

Институт экономики РАН (ИЭ РАН), Институт международного права и экономики им. А.С. Грибоедова (ИМПЭ), Московский государственный институт индустрии туризма им. Ю.А. Сенкевича (МГИИТ), Институт стран СНГ, Российская инженерная академия (РИА)

Содержание

УПРАВЛЕНИЕ ИННОВАЦИЯМИ

Разработка инновационной антикризисной стратегии маркетинга компании в современных условиях.
Киселев С.А. 2
Инновационные компоненты теории и терминологии банковского менеджмента. *Русанов Ю.Ю.* 8

УПРАВЛЕНИЕ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ

О необходимости реализации новых региональных инвестиционных проектов в Республике Башкортостан с участием бюджетных ассигнований федерального центра.
Махара Е.Н. 13

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ

Анализ основных причин и движущих сил падения нефтяных цен в период нефтяного кризиса 2014-2016 гг.
Иванищев А.В., Пермьяков А.А. 18
Неопределенность в оценке бизнеса методом реальных опционов.
Нужденов А.Д. 27

МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА

Система проектного финансирования на мировом рынке и ее влияние на российскую экономику.
Бектенова Г.С. 32
Особенности структуры урбанизации Японии и формирование технополисов.
Перцик Е.Н., Кабакова С.И. 39

Универсализация как одно из измерений интеграции мировых рынков природного газа.
Еремин С.В. 44

Особенности и перспективы взаимодействия государств Евразийского экономического союза со странами Каспийского региона в области энергетики. *Сеферов А.К., Иллерицкий Н.И., Тынтышова Д.О.* 51
Формирование единого платежного пространства как закономерный процесс валютно-финансовой интеграции. *Савинова Н.Г.* 57

ТЕОРИЯ УПРАВЛЕНИЯ

Роль и задачи управления некоммерческими организациями.
Белова Ю.И. 60
Бизнес-модели и стратегическое управление наукоемкими корпорациями. *Михалев С.В., Белов А.А., Хандогин М.С.* 66

Развитие интегрированных корпоративных структур в промышленности – глобальный вызов традиционной методологии стратегического управления.
Стецюкевич А.С. 72

Структурная оценка поставщика, основанная на сбалансированных показателях с интегрированной корпоративной социальной ответственностью. *Терюхов Я.И.* 78

ЭКОНОМИКА ОТРАСЛЕЙ И РЕГИОНОВ

Актуальность трансформации модели финансирования проектов жилищного строительства.

Левин Ю.А., Ломаченко С.С. 82
Направления развития бюджетно-налоговой политики в РФ.

Старикова С.С., Гнатышина Е.И., Кемайкин П.В. 85

Роль высокотехнологичного комплекса в трансформируемой экономике России. *Кочнов Д.А.* 90

Модернизация российской экономики в период санкций.
Маркушенов К.А. 93

Увеличение налогового бремени - как фактор, оказывающий сдерживающее воздействие на развитие малого предпринимательства в России.

Бачило Т.Г., Трубицина Н.В. 97
Трудовая реабилитация инвалидов на базе государственно-частного партнерства. *Фадин Н.И., Маяцкая И.Н.* 105

Анализ нетарифных методов регулирования в электроэнергетической отрасли. *Аксенов А.П., Борисов А.М., Наянов Е.А.* 109

Повышение конкурентоспособности фитнес-клубов на локальном рынке на основе ценовых и неценовых методов. *Краснов Е.В.* 113

Научно-технический прогресс и безопасность труда.
Белехов А.Н. 116

Асимптотическое решение задачи Нэша дележа монетарного выигрыша между двумя игроками со степенными функциями полезности.
Александрович С.В., Секерж-Зенькович С.Я. 122

Учет инвестиционного временного лага в макроэкономической модели воспроизводства. *Геворкян Э.А., Мартиросян А.Э.* 127

Оптимальный выбор стратегии разработки нового программного обеспечения на основании обобщенного риск-критерия Гурвица.
Фошин Д.В. 130

Россия в глобальных цепочках добавленной стоимости.
Суслин Е.Д. 138

Потенциальные пути повышения эффективности использования результатов интеллектуальной деятельности, полученных предприятиями оборонно-промышленного комплекса.
Панков Д.В., Мурашова С.В. 143

Роль кластерной диверсификации в экономическом развитии (политико-экономический аспект).
Гранкина В.Л. 147

Особенности применения инструментов бережливого производства на гостиничных предприятиях.
Кабанов А.А., Жукова М.А. 155

Журнал входит в Перечень ведущих рецензируемых научных журналов и изданий, в которых должны быть опубликованы основные научные результаты диссертации на соискание ученой степени доктора и кандидата наук

Свидетельство о регистрации

ПИ № ФС77-63555 от 30 октября 2015 г.

Учредитель: ООО «Русайнс»

Редакционный совет:

Абдикеев Н.М., д.т.н., проф., зам. проректора по научной работе (Финунверситет); **Геронина Н.Р.**, д.э.н., проф., ректор (Московский банковский институт); **Гусев Б.В.**, чл.-корр. РАН (президент РИА); **Демьянов А.А.**, д.э.н. (зам. директора Департамента транспортной безопасности Минтранса РФ); **Егоров В.Г.**, д.и.н., проф., первый зам. директора (Институт стран СНГ); **Конотопов М.В.**, д.э.н., проф., зам. завкафедрой (кафедра ЭТ ИЭ РАН); **Никитин А.А.**, д.э.н., проф., ген. директор (ЗАО «Парижская коммуна»); **Новицкий Н.А.**, д.э.н., проф., зав. сектором (ИЭ РАН); **Пилипенко П.П.**, д.э.н., проф., ректор (Институт международного права и экономики им. А.С. Грибоедова); **Сильвестров С.Н.**, д.э.н., проф., засл. экономист РФ, зав. кафедрой «Мировая экономика и международный бизнес» (Финунверситет); **Соколова Ю.А.**, д.т.н., проф., ректор (Институт экономики и предпринимательства)

Международный совет:

Ари Палениус, проф., директор кампуса г. Керва Университета прикладных наук Лауреа (Финляндия)
Джун Гуан, проф., зам. декана Института экономики и бизнес-администрирования, Пекинский технологический университет (Китай)
Лаи Дешенг, проф., декан Института экономики и бизнес-администрирования, Пекинский технологический университет (Китай)
Марек Вочозка, проф., ректор Технично-экономического института в Чешских Будейовицах (Чехия)
Она Гражина Ракаускайене, проф., Университет им. Миколаса Ромериса (Литва)

Редколлегия:

Бандурин А.В., д.э.н., проф., проректор (ГАОУ ВПО МГИИТ им. Сенкевича); **Дегтева О.А.**, к.э.н., доц., первый проректор (НОУ ВПО «КИГИТ»); **Зверев О.А.**, д.э.н., проф., проректор (Московский банковский институт); **Кабакова С.И.**, д.э.н., проф. (НОУ ВПО «ИМПЭ им. А.С. Грибоедова»); **Камаев Р.А.**, д.э.н., доц. (зам. префекта ЮЗАО г. Москвы); **Касаев Б.С.**, д.э.н., проф. (Финансовый университет при Правительстве РФ); **Конотопов М.В.**, д.э.н., проф., засл. деят. науки РФ, зам. завкафедрой (ИЭ РАН); **Ларионов А.Н.**, д.э.н., проф. ген. директор (ООО «НИЦ «Стратегия»); **Лебедев Н.А.**, д.э.н., проф., в.н.с. (Институт экономики РАН); **Носова С.С.**, д.э.н., проф. (НИЯУ МИФИ); **Сулимов Ю.А.**, к.э.н., доц.; **Тихомиров Н.П.**, д.э.н., проф., засл. деят. науки РФ, завкафедрой (РЭУ им. Г.В. Плеханова); **Шапкарин И.П.**, к.т.н., доц. (ФГБОУ ВПО «МГУДТ»); к.э.н.; **Шилин А.Н.**, к.э.н., с.н.с. (ГАОУ ВПО МГИИТ им. Сенкевича)

Главный редактор:

Конотопов М.В.

Заместитель главного редактора:

Сулимов Ю.А.

Ответственный секретарь:

Сокольников М.А.

Адрес редакции: 117218, Москва, ул. Кедрова, д. 14, корп. 2

Сайт: www.innovazia.ucoz.ru E-mail: innovazia@list.ru

Отпечатано в типографии ООО «Русайнс»,

117218, Москва, ул. Кедрова, д. 14, корп. 2

30.03.2016. Тираж 300 экз. Свободная цена

Все материалы, публикуемые в журнале, подлежат внутреннему и внешнему рецензированию

Разработка инновационной антикризисной стратегии маркетинга компании в современных условиях

Киселев Сергей Александрович
заместитель директора по финансово-экономическим вопросам
Государственное бюджетное учреждение города Москвы «Жилищник района Ховрино»,
serg201272@rambler.ru

Настоящая статья посвящена необходимости разработки и внедрения систем антикризисного управления, как элемента инновационного управления компаний в условиях кризиса, на примере выбора антикризисной стратегии маркетинга. Рассмотрев основные модели поведения компании в условиях кризиса с точки зрения проведения организационных мероприятий, взвесив степень влияния на них определенных маркетинговых инструментов, факторов внешней и внутренней предпринимательской среды, вырабатываем единый алгоритм разработки антикризисной стратегии маркетинга, актуальной для конкретной компании и адаптированной под ее нужды. И на основе обобщенного анализа характерных для компании показателей определяем варианты антикризисной стратегии маркетинга. Таким образом, актуальность данной работы определяется наличием понятной стратегии, открытой и экономически целесообразной, как для самой компании, так и для рынка, эффективная реализация которой позволяет компании не только сохранить и укрепить собственные позиции, но зачастую, существенно расширить границы рынка.

Ключевые слова: Инновация, антикризисное управление, маркетинг, маркетинговая стратегия, бенчмаркет.

В сложившихся на сегодняшний день условиях, любой компании, осуществляющей финансово-хозяйственную деятельность на территории Российской Федерации, необходимо внедрять полноценную систему антикризисного управления или отдельные ее элементы. Модели управления компании должны меняться опережающим темпом адекватно меняющейся внешней предпринимательской среде.

Главным проявлением системного экономического кризиса на рынке является снижение показателя ликвидности, выражающейся в сокращении объемов продаж, и, как правило, в сокращении показателей прибыли от финансово-хозяйственной деятельности компании. При оптимальном антикризисном управлении важно на максимальном уровне поддерживать способность маркетинга к адаптации – его способности быстро приспосабливаться под изменяющуюся предпринимательскую среду и создавать перспективные предпринимательские возможности. Под понятием маркетинг мы понимаем вид человеческой деятельности, направленной на удовлетворение нужд и потребностей посредством обмена. [1] Эти возможности проявляются за счет способности системы маркетинга:

1. Отражать динамические тренды рынка.
2. Прогнозировать развитие рыночных факторов.
3. Перестраивать свои цели, задачи, функции, инструменты в соответствие с изменениями предпринимательской среды.
4. Определять рыночные возможности и угрозы, выстраивая адаптационную модель поведения компании.

Маркетинговая стратегия - это элемент общей стратегии компании, который описывает, как компания должна использовать свои ограниченные ресурсы для достижения максимального результата в увеличении продаж и доходности от продаж в долгосрочной перспективе.

Являющаяся составной частью антикризисной стратегии компании, антикризисная маркетинговая стратегия призвана определить и увязать интересы самой компании, и ее собственников с изменениями внешней предпринимательской среды. С точки зрения обозначенной выше позиции, маркетинговую стратегию можно считать относительно некапиталомкой процессной инновацией в антикризисном управлении компанией. Далее введем определение процессной инновации, как освоение новых или значительно усовершенствованных методов производства, изменения в оборудовании или организации производства либо и то и другое. Такие инновации нацелены, как правило, на создание новых или усовершенствованных продуктов, выпуск которых невозможен при использовании имеющегося оборудования или применяемых методов производства, либо на существенное повышение эффективности производства наличествующих продуктов.

Эффективная антикризисная маркетинговая стратегия способна без снижения эффекта дополнительного производства дохо-

дов сократить издержки компании на продвижение и сбыт. Антикризисная стратегия маркетинга реализуется путем использования определенных маркетинговых инструментов, таких как [2]:

1. Приведение объемов и структуры производства, системы ценообразования в соответствии с фактическим и прогнозируемым состоянием рынка.

2. Сегментация рынка и выделение наиболее маржинальных или дополнительных сегментов потребителей.

3. Совершенствование качества и других факторов потребительской ценности продуктов в соответствии с запросами целевых групп потребителей.

4. Оптимизация каналов и способов продаж.

5. Использование дополнительных каналов продвижения, в частности, инструментов малозатратного «партизанского» маркетинга и пр.

Универсальных схем антикризисного управления маркетингом, готовых к применению, к сожалению, не существует. В каждом конкретном случае способы поддержания объемов продаж, выхода на новые сегменты рынка, оптимизационные инструменты специфичны для каждой конкретной компании.

Тем не менее, представляется возможным сформулировать некоторые общие положения антикризисного управления маркетингом предприятия [3].

