

только производить заправку транспортных средств, но и получить ряд сопутствующих услуг, в том числе и питание. Активное совершенствование и развитие придорожного сервиса — это залог стабилизации отечественной экономики, практического преодоления спада и перехода к устойчивому росту, повышения эффективности деятельности производственных и коммерческих структур в системе внутренних и внешних экономических связей хозяйствующих субъектов России.

Литература

1. Борисов Е.Ф. Экономическая теория / Е.Ф. Борисов // Учебник. — 3-е изд., перераб. и доп. М.: ЮрайтИздат, 2005. — 399 с.
2. Еремеева А.С. Автодорожная инфраструктура как экономическая категория: понятие, содержание и инновационное развитие/А.С. Еремеева// Журнал «Вопросы территориального развития» Вып.10 (20), 2014.- С.1-14
3. Еремеева А.С. Отечественный и зарубежный опыт управления развитием автодорожной инфраструктуры / А.С. Еремеева // «Известия высших учебных заведений. Серия «Экономика, финансы и управление производством». – Иваново, Ивановский государственный химико-технологический университет, №3 2015, С.72-78
4. Кондратьев В.Б. Инфраструктура как фактор экономического роста [Текст] / В.Б. Кондратьев // «Российское предпринимательство» № 11 Вып. 2 (171), 2010. - С. 29-36
5. Методика обоснование рационального размещения автозаправочных станций в Санкт-Петербурге [Электронный ресурс]. □ Режим доступа: <http://refdb.ru/look/2412272-pall.html>(дата обращения: 09.11.15)
6. Методические рекомендации по оценке пропускной способности автомобильных дорог/ Федеральное дорожное агентство (Росавтодор).Отраслевой дорожный методический документ (одм 218.2.020-2012).- Режим доступа: Москва, 2012 <http://files.stroyinf.ru/Data2/1/4293787/4293787897.htm>
7. Нуреев Р. М. Курс микроэкономики / Р.М. Нуреев // Учебник для вузов. — Н 90 2-е изд., изм. — М.: Издательство НОРМА (Издательская группа НОРМА — ИНФРА – М), 2000. — 572 с.
8. Хейнман С.А. Научно-технический прогресс и структура общественного производства / С.А. Хейнман // АН СССР, Ин-т экономики. — М.: Наука, 1982. – 327 с.
9. Чернявский И.Ф. Инфраструктура сельскохозяйственного производства: (Вопросы теории и практики)/ И.Ф. Чернявский //– М.: Экономика, 1979. – 232 с.
10. Шелестов Н.Е. Совершенствование управления развитием инновационной автодорожной инфраструктуры/ Н.Е.Шелестов // автореф. дисс. к. э. н. по спец. 08.00.05-экономика и управление народным хозяйством.- Москва, 2012.- 178 с.
11. Rosenstein-Rodan P. N. Notes on the Theory of the «Big Push» // Economic Development for Latin America:proceedings of a conference held by the International Economic Association. / ed. HowardS. Ellis. London: Macmillan.1961. P. 60.

УДК 330.146

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ОПРЕДЕЛЕНИЮ СУЩНОСТИ И СТРУКТУРЫ НЕОСЯЗАЕМЫХ АКТИВОВ ПРЕДПРИЯТИЯ

Окорокков Роман Васильевич (roman_okorokov@mail.ru)

Тимофеева Анна Анатольевна

ФГАОУ ВО «Санкт-Петербургский политехнический университет Петра Великого»

В статье систематизируются существующие в настоящее время подходы к определению понятия интеллектуального капитала предприятия, его сущности и структуры. Исследованы и выявлены отличия и взаимосвязь понятий интеллектуального капитала и интеллектуальных активов, определены особенности нематериальных активов, приведена авторская трактовка структуры неосязаемых активов предприятия.

Ключевые слова: постиндустриализация, интеллектуальный капитал, нематериальные активы, неосязаемые активы, интеллектуальная собственность, деловая репутация.

