности, степень разработанности и действенности правовых норм и институтов, обеспечивающих реализацию интересов граждан страны. К факторам, оказывающим влияние на систему экономических интересов, также можно отнести господствующую в обществе идеологию, реальное состояние экономики в определенный конкретно-исторический период жизни страны. Каждый из названных факторов в конкретной, реальной ситуации может стать определяющим в формировании мотивации действий и реализации экономических интересов индивидов.

Если ранжировать факторы по степени значимости влияния на процесс формирования экономических интересов, то на первое место следует поставить господствующие отношения собственности, на второе – степень разработанности нормативной, правовой базы, именно от степени разработанности механизмов реализации нормативных документов зависит действенность правовых норм и институтов. Нормативная база, как правило, учитывает исторические условия формирования господствующих отношений собственности и отражает существенные их характеристики. Именно в этом смысле правовая база и механизмы ее реализации, подзаконные акты обеспечивают реализацию интересов граждан страны и национальных интересов государства, основой которых являются господствующие в обществе отношения собственности на условия производства и результат производства. Правовая база обеспечивает правовое поле для формирования и реализации системы экономических интересов. Главным в этом процессе является обеспечение единства интересов отдельных субъектов экономики с общегосударственными интересами.

Кроме того, господствующие в обществе отношения собственности и сформированные на их основе экономические интересы определяющим образом оказывают влияние на выработку стратегии и тактики развития национальной экономики, ее целевые установки, на формирование пропорций развития народного хозяйства. Именно представители господствующих отношений соб-

ственности оказывают существенное влияние на направленность и соответственно долю в расходовании средств госбюджета на те или иные цели.

В период, когда экономика переживает экономический кризис, важным является обеспечение единства частных и государственных интересов в преодолении кризиса и его негативных последствий. И не только в преодолении, решении проблем выживаемости в условиях кризиса, а в выработке и реализации программы выхода из кризиса и обеспечения подъема национальной экономики, повышения уровня жизни граждан страны.

Современный кризис вызван применением к нашей стране экономических санкций. По своему значению санкции носят идеологический и политический характер со стороны стран Запада, целью которых является стремление не столько ослабить экономически, сколько изолировать политически и идеологически нашу страну. Конечной целью таких и иных санкций, действий является заставить нас принять их условия в распоряжении нашими ценностями, сделать нашу страну послушным придатком мирового капитала. Одно дело участие в мировом разделении и кооперации труда в качестве равноправного партнера, но совсем другое, когда заставляют играть по чужим правилам.

Попытки усилить идеологическое влияние на нашу страну предпринимались со стороны Запада многократно, но каждый раз не удавалось довести их до желаемого результата. Одним из, как казалось, безотказных методов явилось стремление привить гражданам нашей страны образ жизни «общества потребления». Для некоторой части граждан, особенно молодежи, такой образ жизни показался очень привлекательным. Молодые люди не прошли через сложные испытания старшего поколения и не совсем восприняли исторический опыт страны, ее национальные особенности и самобытность, стремление к независимости в распоряжении своими богатствами, собственной историей и жизнью. Некоторые и крупные собственники национального богатства нашей страны придерживаются такого образа жизни. Но не в этом беда, что живут обеспеченно, беда в другом, что распоряжаются общенациональными ценностями не всегда в интересах развития национальной экономики и роста благосостояния граждан своей страны. При такой разнонаправленности частных и государственных интересов необходима продуманная политика заинтересованности всех участников в обеспечении прогресса национальной экономики. Необходимо создание такой идеологической, правовой и экономической базы, при которой процветание бизнеса любого уровня являлось бы составной частью общенациональных интересов.

Современный кризис является для нынешнего поколения определенным уроком, заставляющим задуматься над общечеловеческими и национальными ценно-

стями, такими как независимость и самобытность. Если же учесть низкий уровень технологического развития, диспропорции национальной экономики, неравномерность развития отраслей и регионов страны, невозможность обеспечения достойного уровня жизни для большинства граждан страны, то современный кризис можно оценить как «освежающий душ», заставляющий понять многое. А именно то, что еще много предстоит сделать для возрождения национальной экономики до такого уровня, чтобы стремление к независимости подтверждалось и могло быть обеспечено не только идеологически, политически, но и экономически. Именно в этом состоит смысл экономической безопасности страны, практически безопасность, защищенность страны является сутью общенациональных интересов.

Экономическая безопасность может быть обеспечена при наличии краткосрочной и долгосрочной стратегии развития национальной экономики и разработки единого, общенационального плана, который даст возможность реализовать намеченную стратегию. Общенациональный план должен быть научно обоснованным с точки зрения потребностей и возможностей его обеспечения при каждом данном реальном состоянии национальной экономики.

Основным требованием при разработке и реализации перспективного и текущего плана развития национальной экономики является изучение реального состояния экономики, технического, технологического уровня общественного производства, определение необходимых пропорций развития народного хозяйства. Кроме того, должны быть определены сроки исполнения и произведены расчеты необходимых материально-финансовых ресурсов для обеспечения пропорционального развития всех ведущих, определяющих отраслей, производств, а также регионов с учетом их особенностей, возможностей и потребностей в краткосрочном и долгосрочном периодах.

Не менее важным требованием обеспечения прогресса национальной экономики является заинтересованность всех участников предпринимательского процесса в реализации их собственного бизнеса в интересах развития национальной экономики, приумножения ее экономического потенциала. На это должна быть направлена вся система правового, идеологического, экономического обеспечения организации и реализации предпринимательского процесса. Единство общегосударственных и частных интересов должно стать основой реализации инвестиционного процесса, это даст возможность решить проблемы занятости, роста доходов, в целом явится базой формирования и эффективного спроса и прогресса национальной экономики.

При таком комплексном подходе станет возможным обеспечение экономического роста, повышение благосостояния граждан страны и решение мно-

гих социальных проблем. Сочетание государственных и частных интересов в реальном секторе экономики по принципу использования частно-государственного партнерства и создания благоприятного инвестиционного климата может дать хороший результат.

Для частного бизнеса стратегия – это обеспечение целевой функции, включающей обеспечение стабильного, устойчивого, прибыльного развития конкретного бизнеса. С учетом стратегии разрабатывается производственная, если речь идет о производстве, и финансовая модель, определяющая объем затрат и возможных результатов. Изучаются реальные условия реализации стратегических целей, разрабатываются конкретные действия по внедрению инвестиционных проектов. Конкурентная среда и зарубежный опыт российских предпринимателей являются ценным резервом, который можно использовать для подъема национальной экономики, увеличения инвестиций, роста рабочих мест и наполнение рынка необходимой продукцией.

Хорошим примером применения зарубежного опыта для развития национальной экономики является план Е. Туголукова, совладельца «РЭД альянса» и президента RusSingHoldings, по созданию мегаферм крупного рогатого скота по производству сырого молока. В России он планирует создать три таких центра. Кроме того, он предусматривает создание сети из 50 центров радиодиагностики «Медскан», где можно будет сделать рентген, МРТ, компьютерную томографию, УЗИ, маммографию по доступным ценам. Один такой центр должен быть открыт в феврале 2015 г. в Москве. Также планируется создание на каждые 10 центров радиодиагностики по одному центру лучевой терапии и химиотерапии для онкологических заболеваний первой-второй степени [Ведомости. 2015. № 21. С. 9].

Благоприятным является то, что российские бизнесмены возвращаются в национальную экономику, инвестиции, осуществляемые ими, рассчитаны на длительный период, применяют новые технологии. Полученный ими зарубежный опыт психологически другой, они не за «легкими» деньгами пришли. Цель бизнеса не изменилась, деньги вкладываются в перспективном направлении, где может быть получена отдача, но учитывается и степень прогрессивности сферы применения инвестиций и национальной экономики. Е. Туголуков, оценивая свой вклад в национальную экономику, делает акцент на следующем: «Главное, если мы будем развивать бизнес на территории России, это и будет наш вклад в улучшение жизни общества, в популяризацию России на международной уровне. На своем уровне ... я хочу, чтобы каждое направление моего бизнеса стоило в итоге около \$1 млрд. через пять лет. Сейчас это все стартапы. Конечно, чтобы это получилось, нужно привлекать деньги инвесторов – мои

инвестиции только посевные, чтобы создать работающий бизнес» [Ведомости. 2015. № 21. С. 9].

Люди, получившие другой опыт, поняли, что хорошо и что не очень и хотя-тют лучшее из их опыта перенести на российскую почву. Интересная характеристика была дана Е. Туголуковым Сингапуру, где он проживает со своей семьей. «Это государство во всех своих проявлениях, не только в бизнесе, взяло все самое лучшее со всего мира. Чуть-чуть британского влияния, чуть-чуть влияния этнических сообществ, которые там существуют исторически. ... Все это постоянно взаимно обогащается, и создается такая деликатная атмосфера. Как Швейцария, только азиатская» [Ведомости. № 21. 2015. С. 9].

Такой опыт развития государства – создание российской Швейцарии – представляет интерес с учетом исторического опыта народов, населяющих наше многонациональное государство. Опыт стран Востока нам необходим для решения внутренних проблем и для развития партнерских отношений.

В настоящее критическое время разрыва связей отечественного производства с иностранными партнерами важной, а иногда и решающей становится проблема импортозамещения. Необходимость решения этой проблемы ставилась в период предыдущего кризиса, но как только наметился выход из кризиса, и особенно выросли цены на нефть, о ней забыли, несмотря на то, что проблемы предыдущего кризиса, в том числе и импортозамещения не были решены в полном объеме.

Применительно к современному периоду можно сказать, что обеспечить пропорциональное развитие национальной экономики и производство импортозамещающей продукции является ключевым направлением решения проблемы экономической безопасности страны и ее экономической независимости. Кроме того, решение этих задач ослабит политическое и идеологическое давление стран Запада на нашу страну. Это не остановит виток нового прессинга и поиск новых слабых мест, по которым можно оказывать давление, но ослабит степень влияния на внутренние процессы развития национальной экономики и уровень жизни граждан нашей страны.

Организация производства импортозамещающей продукции – сложный, трудоемкий, затратный процесс. Частный бизнес проявит интерес к прибыльному бизнесу при гарантированном обеспечении возмещения затрат. Здесь основная нагрузка по развитию такого бизнеса ложится на государство. Политика государства должна исходить из потребностей развития национальной экономики и возможностей и готовности частного бизнеса принять в этом участие и заинтересовать бизнес в обеспечении общегосударственных целей.

В начале октября 2014 г. на сайте Правительства была представлена дорожная карта по импортозамещению в сельском хозяйстве, отрасли более всего пострадавшей в переходный период и в настоящее время требующей особого внимания и существенной поддержки со стороны правительства. Дешевая для закупщиков импортная сельхозпродукция наполняла прилавки маленьких и больших сетевых магазинов. С повышением внутри страны курса иностранной валюты приостановился поток такой продукции, а принятые на санкции Запада защитные контрмеры нашей страной относительно импортных поставок сельхозпродукции еще более уменьшили объемы таких поставок. В этих условиях торгующие сети вынуждены обратить внимание на российскую сельхозпродукцию.

