

сторы готовы платить больше за акции компаний, прозрачных в управленческом плане и ведущих отчетность в соответствии с мировыми стандартами. Размер дополнительной премии сильно колеблется в зависимости от страны: от 10-15% в США и Западной Европе до 40% в России [3]. Следовательно, эффективное корпоративное управление является необходимым для привлечения дополнительных инвесторов.

Обеспечение высокой эффективности корпоративного управления в компании является достаточно сложной и многомерной задачей. Безусловно, качество корпоративного управления в каждой компании связано с её особенностями, но можно выделить универсальные принципы, обуславливающие возможность построения эффективных корпоративных взаимоотношений с потенциальными инвесторами.

К универсальным принципам эффективного корпоративного управления можно отнести:

- 1) прозрачность – своевременное раскрытие информации, а так же доступ к ней всех заинтересованных сторон;
- 2) подотчетность – совет директоров подотчетен всем акционерам корпорации;
- 3) справедливость – гарантия равного отношения ко всем акционерам компании;
- 4) ответственность – учет интересов всех заинтересованных сторон корпоративных отношений.

В корпорации должны существовать соответствующие структурные органы управления, претворяющие в жизнь все перечисленные принципы. К таким подразделениям можно отнести Совет Директоров, различные комитеты, Наблюдательный Совет, служба Внутреннего контроля.

Многие ученые в области корпоративного управления отмечают, что наличие специально разработанного для определённой корпорации кодекса корпоративного управления является своего рода внешним признаком качественной системы корпоративного управления. К данному кодексу должны прилагаться различные положения, дополняющие и раскрывающие его суть.

Также основополагающими элементами формирования качественной системы корпоративного управления являются вопросы, касающиеся определения системы вознаграждения Генерального директора, членов правления и обеспечения своевременного раскрытия полной и достоверной информации об обществе собственникам.

Система вознаграждения Генерального директора должна быть «привязана» к росту стоимости корпорации (если это является целью собственников), либо к достижению поставленных стратегических целей функционирования компании.

Своевременное раскрытие полной и достоверной информации об обществе находится в прямой зависимости от качества работы корпоративного директора. Поэтому деятельность комитетов по подбору управленческого персонала должна быть налажена.

Таким образом, можно прийти к выводу, что реальное выполнение всех принципов эффективности корпоративного управления невозможно без применения системного подхода, то есть каждый элемент системы корпоративного управления должен функционировать и эффективно взаимодействовать с другими элементами исходя из целей корпорации.

Список литературы

1. Баффетт У. Эссе об инвестициях, корпоративных финансах и управлении компаниями / Уоррен Баффетт; сост., авт. введ. Лоренс А. Каннингем; пер. с англ. Ю. Гальцева [и др.] – Москва: Альпина Бизнес Букс, 2005. – 266 с. – Пер. изд.: The essays of Warren Buffett: lessons for corporate America / Warren E. Buffett.
2. Корпоративное управление / пер. с англ. А. Куницын. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2007. – 221 с. – (Классика Harvard Business Review).

3. Инвесторы готовы доплачивать прозрачным компаниям от 10 до 40% от стоимости их акций // Коммерсантъ, № 148 (2517). – Режим доступа: <http://www.kommersant.ru/doc/337373>.

ОЦЕНКА ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ИНТЕГРАЦИИ НАФТА В РАМКАХ S-TIME-DISTANCE

Байногаева А.А., Макаметжан З.А., Баймагамбетова А.А., Джумасейтова А.К.

Казахстанско-Британский технический университет,
Алматы, e-mail: arai_25.11@mail.ru

Понятие экономической интеграции – сложное понятие и местами противоречивое, потому как довольно трудно понять с точки зрения какой экономической проблемы следует ее рассматривать. На рубеже XXI века интеграция стала сильным и мощным инструментом быстрого развития региональных группировок. При рассмотрении стран постсоветского пространства, первым успешным примером региональной экономической интеграции на постсоветском пространстве является Таможенный союз России, Казахстана и Белоруссии. В ближайшем будущем, как мы знаем, планирует завершить вступление в Таможенный Союз и Армения. Примеров интеграции по всему миру очень много; вопрос: приводит ли опыт интеграционных процессов, к поставленным целям страны мира, которые только набирают обороты в плане экономического развития, и пока не входят в число лидирующих стран мира в этом плане. Ведь целью каждой экономики является улучшение благосостояния народа, проживающего в нем, а так же стабильный рост различных сфер и секторов экономики. Интеграция стран имеющих одинаковый потенциал может привести к идеалу благополучия и сотрудничества, но интеграции менее равномерно развитых регионов, их не эффективный метод использования ресурсов может являться фактором, тормозящим процесс достижения того самого идеала.