Развитие мировой экономики в настоящее время характеризуется совокупностью тенденций, среди которых особое место занимает постиндустриализация. Переход от индустриального общества к постиндустриальному означает изменение базового экономического ресурса: движущей силой экономики становится пятый

фактор производства – информация. Наряду с информацией постиндустриальная экономика основана на ее производных: знаниях и наукоемких отраслях, при этом значительные темпы роста демонстрируют именно отрасли экономики, связанные с высокими технологиями и производящие информацию и знания.

Конкуренция в мировой экономике становится все более интенсивной, поэтому для процветания страны и роста ее благосостояния требуется поддержка и повышение конкурентоспособности на всех уровнях: от микроуровня или уровня продукта до макроуровня страны. Такое содействие становится сегодня возможным благодаря совершенствованию образовательных процессов, структурной перестройке экономики, а также использованию ресурсов, связанных с информацией и знаниями.

Несмотря на значительное количество научных публикаций, появившихся в последние годы в отечественной научной литературе и посвященных проблемам совершенствования управления ресурсами предприятий, многие методологические аспекты сущности и структуры неосязаемых активов предприятий остаются недостаточно исследованными, что определило актуальность настоящей работы.

Анализ используемых в настоящее время подходов к определению структуры ресурсов предприятий позволяет выделить такие их виды как интеллектуальный капитал, интеллектуальные активы, нематериальные активы, интеллектуальная собственность. Именно перечисленные ресурсы являются источником высокой добавленной стоимости и сверхприбылей компаний, однако содержание, а также взаимосвязь и различие между данными понятиями до сих пор строго не определены в научной литературе. В связи с этим авторами статьи была проведена систематизация многочисленных определений и понятий неосязаемых активов предприятий, предложенных в последние годы учеными и исследователями, занимающимися проблемами экономики знаний.

Понятие «Интеллектуальный капитал» впервые было отмечено в переписке американских экономистов-теоретиков Дж. Гэлбрейта и М. Калецки в 1969 г., но термин не прижился вплоть до начала 90-х гг., когда шведская страховая компания Skandia включила в свой годовой отчет данные по интеллектуальному капиталу (ИК). Настоящую же популярность данное понятие приобрело после выхода книги американского экономиста и публициста Т. Стюарта «Интеллектуальный капитал» [1]. В ней были отражены особенности глобальной информационной экономики, и исследовался ИК как залог успешного развития современных транснациональных компаний.

В более поздних работах [2-7] изложены различные подходы к определению понятия ИК предприятия, его сущности и структуры. Например, [2] определяет ИК как совокупность индивидуальных знаний, умений, навыков, способностей персонала организации, направленную на повышение ее эффективности и конкурентоспособности. Здесь ИК – это непосредственно интеллектуальные способности рабочей

силы, мыслительные процессы, которыми ограничено понятие. В то же время в структуру интеллектуального в работе включается не только человеческий капитал (который раскрывается в виде знаний, навыков, творческих способностей, моральных ценностей, культуры труда), но и организационный капитал, представленный техническим программным обеспечением, патентами, товарными знаками, организационной структурой, а также потребительский капитал, составными частями которого являются связи с клиентами, информация о клиентах, история взаимоотношений с ними. По нашему мнению, определению ИК в данном источнике полностью соответствует первый элемент структуры, а именно человеческий капитал, и часть третьего элемента – потребительского капитала в виде зависимости от налаживания связей с клиентами, превращения их не просто в потребителей, но лояльных потребителей, что полностью зависит от интеллектуальных способностей служащих. Организационный капитал является именно результатом интеллектуальной деятельности сотрудников. Также следует отметить, что по определению ИК не отделим от его носителей, а организационный капитал может быть передан во владение или пользование.