С точки зрения проведения организационных мероприятий можно выделить следующие основные модели поведения компании в условиях кризиса:

Модель 1. Пассивная модель. Мероприятия не разработаны, действия не производятся или производятся минимально и направлены только на минимизацию расходов компании. Наиболее типичными проявлениями этой модели являются:

а). сокращение ФОТ: уволь-

нение части сотрудников административно-управленческого персонала, а также увольнение части производственного персонала;

б). сокращение объемов производства и объемов закупок;

в). свертывание всех программ развития персонала (обучение, социальный пакет, мотивационные программы и пр.);

г). значительная минимизация всех видов операционных и прочих расходов;

д). продажа непрофильных (реже профильных активов);

е). введение системы тотального контроля за персоналом, процессами, расходами.

Компании, выбирающие пассивную модель поведения, рассчитывают на свою репутацию, лояльность клиентов и оптимистичный вариант развития дальнейших событий. Такую модель антикризисного поведения нельзя считать оптимальной. Вероятность положительного разрешения кризисной ситуации для таких компаний невысока, и наоборот, высока вероятность ухудшения финансово-хозяйственного состояния с переходом в стадию банкротства.

Модель 2. Условно активная. Формируется состав антикризисной команды, основная задача которой, своевременное выявление кризисных ситуаций и их оперативное устранение. Как правило, состав антикризисной команды это руководящий аппарат компании. Директор становится руководителем антикризисной команды и берет на себя всю ответственность по выводу компании из кризиса. Значительно реже указанный функционал возлагается либо на финансовое управление, либо на отдел маркетинга, с оперативным контролем директора компании или 1-ого заместителя директора.

Такая модель антикризисного поведения может дать определенный, но ограниченный позитивный эффект.

Модель 3. Активная. Нали-

чие сформированной системы стратегического планирования в компании и плана по формированию антикризисной команды в случае угрозы возникновения кризисных явлений. Данный подход характеризуется системными алгоритмическими действиями по выработке и корректировке антикризисной стратегии. Данную модель поведения компании следует признать оптимальной.

Модель 4. Делегирующая. Функции антикризисного управления делегируются внешней консалтинговой компании или привлеченному антикризисному менеджеру, на которые, в свою очередь разрабатывают и внедряют антикризисную стратегию, в том числе и стратегию маркетинга.

Указанная модель оптимальна для компаний, не обладающих достаточными человеческими ресурсами, способными разработать и внедрить эффективное антикризисное управление. Консалтинговая компания может стать внешним органом антикризисного управления предприятием, вплоть до замены отдела маркетинга.

Антикризисное управление, как система менеджмента, которая имеет комплексный, системный характер и направлена на предотвращение или устранение неблагоприятных для компании, базируется на принципах, которые могут быть сформулированы следующим образом:

1. Мониторинг кризисных явлений в деятельности компании и на рынке.

Внимание акцентировано на оперативных процессах компании, протекающих в настоящем времени.

В условиях кризиса необходима перестройка деятельности подразделений маркетинга со смещением акцента на проведение мониторинговых исследований и анализа, постоянного бенчмаркинга с ключевыми конкурентами, а также функционального бенчмаркинга.

Понятие бенчмаркинг вклю-

чает в себя процесс определения, понимания и адаптации имеющихся примеров эффективного функционирования компании с целью улучшения собственной работы. Он в равной степени включает в себя два процесса: оценивание и сопоставление.

Обычно за образец принимают оптимальные варианты продукции и маркетинговых процессов, используемые прямыми конкурентами и компаниями, осуществляющими финансово-хозяйственную деятельность в других подобных областях, для выявления компанией возможных способов совершенствования её собственных продуктов и методов работы.

Бенчмаркинг можно рассматривать как одно из направлений стратегически ориентированных маркетинговых исследований.

К недостаткам бенчмаркинга следует отнести трудность получения объективных показателей из-за закрытости компаний, в том числе собственной. Существующие системы финансового и налогового учёта не всегда позволяют получить реальные данные по тем или иным направлениям деятельности.

Как следствие, следует отметить, что в условиях кризиса прогнозирование рыночных индикаторов на долгосрочную и даже среднесрочную перспективу становится весьма проблематичным, горизонт планирования охватывает, как правило, несколько месяцев.

2. Своевременность принятия антикризисных решений.

В случае не принятия своевременных антикризисных мер, кризисное явление не только имеет тенденцию к расширению, но и порождает новые сопутствующие ему явления. Чем раньше будут разработаны и реализованы антикризисные мероприятия, тем большими возможностями к восстановлению финансово-хозяйственной деятельности будет располагать компания. В компании должен быть оптимизирован регламент выработки антикризис-

ных решений. Как следствие, компании, находящейся в условиях системного финансово-экономического кризиса, рекомендуется создать постоянно действующую антикризисную группу.

Необходимо обратить внимание на сроки и качество выработки и реализации антикризисных управленческих решений. В связи с чем требуется разработать и внедрить регламенты планируемых и реализуемых процедур в маркетинге, связанных с выработкой и реализацией маркетинговых решений, повышающие исполнительскую дисциплину в компании.

3. Адекватность реагирования компании на угрозы.

Реализация мероприятий направленных на нейтрализацию угрозы банкротства или внешнего поглощения сопровождается дополнительными затратами. Размер таких затрат должен быть адекватен уровню угрозы банкротства компании. В ином случае возможны следующие варианты развития событий:

а). если действие реализованных мероприятий будет недостаточным, то эффект не будет достигнут;

б). если действие реализованных мероприятий будет избыточным, то компания понесет неоправданно высокие расходы.

Важно обратить внимание на реалистичность и точность анализа и расчетов перспектив, ожидающих компанию при выборе того или иного варианта антикризисной стратегии.

4. Мобилизация внутренних возможностей компании.

При реализации мероприятий направленных на ликвидацию угрозы банкротства, компания должна рассчитывать исключительно на внутренние возможности.

При реализации данного варианта, компания концентрирует внимание на следующих аспектах:

а). системность взгляда на проблему: анализ и планирование должны осуществляться с

позиции системы более высокого уровня (макроэкономика, отрасль, рынок сбыта);

б). комплексность: мероприятия маркетинга должны охватывать все этапы и зоны функционирования компании;

в). вариативность: на этапе осуществления антикризисного стратегического планирования должно предлагаться более одной альтернативной стратегии;

г). перспективность: антикризисный маркетинг должен быть направлен на обеспечение будущего конкурентного превосходства, не ограничиваясь краткосрочным улучшениям финансового состояния компании;

д). стратегическое мышление: антикризисные мероприятия должны быть увязаны со стратегическими целями компании.

При разработке антикризисной стратегии маркетинга необходимо обратить внимание на следующие факторы внешней и внутренней предпринимательской среды [4]:

1. Ресурсные и бюджетные ограничения.

2. Интересы собственников.

3. Интересы групп влияния (потребители, менеджмент, персонал и пр.).

4. Имеющиеся у компании ключевые компетенции, значимые для потребителей в условиях кризиса.

5. Модели поведения конкурентов (их промахи и достижения).

6. Основные тенденции развития макро и микросреды (рекомендуется использовать принципы сценарного моделирования).

Разработка антикризисной стратегии маркетинга может быть представлена в виде следующего алгоритма:

1. Создание антикризисной рабочей группы и определение ее функциональных обязанностей и регламентов.

2. Аудит внешней и внутренней среды компании.

3. Оценка устойчивости компании на рынке и потенциала рынка.

Таблица 1
Варианты антикризисной стратегии маркетинга

№ п/п	Возможные стратегии	Маркетинговые инструменты			
		Товарные потоки	Затраты на маркетинг	Цены	Продвижение
1	Расширение рынка сбыта, выход предприятия на новые сегменты рынка. Рост или сохранение рыночной доли за счет новых рынков сбыта	Средней интенсивности, с тенденцией к росту	Высокие	Гибкие	Агрессивное
2	Утверждение предприятия на освоенных рынках, удержание позиций. Рост или сохранение рыночной доли за счет старых рынков сбыта	Интенсивные	Средние	Высокие или средние	Устойчивое, постоянное давление на рынок
3	Отстаивание рыночной ниши, защита от конкурентов. Сохранение или минимизация потери рыночной доли	Средней интенсивности	Невысокие	Средние или низкие	Пассивное

4. Корректировка направления тактических и стратегических векторов развития компании.

5. Генерирование и сравнительный анализ стратегических альтернатив.

6. Оценка рисков реализации альтернативных антикризисных стратегий и анализ их ресурсного обеспечения.

7. Выбор антикризисной стратегии маркетинга, адаптация под цели компании.

8. Разработка плана антикризисных кратко, средне и долгосрочных мероприятий.

9. Сбор информации о ключевых бизнес-процессах в компании, влияющих на эффективность антикризисной стратегии, анализ и внесение корректировок.

10. Разработка системы показателей оценки реализации стратегии и мониторинг эффективности реализации антикризисной стратегии.

В рамках работы антикризисной рабочей группы целесообразно

разно будет выделить проектные направления со следующими решаемыми задачами [5]:

1. Организация бизнеса и HR:

а). сохранение ключевых сотрудников, обладающих высокой квалификацией;

б). возможность привлечения дополнительных работников, обладающих высокой квалификацией за счет увольняющихся из других компаний;

с). сокращение ФОТ без существенной потери мотивации персонала;

г). сокращение постоянных издержек;

д). оптимизация программ повышения квалификации, обучения и переподготовки персонала;

е). оптимизация работы PR и внутренней корпоративной культуры, направленная на поддержку активности персонала.

2. Стратегическое управление:

а). формирование новых или скорректированных долгосрочных целей компании;

б). формирование новой миссии;

в). формирование перспективных целевых показателей;

г). сопоставление этих показателей с оптимальными значениями по отрасли;

д). формирование оптимальной стратегии;

е). анализ предлагаемых стратегических альтернатив;

ж). формирование функционального и процессного планов по выполнению стратегии;

3. Управление инновациями:

а). оперативный сбор и анализ информации по инновационным технологиям и активным инструментам бизнесам в период кризиса;

б). организация и контроль процесса бенчмаркинга;

в). Оценка иных вариантов стратегий и предложение альтернатив для смены стратегии и тактики бизнеса;

г). сбор информации по административным ресурсам, по возможным вариантам сотрудничества с устойчивыми компаниями частного и государственного секторов экономики, а также органами власти;

д). своевременное и достоверное информирование персонала о применении инноваций в компании.

4. Управление маркетингом и сбытом.

а). оперативный сбор информации по изменениям на макроуровне, по мониторингу отраслевых и рыночных индикаторов;

б). прогноз изменений основных показателей макросреды и микросреды маркетинга;

в). проведение сегментации рынка в целях поиска дополнительных или альтернативных сегментов потребителей;

г). изыскание путей развития или поддержания ключевых компетенций компании в сфере маркетинга и сбыта;

д). поиск дополнительных, экономически эффективных каналов сбыта и продвижения;

е). определение путей и инструментария формирования лояльности действующих клиентов со стабильными объемами закупок;

ж). анализ и прогноз рентабельности предлагаемых маркетинговых решений;

з). при необходимости, оптимизация бюджета предлагаемых маркетинговых программ.

В рамках работы по проектным направлениям и решаемых задач антикризисная рабочая группа формирует перечень целей и задач, а также состав основных инструментов и регламент их деятельности.

Антикризисная рабочая группа описывает и регламентирует схемы взаимодействия между подразделениями компании для реализации антикризисных задач, оптимизируя вертикальные и горизонтальные связи в компании. Разрабатывает показатели и предварительные критерии оценки выполнения разработанных антикризисных задач.

Формируется календарный план антикризисных мероприятий. На основании календарного плана антикризисных мероприятий функциональные подразделения разрабатывают детализированные календарные рабочие программы.

Все варианты антикризисной стратегии маркетинга могут быть сведены по содержанию к трем вариантам (таблица). [6]

1. Первый вариант антикризисной стратегии маркетинга может быть использован компаниями, деятельность которых характеризуется следующими показателями:

а). рынок сбыта находится в стадии становления;

б). несмотря на кризис, рынок обладает значительным потенциалом, в потребление включаются все новые покупатели;

в). компания выпускает инновационный продукт, обладающий высокими потребительскими свойствами;

г). относительно не высокий уровень конкуренции на рынке;

д). компания имеет финансовые резервы;

е). высокая эффективность от проведения рекламных кампаний;

ж). высокая стоимость выхода в рынок.

2. Второй вариант антикризисной стратегии может быть использован средними и крупными компаниями, занимающими определенную долю рынка, деятельность которых характеризуется следующими показателями:

а). рынок сбыта находится в зрелой фазе;

б). рынок сохраняет определенный потенциал роста;

в). компания имеет стабильную и лояльную клиентскую базу;

г). компания имеет финансовые резервы;

д). наличие у продукта и/или услуги конкурентных преимуществ;

е). проведение рекламных кампаний дает дополнительный экономический эффект;

ж). для потребителя, факторы качества и сервиса преобладают над низкой ценой.

3. Третий вариант антикризисной стратегии маркетинга может быть реализован предприятиями, минимизирующими предпринимательские риски в следующей ситуации:

а). рынок сбыта находится в фазе спада;

б). компания обладает консервативной, но лояльной клиентской базой;

в). финансовые резервы компании ограничены;

г). низкая цена - основной фактор, формирующий спрос на рынке;

д). реклама не эффективна;

е). продукт не имеет значимых конкурентных преимуществ.

Резюмируя, выделяем общие составляющие успешного выхода из кризиса. Это поддержание лояльности существующих и создание новых клиентов, так как именно лояльность клиентов, а также поставщиков и посредников, вообще всех партнеров, — это именно та основная сила, которая будет удерживать компанию на рынке [7]. Поэтому в кризис важен мониторинг лояльности, в сочетании с ABC-анализом востре-

бованности и выгодности ассортимента и XYZ-анализом предсказуемости величины спроса, предъявляемого конкретными потребителями.