Для сельского хозяйства появилась историческая возможность включить-ся в национальный рынок и обеспечить восстановление потенциала этой отрасли. На достижение этих целей направлена государственная программа развития сельского хозяйства на 2013–2020 гг. Принятый Правительством план импортозамещения на период 2014–2015 гг. по поддержке не только предприятий по производству сельскохозяйственной продукции, но и предприятий, осуществляющих ее переработку, станет дополнением к принятой ранее программе. Выполнение программы позволит существенно снизить зависимость продовольственного рынка от импорта мяса с 21,6 до 7,7%, молока и молочной продукции с 23,6 до 16,6%, овощей с 14,6 до 10,1% [Ведомости. 2014. № 188. С. 11].

Заинтересованность в решении проблем импортозамещения, обновлении производственной базы, обеспечении экономической независимости страны являются основой развития национальной экономики, упрочения ее позиций в мировой экономике.

УДК 657.6

Михайлова Марина Владимировна

mihailova_09@mail.ru

Россия, Санкт-Петербург

ОАО «ЦКБМ»

Санкт-Петербург, Красногвардейская площадь, д. 3
специалист отдела

МЕТОДЫ АНАЛИЗА ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ХОЗЯЙСТВУЮЩЕГО СУБЪЕКТА

Аннотация: в статье рассмотрена важность проведения анализа финансовых результатов экономического субъекта. Приведены основные методики проведения анализа и показатели, влияющие на формирование финансовых результатов предприятия.

Ключевые слова: отчет о финансовых результатах, финансовый результат, показатели финансового результата, методы анализа финансовых результатов.

Marina Mikhailova

mihailova_09@mail.ru

Russia, St-Petersburg

CCBE OJSC

Saint-Petersburg, Krasnogvardeyskaya square, 3

Specialist of the Department

METHODS OF ANALYSIS OF THE FINANCIAL RESULTS OF THE ENTITY

Abstract: in the article the importance of analysing the financial results of the business entity. The basic methods of analysis and the factors affecting the formation of the financial results of the company.

Keywords: report on financial results, financial results, financial results, methods of analysis of the financial results.

Актуальность темы заключается в том, что в условиях рыночной экономики одной из важных целей любого предприятия является увеличение финансовых результатов деятельности хозяйствующего субъекта.

Финансовым результатом является обобщающий показатель анализа и оценки эффективности (неэффективности) деятельности хозяйствующего субъекта на определенных стадиях (этапах) его формирования.

Финансовый результат – это итог работы предприятия, выражающейся в сумме прибыли.

Анализ финансовых результатов деятельности предприятия позволяет определить наиболее рациональные способы использования ресурсов и сформировать структуру средств предприятия. Кроме того, данный анализ может

выступать в качестве инструмента прогнозирования отдельных показателей предприятия и финансовой деятельности в целом.

Анализ позволяет проконтролировать правильность движения финансовых потоков денежных средств организации и проверить соблюдение норм и нормативов расходования финансовых, материальных ресурсов и целесообразность осуществления затрат.

Результаты финансового анализа используются как внутренними пользователями (руководство, менеджеры), так и внешними (собственники, кредиторы, поставщики и покупатели, консультанты, биржи ценных бумаг, юристы).

Существует многообразная экономическая информация о финансовых результатах деятельности предприятий и множество способов анализа этой деятельности. Но основной информационной базой финансового анализа является бухгалтерская отчетность. Финансовый результат от экономической деятельности, отражается в отчетности ф. № 2 «Отчет о прибылях и убытках». Финансовый анализ по данным финансовой отчетности называют классическим способом анализа.

Практика финансового анализа выработала основные правила чтения (методику анализа) финансовых отчетов.

Среди них можно выделить 6 основных методов:

1. Горизонтальный анализ – сравнение каждой позиции отчетности с предыдущим периодом.

2. Вертикальный анализ – определение структуры итоговых финансовых показателей с выявлением влияния каждой позиции отчетности на результат в целом.

3. Трендовый анализ – сравнение каждой позиции отчетности с рядом предшествующих периодов и определение тренда, т. е. основной тенденции динамики показателя, очищенной от случайных влияний и индивидуальных особенностей отдельных периодов. С помощью тренда формируют возможные значения показателей в будущем, а следовательно, ведется перспективный прогнозный анализ.

4. Анализ относительных показателей – расчет отношений между отдельными позициями отчета или позициями разных форм отчетности, определение взаимосвязей показателей.

5. Сравнительный анализ – это как внутривозможный анализ сводных показателей отчетности по отдельным показателям фирмы, дочерних фирм, подразделений, так и межхозяйственный анализ показателей данной фирмы с

показателями конкурентов, со среднеотраслевыми и средними хозяйственными данными.

6. Факторный анализ – анализ влияния отдельных факторов на резуль- тативный показатель с помощью детерминированных или стохастических приемов исследования. Причем факторный анализ может быть как прямым, когда резуль- тативный показатель дробят на составные части, так и обратным (синтез), когда его отдельные элементы соединяют в общий резуль- тативный показатель.

При анализе финансовых результатов предприятия необходимо:

- определить показатели, характеризующие финансовое положение пред- приятия; сумму прибыли, уровень рентабельности и окупаемости капиталов по их видам за отчетный период, и сравнить их с данными за прошлый год и биз- нес-планом;

- определить динамику за ряд лет показателей прибыли и рентабельно- сти, рассчитать темп роста и прироста;

- определить и рассчитать факторы, оказавшие влияние на прибыль и рентабельность; проанализировать основные факторы, повлиявшие на прибыль и рентабельность;

- разработать конкретные рекомендации по повышению прибыли и рен- табельности, эффективному использованию ресурсов предприятия.

Анализ начинается со сравнения фактических финансовых результатов за анализируемый период с данными прошлого года и бизнес-плана.

При анализе также необходимо определить и рассчитать влияние на при- быль и рентабельность следующих основных факторов:

- объем реализованной продукции;

- доход предприятия от реализации;

- производственная себестоимость реализованной продукции;

- расходы периода;

- доходы и расходы от основной деятельности;

- чрезвычайные доходы и убытки;

- размер уплаченных налогов на прибыль (доход), прочих налогов и пла- тежей.

Необходимо не только иметь представление о финансовых результатах, но и о причинах его изменения, путях устранения имеющихся недостатков, за- креплении достижений, использовании резервов дальнейшего улучшения фи- нансовых результатов, повышении эффективности работы предприятия.

ЛИТЕРАТУРА

1. Положение по бухгалтерскому учету «Бухгалтерская отчетность организации»: [ПБУ 4/99: утвержденное Приказом Минфина от 6 июля 1999 г. № 43н, с изменениями от 18.09.06 № 115н, от 08.11.10 № 142н: по состоянию на 02.02.2015].

2. Абдукаримов И.Т., Беспалов М.В. Анализ финансового состояния и финансовых результатов предпринимательских структур. – М.: ИНФРА-М, 2013. – 213 с.

МЕЖДУНАРОДНЫЙ БИЗНЕС В УСЛОВИЯХ НЕСТАБИЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ И ГЕОПОЛИТИЧЕСКОЙ ОБСТАНОВКИ

УДК 339.5

Круглова Инна Александровна

inna_kruglova@mail.ru

Россия, Санкт-Петербург,

Международный банковский институт

191011, Санкт-Петербург, Невский пр., д. 60

проректор по научной работе

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ САНКЦИИ КАК ИНСТРУМЕНТ РЕГУЛИРОВАНИЯ МЕЖДУНАРОДНЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ

Аннотация: широкое применение такого механизма, как экономические санкции в последние 20–30 лет привело к возникновению споров по поводу его эффективности, особенно в условиях экономической взаимозависимости и вовлеченности всех стран в международные экономические отношения. Помимо этого, существует и проблема, связанная с побочными последствиями от их применения. Исходя из того, что в большинстве случаев система торгово-финансовых ограничений не помогает достичь формально заявленных целей, которые чаще всего сводятся к оказанию давления на правительственную элиту и последующей смене политического курса государства, то возникает вопрос действенности применения экономических санкций.

Ключевые слова: международные экономические отношения, санкции, экономические санкции, экономическая политика.

Inna Kruglova

inna_kruglova@mail.ru

Russia, St. Petersburg

International Banking Institute

191011, St-Petersburg, Nevsky pr., 60

Vice-rector for research

ECONOMIC SANCTIONS AS A TOOL FOR REGULATION OF INTERNATIONAL ECONOMIC RELATIONS

Abstract: widespread use of a mechanism such as economic sanctions in the past 20-30 years, has led to controversy over its effectiveness, especially in terms of economic interdependence and the involvement of all countries in international economic relations. In addition there is a problem with side effects from their use. Based on the fact that in most cases the system of trade and financial restrictions does not help to achieve formally stated goals, which are often reduced to exert pressure on the government elite and the subsequent change of policy of the state, the question arises of the effectiveness of economic sanctions.

Keywords: international economic relations, sanctions, economic sanctions, economic policy.

Изучение современной системы международных экономических отношений дает возможность с уверенностью говорить о повсеместном применении государствами экономических санкций в отношении той или иной страны. Под термином «экономические санкции» подразумевается совокупность торговых и финансовых действий запретительного характера, осуществляемых одним актором мировой политики и международных экономических отношений в отношении другого актора, имеющих цель принудительного изменения экономической и политической политики последнего. Актором в этом случае может являться страна или группа стран.

Период 1990-х гг. называют десятилетием экономических санкций ООН по причине использования этого механизма более чем когда-либо. Международные экономические санкции были введены Советом Безопасности в отношении Ирака, Ливии, Сомали, сил УНИТА в Анголе, Руанды, Сьерра-Леоне, бывшей Югославии, включая Косово, Гаити, Афганистана (Аль-Каида/Талибан), Эритреи и Эфиопии, Либерии, Конго. В начале XXI в. санкции со стороны США распространялись на 75 стран, население которых составляет 52% человечества [1].

Наиболее длительный период времени продолжается экономическая война США против Кубы и Северной Кореи. Против Республики Куба первоначальные экономические санкции были введены в 1960 г., затем в 1962 г. санкции были ужесточены до уровня эмбарго и уже в течение более 50 лет продолжают действовать почти без послаблений. По оценкам кубинских экономистов, прямой ущерб от эмбарго исчисляется суммой около 1 трлн долл. США. Но, несмотря на такой ущерб, нанесенный экономике Кубы, цель введения экономических санкций со стороны Вашингтона до сих пор так и не достигнута.