В исследовании [3] ИК определяется как система отношений между различными национальными и транснациональными экономическими субъектами по поводу воспроизводства интеллектуальных способностей человеческого капитала на основе развития фундаментальной и прикладной науки, а также рационального их использования в целях достижения и сохранения конкурентного преимущества на национальных и глобальном рынках. Здесь основой ИК являются отношения, способствующие своевременному пополнению накопленных знаний и информации, то есть в определении добавляется динамика, показывающая, что ИК – не совокупность статических элементов, а активный элемент, при помощи которого знания, способности, навыки развиваются и используются вместе с НТП. Далее в работе выделяются ранее перечисленные составляющие ИК: человеческий, структурный и потребительский. Сопоставляя авторское определение и составляющие ИК, можно сделать вывод, что к понятию «отношения» из элемента «человеческий капитал» можно отнести личные знакомства и связи; из элемента «структурный капитал» – корпоративную культуру и стратегию управления; из элемента «потребительский капитал» – отношения с потребителями и другими партнерами. Таким образом, предложенное определение не включает в себя некоторые составляющие, а структурные элементы, в свою очередь, не рассматриваются через разноуровневую призму субъектов экономики.

В [4] под ИК понимается совокупность индивидуальных и коллективных, явных и неявных знаний, информации, опыта, квалификации, мотив персонала, его коммуникативные возможности, а также отношения по поводу воспроизводства и отчуждения результатов интеллектуальной деятельности, используемые коммерческой организацией для создания добавленной стоимости и обеспечения конкурентного преимущества. В данном определении объединяются внутренние мыслительные процессы, интеллект рабочей силы с отношениями, направленными на их воспроизводство. Добавляется качественно новая составляющая – мотив персонала, который рассматривается в качестве связующего звена, обеспечивающего соответствующее применение знаний, информации, опыта в направлении экономического роста предприятия.

В [5] отмечаются традиционные составляющие ИК, при этом понятие потребительского капитала среди них существенно расширено и включает в себя отношения не только с потребителями, но и с поставщиками, конкурентами, государственными структурами, местными сообществами и другими контрагентами. Более широкое понятие потребительского капитала позволяет называть его «капиталом отношений», следствием чего является наиболее точное приближение авторского определения ИК и его структуры.

В работе [6] отождествляется понятие «интеллектуальный капитал» и «интеллектуальные активы». Здесь также выделяются три вышеназванные составляющие ИК, но вместе с тем отмечается, что единого определения данного понятия в настоящее время не существует.

Следует заметить, что хотя исследователи в своих работах выдвигают и обосновывают собственное авторское видение понятия ИК, на практике каждая современная компания использует свою модель ИК, которая отражает специфику конкретной организации. В [6, 7] приводятся две модели ИК: шведской страховой компании Skandia «Skandia Value Scheme»

и матрица К.Э. Свейби «The Intangible Assets Monitor».

Компания Skandia первоначально подразделяет ИК на человеческий и структурный. Структурный капитал, в свою очередь, представлен клиентским и организационным капиталом. Организационный капитал составляется из инновационного капитала (патенты, лицензии, торговые марки) и процессного капитала (информационные технологии, бизнес-процессы). Можно показать, что незначительная перегруппировка данной схемы приводит нас к уже устоявшейся структуре ИК.

К.Э. Свейби в предложенной им матрице ИК выделяет три составляющие [7]: компетенции сотрудников, внутреннюю и внешнюю структуру компании. Внешняя структура соответствует «капиталу отношений» в совокупности с элементами привлечения контрагентов компании: имиджем, торговыми марками. Внутренняя структура соответствует «организационной структуре». Отличительной особенностью модели К.Э. Свейби является возможность проводить оценку ИК по элементам в трех плоскостях: роста и инноваций, эффективности, стабильности.

Результатом исследования понятия ИК, проведенного в [6], является систематизация подходов к его определению. ИК здесь сравнивается по содержанию с интеллектуальными активами, нематериальными активами, интеллектуальной собственностью, гудвиллом (деловой репутацией). Следует заметить, что некоторые авторы приравнивают ИК к неосязаемым активам, другие – к гудвиллу, при этом ряд исследователей считает, что ИК – это новый актив, поэтому он не совпадает с ранее выделенными активами организации, имеющими отношение к результатам интеллектуальной деятельности.