В отношении ассортимента выпускаемой продукции важно понимать, что на каждой стадии жизненного цикла товара изменения средств маркетинга имеют особый характер, что должно приниматься во внимание при формировании антикризисных программ. Актуальной становится сегментация потребителей по отношению к стоимости продукта.

И в заключение, основной механизм удержания конкурентоспособности в кризис для компании — это наличие понятной стратегии, открытой и экономически целесообразной, как для самой компании, так и для рынка. Эффективно разработанная инновационная антикризисная стратегия позволяет компании не только сохранить и укрепить собственные позиции, но зачастую, существенно расширить границы рынка.

Литература

1. 300 ключевых вопросов маркетинга. Котлер Ф. (2006, 224с.)

2. Маркетинг в отраслях и сферах деятельности. (Учебное пособие) Под ред. Нагапетьянца Н.А. (2007, 272с.)

3. Стратегический маркетинг. (Учебное пособие) Шмелев Н.А., Ваганов А.С., Данченко Л.А. (МФПА, 2004, 77с.)

4. Маркетинг инноваций : учебник и практикум для академического бакалавриата / под общ. ред. Н. Н. Молчанова. — М. : Издательство Юрайт, 2014. — 528 с.

5. Матюшина, Татьяна Владимировна. Маркетинг и маркетинговые исследования. - 2008. - N 6. - С. 496-503.

6. Маркетинг инноваций. Учебное пособие Шерстобитова Т.И., Пенза ИИЦ ПГУ, 2009. - 233 с.

7. Управление маркетингом. (Учебное пособие) Под ред. Короткова А.В., Синяевой И.М.

(2005, 2-е изд., 463с.)

Development of an innovative anti-recessionary marketing strategy of the company in modern conditions.

Kiselev S.A.

State budgetary institution of the city of Moscow «Zhilishchnik of the Region of Khovrino»

The present article is devoted to need of development and deployment of systems of crisis management as element of innovative company management in the conditions of crisis, on the example of the choice of an anti-recessionary marketing strategy. Having considered the main behavior models of the company in the conditions of crisis from the point of view of carrying out organizational actions, having weighed extent of influence on them certain marketing tools, factors of external and internal enterprise environment, we develop uniform

algorithm of development of an anti-recessionary marketing strategy actual for the concrete company and adapted under her needs. And on the basis of the generalized analysis of indicators, characteristic of the company, we define options of an anti-recessionary marketing strategy. Thus, relevance of this work is defined by existence of the clear strategy open and economically expedient, both for the company, and for the market which effective realization allows the company not only to keep and strengthen own positions, but often, it is essential to expand borders of the market.

Keywords: The innovation, crisis management, marketing, marketing strategy, benchmark.

References

1. 300 key questions of marketing. Kotler F. (2006, 224 pages)
2. Marketing in branches and fields of

activity. (Manual) Under the editorship of Nagapetyants N. A. (2007, 272 pages)

3. Strategic marketing. (Manual) Shmelyov N. A., Vaganov A.S., Danchenok L.A. (MFPA, 2004, 77 pages)
4. Marketing of innovations: the textbook and a practical work for the academic bachelor degree / under a general edition of N. N. Molchanov. — M.: Publishing house of Yurayt, 2014. — 528 pages.
5. Matyushina, Tatyana Vladimirovna. Marketing and market researches. - 2008. - N 6. - Page 496-503.
6. Marketing of innovations. Manual of Sherstobitov T.I., Penza IITs PGU, 2009. – 233 pages.
7. Management of marketing. (Manual) Under the editorship of Korotkov A.V., Sinyayeva I.M. (2005, 2 prod., 463 pages)

Инновационные компоненты теории и терминологии банковского менеджмента

Русанов Юрий Юрьевич,
д.э.н., профессор, старший научный сотрудник, профессор кафедры банковского дела, РЭУ им. Г.В. Плеханова, rusanov_@mail.ru

В статье приведена новая формулировка понятия «риск», в значительной мере расширяющая перечень факторов и условий формирования рисков, а также их проявлений и последствий в сферах банковского менеджмента. На базе новой формулировки понятия риск определены возможности и перспективы дифференциации методов управления рисками на основе структуризации рисков с выделением их факторной и результативной сторон. Более детальная структуризация рисков позволит повысить действенность и эффективность методов и инструментов банковского риск-менеджмента. Раскрываются новые трактовки концепций риск-менеджмента с обоснованием новых условий и последствий рисков в традиционных модификациях чистых рисков и спекулятивных рисков (в новой трактовке рисков-шансов). Дополнительно к традиционным введены и обоснованы новые трактовки рисков, такие как шанс и шок.

Ключевые слова: Структура риска, факторная сфера риска, результативная сфера риска, стратегические концепции риск-менеджмента, целевые установки и ожидания риск-менеджмента, чистые риски, шансы, риски-шансы, шоки

Риски в тех или иных модификациях всегда сопровождали жизнь и деятельность людей. Древние охотники, рыбаки, собиратели, земледельцы, скотоводы, ремесленники, купцы с самых разных времён сталкивались с рисками и инстинктивно или профессионально управляли ими вначале на примитивном уровне стратегические концепции риск-менеджмента: отказ, передача, отсрочка, обход, минимизация и нейтрализация. Всё это происходило и на этапе дикости, и на этапе варварства, что предопределило развитие теории, методологии и практики риск-менеджмента и на этапе цивилизации.

В результате теоретической и практической эволюции риск-менеджмента с годами, а то и столетиями сформировался ряд теоретических положений и практических схем, успешно или неуспешно применяемых в управлении рисками. Создатели, сторонники и пользователи таких положений и схем декларировали их как неизменно правильные и общепризнанные, а альтернативные и инновационные идеи и предложения в подавляющем большинстве случаев жёстко и не всегда обоснованно критиковались и отвергались. В итоге риски формировались уже в сферах теории и методологии риск-менеджмента, особенно когда такое негативное отношение к инновационным и альтернативным идеям поддерживалось чиновниками банковского надзора и регулирования и закреплялось в нормативных документах. В результате проявления этих административных рисков многие реально существующие и протекающие процессы и явления, в том числе и в сферах банковского менеджмента, оказались без теоретического осмысления и методологического обеспечения.

В последние годы ситуация несколько улучшилась. Несмотря на резкие негативные высказывания отдельных представителей математических школ и некоторых школ банковского менеджмента, в диссертациях, монографиях, научных статьях, а также в учебниках, учебных пособиях, в практикумах и лекциях широко освещаются новые позиции и альтернативные, а также инновационные подходы к определению понятия «риск», причём дополняющие и расширяющие традиционные.

За исключением редчайших ситуаций, когда риск трактуется как действия наудачу, в надежде на счастливый исход [1], большинство трактовок рисков связывается, прежде всего, с чем-то негативным, с потерями [2], ущербом, разрушениями, убытками, опасностью, гибелью [3]. С такими негативными результатами долгое время связывались и основные трактовки рисков, и основные целевые установки в управлении ими [4] в направлениях отказа, обхода, передачи, минимизации, компенсации и нейтрализации [5]. Вместе с тем проявления и последствия рисков ситуативно более разнообразны, более ранжированы вплоть до альтернативных ситуаций, что требует определения рисков в возможно общем варианте. Такое определение рисков входит в число инноваций теории риск-менеджмента. В соответствии с данным инновационным подходом риск трактуется как скоординированная по

вероятности, сформированная воздействиями агрессивных факторов внешней и внутренней сред неуверенность в том, что управляемый или наблюдаемый процесс пройдёт по ожидаемому сценарию и приведёт к запланированным результатам. Из данного инновационного определения понятия риск вытекают два следствия, которые также относятся к инновационным:

- возможность и востребованность структуризации понятия риск;

- целесообразность и обоснованность выделения новых инновационных трактовок понятия риск в модификациях шансов и шоков.

На стартапе структуризация рисков предполагает выделение двух взаимосвязанных компонентов структуры рисков: факторной и результативной сфер. Факторная сфера структуры рисков характеризуется ситуацией, когда факторы неуверенности, формирующие риски, концентрируются на процессе реализации проекта, изменяя сроки, содержание, очередность его этапов. При этом остаётся более или менее значительный промежуток времени, когда под воздействием менеджмента или под влиянием конкурирующих агрессивных факторов окружающей среды ход процесса может быть восстановлен или скорректирован, риски минимизированы или нейтрализованы и получение запланированного результата практически обеспечено.

Результативная сфера структуры рисков образуется при проецировании факторов неуверенности на результате реализуемых проектов, изменяя сроки их получения и параметры. В отличие от методик управления факторной сферой риска менеджмент результативной сферы использует методы в рамках стратегических концепций ограничения (лимитирования) риска и компенсации потерь при реализации риска.

В развитие этой инновационной гипотезы проводятся

исследования по дальнейшей подробной детализации этапов факторной и результативной сфер риска.

Так в составе факторной сферы риска предлагается выделять следующие этапы, которые могут отличаться целевыми установками, методами и инструментами управления рисками:

- предварительный;
- начальный (стартап);
- оперативный;
- завершающий.

Причём риски как неуверенность могут проявляться как на одном, так и на нескольких этапах, и если целевая установка минимизации риска востребована на всех этапах, то стратегические концепции «отказ» или «откладывание» применимы только на предварительном и начальном этапах.

В составе результативной сферы рисков представляется целесообразным выделение следующих этапов, на которых лимитирование и компенсация рисков могут быть специфичны с позиций их применения как методов и инструментов:

- формирование результата;
- получение результата;
- анализ и оценка результата;
- оперативная коррекция результата;
- дополнительная коррекция и компенсация.

При анализе структуры риска могут быть выявлены следующие вариации с соответствующими целевыми установками менеджмента:

- велика вероятность присутствия рисков и в факторной, и в результативной сферах (комплектация);
- риски реализуются и в факторной, и в результативной сферах, но с разной степенью интенсивности (иерархия);
- реализация рисков происходит либо в факторной, либо в результативной сферах (очередность).

Специфика ситуации заключается в том, что приведённая теоретическая инновация при-

звана быть обоснованием применяемого на практике банками с эффективным, компетентным менеджментом стратегии «Эшелонированной обороны», когда методы управления банковскими рисками формируют иерархический комплекс, предполагающий использование вначале методов минимизации рисков (оценка кредитоспособности или работа с проблемными кредитами, например), а при необходимости подключение методов компенсации рисков (резервы, залоги, поручительства, страхование).

Инновационное определение сущности понятия риск даёт возможность сформулировать ряд гипотез в области терминологии риск-менеджмента.

В научной, методической и учебной литературе подавляющее число публикаций рассматривают риски с негативных позиций потерь, ущерба, убытков. Такой подход формируется в ситуации, когда целевая установка менеджмента представляет собой конкретное позитивное событие и вероятность достижения запланированного или ожидаемого результата достаточно велика. В этом случае отклонение от планового результата негативно и нежелательно, и все разработанные и применяемые методы управления рисками однозначно нацелены на нейтрализацию или, по крайней мере, минимизацию и компенсацию потерь. Такой вид риска трактуется как чистый риск, и именно на эту концепцию риска столетиями были ориентированы и теоретические, и методологические, и практические разработки риск-менеджмента, которые в современных условиях вряд ли можно отнести к инновационным, хотя существуют исследования, в результате которых обосновано наличие новых видов чистых рисков, новые источники информации, новые методы оценки и компенсации чистых рисков.

В отличие от чистых рисков их альтернативный вариант – шансы исследованы эпизодич-

но и абсолютно недостаточно, хотя на практике шансы реализуются часто и в самых разных областях – от государственных решений до высоко рискованных проектов и авантюры, в которые ввязываются некоторые азартные или слишком доверчивые граждане.

Шансы формируются и реализуются в ситуации, когда целевая установка менеджмента представляющая собой конкретное негативное событие, причём получение именно такого результата достаточно велико, а отклонение от ожидаемого негативно-го результата позитивно и желанно [6]. Понятно, что альтернативные позиции шансов по отношению к чистым рискам предполагают и альтернативные целевые установки управления шансами и в первую очередь их своевременное обнаружение, идентификацию, стабилизацию, усиление и закрепление.

Поведение участников каких-либо процессов, затрачивающих на его организацию и реализацию нередко значительные средства и ожидающих в итоге негативный результат, на первый взгляд, труднообъяснимо с позиций здравого смысла и формальной логики. Однако более тщательный анализ позволяет сделать вывод о том, что есть целый ряд ситуаций, когда менеджмент осознанно, целенаправленно или под давлением включается в реализацию проектов, изначально проблемных, которые с большой вероятностью несут опасности и угрозы.

Для рыночной экономики характерны неустойчивые потребительские предпочтения, активное обновление ассортимента выпускаемой и реализуемой продукции, процессы модернизации производства, товародвижения и торговли, динамичные ценовые параметры и другие факторы, которые предопределяют организационную нестабильность условий деятельности. Такая ситуация способствует постоянному обновле-

нию ассортимента продукции, технологий её производства и реализации, а соответственно и обновлению оборудования, организации производства, подготовки персонала, правда, за некоторым исключением ограниченного числа консервативных технологий (классические способы производства сыров, виски, коньяков, некоторых сортов ветчины – хамона), стабильность которых определяет их традиционное качество, спрос и цены на них, что обеспечивает сохранение конкурентных преимуществ, рынка, клиентов. Высокий уровень неопределенности введения новшеств, модернизаций может привести к получению в итоге негативных результатов, но отказ от их проведения фактически может означать опасность потерять саму возможность функционирования, организационную структуру, здание, оборудование, персонал, особенно в конкурентных условиях рынка. Это формирует мотивацию для возможно очень рискованных действий участников рынка, но с учетом их необходимости вполне логичных и востребованных.