Другой пример длительного периода действия экономических санкций (с 1979 г. по настоящее время) – санкции США против Ирана. Даже несмотря на факт ведения взаимного переговорного процесса этими странами, бремя экономических санкций так и не было снято, а лишь время от времени меняется набор применяемых к экономике Ирана мер. Таким образом, и в отношении Республики Куба, и в отношении Ирана мы можем говорить не просто о режиме экономических санкций, а о затяжной экономической войне.

Одним из последних примеров использования экономических санкций является введение ограничительных экономических мер в отношении России в связи с событиями в Крыму и на Востоке Украины, начавшимися в 2014 г.

Для понимания целей и последствий введения экономических санкций и, следовательно, экономической войны, необходимо выделить те новые методы и способы, применяемые государствами в эпоху глобализирующейся мировой экономики, т. е. в первое и второе десятилетия XXI в.

Прежде всего, это экономические санкции, которые официально объявляют и принимают законодательно правительства нескольких стран (коллективные экономические санкции) в отношении граждан и субъектов экономики другой страны (корпораций, компаний, банков, финансовых институтов и др.). Эти санкции могут носить секторальный характер, т. е. применяться выборочно, только в отношении определенных лиц и определенных компаний. Также санкции вводятся отдельно по формам международных экономических отношений, в которых участвует государство, т. е. санкции касаются экспортно-импортных операций, услуг, миграции рабочей силы, движения капиталов и финансовых потоков. Также странами, вводящими санкции, применяется метод «замораживания» счетов и активов лиц и компаний, попадающих в «санкционный список».

Каков эффект от введения экономических санкций? Если обратиться к трудам американского исследователя Института мировой экономики Петерсона Г. Хафбауэра, попытавшегося дать наиболее четкое и полное определение экономическим санкциям как мерам по прекращению сложившихся традиционных экономических отношений между государствами, то он полностью исключает любую возможность позитивного воздействия экономических санкций. При этом в соавторстве с другими исследователями он приводит следующую статистику результативности, полученную на основе анализа 204 случаев введения экономических санкций: частичное изменение политики государства, в отношении которого были применены экономические санкции – 51% успешно, демократизация общества и/или смена политического курса – 31%, прекращение военных действий – 21%, сокращение военного потенциала – 31%, соответственно. Таким образом, только примерно в 30% случаях применение экономических санкций решает поставленную задачу.

При этом, опять обращаясь к опыту стран, попавших под экономические санкции (Иран, Ирак и другие государства), мы видим, что экономика может адаптироваться к санкциям и через изменение географии направлений своей внешнеэкономической деятельности, а именно проведя переориентацию во внешнеэкономической деятельности на государства, которые не участвуют в экономических санкциях. В осуществлении международных расчетов по внешнеторговым и финансовым операциям страна может перейти на валюты, альтернативные валютам стран-инициаторов санкций. А также для реализации внешнеторговых контрактов возможно проведение операций через компании-посредники, не принадлежащие санкционирующим государствам.

Двойственность последствий применения экономических санкций подтверждают и данные макроэкономических показателей экономики Российской Федерации. С одной стороны, политические цели введения ограничений в отношении России, поставленные Западом год назад, не достигли успеха. С другой стороны, эти меры должны были нанести серьезный удар по российской экономике и российскому бизнесу. Да, так именно и произошло: российские акции, облигации и сырьевые товары в 2014 г. продемонстрировали худшие показатели среди развивающихся рынков [2], темпы роста ВВП снизились и составили 0,6% (данные Росстата).

Однако это происходило в 2014 г. В 2015 г. картина начинает меняться в пользу России – благодаря стабилизации курса рубля (хотя он и остается самой волатильной из 31 самой торгуемой валюты в мире), начинает увеличиваться инвестиционная активность. По данным агентства Bloomberg, в 2015 г. инвесторы, вложившие средства в российские государственные ценные бумаги, номинированные в рублях, уже получили прибыль, эквивалентную 7% в долларах. Вместе с тем инвесторы, которые вложили средства в государственные облигации других развивающихся стран, в 2015 г. потеряли 1,1%. Доходность корпоративных облигаций составила 7,3% — это самый значительный рост индекса корпоративных облигаций рынков развивающихся стран. В то время, как прибыль держателей акций мировых развивающихся рынков с начала 2015 г. составила всего 1,7%, 50 российских компаний из индекса ММВБ выросли на 11,9%, что выше акций индекса Standard&Poor's 500 или любого другого североамериканского рынка [2].

Положительным эффектом от введения Западом санкций стал рост объемов продаж российских компаний: около 78% компаний, входящих в индекс ММВБ продемонстрировали больший рост продаж, чем аналогичные компании во всем мире. Таким образом, мы видим, что российский бизнес постепенно восстанавливается, но это долгий процесс.

При условии успешного проведения политики импортозамещения (в том числе как обеспечение экономической безопасности страны), переориентации торгово-экономических связей и заключение долгосрочных контрактов со странами БРИКС и ЕврАзЭС, что обеспечит многовекторность внешнеэкономических связей, проведения переговорного процесса с санкционирующими странами с использованием механизмов мягкой силы, а также проведения активной внутренней кредитной политики и стимулирования инвестиций России удастся не только успешно преодолеть отрицательное воздействие западных санкций, но в дальнейшем внести изменения в систему международных экономических отношений, весомым актором которых она является.

ЛИТЕРАТУРА

1. Sardar Z., Davis M. W. Why Do People Hate America? Cambridge, 2002.
2. Matthew Winkler. Russia Rebounds, Despite Sanctions [Электронный ресурс]. – <http://www.bloombergvview.com/articles/2015-03-20/russia-rebounds-despite-sanctions> (дата обращения – 22.03.15).
3. Elliott K. A. Evidence on the Costs and Benefits of Economic Sanctions. Statement before the Subcommittee on Trade of the House Ways and Means Committee, October 23, 1997. – <http://www.iie.com/sanctns.htm>
4. National Association of Manufacturers. A Catalog of New U.S. Unilateral Economic Sanctions for Foreign Policy Purposes, 1993-1996. Washington: NAM, March 1997. P. 1-2. <http://www.nam.org/ECO/UnilateralSanctions/SanctionsCatalog.htm>.

УДК 339.5

Белякова Дарья Владимировна

belakovadarya@rambler.ru

Россия, Санкт-Петербург

Международный банковский институт

191011, Санкт-Петербург, Невский пр., д. 60

магистрант

Павлов Глеб Стефанович

gspavlov@rambler.ru

Россия, Санкт-Петербург

Международный банковский институт

191011, Санкт-Петербург, Невский пр., д. 60

кандидат экономических наук, профессор

САНКЦИИ КАК ИНСТРУМЕНТ ОГРАНИЧЕНИЯ СВОБОДЫ ЗАКЛЮЧЕНИЯ И ИСПОЛНЕНИЯ МЕЖДУНАРОДНЫХ КОНТРАКТОВ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ

Аннотация: в статье исследуются экономические и геополитические предпосылки санкционной войны в условиях глобализации. Отдельное внимание уделяется влиянию транснациональных корпораций на мировой правопорядок. Подробно рассматриваются и анализируются последствия введенных экономических санкций как для экономики России в целом, так и для внешнеэкономической деятельности в частности. На основании проведенного анализа делается прогноз об исторической неизбежности перехода от «однополярного» мира к «многополярному».

Ключевые слова: экономика, глобализация, функция государства, санкции, транснациональные корпорации, международные контракты, Всемирная торговая организация.

Daria Beliakova

belakovadarya@rambler.ru

Russia, St. Petersburg

International Banking Institute

191011, St-Petersburg, Nevsky pr., 60

Master student

Gleb Pavlov

gspavlov@rambler.ru

Russia, St. Petersburg

International Banking Institute

191011, St-Petersburg, Nevsky pr., 60

PhD in economic Sciences, professor

SANCTIONS AS AN INSTRUMENT FOR RESTRICTION OF FREEDOM TO CONCLUDE AND EXECUTE INTERNATIONAL CONTRACTS IN GLOBALIZATION ENVIRONMENT

Abstract: this article analyses the economic and geopolitical backgrounds of the sanctions war in globalization environment. Special attention is given to the influence of transnational corporations on the global legal order. The article thoroughly studies and analyses the effects of the imposed economic sanctions on the Russian economy, in whole, as well as on the foreign economic activities, in particular. The prognosis, based on the performed analysis, indicates the historical inevitability of conversion of the «unipolar» world into a «multipolar» one.

Keywords: economy, globalization, the function of the state, sanctions, transnational corporations, international contracts, World Trade Organization.

На сегодняшний день мировая экономика переживает процесс глобализации, для которого характерно динамичное развитие интеграционных процессов практически во всех сферах деятельности. При этом обеспечение возможности свободной торговли, защита прав экспортеров и импортеров как внутри страны, так и на международной арене по-прежнему остается важнейшей функцией любого государства. Внешнеторговые операции, юридическим оформлением которых выступают международные контракты, практически реализуют экономические связи между странами, так как товарообмен без них невозможен. Принцип равенства и недискриминации участников внешнеторговой деятельности является основополагающим для международной торговли, он закреплен в Конвенции ООН о договорах международной купли-продажи товаров наряду с положением о том, что развитие международной торговли на основе равенства и взаимной выгоды является важным элементом в деле содействия развитию дружественных отношений между государствами. Данный принцип закреплен в ст. 4 Федерального закона от 08.12.03 «Об основах государственного регулирования внешнеторговой деятельности» № 164-ФЗ и является одним из основных принципов государственного регулирования внешнеторговой деятельности России.

Однако развитие национальных экономик в условиях глобализации подвергается рискам ограничения и сдерживания со стороны транснациональных корпораций (далее – ТНК)¹, стремящихся захватить все большее количество ре-

¹ В юридической и экономической литературе встречаются синонимичные понятия «многонациональные компании», «мультинациональные корпорации», которые наравне с ТНК характеризуют особую трансграничную структурную организацию бизнеса.

сурсов и сфер влияния. Основу современной, сложившейся после Второй мировой войны, системы мирового хозяйственного устройства, составляют более 70000 ТНК, основная часть которых сосредоточена в США, ЕС и Японии. Сегодня ТНК контролируют половину мирового промышленного производства, примерно 80% патентов и лицензий на новые технологии и «ноу-хау», 90% мирового рынка кофе, леса, пшеницы, кукурузы, джута, табака и железной руды, 85% рынка меди и бокситов, 80% чая и олова, 75% бананов, сырой нефти и натурального каучука. На долю ТНК приходится 63% всей внешней торговли, они реализуют 95% фармацевтики, 80% химии и электроники, 76% продукции машиностроения, а также 70% инвестиций.