Это хорошо можно заметить на примере НАФТА, так как Мексика представляет собой страну с менее развитой экономикой, нежели ее соседи США и Канада. Еще в 1994 году Америка интегрировала в рамках НАФТА – Североамериканской зоны свободной торговли. Соглашение вступило в силу 1 января 1994 г между Канадой, США и Мексикой. На момент подписания договора (1992 г.) среднегодовой ВВП на душу населения составлял в США – 23,2 тыс. долл., в Канаде – 20,7 тыс. долл., а в Мексике – 3,5 тыс. долл. (или в 6,6 раза ниже, чем в США). Отличительными особенностями НАФТА является то, что оно распространяется на огромную территорию с населением 370 млн. человек и очень мощным, особенно благодаря США экономическим потенциалом. Торгово-экономические отношения между Мексикой, США и Канадой, как показывает исторический опыт, являются главным фактором развития североамериканского хозяйственного комплекса. Для каждой страны НАФТА имеет ряд преимуществ.

Интеграционные процессы в рамках НАФТА оказали существенное влияние на экономики США, Канады и Мексики. Интеграционное объединение НАФТА, которое в настоящее время является одной из крупнейших зон свободной торговли в мире, демонстрирует явные преимущества от либерализации торговли. Соглашение внесло значительный вклад в экономический рост и повышение уровня жизни населения во всех трех странах. В ходе углубления интеграции страны учредили совместные предприятия по производству товаров и услуг, что позволило канадским, мексиканским и американским фирмам упростить доступ к технологиям, снизить издержки производства, а также активизировать сотрудниче-

ство во взаимных рамках с целью укрепления позиций этих стран на международных рынках.

Однако благотворное влияние интеграции в рамках НАФТА на экономики стран-партнеров неравномерно, больший экономический эффект получают США, имеющие самый емкий внутренний рынок в объединении. США являются экономическим и политическим лидером в группировке, и как следствие, наиболее интенсивные торгово-экономические связи установились между США-Канадой и США-Мексикой, и более слабые связи между Канадой и Мексикой. Канада и Мексика являются скорее конкурентами на американском рынке товаров, услуг, рабочей силы и соперниками по привлечению инвестиций и технологий из США. Но в последнее время, благодаря позитивному влиянию североамериканской интеграции, между Канадой и Мексикой также растет уровень экономической взаимозависимости и интенсивность взаимовыгодного сотрудничества.

Если же говорить о Соединенных Штатах Америки то НАФТА улучшает не только экономические, но и геополитические мощи США. НАФТА является частью ее стратегической политики, которая имеет ряд широкомасштабных целей: рост конкурентоспособности, свободный доступ для американских инвестиций, свободное движение американских товаров и услуг, защита прав интеллектуальной собственности, использование новых региональных сравнительных преимуществ за счет объединения капитала США и с дешевой рабочей силой Мексики и дешевыми, изобильными ресурсами обеих стран соседей. «НАФТА – хорошая стратегическая возможность обеспечить, усилить и развивать континентальную базу в экономическом и политическом отношении, с тем, чтобы укрепить экономическую мощь, лидерство и всемирное влияние Америки» – сказал бывшей советник США по экономическим вопросам Роберт Золик.

Интерес Канады в НАФТА связан с возможностью обеспечения свободного доступа своих товаров в Мексику, в более долгосрочной перспективе к странам Латинской Америки.

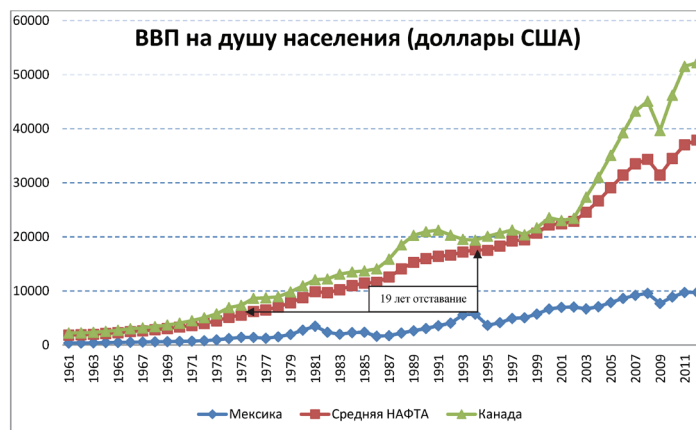
Что же касается Мексики? В этом плане Мексика связывает с НАФТА большие надежды. Она рассчитывает резко ускорить темпы своего развития, провести реформы и уже через 10–15 лет приблизиться по уровню своего развития к промышленно развитым странам.