Так банки могут участвовать в венчурном капитале или кредитовать участников венчурных фондов; предоставлять кредиты на инновационные проекты; расширять число клиентов и диверсифицировать их состав; осваивать новые отрасли, рынки, территории; разрабатывать и применять новые методики и инструменты, что впоследствии приведёт к их динамичному развитию, росту функциональности и эффективности, усилит конкурентные преимущества. В этом случае банковский менеджмент становится более активным и компетентным, возможности эффективного управления растут, что обеспечивает большие возможности деятельности банка в динамичных и нестабильных условиях рыночной экономики. Однако такая деятельность как правило связана с ростом издержек, направленных на проведение ис-

следований, инвестиции, маркетинг, организацию процесса, при этом вероятность возмещения таких затрат, особенно на стартапах, очень невелика. Предоставление кредитов осуществляется с очень малой вероятностью возврата, но с пониманием необходимости принятия этого риска и его ответственности в данных высокорискованных условиях. При этом при невозврате вложенных средств получение компенсации в различных вариациях вероятно, но скорее всего только в будущем, а возврат, например, инновационного кредита в стандартные сроки – событие достаточно редкое.

Негативные ожидания менеджмента могут состояться и при ограничении свободы деятельности, подконтрольности или принуждении в ходе разработки и принятия управленческих решений. Следует отметить, что такие ситуации довольно нередки и особенно ярко могут проявляться в жестких иерархических системах (властных, политических, религиозных, корпоративных) при взаимодействии их руководящих и подчиненных элементов.

В такую иерархическую подчиненность банки могут попасть в ряде случаев. Так банкам приходится ориентироваться на мнение и подчиняться требованиям местных властей, положениям их нормативных актов, и нередко обычаям, запрещениям, приоритетам и иным социокультурным факторам, если они осуществляют свою деятельность на территории населенных пунктов, в административных образованиях. При этом местные власти могут оказывать давление на банки, требуя выдачи кредитов убыточным предприятиям, которые необходимы для обеспечения их нужд и которых называют градообразующими – вплоть до угрозы запрещения функционирования в данной местности.

Другой вариант подчиненности банков – это присутствие банка в корпорационной струк-

туре, когда он обязан подчиняться решениям и указаниям корпоративного органа управления и подчинять свои интересы целям и задачам корпорации, которые могут быть связаны с неопределенными, а часто опасными и убыточными проектами (например, создание и внедрение инноваций, выпуск новых видов продукции, освоение новых технологий, новых сегментов рынка, поддержанием убыточных, но необходимых корпорации структур). Негативный аспект состоит в том, что такие корпоративные кредиты предоставляются обычно без залогов и гарантий, примитивно документируются, могут быть беспроцентными и бессрочными, банки обычно и не ожидают их возврата. Однако как позитивный аспект – они могут пополнять свою ликвидность корпоративными ресурсами.

Негативные ожидания менеджмента могут формироваться при принятии решений под давлением криминальных, а также коррупционных чиновничьих структур, при возникновении стихийных бедствий, в том числе и техногенных катастроф, а также при резкой активизации воздействия социокультурных факторов.

Попытки разработок методов и инструментов управления шансами проводились в областях, далёких от банковского дела, отличались определённой экстравагантностью и чаще всего касались азартных игр и авантюрных инвестиций. Вместе с тем проекты вывода на рынок новых банковских продуктов, некоторые из которых приходится навязывать потребителям, освоения новых рынков, территорий, отраслей, социальных сфер, инвестиций в малоизвестные инструменты фондового рынка, венчурных инвестиций несут очень высокую вероятность негативных исходов, являясь банковскими шансами, управление которыми практически не имеет теоретической базы. Даже первые, начальные разработки в этой области мож-

но отнести к инновационным.

Кроме чистых рисков к достаточно разработанным и теоретически, и практически относятся риски-шансы или спекулятивные риски. Они формируются в условиях, когда целевая установка менеджмента представляет собой некое переменное событие и возможно отклонение от плановых параметров как в сторону чистых рисков, так и в сторону шансов.

В основе теории и методологии управления рисками-шансами лежит концепция ГЭПа – структурного дисбаланса, формирующего разную чувствительность к колебаниям рыночных параметров на плечах привлечения или размещения ресурсов. Основное внимание в традиционных разработках уделяются валютным ГЭПам, ГЭПам по срокам и по видам процентных ставок.

Вместе с тем параметры, дисбалансируемые в ГЭПах, гораздо более разнообразны, и исследования в этой области являются инновационными. Это могут быть дисбалансы инструментов привлечения и размещения ресурсов, регионов, социальных слоёв, организаций.

К числу наиболее новых, недостаточно теоретически обеспеченных терминов риск-менеджмента относится термин – шок, который представляет собой наиболее негативное проявление чистых рисков, шансов и рисков-шансов, выводящие участников реализуемых проектов на грань существования [7]. Наиболее часто с проблемами рисков на уровне шоков сталкиваются службы МЧС, врачи, особенно в период эпидемий, ФСБ, которые имеют свои теоретические обоснования и методические разработки.

В области банковского риск-менеджмента эти исследования относятся к инновационным, хотя на практике банки нередко сталкиваются с ситуацией шоков. Так шоки как крайне негативное проявление чистых рисков реализуется в кредитном риске в виде полной потери всей суммы кредита, частичной

потери или несвоевременного возврата средств.

Шок как комплексное проявление вариаций конкретного риска присутствует в кредитном риске, когда кроме потери кредита исчезает заёмщик, портится залог, страхователи, гаранты и поручители не выполняют своих обязательств, резервы обесценены. Крайне быстрая реализация риска как одна из вариаций шоков присутствует в депозитных рисках, так как срочные вклады населения граждане могут изымать по мере возникновения необходимости или желания. Шок в виде отсечения доходной части риска-шанса заложен в практику применения банковским менеджментом, меняющихся соответственно интересам банка процентных ставок.

Приведённые инновационные разработки в теории банковского риск-менеджмента не нацелены на отрицание значимости и востребованности позиций традиционных школ. Их задачи – дополнить теорию риск-менеджмента новыми определениями понятия риск, инновационными разработками структуризации рисков, новыми позициями терминологии риск-менеджмента с целью обеспечить теоретическое обоснование современных методов и инструментов банковского риск-менеджмента.

Литература

1. Ожегов С.И. и Шведова Н.Ю. Толковый словарь русского языка: 80000 слов и фразеологических выражений / Российская академия наук. Институт русского языка им. В.И. Виноградова. – М.: Азбукович, 1997 – с. 679
2. Хандруев А.А. Управление рисками банков: Научно-практический аспект // Деньги и кредит – 1997. – № 6. – с. 12
3. Севрук В.Т. Банковские риски. – М.: Дело Лтд. – 1994. – с. 43
4. Банковские риски: учебное пособие / под ред. проф. О.И. Лаврушина. – М.: Кнорус. – 2010 – с. 8-10

5. Русанов Ю.Ю. Теория и практика риск-менеджмента кредитных организаций. – М.: Экономистъ. – 2004. – с. 45-50

6. Банковский менеджмент: учебник / под ред. Ю.Ю. Русанова. – М.: Магистр: ИНФРА-М. – 2015. – с. 362-365

7. Банковский менеджмент: учебник / под ред. Ю.Ю. Русанова. – М.: Магистр: ИНФРА-М. – 2015. – с. 367-370

Innovative components of the theory and terminology of bank management

Rusanov Yu. Yu.

REU them. G. V. Plekhanov

The article presents a new formulation of the concept of «risk», considerably extends the list of factors and conditions of formation of risks and their manifestations and consequences in the areas of Bank management. On the basis of

the new wording of the concept of risk is defined the possibilities and perspectives of differentiation methods of managing risk through the structuring of risks from the separation factor and effective parties. A more detailed structuring of risks will enhance the efficiency and effectiveness of methods and instruments of Bank risk management. It suggests new interpretations of the concepts of risk management with the justification of new conditions and consequences of the risks in traditional versions of pure risks and speculative risks (in a new interpretation of the risks-chances). In addition to traditional we introduce and justify new interpretations of risks, such as chance and shock.

Keywords: Structure of risk, factorial sphere of risk, result sphere of risk, strategic concepts of a risk management, target setting and expectations of a risk management, pure risk, chances, risks-chances, shocks

References

1. Ojegov S. I. and Shvedova N. Yu. Explanatory dictionary of Russian: 80000 words and phraseological expressions / Russian Academy of Sciences. Institute of Russian of V. I. Vinogradov. – М.: Azbukovich, 1997 – page 679
2. Khandruv AA Risk management of banks: Scientific and practical aspect//Money and the credit – 1997. – No. 6. – page 12
3. Sevruk V. T. Bank risks. – М.: Business of Ltd. – 1994. – page 43
4. Bank risks: the manual / under the editorship of the prof. O. I. Lavrushin. – М.: Knorus. – 2010 – page 8-10
5. Rusanov Yu.Yu. Theory and practice of a risk management of credit institutions. – М.: Экономистъ. – 2004. – page 45-50
6. Bank management: the textbook / under the editorship of Yu.Yu. Rusanov. – М.: Master: INFRA-M. – 2015. – page 362-365
7. Bank management: the textbook / under the editorship of Yu.Yu. Rusanov. – М.: Master: INFRA-M. – 2015. – page 367-370

О необходимости реализации новых региональных инвестиционных проектов в Республике Башкортостан с участием бюджетных ассигнований федерального центра

Мажара Евгений Николаевич, кандидат экономических наук, начальник редакционно-издательской группы Уфимского филиала Финансового университета при Правительстве Российской Федерации, maschara102@mail.ru

В настоящей статье рассказывается о реализованном в 2008-2009 годах региональном инвестиционном проекте в Республике Башкортостан «Строительство объектов социальной и инженерной инфраструктуры города Уфы Республики Башкортостан» с привлечением в качестве государственной поддержки Инвестиционного фонда РФ. На фоне успешной реализации этого проекта ставится вопрос о причинах, не дающих реализацию подобных проектов на постоянной, потоковой основе в территориальных образованиях, например в Республике Башкортостан. После демонстрации принципов работы механизма управления инвестиционным процессом на рынке капитала (на примере рынка пенсионного капитала) на принципе аддитивности ставится вопрос об аналогичной работе этого механизма при реализации инвестиционных проектов. Данное обстоятельство может стать основой для проведения дальнейших исследований в сфере финансов и управления инвестиционными проектами. Основная идея работы механизма управления инвестиционным процессом на рынке пенсионного капитала базируется на законе оптимистической надбавки, когда за счет эксплуатации оптимизма руководства заинтересованных фирм в социальной политике работников и работников, заинтересованных в обеспечении своей достойной старости от получения одномоментных выгод в текущий период времени, можно начать цикл на внутреннем контуре работы рефлексивного цикла, что позволит вовлечь в управление инвестиционным процессом широкие массы населения. Ключевые слова: экономический процесс, распределение дохода, мотивационные предпочтения бюджетные ассигнования, сбережения, инвестиционные проекты, соинвестор, налоговые поступления, федеральный бюджет, социально-ориентированная политика.

В 2008-2009 годах в Республике Башкортостан при поддержке федеральных средств Инвестиционного фонда РФ был реализован региональный инвестиционный проект «Строительство объектов социальной и инженерной инфраструктуры города Уфы Республики Башкортостан». Посредством этого регионального инвестиционного проекта в экономику Республики Башкортостан и г. Уфы было привлечено беспроцентных бюджетных ассигнований из средств Инвестиционного фонда РФ на сумму 1035 млн. рублей [1, с. 92-93].

В процессе снижения экономического потенциала у целого ряда субъектов хозяйствования, потребность в реализации региональных инвестиционных проектов с участием безвозмездных федеральных средств снова становится актуальной, особенно на фоне высокой долговой нагрузки в реальном секторе экономики Республики Башкортостан. В этой связи справедлив такой вопрос: почему, начав с реализации одного проекта с участием бюджетных ассигнований Инвестиционного фонда, Республика Башкортостан не поставила реализацию таких проектов на постоянную основу? Какой банк инициатору проекта выбрать соинвестором со стороны банковских игроков, когда отзыв лицензий у банков происходит по нескольку раз в месяц? Как вообще реализовывать подобного рода проекты в новых экономических реалиях, возможно ли это в принципе и на каких механизмах это должно базироваться? Ответ кажется очевидным – когда нет в достаточном объеме свободных бюджетных ассигнований, сформированных за счет сверхдоходов от продажи сырьевой продукции (в основном, нефти) реализация механизма финансирования подобных проектов может базироваться на принципах ожидаемой и сопоставимой отдачи в виде налоговых поступлений в федеральный бюджет на фоне успешно реализуемой государственной социально-ориентированной политики в регионе.

На примере работы механизма управления инвестиционным процессом на рынке капитала с вовлечением широких масс населения (по аналогии рынка пенсионного капитала) попробуем базирясь на принципах аддитивности создать задел для проектирования работы механизма энергетического круговорота капитала для определения причин неработоспособности механизма, который бы поставил на поток реализацию региональных инвестиционных проектов. Это позволит в дальнейших исследованиях обозначить те управленческие инструменты (и момент времени для их применения), которые потребуется задействовать для обеспечения жизнеспособности механизма потоковой реализации региональных инвестиционных проектов с участием бюджетных ассигнований федерального центра.