Правовой аспект глобализации мировой экономики реализуется, прежде всего, в передаче большинства вопросов внутренней юрисдикции в ведение международно-правового регулирования, следствием чего является утрата многими странами части суверенитета и возрастание роли различных международных объединений и договоров. Формирование общемирового экономического пространства (мирового рынка) неизбежно ставит вопрос о глобализации управления в области экономики. Пробраз данного управления, по мнению А.А. Мамедова, в настоящее время уже сформирован в странах, присоединившихся к Всемирной торговой организации (далее – ВТО). Т. Вайсс и Р. Такура рассматривают глобальное управление как «комплекс формальных и неформальных институтов, механизмов, отношений и процессов, существующих и распространяющихся на государства, рынки, отдельных граждан и организации, как межправительственные, так и неправительственные, посредством которых на глобальном уровне определяются коллективные интересы, устанавливаются права и обязанности, разрешаются споры». На практике же коллективные интересы чаще всего приносятся в жертву сверхприбылям ТНК и бизнес элит отдельных стран. В этой связи следует отметить, что 50% экспортных операций США осуществляется как американскими, так и иностранными ТНК, в Великобритании доля ТНК достигает 80%, в Сингапуре – 90%.

Политические и экономические попытки стран «золотого миллиарда» сохранить однополярный мир, во многом обусловлены стремлением крупного бизнеса не допустить в сферу своего влияния новых игроков. Тем не менее, несмотря на все усилия, уже с начала 70-х гг. США неуклонно теряют свое влияние: в период с 1971 по 1991 г. число американских ТНК сократилось с 280 до 157. Одновременно с этим возросло количество европейских и японских ТНК. Особое беспокойство у западных элит вызывает появление новых игроков из так называемых развивающихся стран, в том числе из Китая и России. Недавно

в число крупнейших мировых корпораций вошел российский «Газпром», что неизбежно должно было вызвать ответные меры со стороны западных гегемонов. Не демократические принципы, а сохранение геополитических и финансовых преимуществ определяет мотивацию стран «золотого миллиарда». В условиях глобализации мировой экономики происходит неизбежная трансформация механизмов регулирования, когда на смену «свободной руке рынка» приходит прямое и косвенное воздействие, осуществляемое в частных интересах отдельных групп, в том числе – инструмент экономических санкций, которые включают торговые и финансовые санкции. Г. Хафбауэр определяет экономические санкции как «преднамеренные, вызванные действиями правительства меры по прекращению (или угрозы прекращения) традиционных торговых или финансовых отношений». Сама по себе практика введения санкций не нова и применяется государствами достаточно давно. Еще наполеоновская Франция использовала против Англии «континентальную блокаду» в 1806–1814 гг. В XX в. США неоднократно применяли всеобъемлющие санкции против Ирана, Кубы, Сирии, Судана и др., а также «невсеобъемлющие» – в отношении Беларуси, КНДР, Кот-д'Ивуара, Ливии, Сомали и др.¹

Введение в 2014 г. США и их союзниками: ЕС, Канадой, Австралией, Исландией, Лихтенштейном, Норвегией, Швейцарией и Японией нескольких пакетов экономических санкций против российских граждан и юридических лиц очевидно обусловлено стремлением удержать ведущую роль в мировой экономике. Формально руководствуясь политическими мотивами, указанные страны преследуют цель дальнейшего удержания мирового господства, сдерживая развитие оппонентов различными способами. В ряду инструментов сдерживания, помимо экономических санкций, занимающих важное место, в последнее время широко применяется создание негативного имиджа через СМИ и рейтинговые агентства, принятия на уровне государств или объединений «ангажированных» правовых актов, инициирование судебных разбирательств, направленных против отдельных физических, юридических лиц и даже стран, а также силовые методы. На практике философия глобализации обуславливает бескомпромиссную экономическую конкуренцию за ограниченные ресурсы и рынки сбыта, опирающуюся на политические рычаги и иные способы обеспечения собственных приоритетов.

Данный механизм воздействия наглядно иллюстрирует ситуация давления на «Газпром». Помимо санкций, направленных против компании с целью

¹ Рачков И.В. Экономические санкции с точки зрения права ГАТТ/ВТО // Международное правосудие. 2014. № 3. С. 94.

затруднения реализации газовых контрактов, активно применяется целый арсенал других методов. Ярким примером использования «ангажированного» правового акта может служить принятие так называемого «третьего энергетического пакета» ЕС, понуждающего «Газпром» продать свои транспортные сети независимому оператору. Помимо этого, Евросоюз не оставляет попыток в ущерб собственной энергетической безопасности снизить зависимость от поставок российского газа и искусственно создает сложности в заключении и исполнении контрактов. Интересно отметить, что задолго до событий на Украине, в 2012 г. Еврокомиссия начала в отношении «Газпрома» антимонопольное расследование по нескольким направлениям, в том числе по вопросу цен на газ, прописанных в соответствующих контрактах. Однако наиболее очевидное давление, результатом которого стал вынужденный отказ от строительства «Южного потока», на корпорацию оказывается с 2014 г. Дополнительным способом блокирования российских компаний в последнее время стали крайне низкие рейтинги различных американских агентств. Так, 21 февраля 2015 г. агентство Moody's понизило рейтинг «Газпрома» в иностранной валюте с «Ваа2» до «Ваа3», а уже через четыре дня, 25 февраля 2015 г. – с «Ваа3» до спекулятивного уровня «Ва1». При этом одновременно с очередным снижением рейтинга, Еврокомиссия представила план Энергетического союза, в котором «Газпром» даже не упомянут, дополнительно сообщив о намерении изучать все газовые сделки стран ЕС до их подписания. При этом открыто заявляется о будущем пересмотре формата существующего энергетического партнерства. Данные факты позволяют сделать вывод об агрессивной политике сдерживания «Газпрома», а экономическая необоснованность свидетельствует об интересах третьих лиц, решающих таким образом собственные задачи, вероятнее всего, американских энергетических корпораций.

Усилившееся в последнее время давление на «Газпром» и другие крупные российские компании происходит на фоне санкционной войны, развязанной против России. Используя как повод события на Украине, в том числе трагедию сбитого неустановленными лицами Boeing Malaysia Airlines, США и их союзники, с 16 июля 2014г. планомерно вводят ограничительные меры против российских граждан и юридических лиц, зачастую по совершенно надуманным предлогам. Так как наиболее негативное воздействие на экономику России оказали США и ЕС, рассмотрим их санкционные решения более подробно.

Экономические санкции США, введенные в 2014 г. против России, сильнее всего коснулись банковской сферы. Самыми жесткими оказались первые две волны санкций, а также санкционный список SDN – Specially Designated

Nationals. Активы компаний, попавших в данный список, в юрисдикции США подлежат блокировке; гражданам и компаниям США запрещено вести с ними бизнес. Данные санкции являются всеобъемлющими, так как вводят запрет на международные переводы и заморозку американских активов. Международные платёжные системы Visa и MasterCard прекратили обслуживание карт, выпущенных указанными российскими банками. Следующие пакеты санкций не имели столь всеобъемлющего характера. Однако компаниям из списка SSIL – Sectoral Sanctions Identifications List, запрещено привлечение займов у американских кредиторов, а также размещение ценных бумаг сроком более чем на 90 дней (SSIL 1), позже срок допустимого кредитования был снижен до 30 дней (SSIL 2.4). Данные по санкционным спискам США и срокам их введения указаны в табл. 1.

Таблица 1

Список банков, попавших в санкционные списки США

US SSI Listed Banks Incl. Subsidiaries > 50%	SSIL 2.4	SSIL 1	SDN
Россия			20.04.2014
СМП Банк			28.04.2014
Собинбанк			28.04.2014
ИнвестКапиталБанк			28.04.2014
Газпромбанк	12.09.2014	16.07.2014	
Внешэкономбанк	12.09.2014	16.07.2014	
Россельхозбанк	12.09.2014	29.07.2014	
ВТБ	12.09.2014	29.07.2014	
Банк Москвы	12.09.2014	29.07.2014	
Сбербанк	12.09.2014		

При этом американские банки могут продолжать оказывать корреспондентские и клиринговые услуги российским банкам, включенным в список. Таким образом, российские банки на данный момент сохраняют опосредованный доступ к долларам США.

Европейский Союз в течение 2014 г. принял несколько регламентов, которые в совокупности образуют блок секторальных санкций против Рос-

сии. Данный пакет ограничивает доступ российских финансовых компаний к европейским рынкам капитала, вводит эмбарго на торговлю оружием, запрещает поставки товаров двойного назначения, предназначенных для военного сектора, ограничивает доступ к сферам высоких технологий. ЕС также ввел экономические санкции против ряда российских кредитных организаций. Первый этап санкций блокировал выпуск, покупку и торговлю ценными бумагами, а также иными финансовыми инструментами сроком обращения свыше 90 дней, выпущенными после 1 августа 2014 г. Второй этап ввел запрет на прямое или не прямое участие европейских компаний и банков в соглашениях о предоставлении новых займов или кредитов со сроком истечения, превышающим 30 дней. Данные по санкционным спискам ЕС и срокам их введения указаны в табл. 2.

Таблица 2

Список банков, попавших в санкционные списки ЕС

EU-Listed "Equity"	Второй этап	Первый этап
Газпромбанк	12.09.2014	01.08.2014
Внешэкономбанк	12.09.2014	01.08.2014
Россельхозбанк	12.09.2014	01.08.2014
ВТБ	12.09.2014	01.08.2014
Банк Москвы		01.08.2014
Сбербанк	12.09.2014	01.08.2014

Анализ экономических санкций, введенных США И ЕС против Российской Федерации в 2014 г., позволяет сделать следующие выводы.

1. Действующие санкции не носят всеобъемлющий характер, что объясняется глобализацией современной мировой экономики и, как следствие, взаимными рисками при их введении.

2. Санкции направлены, прежде всего, против наиболее крупных российских компаний, кредитных учреждений, должностных лиц и бизнесменов. Таким образом, предпринята попытка полного их исключения из финансового и экономического оборота в США и ЕС.

3. Ограничен доступ кредитных учреждений к долгосрочным займам – более 30 дней, чем создаются предпосылки для высоких темпов инфляции в России.

4. Предпринята попытка снижения ликвидности крупнейших финансовых компаний России через введение запрета на торговлю их ценными бумагами и иными финансовыми инструментами.

5. Значительно ограничен доступ российских предприятий к инновационным технологиям, особенно в нефтедобывающей отрасли.

По нашему мнению, основной причиной относительной «мягкости» указанных санкций является характерная для глобальной экономики высокая степень взаимозависимости всех участников международной торговли. Суть экономических последствий данной политики удачно сформулировал в своем выступлении на Петербургском международном экономическом форуме 23.05.14 Президент РФ В.В. Путин: «Разве не очевидно и то, что экономические санкции как инструмент политического давления в современном взаимозависимом мире имеют эффект бумеранга и в конечном счете отражаются на бизнесе и экономике стран, которые их инициируют?»¹.