Подробный анализ и систематизация рассмотренных выше определений ИК позволяет нам представить дополненную и уточненную структуру ИК предприятия в следующем виде (рис. 1).



Рисунок 1. Основные составляющие интеллектуального капитала предприятия

В соответствии с рис. 1, структура ИК предприятия включает в себя пять основных составляющих:

- совокупность имманентных человеку свойств, позволяющих получить результаты интеллектуальной деятельности (человеческий капитал);
- защищенные (объекты интеллектуальной собственности) и незащищенные результаты интеллектуальной деятельности (РИД);
- любые отношения между сотрудниками предприятия и представителями внешней среды, позволяющие получить РИД или повышающие вероятность их получения (капитал отношений);
- собственно бизнес-процессы;
- организационная культура успешной организации.

По-нашему мнению, ядром ИК является определенное состояние совокупных свойств, присущих человеку (человеческий капитал), который, в свою очередь, позволяет производить любые РИД, создавать эффективные отношения с субъектами внутренней и окружающей среды, выстраивать результативные бизнес-процессы и организационную культуру.

Непосредственное отношение к ИК имеет понятие «интеллектуальные активы», которое в [8] определяется как экономические ресурсы организации, являющиеся результатом творче-

ской, научно-исследовательской или изобретательской деятельности, обладающие искусственно созданными свойствами редкости и исключительности. В данной работе, указывая в определении свойства редкости и исключительности, подчеркивается, что интеллектуальные активы (ИА) – это объекты интеллектуальной собственности (ОИС). Согласно экономико-правовому подходу, эти свойства необходимы для признания результатов интеллектуальной деятельности объектами интеллектуальной собственности. Также здесь отмечается, что ИА должны отвечать критериям идентифицируемости (наличие вещественного свидетельства как минимум), подконтрольности организации (права интеллектуальной собственности или коммерческая тайна), способности приносить экономические выгоды.

Проявление системного эффекта в деятельности предприятия позволяет выделить три уровня ИА (рис. 2). Первый уровень ИА отвечает критериям признания учетных объектов в качестве нематериальных согласно российским стандартам бухгалтерского учета. К ним относятся исключительные права интеллектуальной собственности, единая технология (результат научно-технической деятельности, включающий ОИС и служащий технологической основой для реализации в производстве), положительные результаты НИОКР, используя

щиеся для производственных и управленческих нужд.

ИА второго уровня представлены нематериальными активами, которые признаются налоговым законодательством, правилами государственного статистического наблюдения, МСФО. К ним относятся: неисключительные права интеллектуальной собственности по условиям лицензионного договора, коммерческая концессия (франшиза), доменные имена сети Интернет.

ИА третьего уровня – это интеллектуальные квази-активы, основными свойствами которых являются невозможность передачи, отсутствие методов оценки стоимости, правовой защиты и контроля над экономическими выгодами. К ним относятся: узнаваемый бренд, человеческий капитал, созданные силами организации слоганы, базы данных, списки клиентов и аналогичные объекты.



Рисунок 2. Три уровня интеллектуальных активов предприятия

Сравнивая между собой понятия «интеллектуальные активы» и «интеллектуальный капитал», предложенные в [8], можно прийти к выводу, что по содержанию они идентичны. Разница заключается лишь в перегруппировке элементов ИА в целях учета в соответствии с требованиями, предъявляемыми разными стандартами: российскими стандартами бухгалтерского учета и МСФО.

В исследовании [8] отмечается особенность ИА, заключающаяся в их принадлежности к двум факторам производства одновременно – труду и капиталу. В части труда ИА представлены умственным трудом, а в части капитала – интеллектуальным капиталом. В [8] также отмечено, что однозначного определения понятия «интеллектуальные активы» в настоящее время не существует, поэтому предлагается понимать под ними «неотчуждаемые от своих носителей знания и навыки, приносящие экономические выгоды хозяйствующим субъектам». Данное определение говорит о том, что автор не отождествляет понятия «интеллектуальный капитал» и «интеллектуальные активы» ни по структуре, ни по содержанию. Здесь ИА – это часть человеческого капитала, которая, в свою очередь, является элементом ИК.