Правительство РФ в 2003 году запустило процесс реформирования негосударственной пенсионной системы, объявив 2014-2015 года переходным периодом. В 2014 году НПФ должны прой-

ти процедуру акционирования и проверки со стороны ЦБ. На этот срок средства граждан в НПФ были переданы в государственный Пенсионный фонд. Изначально предполагалось, что эти средства должны быть возвращены гражданам в 2015 году вместе с семипроцентной надбавкой [4]. Данное обстоятельство говорит о затруднениях в работе механизма по инвестированию накопительной части пенсии. Попробуем ниже разобраться в его особенностях и сделать вывод, на каком из участков функционирование механизма происходит сбой.

Таким образом, если считать вовлечение пенсионного капитала в экономический процесс с целью получения пенсионного дохода от инвестирования привлечением инвестора к объекту инвестиций, то нужно учитывать то, что принятие инвестиционного решения подвержено влиянию ряда факторов [3, с. 26]. Поэтому инвестиционный процесс на рынке пенсионного капитала нами представляется в виде схемы совокупности факторов, базирующейся на основе метода преобразования сбережений населения в инвестиции на развивающихся рынках, разработанного отечественными учеными. По нашему мнению, поведение населения при сбережении средств для дальнейшего инвестирования имеет общую точку соприкосновения с поведением при осуществлении перевода накопительной части из ПФР в НПФ (или из одного НПФ в другой). А именно – извлечение большей полезности или, по выражению Маркарьяна К.В., получение большей энергии, выраженной в товаре (блага), в случае совершения акта сбережения (или перевода накопительной части пенсии из ПФР в НПФ) вместо отказа от него.

Схема алгоритма функционирования инвестиционного процесса на рынке пенсионного капитала работает по двум контурам: внутреннему 1–2–3 и внешнему 4–3–2. Причем на контурах 3–2 и 2–3 появляется

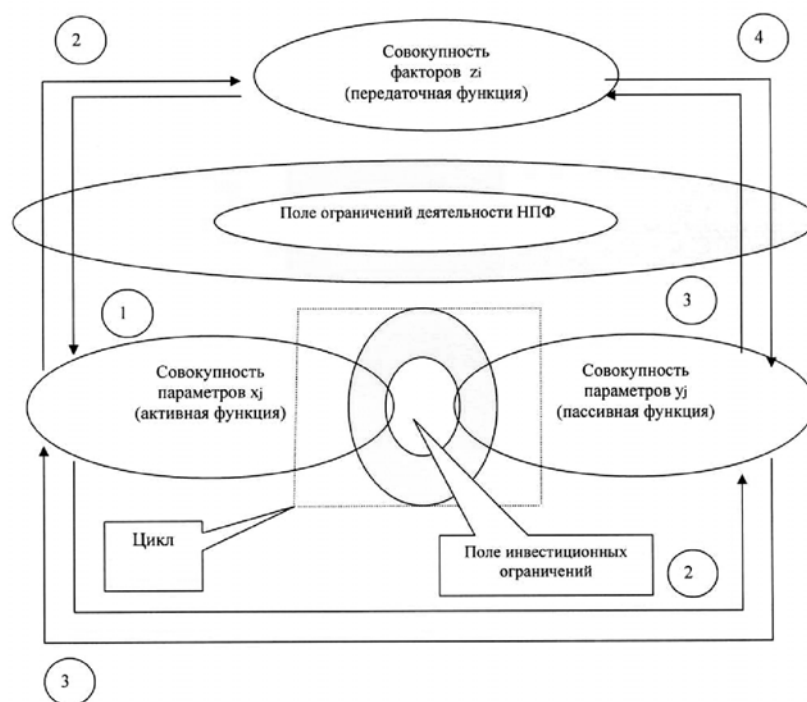


Рис. 1. Схема инвестиционного процесса на рынке пенсионного капитала

цикл, который на рисунке отмечен пунктирной линией. Одинаковые номера стрелок обозначают одновременность разных по характеру воздействий. Внутренний контур представляет собой начальный процесс воздействия, а внешний – корректирующий этап воздействия [3, стр. 27].

Сначала передаточная функция инвестиционного процесса на рынке пенсионного капитала, представленная совокупностью факторов z_i , оказывает влияние на активную функцию формирования накопительной части пенсионных взносов в НПФ – институт формирования накопительной части пенсионных взносов (1). Но до возникновения влияния на активную функцию процесс формирования рынка пенсионного капитала должен пройти этап формирования института по осуществлению негосударственного пенсионного обеспечения, допуск НПФ в дальнейшем к осуществлению деятельности по обязательному пенсионному страхованию (или призму поля ограничений деятельности НПФ). Этот этап (1) включает анализ предпосылок для оценки эконо-

мической эффективности создания НПФ как инвестиционного проекта, в том числе:

1. Оценку выполнения требований Федерального закона «О негосударственных пенсионных фондах» с целью допуска к осуществлению деятельности по обязательному пенсионному страхованию.

2. Анализ динамики демографических показателей и удельного веса заработной платы в структуре ВРП как маркетинговых факторов, влияющих на максимально возможную собираемость отчислений на накопительную часть пенсии.

3. Оценку возможного характера НПФ (кэптивный, открытый) путем выявления отраслей с наибольшим удельным весом в структуре ВВП (ВРП) для прогнозирования тенденций мотивации собственников и менеджеров предприятий – плательщиков страховых взносов на обязательное пенсионное страхование – к заинтересованности в проведении кадровой политики, минимизации текучести персонала, обеспечению стабильной занятости на предприятиях и т.д. Немаловажным в этой связи

является характер участия собственников предприятия в экономике региона, их фактическое местонахождение и распределение дохода – инвестирование в регион или вывод денежного потока за его пределы.

После анализа потенциальной способности прохождения НПФ по нормам и ограничениям для допуска (этап 1) к осуществлению деятельности по обязательному пенсионному страхованию необходимо провести оценку отчислений на накопительную часть пенсии в территориальном образовании (этап 2). В процессе оценки рынка накопительной части определим возможные результаты инвестирования пенсионного капитала по примерной рыночной доходности.

Этому этапу характерно выявление, стимулирование и усиление превалирующего предпочтения и ожидания участников рынка пенсионного капитала.

Выявление превалирующего предпочтения и ожидания среди фирм и домохозяйств возможно, если, опираясь на закон оптимистической надбавки, позитивно эксплуатировать оптимизм заинтересованных фирм в социальной политике работников и работников, заинтересованных в обеспечении своей достойной старости от получения одномоментных выгод в текущий период времени.

Чем сильнее активная функция с задающимися параметрами x_j , тем аккумулируемые пенсионные взносы более самостоятельно без воздействия совокупности факторов z_i смогут найти себе для усиливающейся взаимосвязи пассивную функцию совокупности инвестиционных параметров u_j для формирования рынка пенсионного капитала (2). Однако на данном этапе (3) сделать это представляется возможным только с учетом анализа поля инвестиционных ограничений, накладываемых законодательством. Чем сильнее эта связь, тем прочнее и естественнее об-

разумный цикл (2–3). При этом данные от воздействия (2) одновременно будут поступать и в качестве контрольных значений в передаточную функцию.

Для того, чтобы происходило положительное воздействие результатов инвестирования пенсионного капитала и работы рынка на оптимизм населения, необходимо произвести оценку мотивационных предпочтений населения по переводу накопительной части пенсии в НПФ (этап 4 – в момент работы контура на участке 3–4) на основании стимулирования превалирующего предпочтения. В этой связи попытаемся определить те условия, при которых может осуществляться перевод отчислений на накопительную часть пенсии из ПФР в НПФ с учетом воздействия на удовлетворение физиологических потребностей человека. Поскольку сила воздействия на оптимизм населения ожидаемыми выгодами и отложенными преимуществами небольшая и растянута во времени, имеет смысл ввести допущение и ограничиться воздействием на перевод накопительной части пенсии в НПФ стимулированием на физиологические потребности первичного уровня, так как затраты на их удовлетворение минимальные. Попытка решить проблему обеспечения старости, как одну из ее подпроблем – пенсионного обеспечения, а, следовательно, управления инвестиционным процессом на рынке пенсионного капитала представляется через стимулирование и способствование экономии на текущем потреблении для удовлетворения потребностей более низкого уровня. Чтобы схема, приведенная на рисунке 1. работала и возникла устойчивая связь для будущего пенсионера по переводу накопительной части пенсионных взносов, необходим импульс, подталкивающий осуществить такой перевод.

Если вернуться к передаточной функции на рис. 1., нужно отметить, что она самодоста-

точно по своей природе, поэтому на основании контрольных данных может формироваться новое воздействие (1). В результате цикла (2–3) взаимное воздействие активной и пассивной функций приводит к увеличению их значений. Контрольной задачей передаточной функции является также поддержание примерно одинакового темпа прироста значений обеих функций. Большое расхождение этих значений, как было показано ранее, может привести к существенным потерям хозяйствующих реагентов и, соответственно, к смене предпочтений. Все это только негативно может отразиться на пассивной функции (фундаментальном тренде). Чтобы этого не произошло, из передаточной функции должен поступать сигнал (4) на основании обработанного сигнала (3). Сигнал (4) должен активизировать или ослаблять пассивную функцию. На практике, как правило, приходится усиливать пассивную функцию и одновременно ослаблять активную через воздействие (1). Механизм разработанной модели, наоборот, построен таким образом, чтобы одновременно эксплуатировать чужой оптимизм в корреляции с трендом, но при этом реагент не должен испытывать чувство упущенной выгоды.

С учетом специфики работы вышеизложенного механизма, основное препятствие в его работе в кризис создает внешний контур (4-3-2), что обусловлено низкими доходами населения. Применительно к случаю неработоспособности механизма, ставящего на поток реализацию региональных инвестиционных проектов с участием Инвестиционного фонда РФ (или аналогичного федерального источника инвестиций) при наличии всех организационно оформленных объектов и субъектов инвестиций, работа механизма также не работает «по внешнему контуру», что обусловлено несопоставимыми вложениями в регионы и низкими ожиданиями от таких

инвестиций, прежде всего в виде налоговых поступлений. Как было упомянуто выше, основной причиной является отсутствие двухсторонней связи или энергетического обмена [2, с. 65]. В последующих исследованиях нами будет сделана попытка обоснования, показывающая справедливость приведенного утверждения.

Литература

1. Мажара Е. Реализация региональных проектов как форма регулирования экономики / Е.Н. Мажара // Экономика и управление. - 2010. - № 3. – С. 92-96.

2. Мажара Е. Системный подход к инвестиционному процессу на рынке пенсионного капитала / Е.Н. Мажара // Экономика и управление. – 2009. № 1. – С. 64-69.

3. Механизм управления инвестиционным процессом на рынке пенсионного капитала: монография / Е.Н. Мажара. - М.: Издательство «Палеотип», 2008. - 140 с.

4. <http://www.rbc.ru/economics/05/08/2014/941111.shtml>

About need of implementation of new regional investment projects in the Republic of Bashkortostan with participation of budgetary appropriations of the federal center

Mazhara E.N.

Ufa branch of the Financial University under the Government of the Russian Federation.

This article describes the realized in 2008-2009 regional investment projects in the Republic of Bashkortostan «Construction of social facilities and the city of Ufa, Bashkortostan engineering infrastructure» with the involvement of state support as the RF Investment Fund. Against the background of the successful implementation of this project, the question about the reasons for not giving the implementation of such projects on a permanent basis in streaming territorial entities, such as the Republic of Bashkortostan. After the demonstration of the principles of the mechanism of management of investment process in the capital market (on the pension capital market example) on the principle of additive raises the question about the similar work of this mechanism in the implementation of investment projects. This circumstance can be the basis for further research in the field of finance and management of investment projects. The basic

idea of investment process management mechanism in the market of pension capital is based on the law optimistic premiums when due to the operation of optimism guide interested firms in the social policy of workers and employees who are interested in providing their decent old age by obtaining simultaneous benefits in the current period of time, you can start the cycle on the inner loop operation reflexive loop, which will involve the management of the investment process the broad masses of the population.

Keywords: economic process, the distribution of income, motivational preferences of budgetary allocations, savings, investment projects co-investor, tax revenues, the federal budget, social and orientovannaya policy.

1. Major E. Implementation of regional projects as form of regulation of economy / E.N. Mazhara // Economy and management. - 2010. - No. 3. – Page 92 - 96.

2. Major E. System approach to investment process in the market of the pension capital / E.N. Mazhara // Economy and management. – 2009. No. 1. – Page 64-69.

3. The mechanism of management of investment process in the market of the pension capital: monograph / E.N. Mazhara. - M.: Paleotip publishing house, 2008. - 140 pages.

Анализ основных причин и движущих сил падения нефтяных цен в период нефтяного кризиса 2014–2016 гг.

Иванищев Александр Васильевич
к.т.н., РГУ нефти и газа (НИУ) имени И.М. Губкина,
RGU of oil and gas of I. M. Gubkin
Пермяков Александр Александрович,
аспирант, РГУ нефти и газа (НИУ)
имени И.М. Губкина,
aapermiakov@mail.ru.