Несмотря на то, что экономические санкции, направленные против России, не носят всеобъемлющий характер, их планомерное введение с 16 апреля 2014 г. уже породило множество экономических и правовых последствий. Одним из первых индикаторов такого разлада может служить снижение темпов роста национальных экономик. По оценке Института стратегического анализа ФБК Grant Thornton, в 2014 г. из-за введенных санкций ВВП России потерял 0,2% – 121,4 млрд руб. В период до середины 2015 г. (за один год действия) снижение ВВП из-за санкций предположительно составит 1,2% – 949,4 млрд руб. Попытки затормозить рост российской экономики неоднократно предпринимались и ранее, однако со времен «холодной войны» они не принимали столь агрессивные формы. В дополнение к санкционной войне, 21 февраля 2015 г. американское агентство Moody's понизило суверенный рейтинг России с «Ваа3» до спекулятивного уровня «Ва1», обосновав свое решение последствиями украинского кризиса, падением цен на нефть и снижением курса рубля. Отметим, что «Ваа3» — последняя ступень рейтинга, который считается инвестиционным. При снижении до спекулятивного или «мусорного» уровня «Ва1» инвесторам не рекомендуется вкладывать средства в экономику. Таким образом, данный рейтинг ограничивает инвестиционные возможности России, что является дополнительным способом сдерживания её развития.

¹ Официальный сайт Президента России // Петербургский международный экономический форум. – URL: <http://kremlin.ru/transcripts/21080/work> (дата обращения: 10.07.2014).

Вместе с тем ангажированные американские эксперты совершенно не учитывают шаги России, направленные на укрепление собственной экономики, поддержку бизнеса и международной торговли, поиск новых деловых партнеров. Негативные прогнозы со стороны западных деятелей, в том числе президента США Барака Обамы, связаны с последствиями ими же созданных искусственных трудностей, которые оказывают давление на российские компании. При этом законность экономических санкций против России вызывает серьезные сомнения, так как они противоречат нормам ВТО и введены без решения Совета Безопасности ООН. Несмотря на то, что вероятнее всего попытки России оспорить эти ограничительные меры не приведут к признанию их не соответствующими обязательствам США, ЕС и др. в связи с их участием в ВТО, сам факт такого обращения может помочь сторонам противостояния найти компромиссное решение. Дальнейшая эскалация нарушает глобальный порядок функционирования мировой экономики, и ЕС уже ощутил на себе негативные последствия этого. Наиболее болезненным ответом на санкции стал полный запрет ввоза определенных товаров на территорию России. Постановление Правительства РФ от 07.08.14 № 778 (ред. от 20.08.14) «О мерах по реализации Указа Президента РФ от 06.08.2014 № 560 "О применении отдельных специальных экономических мер в целях обеспечения безопасности Российской Федерации"» конкретизировало товарные группы, попавшие под ответные санкции России. Запрет касается продовольственной продукции из всех государств-членов Европейского союза, США, Канады, Австралии и Норвегии. Помимо этого, в 2015–2016 гг. согласно Антикризисному плану Правительства РФ¹ будут реализованы «меры, направленные на активизацию структурных изменений в российской экономике, стабилизацию работы системообразующих организаций в ключевых отраслях, достижение положительных темпов роста и макроэкономической стабильности в среднесрочной перспективе». Среди позитивных моментов следует также отметить создание банка развития БРИКС, развитие собственной платежной системы и активное экономическое сотрудничество со странами, имеющими сходную точку зрения на мировой порядок.

В настоящий момент оценить влияние санкционной войны на российскую экономику довольно сложно, так как каждая деталь здесь может иметь непредсказуемые последствия. В краткосрочной перспективе в сфере международной торговли следует ожидать множество проблем, связанных с переориентацией и адаптацией экономики к новым условиям. Помимо болезненного эффекта от инфляции и удорожания кредитования, внешнеторговые операции значительно

¹ Материал предоставлен фирмой «GOLTSBLAT BLP» («Гольцблат БЛП»), 2015.

усложнятся за счет конфликта нормативных предписаний, что приведет к дополнительным проверкам на причастность контрагентов и товаров к санкционным спискам, а также создаст возможности для отказа в заключении контрактов. Вместе с тем будет стремительно меняться характер внешнеторговых связей, что также внесет определенные коррективы в систему валютного контроля и международных расчетов, существенно усложнит процедуру осуществления валютных платежей по международным контрактам. В долгосрочной же перспективе прогноз может быть крайне благоприятным, так как сегодня Россия получила шанс развивать собственную экономику в меньшей зависимости от западных стран, переориентироваться от добычи сырья к высокотехнологичному производству, развивать собственные финансовые институты и продолжить успешное взаимодействие с союзниками.

Резюмируя вышесказанное, необходимо отметить, что кризисные явления в мировой экономике вызваны серьезным дисбалансом сил и ресурсов, который сложился в результате многочисленных войн, революций, глобальных кризисов XX в. В настоящее время однополярная система мироустройства изжила себя и активно мешает естественному развитию рынка, пытаясь искусственно воздействовать на национальные экономики различными методами. При этом ограничение суверенитета и договороспособности формально независимых государств в угоду собственным интересам нарушает не только демократические принципы, но и законы экономики. Исторически верное стремление России совместно с союзниками уравновесить мировой баланс сил ошибочно воспринимается некоторыми странами «золотого миллиарда» как агрессия. В ответ на это применяется весь арсенал давления, в том числе экономические санкции. Тем не менее, устранение имеющегося дисбаланса, переход от однополярного мира к многополярному, восстановление свободной конкуренции – это единственно возможный путь здорового развития мировой экономики вне глобальных конфликтов, войн и кризисов.

ЛИТЕРАТУРА

1. Карпова Е.М. Санкционная война: новая система стоп-факторов при проведении международных операций // Международные банковские операции. – 2014. – № 3. – С. 18–25.
2. Киндсфатер Э., Ehrlich W. Санкции ЕС – правовые возможности бизнеса // ЭЖ-Юрист. – 2014. – № 38. – С. 5.
3. Мамедов А.А. Международное право в управлении экономикой в условиях глобализации // Международное публичное и частное право. – 2014. – № 6. – С. 14–16.

4. Рачков И.В. Экономические санкции с точки зрения права ГАТТ/ВТО // Международное правосудие. – 2014. – № 3. – С. 91–113.

5. Фролов В.А. Принципы как правовая основа установления и реализации запретов и ограничений во внешнеэкономической деятельности // Финансовое право. – 2014. – № 8. – С. 43–48.

УДК 338.2

Бухарина Ирина Юрьевна

Irina-1003@yandex.ru

Россия, Санкт-Петербург

Санкт-Петербургский государственный экономический университет

191023, Санкт-Петербург, ул. Садовая, д. 21

магистрант

СТРАТЕГИЯ ТУРИСТСКИХ ОРГАНИЗАЦИЙ РОССИИ В УСЛОВИЯХ ПОЛИТИЧЕСКИХ И ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОГРАНИЧЕНИЙ

Аннотация: в статье рассматривается состояние рынка туристских услуг в условиях политических и экономических ограничений. Затронута проблема необходимости для туристских организаций стратегического планирования своей деятельности в современных условиях. Рассмотрены стратегии развития туристских организаций, адаптированные к современным реалиям, на примере крупных турфирм.

Ключевые слова: глобализация, рынок туристских услуг, стратегия развития, стратегическое планирование, режим ограничений.

Irina Bukharina

Irina-1003@yandex.ru

Russia, Saint-Petersburg

Saint-Petersburg State University of Economics

191023, Saint-Petersburg, Sadovaya Street, 21

Master student

STRATEGY OF THE RUSSIAN TOURIST ORGANIZATIONS UNDER THE POLITICAL AND ECONOMIC RESTRICTIONS

Abstract: the article covers the situation on the market of tourist services in the context of political and economic constraints. It touches the problem of the need for tourism organizations strategic planning of its activities in modern conditions. Also it touches the development strategy of tourism organizations, adapted to modern realities through the examples of the major travel agencies.

Keywords: globalization, travel services market, development strategy, strategic planning, regime of restrictions.

В условиях глобализации российский рынок туристских услуг все активнее включается в мировой рынок и, следовательно, подвергается влиянию изменений и ограничений в политической, экономической, социальной и других сферах.

Резко обострившаяся современная международная обстановка накладывает отпечаток на все области внутренней и внешней политики Российской Федерации. Введение странами Запада антироссийских санкций подталкивает предприятия, в том числе и туристской индустрии, остро ставить вопрос о стратегическом планировании, разработке стратегии развития в соответствии с происходящими изменениями и приспособленной к современным условиям. При существующем режиме ограничений ставятся задачи максимального задействования внутренних ресурсов и повышения эффективности в непростых экономических условиях.

Обращаясь к статистике, стоит отметить, что в 2014 г. рынок внутреннего туризма России вырос на 15–20%.¹ С целью удержания темпа роста государством совместно с крупными туроператорами планируется и проводится ряд мер, основные из которых – увеличение финансирования рекламной политики российских регионов с их уникальными туристско-рекреационными ресурсами на внутреннем рынке.

25 ноября 2014 г. в городе Сочи прошел первый международный туристский форум², где обсуждались перспективы развития внутреннего туризма в

¹ Интервью: Олег Сафонов, и.о. главы Ростуризма// «Российская газета» – Федеральный выпуск № 6489 (217) – <http://www.rg.ru/2014/09/24/safonov.html>

² Первый Международный туристский форум в Сочи// <http://tour-forum.com/kongress.php?act=vistavka&id=3956&year=2014>

России, пути удержания растущего интереса россиян к путешествиям внутри страны. В качестве одного из решений данной проблемы выступает необходимость стимулирования туроператоров к продаже внутренних туров по России и разработка соответствующей программы обучения для турагентств. Также необходима четко продуманная стратегия тесного взаимодействия государства с туроператорами с целью наиболее успешного развития внутреннего туризма.

Российские турфирмы уже начали приспосабливаться к сложившимся условиям и выстраивать свои стратегические планы в соответствии с современными реалиями. Так, например, компания TUI предпринимает меры по оптимизации собственной деятельности. Данный перечень включает в себя сокращение предложений по европейским направлениям, оптимизация затрат и объемов предложений, пересмотр программ на предстоящий период.

По словам директора по маркетингу и продажам TUI Россия Ивора Вукелик,¹ компания ежегодно прорабатывает несколько вариантов развития сценария геополитической и экономической обстановки в мире, формируя стратегически обоснованные планы по развитию компании, способствующие стабильному развитию и противостоянию возникающим ограничениям и реалиям. Именно долгосрочное стратегическое планирование способствовало удержанию позиций компании на современном российском рынке туристских услуг. В то время, как многие турфирмы, в весомой степени по причине отсутствия долгосрочных стратегически обоснованных планов развития, вынуждены были закрываться. Многие туроператоры, приспосабливаясь к сложившейся кризисной ситуацией в отрасли, сократили свои программы, ориентируясь на реальный спрос.