В [9] ИА определяются как активы, приобретенные в результате умственной деятельности сотрудников предприятия, и защищенные законодательством, то есть, ИА приравниваются к понятию «интеллектуальная собственность». ИА являются здесь частью ИК, представленной элементами организационного капитала.

В работе [10] анализируется соотношение нематериальных активов и материальных активов современного предприятия, и делается вывод о том, что доля нематериальных активов в конечном продукте постоянно возрастает. Данную тенденцию можно наблюдать и на примере инвестиционной политики нашей страны. Статистика Росстата демонстрирует ежегодный приток инвестиций в нематериальные активы, при этом государство последовательно их развивает, осуществляя инвестиции в НИОКР, тем самым формируя инновационный потенциал, повышающий эффективность производства. Внутренние затраты на исследования и разработки в период с 2009 по 2013 гг. составили 1,13% ВВП. Если учесть, что за данный период ВВП РФ увеличился на 71% (по данным Росстата), то абсолютные затраты на НИОКР также постоянно возрастали.

В [10] нематериальные активы разделяются на следующие три группы в соответствии со степенью их воздействия на модернизацию предприятия и повышение эффективности производства:

1. Системообразующие (права собственности, лицензии, сертификаты, квоты, льготы и т.п.).

2. Системоразвивающие (инновационные технологии, инновационный продукт, ноу-хау, предпринимательский талант, инновационная система и методы управления, инновационные финансовые инструменты).

3. Результирующие (торговые марки, предпринимательская репутация, бренд).

Данная классификация расширяет понятие «нематериальные активы» и дополнительно включает в себя интеллектуальные активы второго уровня, признаваемые МСФО (лицензии, сертификаты), а также элементы человеческого капитала (предпринимательский талант) и организационного капитала (инновационные системы и методы управления, торговые марки, бренд).

Как следует из анализа представленных литературных источников, в них наблюдаются существенные различия в понимании сущности нематериальных активов. Так, по классифика-

ции, предложенной в [11], нематериальные активы подразделяются на ОИС и деловую репутацию или гудвилл, что соответствует требованиям российских стандартов бухгалтерского учета (РСБУ). В [12] нематериальные активы, по сути, отождествляются с интеллектуальным капиталом и интеллектуальными активами. В [13] нематериальные активы представлены как в узком смысле, удовлетворяющем требованиям бухгалтерского учета, так и в широком смысле, где интеллектуальный капитал, интеллектуальные активы и нематериальные активы равны по содержанию.

Обобщение вышеназванных определений нематериальных активов позволяет нам сформулировать два основных подхода к их определению, что иллюстрирует рис. 3:

- первый подход, при котором исследователи не выделяют нематериальные активы в отдельную категорию активов и приравнивают их к интеллектуальному капиталу и интеллектуальным активам;
- второй подход, где признаются нематериальными лишь те активы, которые являются объектами интеллектуальной собственности.