Изучив, некоторые мнения аналитиков, можно сделать вывод, что НАФТА имеет и ряд отрицательных характеристик для стран. К примеру, в Мексике канадские и американские ТНК, проникнув на рынок, сметают все отечественные мексиканские малые и средние промышленные предприятия. Согласно

данным, 28000 малых предприятий было уничтожено в рамках НАФТА, которые просто не выдержали конкуренции со стороны зарубежных компаний. Также 200 тыс. крестьянских хозяйств находятся на грани разорения. Из этого следует, что положение Мексики наименее привлекательное в сравнении с такими развитыми странами как США и Канада, для которых этот альянс несет больше преимуществ, нежели для Мексики, которая в свою очередь представляет собой не только так называемый рынок сбыта, но и ключ к экономикам стран Латинской Америки. В связи с этим мы решили провести анализ динамики развития стран НАФТА и оценить влияние членства в этой интеграции для Мексики.

Для сравнительного анализа стран – участниц НАФТА и оценки влияния членства на развитие экономики не существует показателя, такого как ВВП для сравнения экономического роста страны, поэтому для этого применим статистический метод расчета. Альтернативным вариантом является метод, созданный в 1993 году словенским профессором Павлом Сетчеловым из Люблянского университета Словении, так называемый S-time-distance метод или временной анализ. Данный статистический показатель был создан в дополнение к существующим мерам в сравнениях временного ряда. Перспектива времени, которая, несомненно, существует в человеческом восприятии при сравнении различных ситуаций, систематически вводится в сравнительный анализ и как концепция, и как количественно измеряемая данная. Существующие методы сравнительного анализа не принимают во внимание то, что в дополнение к неравенству (различию, расстоянию) в индикаторе на данный момент времени, в принципе существует теоретически одинаковое общее неравенство (различие, расстояние) в момент, когда определенный уровень индикатора достигается двумя сравненными величинами. Статистический показатель S-time-distance измеряет расстояние (близость) во времени между точками в момент, когда два сравниваемых ряда достигают определенного уровня индикатора X. В нашем конкретном случае, в случае с НАФТА, данный метод позволяет более наглядно продемонстрировать пробел между странами участниками на временном отрезке.

Для начала рассмотрим график главного, наверное, показателя – ВВП на душу населения. В этом показателе в НАФТА лидирующую позицию занимает – США. На графике отображена динамика показателя во времени для каждой из стран участниц организаций. Используем S-time-distance для исследования графиков для стран Северной Америки. Следует разделить НАФТА на 2 этапа: до 1994 года и после 1994 года.



Рассмотрим первый этап. На момент своего вступления в организацию из представленных стран США и Канада превышали средний уровень, Мексика же, напротив, находилась ниже уровня средней. Заметим, что в ситуации на 2004 год для этих стран мы видим ту же картину и в течение всего периода наблюдалось увеличение преимущества этих стран: разница между ними и усредненным показателем увеличилась. Что касается «отстающей» страны, то ее отставание также увеличилось, как и преимущество впереди идущих.

Второй этап начинается с 1994 года. Что же мы видим по истечении 6 лет? Ту же самую ситуацию. Так называемое преимущество впереди идущих стран увеличилось, как и увеличилось отставание не поспевших за средним уровнем. Так, например, отставание среднего уровня НАФТА от показателя Канады на начальном этапе (1994 год) составляло чуть меньше 3 лет. Далее из года в год опережение Канады составляло в среднем 1 год. Переломным стал 2003 год, начиная с которого, отставание среднего НАФТА ускоренными темпами набирает обороты. Так, например, в 2004-1 и в 2005-2 года соответственно. Сегодня оно уже более 7 лет. Отставание Мексики на момент вступления в НАФТА составляло 19 лет, к 2006 году эта цифра увеличилась до 26, а по данным на 2012 год, составила и вовсе 28 лет. Это означает, что нынешний уровень экономического развития усредненного значения НАФТА может быть достигнут Мексикой только через 28 лет.