В работе проведен анализ основных причин падения нефтяных цен на различных этапах нефтяного кризиса в период с 2014 по 2016 гг. Главными факторами, запустившими падение нефтяных цен во второй половине 2014 г., стали избыточное предложение на мировом рынке нефти и укрепление американского доллара в связи с возросшими ожиданиями ужесточения кредитно-денежной политики ФРС. Показано, что периоды разбалансировки предложение/спрос на мировом рынке нефти носят повторяющийся характер, обусловленный длительностью инвестиционных проектов в нефтедобыче. Таким образом, нефтяной кризис 2014–2016 гг. следует считать закономерным следствием мощного притока инвестиций в нефтяную отрасль, инициированного кардинальным ростом стоимости нефти во второй половине 2000-ых годов. Согласно проведенным оценкам баланс предложение/спрос на мировом рынке нефти может начать восстанавливаться не ранее второй половины 2016 г.

Вторая волна падения нефтяных цен, начавшаяся во второй половине 2015 г., во многом явилась результатом надувания финансового пузыря из-за возросшей спекулятивной активности участников нефтяного рынка, о чем свидетельствуют данные биржевой торговли нефтяными фьючерсами и анализ динамики роста складских запасов сырой нефти в США. Проведено сравнение различных фундаментальных критериев для оценки нижнего предела падения нефтяных цен. Применительно к среднемесячным нефтяным ценам наиболее корректной является справедливая цена, рассчитанная на основе рентабельности добычи нефти. На более коротких временных интервалах динамика нефтяных цен в нижней точке падения в значительной степени подвержена влиянию факторов спекулятивной биржевой торговли. Высказано предположение, что в долгосрочной перспективе отношение среднегодовых цен золото/нефть будет сохраняться в пределах от 18,1 до 28,6 барр./тр.унц.

Ключевые слова: нефть, нефтяной кризис, биржа, спрос, предложение

Периодически повторяющаяся критическая нестабильность нефтяных цен (нефтяные кризисы) стала неотъемлемым элементом современного глобального рынка. Начиная с нефтяного кризиса 1973 г., мировая экономика пережила несколько подобных состояний, когда нефтяные цены либо показывали ажиотажный рост (1979–1980, 1991, 2008), либо срывались в крутое пике (1986, 2008, 2014–2016). При этом всякий раз нефтяные кризисы оказывались предвестником кризисных ситуаций в мировой экономике. К таковым можно отнести структурный кризис в США в 1974/1975 гг., взлет учетной ставки ФРС и цены золота в 1980 г., биржевой крах в США 1987 г., мировой кризис 2008 г. Аналогичная кризисная ситуация складывается и сейчас. Падение нефтяных цен, начавшееся в середине 2014 г., обернулось к 2016 г. масштабными валютными войнами, усилением протекционизма, экономическим спадом, ростом дефляции и паническими распродажами акций во всем мире.

Насколько низко могут упасть нефтяные цены, и как долго может развиваться начавшийся нефтяной кризис? Поиск ответов на эти вопросы невозможен без анализа основных причин и движущих сил, запустивших очередную турбулентность нефтяных цен.

В общем случае нефтяные кризисы представляют собой кумулятивный эффект синхронизации как многоуровневых дисбалансов в мировой экономике, так и различных внеэкономических факторов, что обуславливает многовекторность движущих сил и их взаимное влияние друг на друга. [1]

Обвал нефтяных цен в 2014–2016 гг. также явился сочетанием целого ряда факторов фундаментального, отраслевого-конъюнктурного, геополитического и спекулятивного характера. Перечислим основные из них.

Справедливо указывается, что важнейшую роль в дестабилизации нефтяных цен сыграло возросшее предложение сырой нефти, чему способствовали следующие обстоятельства:

- последствия сланцевой революции и рост добычи нефти в США;

- рост нефтедобычи в РФ, Ираке и других странах ОПЕК;
- демпинг со стороны крупнейшего мирового производителя нефти Саудовской Аравии, вызванный стремлением саудитов сохранить свою рыночную долю после переориентации Китая с саудовской нефти на поставки из других нефтедобывающих стран (РФ, Бразилия, Ливия и др.). Считается, что ценовая стратегия КСА была направлена, в первую очередь, на вытеснение с рынка «сланцевых конкурентов»;

- поставки контрабандной нефти ИГИЛ;
- пассивная позиция ОПЕК по ограничению предложения нефти. Отказавшись от сокращения добычи, ОПЕК фактически самоустранился от роли «стабилизирующего производителя» и утратил возможность влиять на ценообразование нефти.

Среди геополитических факторов, оказавших влияние на нефтяной рынок, важнейшим стало снятие антииранских санкций и ожидания роста экспорта иранской нефти. В то же время вопреки многим опасениям нефтяной рынок оказался нечувствительным к эскалации боевых действий в целом ряде стран Ближнего Востока (Сирия, Ирак, Йемен).

Еще одним значимым фактором давления на нефтяные долларовые цены послужило укрепление американского доллара.

Учитывая многообразие перечисленных факторов ценообразования, рассмотрим конкретные проявления каждого из них более подробно.

Баланс предложение/спрос на рынке физической нефти.

На протяжении всей истории развития мировая нефтяная промышленность постоянно испытывала дисбалансы спроса и предложения в силу различной специфики этих категорий. Наиболее волатильным фактором на нефтяном рынке всегда выступало предложение, учитывая неравномерный характер расширения географии мировой добычи. В то же время фактор спроса на рынке нефти более устойчив и мало зависит от цены, поскольку нефть не может быть заменена какими-то другими ресурсами. По этим причинам поступление нефти с вновь открытых месторождений в прошлом не становилось причиной дисбаланса между спросом и предложением. Особенно сильное затоваривание мирового нефтяного рынка произошло на рубеже 1985-1986 гг. и было вызвано ответной реакцией производителей на кардинальное удорожание продукции после серии нефтяных кризисов 70-х годов. Действовавшая до 1973 г. система долгосрочных контрактов на поставку нефти позволяла сглаживать острую конкуренцию между производителями и тем самым выравнивать возникавшие дисбалансы предложение/спрос, но в новых условиях роль основного регулятора в отрасли перешла к цене нефти. Кризис перепроизводства нефти в 1985-1986 гг. стал первым после перехода мировой нефтяной индустрии на рыночные механизмы ценообразования, а его итогом - 66%-ный обвал нефтяных цен.

В последние десятилетия периоды избыточного предложения на рынке нефти стали ре-



Рис. 1. Баланс предложение/спрос и объемы стратегического резерва и складских запасов сырой нефти в США (US EIA).

гулярными, в чем можно убедиться из сравнительного анализа динамики товарного баланса предложение/спрос и роста складских запасов сырой нефти (рис. 1). Для большей наглядности баланс предложение/спрос представлен на графике нарастающим итогом, как результат суммирования предыдущих разностей между спросом и предложением (накопленный баланс).

Значительное накопление излишков предложения сырой нефти наблюдалось в периоды 1997-1998, 2004-2006 и 2014-2016 гг. В первом случае это было связано с падением спроса на фоне азиатского кризиса, во втором - с активным наращиванием объема нефтедобычи странами ОПЕК после иракской военной кампании. Избыточное предложение нефти в этот период было отчасти скомпенсировано активным пополнением стратегического нефтяного резерва США, объем которого увеличился на четверть. Одновременно шло активное наращивание объема складских запасов сырой нефти. Казалось бы, при таком избытке предложения цена нефти должна была устремиться вниз. Однако в период 2004-2006 гг. нефтяные цены не только не упали, но «необъяснимым» образом начали расти и в конечном итоге достигли исторического максимума в 2008 г. Очевидно, что в ценообразование нефти помимо товарного баланса в этот

период включились иные более весомые факторы, связанные, в первую очередь, с падением покупательной способности доллара на фоне возросшего дефицита бюджета США. [2-3] Представленные на рис. 1 данные позволяют говорить о цикличности в перепроизводстве нефти с периодом от 7 до 11 лет, из которых стадия активной дестабилизации предложение/спрос занимает от 2 до 2,5 лет (в среднем 9 кварталов), а остальное время (от 5 до 9 лет) приходится на стадию выравнивания возникших дисбалансов.

Периодическое затоваривание нефтяного рынка имеет под собой объективную инвестиционную основу. Разведка месторождения, его разработка, строительство необходимой инфраструктуры и поставка нефти на рынок – все это требует не только капитальных вложений, но и временных затрат. Инвестиционный цикл в нефтяной отрасли составляет для традиционной добычи 7-10 лет при наличии уже разведанных месторождений и 10-15 лет в случае проведения новых геологоразведочных работ. [4] Таким образом, текущее затоваривание нефтяного рынка представляет собой типичный кризис перепроизводства, инициированный кардинальным удорожанием нефти в 2004-2008 гг. и последующим притоком новых инвестиций в нефтедобычу. Причем наступление текущего кризиса произошло при-

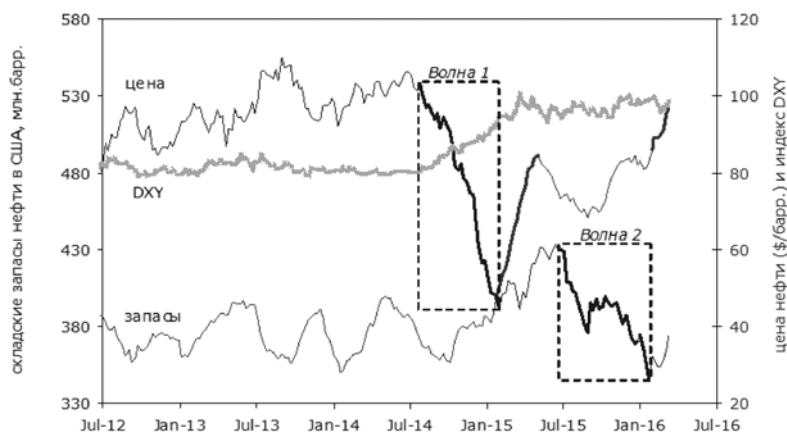


Рис.2. Цена нефти WTI, индекс доллара DXY и объем складских запасов сырой нефти в США в период 2012-2016 гг.

мерно с тем же временным лагом (~6 лет) по отношению к пику нефтяных цен, что и в случае перепроизводства нефти в 1985/1986 гг.

В текущем кризисе дисбаланс между спросом и предложением стал накапливаться с 3 квартала 2014 г. На конец 2015 г. среднесуточный спрос составлял в среднегодовом измерении 94,5 млн. барр./сут., а предложение – 96,4 млн. барр./сут. [5], что соответствует избытку нефти 1,85 млн. барр./сут. Если предложение нефти не начнет снижаться, то даже при сохранении текущих темпов годового прироста спроса на нефть (в среднем 1,15 млн. барр./сут.) этого окажется не достаточным для того, чтобы до конца этого года компенсировать образовавшийся излишек предложения. Отсюда следует, что начало выравнивания баланса предложение/спрос на мировом рынке нефти можно ожидать не ранее, чем во второй половине 2016 г., а в ближайшей перспективе оно возможно только за счет целенаправленного сокращения объема нефтедобычи и, в первую очередь, за счет свертывания добычи трудноизвлекаемой нефти. В долгосрочной перспективе выравнивание возникших дисбалансов между спросом и предложением может затянуться, как отмечалось выше, на 5-9 лет, т.е. процесс может продлиться ориентировочно до

2021-2025 гг.

Укрепление доллара.

Текущий нефтяной кризис стал отражением очередного обострения накопившихся диспропорций в мировой экономике и дестабилизации мировой валютной системы. Антикризисная политика низких ставок, проводимая после 2008 г. ведущими мировыми центральными банками, вызвала мощный приток инвестиций на развивающиеся рынки. Однако в начале 2011 г. в мировой экономике начали усиливаться депрессивные тенденции, что привело к развороту потоков капитала с развивающихся на развитые рынки, и именно тогда даже нефтяные цены, достигнув максимальных значений в ходе посткризисной коррекции, начали движение вниз. Отток капиталов с рынков развивающихся стран вынудил их правительства проводить политику обесценивания национальных валют. Начавшаяся разбалансировка валютных курсов вызвала стремительный рост операций Carry trade, что еще более усилило возникшие курсовые диспропорции на валютных рынках. В условиях соревновательной девальвации национальных валют все острее стал ощущаться дефицит долларов, в результате давление на нефтяные цены продолжало усиливаться.

Ситуация на валютных рынках окончательно дестабилизи-

ровалась во втором квартале 2014 г. Поводом стали возросшие рыночные ожидания относительно сворачивания программы ФРС по выкупу активов и предстоящего ужесточения кредитно-денежной политики. Дополнительным фактором возросшего спроса на доллар стало ослабление евро в связи с мерами стимулирования, запущенными ЕЦБ в ответ на масштабную рецессию и возросшие риски дефляции в европейской экономике. Все вместе взятое вызвало повышенный инвестиционный спрос на защитную американскую валюту, доллар начал стремительно укрепляться, а индекс доллара, завершив в мае 2014 г. стадию длительной консолидации, устремился вверх (рис.2).