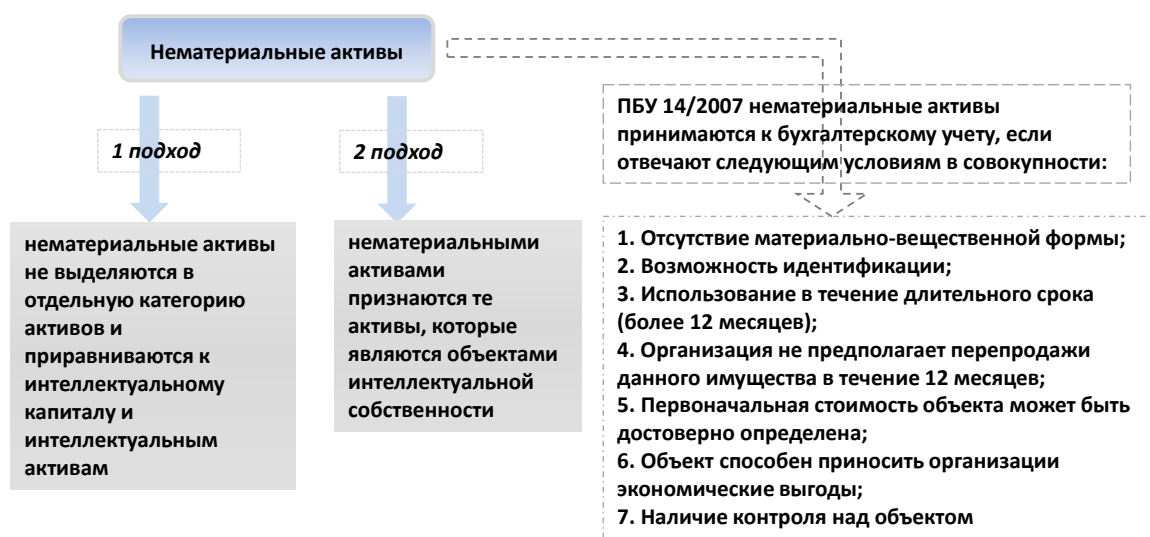


Рисунок 3. Два подхода к определению нематериальных активов

При этом отметим, что в соответствии с п. 3 Положения по бухгалтерскому учету «Учет нематериальных активов» (ПБУ 14/2007) нематериальные активы принимаются к бухгалтерскому учету, если одновременно выполнены следующие условия [14]:

1. отсутствие материально-вещественной (физической) структуры;

2. возможность идентификации (отделения от другого имущества);

3. использование в течение длительного времени (срок полезного использования более 12 месяцев);

4. организацией не предполагается последующая перепродажа данного имущества в течение года;

5. фактическая первоначальная стоимость объекта может быть достоверно определена;

6. объект способен приносить организации экономические выгоды в будущем;

7. имеется контроль над объектом, то есть, ограничение доступа иных лиц к экономическим выгодам.

По нашему мнению, второй подход в определении нематериальных активов является более корректным, и его следует придерживаться.

Понятие «неосязаемые активы» является самым широким среди представленных понятий, при этом единственным признаком, который его отличает, выступает отсутствие материально-вещественной формы. Так, в [15] неосязаемые активы определяются как совокупность интеллектуального капитала и рыночного капитала. Интеллектуальный капитал представлен человеческим и организационным капиталом, при этом из организационного капита-

ла исключаются нематериальные активы как результат использования интеллектуального капитала, отражаемые в балансе предприятия. Клиентский капитал или капитал отношений вынесен из структуры интеллектуального капитала и получил название «рыночный капитал». Следовательно, в [15] приравняются понятия «неосязаемые активы» и «интеллектуальные активы», при этом из последних исключаются нематериальные активы первого уровня.

На рис. 4 представлена предлагаемая авторская структура неосязаемых активов предприятия, уточняющая и дополняющая известные по литературным источникам структуры.