Заключение

И учитывая тот факт, что усредненный показатель растет вместе с ростом Мексики, она всегда будет находиться ниже уровня средней, так как США и Канада постоянно будут «вытягивать» эту среднюю так, что показатели Мексики скорее всего не достигнут определенного значения развития одновременно с усредненным значением до тех пор, пока к НАФТА не присоединятся более отстающие страны, по сравнению с Мексикой. Из этого можно сделать вывод о том, что интеграция «сделала богатых богаче, а бедных – еще беднее».

В НАФТА ВВП на душу населения и экспорт у «передовиков» отрывается от среднего уровня, а у Мексики отстает еще больше. Производительность труда, что интересно, сближается со средним уровнем у всех стран интеграции. Очевидно, что в этом союзе торговля играет более важную роль для каждой страны, причем имеет обоюдно-взаимный характер.

Таким образом, главной положительной особенностью США и Канады от создания НАФТА, в первую очередь является возможность расширения экспорта и создания новых рабочих мест, со снижением издержек производства от вывоза трудоемких и капиталоемких производств в Мексику. Мексика же, наименее развитая из стран-членов НАФТА, уже получила масштабные прямые иностранные инвестиции, способствующие реконструкции её экономики и экономическому росту. В результате ввоза в Мексику многих сборочных производств из США и Канады, страна получила также новые рабочие места, ноухау, передовой управленческий опыт. Мексика стала заметно опережать по росту товарного экспорта другие страны Латинской Америки.

В будущих политических планах, предполагается создание «сообщества демократий западного полушария». С точки зрения торгово-экономических отношений НАФТА должна стать ядром интеграционного объединения, охватывающего весь американский континент.

АНАЛИЗ МЕЖДУНАРОДНЫХ РАСХОДОВ НА ПУТЕШЕСТВИЯ В АВСТРАЛИИ С ПОМОЩЬЮ PROGNOZ PLATFORM

Банковская Л.И., Невежин В.П.

ФГБОУ ВПО «Финансовый университет
при правительстве Российской Федерации», Москва,
e-mail: milliardik1108@mail.ru

Цель исследования:

1) составить спецификацию модели «Ежегодные расходы на путешествие. Австралия», используя Prognoz Platform.

2) проанализировать эконометрическую модель, оценить качество параметров модели

3) проанализировать динамику ежегодных расходов на туризм в Австралии, рассчитать прогноз на 2013, 2014 и 2015 годах

4) показать возможности программы и на примере объяснить возможные области ее применения

Работа в программе Prognoz Platform начинается с ввода переменных и построения исходной модели. Одним из достоинств программы является то, что данные можно загружать непосредственно с Prognoz Data Portal, где собраны все основные статистические данные. Для построения указанной выше модели выбираются 4 объясняющие переменные (см. рис. 1).

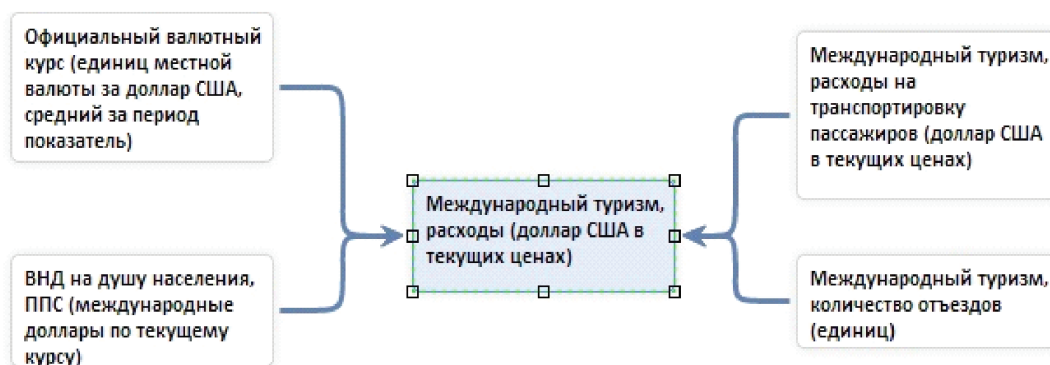


Рис. 1. Данные предоставлены за период с 1995 г. по 2011 г. из World Bank Data (<http://data.worldbank.org>)