Возвращаясь к компании TUI, стоит отметить еще несколько стратегически важных шагов для удержания довольно прочных позиций на российском туристском рынке. Это фокусирование на различных типах клиентов и соответствующая дифференциация предлагаемого турпродукта.² Тщательный анализ потребительских предпочтений, адаптация предлагаемых концепций под различные потребительские группы, а также продуманная маркетинговая стра-

¹ Интервью корреспонденту РИА Новости директора по маркетингу и продажам TUI Россия Ивор Вукелик. Источник: http://www.nexplorer.ru/turizm_ekologiya.htm?id=7201

² Интервью корреспонденту РИА Новости директора по маркетингу и продажам TUI Россия Ивор Вукелик. Источник: http://www.nexplorer.ru/turizm_ekologiya.htm?id=7201

тегия, предполагающая обращение к конкретной целевой аудитории, базовые шаги, без которых компании практически невозможно удерживать стойкие позиции в туристской отрасли в свете сложившейся политической, экономической и социальной обстановки.

Рассмотрим еще один показательный пример, отражающий важность и необходимость изменения стратегии развития компании в соответствии с окружающими реалиями и вызовами. С целью оптимизации объемов производимого турпродукта под существующие на рынке условия крупный российский туроператор Тез Тур сократил зимнее предложение путевок, адаптировав его к снижающемуся спросу.¹

Развитие туристской отрасли во многом зависит от изменений, происходящих в экономической, политической и социальной сферах не только внутри страны, но и в странах выездного туризма. В связи с изменчивостью внешних и внутренних условий, усилением конкуренции, а также глобализацией индустрии туризма в целом, большинство туристских организаций приходят к выводу о необходимости выработки четкой стратегии развития для сохранения и усиления собственных позиций на внутреннем и мировом рынках.

Только при осуществлении комплексного стратегического планирования и управления, являющихся необходимыми составляющими деятельности любой турфирмы в современных условиях, возможно успешное функционирование компании в туристской отрасли. Повышающийся уровень неопределенности во внешней среде влечет за собой более высокий уровень требований, предъявляемых к точности и своевременности принятия и реализации стратегических решений. Туристским фирмам необходимо наряду с концентрацией внимания на внутреннем состоянии компании и отрасли в целом, выработать долгосрочную стратегию развития, позволяющую своевременно реагировать на происходящие во внешней среде изменения.

В современном глобализованном и постоянно меняющемся мире выжить могут только профессионалы, поэтому резко возрастает значение стратегического управления. Создание и реализация стратегии развития становится важнейшим условием существования туристской фирмы. Стратегическое управление дает весомое конкурентное преимущество и позволяет туристскому предприятию успешно противостоять всем вызовам и угрозам современности и развивать свою деятельность.

¹ Tez Tour вдвое сокращает зимние турпрограммы// <http://www.rg.ru/2014/10/06/turizm-site.html>

УДК 379.85.316.89

Эпштейн Михаил Залманович

m-epstein@yandex.ru

Россия, Санкт-Петербург

Международный банковский институт

191011, Санкт-Петербург, Невский проспект, д. 60

профессор

Соболева Елена Станиславовна

soboleva@kunstkamera.ru

Россия, Санкт-Петербург

Музей антропологии и этнографии им. Петра Великого Российской академии наук

199034, Санкт-Петербург, Университетская наб., д. 3

старший научный сотрудник

МУЗЕЙНЫЙ ПРОДУКТ ДЛЯ МЕЖДУНАРОДНОГО СЕМЕЙНОГО ТУРИЗМА

Аннотация: туризм является одним из самых быстро развивающихся сегментов международного рынка. Изменение институциональных рамок потребовало нового подхода к формированию музейной политики. В настоящее время необходимо создавать свой собственный музейный продукт для каждого сегмента рынка так, чтобы он соответствовал задачам просвещения и существующим условиям. В статье рассматриваются современные тенденции музейного маркетинга в рамках международного туризма. Специальное внимание уделено инновациям в таких областях как музеификация территорий, методы доступа, организация экспозиции и способы её показа, принципы сегментации туристов и продвижение музейного продукта, внедряемые музеями Северной Португалии.

Ключевые слова: международный туризм, семья, музеификация технологий, образовательный туризм, маркетинговые стратегии, музейная педагогика.

Mikhail Epshtein

m-epstein@yandex.ru

Russia, St. Petersburg

International Banking Institute

191011, St. Petersburg, Nevsky prospect, 60

Professor

Elena Soboleva

soboleva@kunstkamera.ru

Russia, St. Petersburg

Peter the Great Museum of Anthropology and Ethnography (Kunstkamera),

Russian Academy of Sciences.

199034, St. Petersburg, Universitetskaya embankment 3,

Senior Research Fellow

MUSEUM PRODUCT FOR INTERNATIONAL FAMILY TOURISM

Abstract. Tourism is one of the most rapidly developing international markets. The change of institutional conditions demanded a new approach to museum policies. As it is necessary to produce a special museum product appealing to different segments of the tourism market, this one shall correspond to both educational tasks and conditions in the tourism market. Under consideration are current trends of museum marketing in the context of international family tourism. The latest innovations in this sphere are generalized. Museumification of territories, access methods, principles of segmentation of tourists, organization of exposition, the change in emphasis, price policy, museum product promotion practiced by museums in North Portugal is under special consideration.

Keywords: international tourism; family; museumification of technologies; educational tourism; marketing strategies; museum pedagogy.

Educational tourism is a part of the tourism industry. For example, in 2007 the revenues of the 50 top players in the tourism industry of Russia for the first time exceeded 5 billion dollars. That amount includes finances brought in by three key sectors of tourism business – outbound, inbound and domestic tourism. About half of turnover is made up by the domestic market, which is particularly difficult to assess: only 20% of «domestic» tourists use travel agencies' services. The other \$14.75 billion is split between the inbound and outbound markets¹.

In this regard, museums come up against the task of taking advantage of the existing situation to attract more visitors. To tackling that task, it is necessary to produce a special museum product appealing to different segments of the tourism market.

Museums often focus on potential customers who need cognitive and educational tourism. The created museum product shall correspond to both educational tasks and conditions in the tourism market.

Tourists make heightened demands on living conditions, safety, recreational aspect, means for escorting a tour (directional and way finding signs, labels, audio guides, video guides, display boards, even sign language and braille characters, etc.).

Promotion of the museum product significantly depends on the market segment targeted by the museum.

Currently, the most typical characteristics of tourism (such as subcategories of the concept of travel) used in legal systems of different countries of the world are reflected in the recommended practices of tourism statistics of the UN Statistical Commission. Tourism is a social, cultural, and economic phenomenon related to movement of people to places located outside their permanent place of residence, and their motive is normally entertainment and recreation². Tourism is the activity of people traveling or staying at places outside their usual place of residence continuously for up to one year for the purpose of leisure, or business, or other purposes not related to conducting any paid activity at the place of sojourn³.

According to the international classification, a tourist's goals are divided into the following groups: leisure, recreation, and rest; visiting friends and family; business and professional goals; treatment; religion/pilgrimage.

Tourism has different components, hence its different types. Literature offers no consensus on their interpretation. The famous Spanish scientist J. Montaner Montejano distinguished the following: cultural and educational tourism; rural or green tourism; city tourism; sport tourism; adventure tourism; river tourism; ocean cruises; spa tourism; business and science tourism; incentive tourism, and educational tourism⁴.

Peculiarity of a museum product as a tourism product. A museum product is not reduced to the impression from the collection itself, but is an assembly of a service package forming the level of the tourists' knowledge, as well as their attitude toward this museum, location, and the country on the whole. The museum product is undivided and complex. It contains the components of learning, impression from the exposition, components of entertainment and leisure, and components related to day-to-day living.

Museum visits can be included into tourism products of different types. Museums are normally one of the key components for educational tourism. An important role is assigned to the museum product in family tourism. Museum services in this type of the tourism product are expanded with a suite of mandatory elements from transport and food to leisure planning etc.

The museum product for the family tourism category shall perform two museum functions — education and entertainment. Performing that function utilizes such museum elements as location, architectural features, collection and its arrangement, specifics of exhibiting, tourist-excursion and reception services.

Moreover, contemporary museums go beyond their own museum-specific limits and offer supplementary services not directly related to the museum, but using its image and in turn amplifying the impression from the museum product. That task is solved by setting up special cafes, restaurants, concerts, shows, and events.

The contemporary museum becomes the organizer of a rather complex work in the sphere of producing a complex tourism product. Thus, the premises are used to create the image of the museum. This principle is extensively used in other business areas, as well. For example, when viewing sports games in cafes and bars, a service package is sold where one of the key components is involvement.

Packaging of services is especially important in the tourism market because underdelivery of any of those services will have a negative result — people leave unhappy with their trip or the museum, for example, because of the issues with transportation or cloakroom, even if the museum services themselves are of high quality. At the same time, people who visit museums specifically, for example, subscribers or people who come specifically to consume a certain museum service (exhibition, lecture), may have a different view of lack of supplementary services and goods and will keep coming to the museum.

To create a tourism product for family audience, a museum has to collaborate with a whole array of partners – travel agencies, advertising companies, mass media, transport companies, authorities, hotel and restaurant business, etc. Consequently, it has to contain the aspects of entertainment and supplementary services (bathrooms, directional signs, shops, restaurants, etc.). Their range is wider than, for example, the one for lecture hall visitors who require different services (first of all, books and other sources of information).

A product for the family audience shall contain the following:

- learning component,
- impression from the exposition,
- entertainment and leisure components,
- components related to day-to-day living.

Territory Museumification. Museumificated spaces give a good fit to the family tourism needs. In European countries holding themselves out as recreation zones, the Mayor's Offices of small towns and settlements, departments of culture, and sport associations particularly support family, rural, eco, and local tourism.

Thus, the Mayor's Offices of four towns located in the Lima River Valley in northern Portugal (Arcos de Valdevez, Ponte da Barca, Ponte de Lima, Viana do Castelo) prepared a series of reference guide-books for different interest groups of tourists. The books include English and Portuguese texts, enabling both local and foreign tourists to use them.

The first guide-book ("Sea, River, and Mountain") shows the features of three major eco-systems of the Lima River Valley, one of most popular recreation zones in northern Portugal. Brief information on and pictures of typical buildings, plants, animals, and suggested-for-visiting monuments can be found therein⁵. Total of eight 1.5-2 hour routes are offered; the first route passes by the Neolithic hillfort, chapel, ruins of medieval fortress, and water mill; the other one covers two abbeys, cascade of four water mills, and chapel, etc. The second guide-book describes the monuments of historical, environmental, and cultural heritage (secular, religious, archeological, military, and "practical"), however, culture of settlements being the main subject⁶. Ethnographical subjects are included in the third guide-book ("Colors, tastes, and traditions")⁷. The list of possible overnight accommodation places, recommended dishes and drinks, contacts of museum and cultural centers is enclosed.