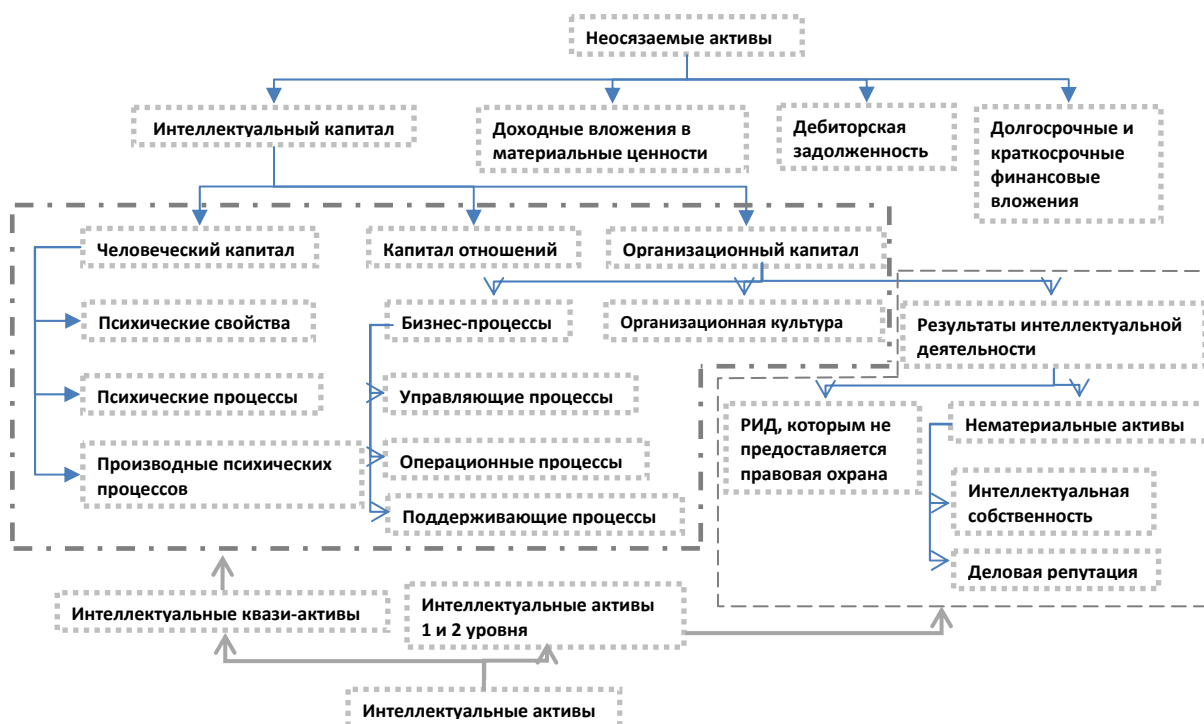


Рисунок 4. Структура неосязаемых активов предприятия

Одной из важных составляющих неосязаемых активов является деловая репутация компании или гудвилл. Деловая репутация с точки зрения бухгалтерского учета и с точки зрения оценки бизнеса по-разному выделяется в структуре активов. Например, по российским стандартам бухгалтерского учета гудвилл признается и учитывается только для приобретенных предприятий.

Следует заметить, что ряд исследователей под деловой репутацией понимают некоторые особые неидентифицируемые активы предприятия. Так, в [16] отмечается, что любой экономической системе, в частности, промышленному предприятию, присущи такие свойства как эмерджентность и синергия, которые влияют на будущие экономические выгоды, исходя из

взаимодействия идентифицируемых и неидентифицируемых активов. Именно деловая репутация содержит в себе данные свойства и является их результатом, а, следовательно, определяется как следствие эмерджентности и синергии предприятия как экономической системы, проявляющееся в конкурентных преимуществах и росте ожидаемой прибыли.

Таким образом, по результатам проведенного исследования можно сделать следующие выводы:

1) В новых условиях формирующейся в мире информационной экономики конкурентоспособность стран и их хозяйствующих субъектов обеспечивается, в первую очередь, активным использованием результатов инновационной деятельности в виде интеллектуальной собст-

венности и созданных на ее основе интеллектуальных технологий, продуктов и услуг.

2) Обоснована уточненная структура интеллектуального капитала предприятия как системная взаимосвязь и единство пяти основных его составляющих (человеческого капитала, капитала отношений, РИД, бизнес-процессов и организационной культуры), а также предложена авторская структура неосязаемых активов предприятия, развивающие и дополняющие теорию и методологию инновационного менеджмента.