Перспектива долгосрочного укрепления доллара подтолкнула нефтяные цены вниз. Таким образом, главным триггером, запустившим падение нефтяных цен, стала смена долгосрочной тенденции в динамике индекса доллара DXY. Этот вывод полностью согласуется с ключевой ролью, которую приобрели в современном механизме нефтяного ценообразования ожидания игроков на рынке финансовых нефтяных деривативов, [6] и которые, в свою очередь, напрямую зависят от оценки будущей динамики курса доллара США. [7]

Долларовая цена нефти и индекс доллара обычно движутся в противофазе. В период 2012-2016 гг. коэффициент корреляции между ними составлял -0,954. На рис.2 видно, что обвал нефтяных цен на первой волне падения (с мая 2014 г. по март 2015 г.) проходил практически синхронно с укреплением доллара, при этом нефть марки WTI подешевела на 58%, а индекс доллара вырос на 26%. Однако на второй волне падения нефтяных цен (с июля 2015 г. по февраль 2016 г.) относительные изменения цены нефти и индекса доллара заметно разошлись: нефть WTI подешевела на 56%, в то время как укрепление доллара к корзине

мировых валют оказалось значительно меньше - около 5%. Это значит, что на второй волне падения нефтяных цен фактор укрепления доллара утратил свое значение. Такой же противоречивой в этот период оказалась и динамика нефтяных цен WTI по отношению к объему добычи нефти в США. Если на первой волне падения, эти показатели изменялись в противофазе, то на второй волне снижение нефтяных цен проходило вопреки начавшемуся сокращению среднесуточного производства нефти (рис.3).

Этот факт наводит на мысль о том, что в роли ведущей движущей силы на второй волне падения стали выступать иные (нефундаментальные) факторы влияния, и, как будет показано ниже, эти факторы оказались напрямую связаны с возросшей спекулятивной активностью участников нефтяного рынка.

Складские запасы нефти.

Аналогичный вывод следует из сопоставления динамики нефтяных цен и роста складских запасов сырой нефти в США (рис.2).

Накануне кризиса на протяжении 2012-2014 гг. объем запасов сырой нефти в США поддерживался в диапазоне +/-5% от среднего значения 375 млн. барр. Эта тенденция сохранялась вплоть до конца 2014 г., и даже в период ускоренного снижения нефтяных цен (ноябрь-декабрь 2014 г.) динамика складских запасов оставалась относительно стабильной. По-видимому, потенциальные покупатели нефти в этот период ожидали более низких цен. Действительно, резкое наращивание складских запасов нефти началось только в январе 2015 г., т.е. после того, как нефть подешевела уже вдвое, а цена достигла локального дна. Рост запасов продолжался недолго и завершился в конце апреля 2015 г. С этого момента и до января 2016 г. объем складских запасов нефти в США стабилизировался в новом диапа-

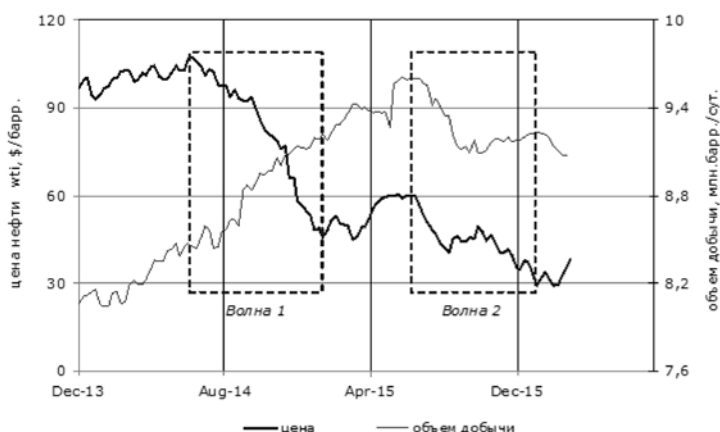


Рис.3. Среднесуточный объем производства нефти в США и цена нефти WTI.

зоне 450-515 млн. барр. Новый скачок складских запасов нефти произошел в начале 2016 года уже после завершения второй волны падения нефтяных цен, т.е. фактически повторилась ситуация начала 2015 г.

Существует мнение, что падение нефтяных цен, также, как и наращивание нефтяных запасов стало ответной реакцией нефтяного рынка на его затоваривание избыточной нефтью. Однако в реальности между этими событиями наблюдается значительный временной лаг: перелом цены нефти произошел в мае 2014 г., разбалансировка предложение/спрос началась в начале июля 2014 г., т.е. спустя 2 месяца, а скачкообразный рост объема складских запасов нефти начался еще позже - в январе 2015 г. и, что особенно важно, наращивание запасов до марта 2015 г. включительно проходило на фоне начавшейся стабилизации нефтяных цен. Это может означать только одно: на первой волне падения нефтяных долларовых цен (с мая 2014 г. по март 2015 г.) главной движущей силой выступал не избыток предложения и, тем более, не рост складских запасов нефти, а, как отмечалось выше, укрепление доллара.

Обратим внимание на еще один факт: скачкообразный прирост складских запасов нефти наблюдался всякий раз после достижения ценовых минимумов по итогам как первой,

так и второй волны падения нефтяных цен. Резкое наращивание складских запасов нефти в начале 2015 г. и 2016 г. было вызвано не столько избыточным предложением излишков товарной нефти, сколько возросшими покупками дешевой нефти «про запас» в расчете на будущее коррекционное восстановление цен. Полагаем, что в роли покупателей здесь могли выступать не столько потребители нефти (НПЗ), сколько различные нефтетрейдеры-спекулянты, включая коммерческие банки.

Как известно, после 2003 г. банки США получили разрешение на деятельность в качестве сырьевых трейдеров, что открыло перед ними широкие возможности для извлечения прибыли путем согласованных операций на сырьевом и срочном рынках. [8] Например, при падающих ценах на сырую нефть и одновременном укреплении доллара высокоэффективными становятся операции хеджирования типа покупай доллар/продавай нефть. Биржевые спекулянты на срочном рынке приступили к массивному открытию коротких позиций, а нефтетрейдеры - к наращиванию запасов дешевой нефти. Логика подобных действий очевидна: например, можно купить товарную нефть для хранения и одновременно продать дальний фьючерс под гарантию цены поставки этой нефти. [9] Чем сильнее удастся

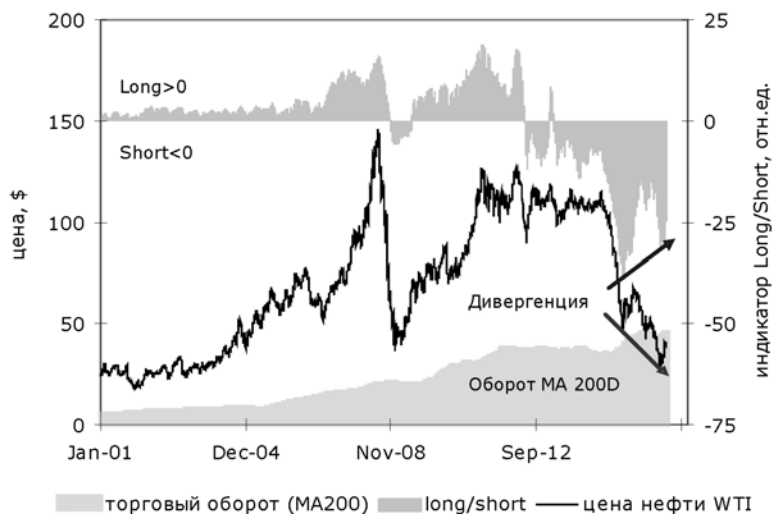


Рис.4. Оборот биржевой торговли и индикатор нетто-объема торговых позиций нефтяного 3-х мес. - фьючерса (ICE, Brent)

продавить фьючерсные цены, тем большим количеством дешевой нефти можно запастись на товарном рынке.

Эффективность данной торговой стратегии была продемонстрирована в 2008–2009 гг. Оправдана она и сегодня, поскольку дальние фьючерсные контракты, по-прежнему, стоят дороже, чем ближние, и этой разницы хватает на то, чтобы компенсировать расходы на хранение нефти.

Кстати, емкости нефтехранилищ в Кушинге в начале 2016 г. оказались практически заполнены. К 19 февраля объем нефти, хранящейся в резервуарах Роттердама, также достиг сезонного максимума в 51,3 млн. барр. [10] Несмотря на это, нефтетрейдеры готовы начать арендовать любые корабли и плавучие резервуары, на которых можно хранить сырую нефть, подешевевшую до рекордных минимумов. [11]

Образовавшийся излишек нефтяных запасов, разумеется, будет какое-то время давить на цены. В недавней публикации [12] бывший глава ФРС Алан Гринспен высказал твердое убеждение в том, что любые дальнейшие прогнозы по цене нефти должны опираться именно на данные по объему складских запасов, как главный фактор в текущем ценообразовании

нефти. Гринспен уверен, что говорить о возвращении «бычьего нефтяного тренда» можно будет лишь тогда, когда существующий разрыв между производством и потреблением исчезнет.

Действительно, навес избыточных запасов нефти будет сохраняться до тех пор, пока цены не начнут восстанавливаться. С другой стороны, те же самые структуры, которые покупали нефть по низким ценам, будут использовать все имеющиеся возможности для того, чтобы продать накопленные запасы дешевой нефти и зафиксировать товарную позицию по возможно более высокой цене. Некоторые крупные НПЗ начали избавляться от избыточных запасов нефти при первых попытках коррекции нефтяных цен уже в феврале 2016 г. Таким образом, динамика складских запасов сырой нефти сейчас оказалась в сильной зависимости от факторов спекулятивно-конъюнктурного характера, и потому говорить о формировании новых долгосрочных тенденций здесь вряд ли оправданно, по крайней мере, до тех пор, пока на рынке сохраняется навес спекулятивных ожиданий.

Спекулятивный фактор. Нефтяной рынок – типичный рынок потребителя. Сочетание малоэластичного и устойчиво-

го спроса на нефть и нефтепродукты с наличием избыточных мощностей у нефтедобывающих стран обуславливает жесткую конкурентную борьбу между ними за рынки сбыта своей продукции. По этим причинам даже небольшой избыток предложения нефти, в принципе, способен привести к существенному снижению цен, хотя в реальности эти колебания чаще всего оказываются чрезмерно высокими. Например, в ходе обвала нефтяных цен в 1986 г. излишек предложения нефти не превышал 3% в суммарных поставках нефти стран Запада, тем не менее, этот дисбаланс спровоцировал 66%-ный обвал нефтяных цен, т.е. налицо сильнейший мультиплицирующий эффект. Падение цен в ходе нефтяных кризисов 2008-2009 гг. и 2014-2016 гг. оказалось еще более глубоким и составило 75%, несмотря на то, что текущий дисбаланс предложение/спрос на рынке физической нефти в настоящий момент не превышает те же 2-3%, что и в 1986 г.

По сравнению с другими энергоносителями снижение нефтяных цен в периоды кризисов всегда оказывается более сильным. Для сравнения, максимальное снижение цен на природный газ и уголь в ходе последнего кризиса оказалось существенно ниже – 56% -60% и 31%, соответственно. [13], [25] Наблюдаемое расхождение между степенью разбалансировки товарного рынка нефти (на проценты) и неестественно сильной ответной реакцией нефтяных цен (в разы) однозначно указывает на их искусственный характер, обусловленный в значительной мере биржевыми манипуляциями с ценами.

Природа высокой волатильности нефтяных цен в современных условиях непосредственно связана с ценообразованием на рынке нефти, которое все более определяется рынком спекулятивного капитала. В настоящее время фьючерсный рынок превратился в домини-

рующую силу ценообразования на нефтяном рынке, а цена нефти стала определяться ее ценностью как финансового актива. [3]

Удобной количественной характеристикой, описывающей динамику инвестиционных предпочтений участников биржевой торговли, является индикатор нетто-объема открытых торговых позиций, который рассчитывается как баланс коротких и длинных позиций по конкретному биржевому активу. [14] На рис. 4 показана динамика данного индикатора long/short для нефтяного фьючерса Brent за последние 15 лет.

Положительные значения индикатора соответствуют избытку длинных позиций (long), отрицательные значения означают доминирование коротких позиций (short).

Резкий рост объемов торговли нефтяными фьючерсами после 2003 г. и последовавшее затем нефтяное ралли явились прямым следствием изменения институциональной среды участников рынка. В 2003 г. был отменен запрет американского правительства на использование средств пенсионных фондов и страховых компаний США в срочных рискованных сделках. Значительный вклад в рост спекулятивного интереса к нефтяным фьючерсам внесли в этот период институциональные инвесторы на волне роста популярности различных товарных индексных фондов, паи которых привязаны к ценам корзины фьючерсов на сырьевые товары, включая нефть.

На рис. 4 хорошо видно, что дестабилизация цен в периоды нефтяных кризисов всегда сопровождается резко возросшим дисбалансом длинных/коротких позиций по фьючерсам. Так, например, на ценовом максимуме 2008 г. доминирование длинных позиций в нефтяном фьючерсе достигло максимальной величины, и, наоборот, последние критические обвалы цен в 2015-2016 гг. сопровождалось стремительным наращиванием объема коротких по-

зиций. Рост оборотов фьючерсной торговли нефтью значительно ускорился в посткризисный период и стабилизировался лишь в конце 2011 г. одновременно с завершением восстановительной коррекции цен.

Однако уже с 2012 г. торговые предпочтения биржевых спекулянтов на фьючерсном рынке переориентировались в обратную сторону – игра в длинную сменилась короткими продажами (индикатор нетто-объема торговых позиций сместился в зону отрицательных значений).

Падение цен в 2014 г. сопровождалось рекордным наращиванием коротких позиций по нефтяным фьючерсам на фоне одновременного резкого роста объемов биржевой торговли. Дневной торговый оборот возрос в среднем на треть, что однозначно указывает на приток новых спекулятивных капиталов, источником которых стали многочисленные раунды количественного смягчения от ведущих мировых центральных банков в период после 2008 г. О масштабах этого явления можно судить по росту объема маржинальных позиций на бирже NYSE, который в начале 2015 г. достиг 500 млрд. \$, что примерно на ту же треть превысило значение этого показателя, зафиксированное на момент начала кризиса 2008 г.