The authorities of Ponte de Lima, one of the oldest towns of Portugal, emphasize river landscape and ecology. Festivals of flowers, gardens and music, horse fairs, and fancy-dress celebrations they hold are attractive for recreation of families with children.

The Costume Museum of Viana do Castelo has developed the ethnographic routes (Bread, Water, Mill, etc) that start and end in settlements, have several optional paths considering elevation changes and weather conditions. Tourists are advised to wear special outfits and shoes, move in groups, be attentive to sights, and try local food. Ways and footpaths are marked for tourists to choose a route that commensurates with their abilities, to pass it independently or accompanied by a guide. The routes assume visiting the monuments of architecture (lighthouse, chapel, castle, etc), history (cave painting, ancient hillfort, stone cross), and nature (saline lands, springs). Points convenient for wildlife observation (birds, wild horses) and beautiful landscapes admiration are specially marked.

For instance, there are three types of heritage in Montedor village: ethnographical (water and wind mills), archeological (cave drawings), and natural

(ecosystem)⁸ that are described in the booklets and route maps. The start point for seven pedestrian routes is São Lourenço da Montaria village⁹. They are made to demonstrate the abilities of humans who use and save natural resources, adjust to the environmental conditions. The terraced fields on steep hills and surrounding them walls, huts, and other slate and granite buildings, old cattlemen footpaths, bridges, drains, and irrigation systems, all speaks volumes for industriousness and ingenuity of locals. It is emphasized that tourists will see bees sipping at heather and furze, cattle grazing on green river shores, unique cork oaks growing in the forests, and the village located among vinelands and fields, i.e. typical rural landscapes.

Access Methods. Adult visitors oriented museums work immediately therewith. Museums that develop programs for children have greater challenges as they actually work for mediators (parents, teachers).

The methods of museum product promotion depend on the tourism market segment. Immediate visitors and Internet users can be separated among them. When oriented on an immediate visitor, relations with a tour operator is the central trend, however, arrangement of promotion by other means is also critical. Museums participate in tourist fairs, they are involved in joint work both with partner tour operators aimed at creation of a joint product, and partner museums for the purpose to create joint museum tourist routes. The “Golden Ring” in central Russia, the optional Way of St. James Path on the Iberian Peninsula or the Viking Ways in Northern Europe, etc., are the successful examples of the like projects creation.

There are 28 national museums and 5 palaces in Portugal related to the national heritage category. All the museums sell the whole set of catalogues and conduct uniform advertisement policy. The country museums that formed the Portuguese Museum Network have become more accessible for the last ten years. A quarterly magazine is published, informing on new exhibitions, books, programs, and events available in the museums of the whole country; it gives phone numbers, web-sites, and e-mails thereof. The magazine is free for visitors; its issues are placed on the web-site of the Museum Conservation Institute¹⁰.

European Regional Development Fund, while developing historical and eco tourism, has supported a series of pedestrian routes under the cross-borders cooperation program. Several routes «Vias Augustas: Following History» have been developed for INTERREG III (Portugal, Spain), including Vias Romanas 17th -18th – Roman roads between Bracara Augusta (now Braga), Asturica Augusta (Astorga), Lucus Augusti (Lugo).

The D. Diogo de Sousa Museum of Archaeology, affiliate of the Portuguese Museum Conservation Institute, coordinates a scientific study of archeological

objects of the region and promotes historical heritage of Braga and surroundings, first of all, Roman monuments. The archeological routes offered by the Museum include natural and historical monuments; possible recreation places, restaurants, and local food are advised to tourists. Both the said and multi-day routes are practiced by schoolchildren, students, and families.

Segmentation of Tourists. Policy of a specific museum is formed based on a study that allows revealing interests of potential visitors and classifying them by different criteria. Museum workers promote a specialized product in a market this product is meant for. A specific product is prepared for a special visitor, as the needs in learning various aspects of science, culture, and art significantly vary for different population groups.

In order to describe the tourist flows, the classification in the beginning of this article is quite sufficient. However, the term “domestic tourism” (understood as trips of residents within a state thereof) shall be differentiated to a deeper extent for better insight into the processes occurring in separate regions. Ignoring this fact results in wrong evaluations that often lead to lost profit. It appears that the domestic tourism can be reasonably divided into the following sub-groups:

- regional tourism – trips of residents within a region thereof;
- domestic inbound tourism – trips of residents of other regions of a country to a region with touristic purposes;
- domestic outbound tourism – trips of residents of one region to other regions with touristic purposes.

The difference between domestic and external tourism is a different mentality. The flows of domestic tourism demand organization due to higher competition and a need to separate narrower segments. This makes it possible to build the museum policy more accurately. Families with children, for instance, want to consider the rhythm of schooling, i.e. vocations, class timetables, and school programs. For the segment of active workers distribution of vocations and holidays is important. When creating and promoting a product for the market of retirees, speed of their thinking response, past experience, and limited funds shall be considered.

In order to make decisions, consumer behavior shall be forecasted. As a rule, expert assessments or assessments based on the previously assessed situations are currently used. It seems that development and usage of predictive marketing models could make for the market development.

Organization of Exposition. Service rate is important for the tourism market. Services are provided quickly and to the schedule for the tourists not to wait for a long time.

The emphasis on expositions and exhibitions (permanent and temporary), open funds, arrangement of special displays (of limited access), arrangement of workshops and information support thereof, event-based marketing, and information support of visitors is an important trend in the museum development. New introductory stands, directional signs, lively diagrams, audio guides, tags (for independent search for exhibits) are created, booklets and guide-books are published.

The change in emphasis consists in the museum transfer from displaying exhibits to showing a technology process and workshops. Improvement of the museum pedagogy methods contributes to it. Indeed, the D. Diogo de Sousa Museum of Archaeology (Braga) teaches 6-14 year old children to make theatrical antique masks from clay.

Orientation to the tourism market changes the structure of a tour also: a series of subject tours can be arranged, lectures can be linked to tours, concerts can be coordinated with musical tours, games can be used, audio and visual aids can be utilized for process demonstration, etc.

Price policy can also be used as a method of the museum product promotion on the specific segments of the market.

The Cõa Valley Archaeological Park (Portugal) offers the special ticket “In the footsteps of Paleolithic hunters”, assuming visits to two ancient encampments and experimental archeological workshop. The Park is free for children under 14 y.o.a. and groups of schoolchildren accompanied by a teacher. Family discounts are as follows: half-price ticket for 15-18 y.o.a. teenagers accompanied by parents. Discounts are also available for retirees, disabled persons, and young people. Free entry on days off and holidays until 2:00 p.m.

Arrangement of charity events in order to support socially useful initiatives, including museum-related ones (for instance, ball for people of forty in the museum, etc.), is another option.

Museum product promotion. The technology of event marketing, advertisement aids, and PR is used to promote museum products in the tourism market. Museum advertisement and museum values propaganda shall become parts of a tour. Creation of by-products is no less important. Promotion through other museums via placement of partner museums’ ad booklets therein is of common occurrence.

Museum collections are found to be an important resource of holiday industry. Pilgrimages, ethnographic processions, and other public events, attracting many spectators, are held in Portugal during touristic seasons. These lively rural and municipal holidays are aimed at strengthening the image of uniqueness, togetherness,

purity, and special quality of life. Countrymen, especially emigrants, feel like a part of community even if they neglected identity thereof earlier.

Museums use the recent methods of promotion on the Internet (creation of a web-site, usage of available web portals and newlines, development of site traffic increase system by means of emails, banners, contextual advertising, keyword advertising, etc.).

Hearsay and gossips, recommendations of friends is an under-explored channel of promotion. Stories, legends, and facts positive for the museum image and intended for others are narrated therein. Museum Friends Clubs, specialized societies (clubs), volunteers, permanent visitors, and other informal pipelines are the channels of communication. This is the way of visitors' mindset formation. This type of activity can be compared to sales training: a communication channel, through which target information is transmitted, is built in both cases. Through creating the right image of an institution (organization), a myth is shaped aimed at visiting the museum and museum products consuming. Hence, a museum brand holding various components is constructed using an attractive "flavor".

As a rule, museums sell several (not one) products at the same time, to several segments, and in different markets, thus making for stability of the museums. Family market is most challenging and cranky, however, it considerably contributes to the museum functions realization.

ЛІТЕРАТУРА

1. 65 leaders of the tourism market in Russia [E-resource] – access mode: // http://www.ratanews.ru/news/news_27032007_2.stm
2. International Recommendations for Tourism Statistics, 2008 (2010). United Nations.
3. J. Montaner Montejano. *Tourism market structure* (1997). Moscow, Smolensk: Smol. Hum. University.
4. Cores, sabores e tradições (2000). Vale de Lima.
5. História, Património e Cultura (2002). Vale de Lima.
6. O mar, o rio e a montanha (2002). Viana do Castelo.
7. Moinhos (s.d.). Viana do Castelo: Museu do Traje.
8. Museus em Rede: Boletim da Rede Portuguesa de Museus. [E-resource] – access mode: <http://www.ipmuseus.pt>
9. Percursos pelos moinhos de agua: S. Lourenço da Montaria (2004). Viana do Castelo.

УДК 379.851

Васильева Светлана Александровна

Vesta.svt@gmail.com

Россия, Санкт-Петербург

Санкт-Петербургский государственный экономический университет

191023, Санкт-Петербург, Садовая ул., д. 21

магистрант

РАЗВИТИЕ ТУРИЗМА В САНКТ-ПЕТЕРБУРГЕ

Аннотация: В данной статье проводится анализ развития туризма в Санкт-Петербурге. Выявлены основные проблемы развития туризма в Санкт-Петербурге, рассмотрены сильные стороны города и предложены направления по улучшению туризма в Санкт-Петербурге.

Ключевые слова: туристский центр, аттрактор, развитие туризма, туристская инфраструктура.

Svetlana Vasileva

Vesta.svt@gmail.com

Russia, Saint-Petersburg

Saint-Petersburg State University of Economics

191023, Saint-Petersburg, Sadovaya Street, 21

Master student

TOURISM DEVELOPMENT IN SAINT-PETERSBURG

Abstract: this article analyzes tourism developing in Saint-Petersburg. The main problems of tourism development in St. Petersburg are revealed. Strengths of the city are considered and directions to improve tourism in St. Petersburg are offered.

Keywords: touristic center, attractor, tourism development, tourism infrastructure.

Туристская отрасль Санкт-Петербурга является одной из важных частей экономики города. Санкт-Петербург всегда принимал туристов как из-за рубежа, так и из других городов России.

В современной политической и экономической ситуации, Санкт-Петербург, может как извлечь выгоду, так и пострадать от внешних факторов. Далее в статье мы постараемся рассмотреть их и определить пути использования ситуации во благо города в целом, и туристской отрасли в частности.