Литература

1. Stewart T.A. Intellectual Capital. The New Wealth of Organizations.– N.Y.-L., Doubleday/Currency, 1997.– 278 p.
2. Покровский С.В. Сущность интеллектуального капитала и механизм его функционирования // Вестник Национального института бизнеса. Вып 8.– М.: Изд-во Национального института бизнеса, 2008.– С. 218-225.
3. Махаматова С.Т. Интеллектуальный капитал как экономическая категория // Вестник Института экономики РАН, №4, 2011.– С. 294-302.
4. Ваганян О.Г. Интерактивный инструмент сбалансированного измерения и управления человеческим капиталом // Управление социально-экономическими комплексами: Сб. статей / Общ. ред. А.Л. Гапоненко.– М., Изд-во РАГС, 2008.
5. Салихов М.Р., Лукичева Л.И. Подходы к оценке стоимости интеллектуального капитала организации // Менеджмент в России и за рубежом, №4, 2006.– С. 14-18.
6. Просвирина И.И. Интеллектуальный капитал: новый взгляд на нематериальные активы // Финансовый менеджмент, №4, 2004.– С. 17-21.
7. Sveiby K.E. The Intangible Assets Monitor // Journal Of Human Resource Costing and Accounting. №1, Vol. 2, 1997.– pp. 73-97.
8. Кузубов С.А. Интеллектуальные активы: учет, анализ и аудит.– М.: Изд-во «Финансы и статистика», 2009. – 184 с.
9. Тонкошкурова Н.С. Бухгалтерский учет интеллектуальных активов // Аудит и финансовый анализ, №5, 2012.– С. 115-122.
10. Филиппов А.А. Использование нематериальных активов для оптимизации налога на прибыль // Проблемы современной экономики: материалы II междунар. науч. конф.– Челябинск, Изд-во «Два комсомольца», 2012.– С. 128-131.
11. Ольховский В.В. Управление нематериальными активами как инновационным ресурсом развития современных организаций.– М.: Изд-во РАГС, 2008. – 304 с.
12. Куцына Е.И. Роль человеческого капитала в региональном развитии // Вестник Чувашского университета, №4, 2009.– С. 449-451.
13. Селиверстова Е.С. Нематериальные активы компании: классификация и учет // Российский экономический интернет-журнал 2009.– С. 93-101.
14. Журавлева А.В. Нематериальные активы // Налоговый учет для бухгалтера, №1, 2005.– С. 50-54.
15. Белозерова Т.Г., Луговской Д.В., Молодцова Ю.Н. Проблемы оценки нематериальных активов // Вестник Самарского государственного университета путей сообщения, №4(16), 2009.– С. 14-20.
16. Ванеев В.А., Косьмина Е.А. Определение стоимости и эффективности использования интеллектуального капитала предприятия // Вестник экономической интеграции, №2(46), 2012.– С. 64-72.

УДК 338.5, 330.43

АНАЛИЗ ИЗМЕНЕНИЯ СТОИМОСТИ НЕФТИ И ЕЕ ВЛИЯНИЕ НА КУРС НАЦИОНАЛЬНОЙ ВАЛЮТЫ В РОССИИ

Салько Дмитрий Юрьевич (SalkoDmitriy@yandex.ru)

ФГБОУ ВПО «Санкт-Петербургский государственный технологический институт (технический университет)»

В данной статье рассматривается вопрос влияние изменения стоимости нефти на курс национальной валюты РФ, а также определяются факторы, влияющие на саму стоимость природного ресурса. Для рассмотрения данного вопроса была проанализирована динамика курса рубля по отношению к доллару США и изменение стоимости нефти. Выбраны наиболее значимые факторы, влияющие на стоимость нефти. Построены эконометрические модели.

Ключевые слова: моделирование, динамика стоимости нефти, динамика курса рубля по отношению к доллару США, прогнозирование, экономика.

Актуальным вопросом для российской экономики в настоящее время является прогнозирование стоимости нефти для изучения изменения курса рубля по отношению к мировым

валютам. События 2014 года негативно повлияли на всю экономику России. Военные действия на Украине, присоединение Крыма в состав России, антироссийские санкции и сни-