Туристический поток в Санкт-Петербурге за последние десять лет увеличился год от года (рис. 1), даже в «кризисные» года. Это говорит о том, что:

- максимум туристского потока не достигнут;
- экономические кризисы могут быть использованы во благо туризма;
- необходимо поддерживать рост туристического потока в город.

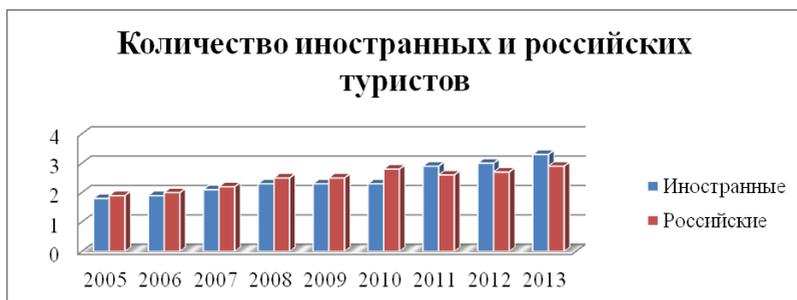


Рис. 1 Количество иностранных и российских туристов

Из этого видно, что рынок туризма в Санкт-Петербурге является динамично развивающимся и перспективным.

Однако не стоит забывать что любая туристическая точка должна иметь свои инструменты для привлечения туристов, иначе – дестинация должна иметь свой аттрактор, который со временем должен изменяться для того, чтобы оставаться актуальным и соответствующим требованиям туристов. Согласно рейтингу самых лучших туристических направлений по версии сайта TripAdvisor – одного из крупнейших сайтов туристической тематики, Санкт-Петербург занимает 16-е место, причем позиционируется как место для спокойного отдыха и посещения таких достопримечательностей, как Эрмитаж, Спас-на-Крови, Исаакиевский собор и пр., т. е. главными достопримечательностями являются именно «классические» туристические места. Такое позиционирование ограничивает город в развитии, представляя его интересным только

для некоторых категорий туристов. На наш взгляд, концепция города как места для познавательного туризма должна быть пересмотрена и организована таким образом, что бы у потенциальных туристов не складывалось впечатление о том, что город может привлечь их только этим. На текущий момент в Санкт-Петербурге достопримечательностей, которые могли бы конкурировать с теми, что уже существуют нет, или же их уровень несравним с уровнем тех мест, что на текущий момент являются туристическими аттракторами. Далее мы постараемся рассмотреть те сильные стороны города, которые могли бы привлечь туристов не только к Эрмитажу и Русскому музею.

Географическое расположение.

«Окно в Европу» – одно из неофициальных названий города, которое как раз и указывает на эту сильную сторону. Расположение города позволяет привлекать туристов из Европы, Скандинавии. Данный фактор, разумеется, используется и сейчас (большинство иностранных туристов в Санкт-Петербурге – немецкие туристы), однако не стоит сбрасывать это со счетов, и рекламная кампания города может использовать этот фактор себе во благо. Кроме того, «белые ночи», которые и без того являются визитной карточкой города, представляют из себя еще один фактор, который используется для продвижения Санкт-Петербурга.

Разнообразие города.

Санкт-Петербург занимает площадь в 1439 кв. км, что больше площади Берлина, Парижа или Рима. На этой территории расположены абсолютно разные по своей архитектуре районы, начиная от центра города со старыми зданиями, включая районы советской застройки и заканчивая загородными домами в Курортном или Пушкинском районе. Данное разнообразие также не стоит списывать со счетов и развивать туризм не только в центре города, но и в его других районах, на первый взгляд не очень привлекательных. Сейчас все большую популярность приобретают необычные виды туризма – экотуризм, промышленный туризм, экстремальный туризм, так что город должен удовлетворять и этим требованиям.

Развитая структура.

Город, являясь туристическим центром не первый год, обалдеет развитой туристической инфраструктурой – начиная от дорожных указателей и заканчивая гостиницами. На сегодняшний день в Петербурге функционируют около 637 гостиниц, среди которых 12 носят статус пятизвездочных, 32 гостиницы относятся к категории четырехзвездочных, 51 гостиница имеет уровень трех звездочек. Также имеется 34 гостиницы эконом-класса, 38 хостелов

и 455 мини-отелей (обычно мини-отели Петербурга не содержат более 50 номеров). Однако большая часть гостиниц, ориентированных на иностранных туристов, находится в центре города, что, опять же, не способствует развитию иных районов города.

Высокая узнаваемость.

Санкт-Петербург является хорошо узнаваемым и известным туристическим местом как среди российских туристов, так и за рубежом. Данная особенность дает возможность развивать нетрадиционные для города отрасли туризма за счет уже существующей базы.

Наличие водной магистрали.

На каждый туристический город может похвастаться выходом к морю, и Санкт-Петербург является тем городом, который все же имеет такую возможность и должен ее использовать. Водные маршруты на сегодняшний момент используются активно, но в основном российскими туристами, отправляющимися за рубеж. Популяризация водных маршрутов должна быть важной частью задачи по развитию городского туризма и должна способствовать дополнительному притоку туристов.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что Санкт-Петербург имеет мощные инструменты по повышению собственной популярности и туристического потока.

Ключевой идеей, которая позволит использовать туристический потенциал города на 100% является то, что необходимо проводить диверсификацию туристических аттракторов. Данная необходимость видна из того, что среднее время пребывания туриста в Санкт-Петербурге составляет от 3 до 5 дней (рис. 2), а это указывает на то, что этого времени достаточно, чтобы осмотреть достопримечательности и посетить наиболее интересные места. Такая ситуация, особенно вкупе с тем, что Санкт-Петербург является одним из крупнейших городов Европы, говорит о том, что потенциал города используется в недостаточной мере.

Предоставить туристам то, что востребовано – важнейшая задача туризма в Санкт-Петербурге. Познавательный туризм, как было сказано ранее, уже не в полной мере отражает и удовлетворяет потребностям туристов. Рассмотрим наиболее востребованные направления туризма, которые существуют на текущий момент:

Экотуризм. Данный вид туризма становится все более и более популярным, особенно среди туристов из Европы. Санкт-Петербург может стать той отдушиной, в которую будут стремиться туристы, уставшие от шума больших

городов. Конечно, центр города не соответствует понятиям экотуризма, однако развитие таких туристических центров в близлежащих пригородах повысит и привлекательность города в целом.

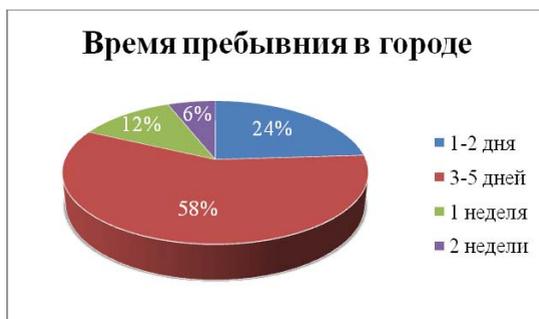


Рис. 2 Время пребывания в городе

Промышленный туризм. Не стоит списывать со счетов то, что Санкт-Петербург является крупным промышленным центром, по стоимости выпущенной продукции перегоняя многие другие города России. Такая ситуация может помочь в развитии промышленного туризма, особенно в рамках Концепции повышения престижа рабочих профессий, принятой Правительством Российской Федерации. Экскурсии по предприятиям города могут не только повысить привлекательность рабочих профессий, но и стать площадкой для ценного обмена опытом.

Экстремальный туризм. Данный вид туризма, конечно, больше свойственен горным регионам, регионам, находящимся в зонах боевых действий и пр., однако Санкт-Петербург также может предложить такого рода туризм. Наличие заброшенных заводов и зданий, большая территория, удобное расположение, могут стать отличной площадкой для проведения различного рода военно-патриотических мероприятий, особенно среди молодежи. Экскурсии по крышам, с которыми безуспешно борются работники коммунальных служб, могут стать не проблемой для города, а еще одним способом привлечь туристов. Вообще, появление тех или иных «подпольных» экскурсий и туристических маршрутов является очень хорошим сообщением о том, что туристы испытывают потребность в такого рода активностях.

Спортивный туризм. В преддверии Чемпионата мира по футболу тема спорта особенно часто выносится на обсуждение. Создание инфраструктуры,

способной принимать большое количество болельщиков и спортсменов, должно повысить привлекательность города для проведения различных спортивных мероприятий, но такие события не могут быть организованы без участия правительства Санкт-Петербурга.

Резюмируя вышесказанное, необходимо отметить, что любая дестинация имеет свой максимум туристского потока. Санкт-Петербург еще не достиг своего максимума, однако необходимо постоянно проводить мониторинг состояния туристических потоков и как можно более полно использовать существующие возможности. Дестинация должна иметь свой аттрактор, который со временем должен изменяться, чтобы не теряла свою притягательность для туриста, и при этом, по возможности, такой аттрактор должен быть более чем один, а Санкт-Петербург как крупный город может позволить себе не углубляться в проработку лишь одного направления.

ЛИТЕРАТУРА

1. Исследование АГТ: Российские города в международных туристических рейтингах 2014: [Электронный ресурс] – URL: <http://gtmarket.ru/news/2014/05/23/6783> (дата обращения : 31.10.14).
2. Объем платных туристских услуг населению по субъектам Российской Федерации: [Электронный ресурс] – URL: http://www.gks.ru/bgd/regl/b13_78/Main.htm (дата обращения :04.11.14).
3. Исследование рынка въездного туризма в Санкт-Петербурге: [Электронный ресурс] – URL: http://bplan4u.ru/data/documents/spb_tours.pdf (дата обращения : 31.10.14).
4. Гостиничный рынок Санкт-Петербурга: итоги 9 месяцев 2013 года: [Электронный ресурс]. – URL: <http://asninfo.ru/asn/55/65341>(дата обращения: 31.10.14).
5. Обзор рынка гостиничной недвижимости консалтинговой компанией GVA Sawyer: [Электронный ресурс] – URL:<http://www.gvasawyer.ru/ImgResearch/StPetersburgHotel2Q2.pdf> (дата обращения: 11.10.14).

Научное издание

**УЧЕНЫЕ ЗАПИСКИ
МЕЖДУНАРОДНОГО БАНКОВСКОГО ИНСТИТУТА**

Выпуск № 11(2)

Актуальные проблемы экономики и инновации в образовании

ЦО НИР МБИ
191011, Санкт-Петербург, Невский пр., 60
тел. (812) 570-55-04

Подписано в печать 24.0315.
Усл. печ. л. 11,75. Тираж 100. Заказ 269.

Отпечатано на полиграфической базе издательства СПбГЭУ.
191023, Санкт-Петербург, Садовая ул., д. 21. Тел. 458-97-76