Падение нефтяных цен в 2014-2016 гг. выявило еще одну характерную тенденцию. Периоды разбалансировки нефтяных цен становятся более продолжительными. В частности, безостановочное падение цен в 1985-1986 гг. продолжалось на протяжении 7 месяцев. Нефтяное ралли 2008 г. и последовавший обвал цен заняли 16 месяцев. Переоценка нефти в 2014-2016 гг. приобрела двухволновый характер и оказалась наиболее продолжительной – 18 месяцев. Биржевые спекуляции достигали своего апогея дважды – в январе 2015 г. и 2016 г. На первой волне падение фьючерсных цен произошло практически синхронно с

агрессивным наращиванием коротких позиций. В результате притока новых спекулятивных средств индикатор нетто-объема торговых позиций в нефтяном фьючерсе рухнул вслед за падающими ценами до рекордно низких значений. На второй волне падения цена фьючерса упала еще ниже. Спекулятивные ожидания достигли своего пика как раз к моменту официальной отмены антииранских санкций (16 января). Именно здесь нефтяные цены Brent показали свой минимум (20 января), за которым последовал технический отскок. Сработало «золотое» правило биржевых спекулянтов: «открывайся на слухах – фиксируйся на фактах».

Однако индикатор нетто-объема при этом не смог достичь новых минимумов. Сложилась классическая конфигурация технического анализа, когда изменение цены не подтверждается адекватным изменением торгового оборота (т.н. дивергенция). Подобное расхождение обычно свидетельствует о недостаточном притоке капитала и служит предвестником разворота цен, что получило свое подтверждение в ходе последовавшей затем технической коррекции.

Таким образом, в начале 2016 г. в биржевой игре на понижение фактически сформировался классический финансовый пузырь, благодаря манипуляциям с нефтяными деривативами на западных торговых площадках. Еще на заре становления нефтяного фьючерсного рынка промышленности Саудовской Аравии Ямани предупреждал о возможных негативных последствиях свободного рыночного ценообразования: «Следует помнить, что нефть – это товар слишком важный, чтобы отдавать его на откуп причудам личного или фьючерсного рынков, или какого-либо другого вида спекулятивной деятельности». Сегодня за финансовый монополизм участников бумажного нефтяного рынка приходится расплачиваться высокой

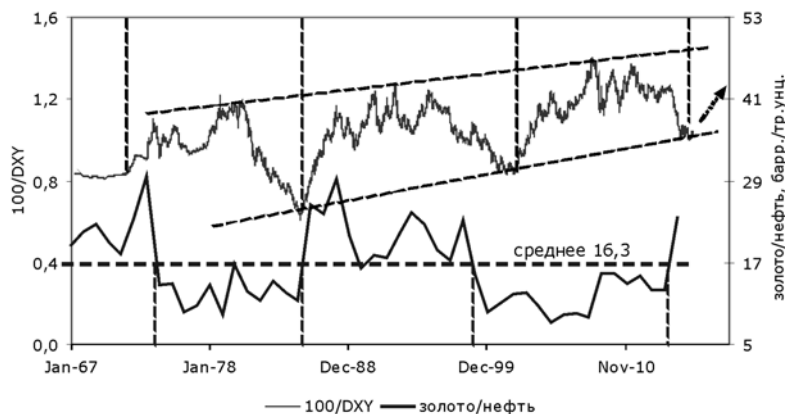


Рис.5. Среднегодовое отношение цен золото/нефть и индекс доллара (обр. знач.).

волатильностью нефтяных цен на бирже, от которой страдают, в первую очередь, инвестиции в нефтяную отрасль, а вместе с ними, стабильность всей современной экономики.

Фундаментальные пределы падения нефтяных цен в периоды нефтяных кризисов.

Традиционный подход к определению фундаментальной нижней границы торгового диапазона нефтяных цен опирается на уровень долгосрочных (предельных) издержек нефтедобычи по текущим и перспективным запасам и ресурсам. На основе этого показателя рассчитывается как продолжительность срока окупаемости инвестиций в нефтедобывающие проекты, так и минимальное среднее значение цены за данный период, т.н. «справедливое» дно падения. По оценке [15] предельные издержки производства по традиционным и нетрадиционным ресурсам нефти, включающим тяжелую нефть, битуминозные песчаники и горючие сланцы не превышают 35 \$/баррель нефтяного эквивалента. Аналогичное значение 35 \$/баррель приводит Р. Танкаев [16] для оценки минимальной себестоимости добычи сланцевой нефти в США. Себестоимость добычи сланцевой нефти в США, по данным 2014 г., составляла 32 \$/баррель. [17] По данным [18] для безудычной работы ведущих западных нефтяных компаний нижняя граница нефтяных цен

не должна быть ниже 45 \$/баррель, а для сланцевых компаний - в диапазоне 40-50 \$/баррель. Согласно [19] уровень цен, отвечающий устойчивому развитию мировой экономики и привлечению необходимых инвестиций в нефтяную отрасль, по всей видимости, находится на отметке 50 \$/баррель и выше.

Таким образом, с учетом текущего уровня производственных издержек справедливое дно падения нефтяных цен в долгосрочной перспективе ограничивается разными экспертами в довольно широком диапазоне от 30 \$/баррель до 50 \$/баррель.

Фундаментальная оценка справедливого нефтяного дна, выполненная на основе рентабельности добычи, оказалась в целом корректной применительно к среднесрочным нефтяным ценам. Действительно, среднемесячное значение нефти марки Brent и WTI в январе-феврале 2016 г. находилось в диапазоне 31,9 \$/баррель - 33,7 \$/баррель и 32,4 \$/баррель - 30,7 \$/баррель, соответственно, что хорошо согласуется с расчетами. [20-21]

Помимо рентабельности добычи в качестве еще одного поддерживающего фундаментального ориентира в принципе может выступать зависимость государственных финансов ведущих стран ОПЕК от уровня нефтяных цен. Согласно оценкам [22] граница бездефицитного бюджета в ключевых

странах ОПЕК (т.н. балансирующая цена) в настоящее время расположена в диапазоне 69 \$/баррель - 86 \$/баррель, что существенно выше текущих цен. Как видим, влияние этого фактора в настоящее время оказалось нивелировано из-за усилившейся борьбы стран-членов ОПЕК за долю рынка и их неспособности к согласованным действиям по ограничению квот на добычу. В итоге госбюджеты многих стран-производителей оказались дефицитными. Например, у Саудовской Аравии дефицит бюджета в 2015 г. достиг 15%, но это не остановило саудитов от продолжения борьбы за долю рынка, а нефтяные цены от их дальнейшего падения.

Еще одним фундаментальным ориентиром нефтяных цен является нефтяной эквивалент золота, устанавливающий количество нефти, которое можно купить за тройскую унцию золота (рис.5).

В исторической ретроспективе соотношение цен золото/нефть является достаточно устойчивой величиной. За последние полвека отношение среднегодовых цен золота и нефти составляет ~16,3 барр./тр. унц., при этом 2/3 всех значений укладывается в диапазон стандартного отклонения от 12,5 до 26 барр./тр. унц.

Устойчивость отношения цен золото/нефть обусловлена тем, что стандартизация стоимости нефти через золото позволяет исключить из их стоимости инфляционную составляющую. Долларовые цены золота и нефти непосредственным образом зависят от покупательной способности доллара, и по этой причине оказываются особенно уязвимы в периоды возросших инфляционных/дефляционных рисков, причем цена нефти всегда оказывается более волатильной по сравнению с ценой золота.

В этой связи в динамике нефтяного эквивалента золота можно выделить два типа различных состояний по отношению к базовому среднему отношению 16,3 барр./тр. унц.

В первом случае отношение среднегодовых цен золото/нефть находится ниже базового значения – такое положение сохранялось в периоды с 1974 по 1985 гг. и с 1999 по 2014 гг., включительно. Среднее значение нефтяного эквивалента золота здесь составляло 12,2 барр./тр.унц. В течение обоих периодов отмечался кардинальный скачок долларовой цен золота и нефти, вызванный падением покупательной способности доллара из-за возросшей инфляции. Как видим, нефть в этот период дорожала сильнее, чем золото, что и обусловило снижение отношения золото/нефть.

В период с 1986 по 1998 гг. цены на нефть и золото находились в долгосрочном боковом дрейфе, а отношение их среднегодовых цен колебалось около среднего значения 21,1 барр./тр.унц., только теперь золото и нефть поменялись местами – нефтяная цена подешевела в этот период сильнее, чем золото, т.е. снова оказалась более волатильной по сравнению с ценой золота.

Характерно, что смена долгосрочных тенденций в динамике нефтяного эквивалента золота происходит всегда скачкообразно, причем моменты кардинальной переоценки сравнительной стоимости золото/нефть коррелируют не только со сменой рисков инфляция/дефляция, но и с долгосрочными колебаниями индекса доллара DXY. Цикличность в динамике индекса доллара обсуждалась в [2],[23] и по разным оценкам ее продолжительность составляет от 15 до 17 лет. В динамике индекса покупательной способности доллара также присутствует **циклическая компонента** с периодом ~25,5 лет [2] коррелирующая с циклическими периодами в динамике отношения цен золото/нефть: их продолжительность колеблется от 12 до 16 лет, а полный цикл составляет около 25-26 лет. Как видим, циклические колебания отношения золото/нефть встроены

в структуру долгосрочных циклических колебаний стоимости доллара.

Как отмечалось выше, валютные войны, развернувшиеся в последние годы на фоне усиления дефляционных тенденций в мировой экономике, вылились в 2014 г. в стремительное укрепление доллара. Однако к настоящему моменту, как можно предположить из рис. 5, ралли доллара в основном достигло своих технических пределов. Дальнейшее укрепление доллара и рост индекса DXY выше 100 п. маловероятны, и, скорее всего, впереди ожидается стадия консолидации в окрестности достигнутых уровней, а в долгосрочной перспективе наиболее вероятным продолжением станет ослабление доллара к корзине мировых валют, что в свою очередь может спровоцировать сильный возвратный отскок всех сырьевых цен, включая и нефть.

Состоявшийся в 2015 г. скачок нефтяного эквивалента золота выше долгосрочного среднего значения 16,3 барр./тр.унц. может означать начало нового продолжительного периода доминирования низких нефтяных цен по отношению к цене золота по аналогии с периодом 1986-1998 гг. (дешевая нефть/дорогое золото). Ориентировочно этот период может занять, как минимум, лет десять (примерно до 2025 г.), при этом отношение среднегодовых цен золото/нефть будет колебаться в вероятных пределах от 18,1 до 28,6 барр./тр.унц. Как отмечалось выше, основным содержанием предстоящего периода будет выравнивание возникшего дисбаланса между спросом и предложением на мировом рынке нефти, где в роли ведущего лимитирующего фактора может оказаться депрессивный спрос. Новая кардинальная переоценка стоимости черного золота возможна не ранее 2025 г.

Спекулятивные ориентиры при падении нефтяных цен.

На ближних временных горизонтах (неделя и, тем более,

день) реальные цены торгуются без оглядки на фундаментальные факторы. Например, в январе/феврале 2016 г. основные маркерные сорта нефти (Brent и WTI) торговались в моменте на 7-12% ниже минимальной справедливой цены. Колебания отношения золото/нефть в формате дневных цен в этот период также оказались более волатильными, а их диапазон при этом заметно расширился. В текущем кризисе отношение золото/нефть достигло своего абсолютного максимума (47,6 барр./тр.унц.), что оказалось значительно выше предыдущих пиковых значений (38 барр./тр.унц., июль 1986 г.), при этом отклонение от среднего значения превысило величину стандартного отклонения более чем в пять раз. Столь сильная разбалансировка цен нефти и золота однозначно указывает на доминирующую роль чисто спекулятивных факторов в ценообразовании, характерную для периодов максимального биржевого ажиотажа или паники. В подобных условиях определяющими факторами становятся рыночные ожидания и количество спекулятивных денег на бирже. Торговля перестает ориентироваться на фундаментальные показатели. Их место занимают эмпирические правила биржевой торговли и набор традиционных инструментов технического анализа, используемых при анализе биржевых графиков цен (уровни поддержки/сопротивления, разнообразные торговые модели и индикаторы и т.п.).

Одним из таких практических ориентиров может служить цена нефти, номинированная в мировых деньгах - единицах специальных прав заимствования МВФ (СПЗ или SDR). Приведение долларовой нефтяной цен к стандарту SDR позволяет исключить колебания валютного курса доллара, что дает более корректную картину динамики нефтяных цен, особенно, если речь идет о сравнении цен на длительном временном интервале. На рис. 6 приведен



Рис. 6. Цена нефти Brent, номинированная в специальных правах заимствования МВФ.

график нефтяных цен, пересчитанных на основе стандарта SDR, который может служить наглядной технической интерпретацией границы достигнутого нефтяного дна.

Это значит, что технической целью падения нефтяных цен в текущем кризисе явилось фактическое сдувание ценового пузыря и банальный возврат цен к уровню начала нефтяного ралли (2004 г.). Данная цель была достигнута 20/01/16 на отметке 20,14 единиц СПЗ за бочку нефти. Таким образом, все разговоры о цене ниже 30 \$/баррель, которыми был переполнен нефтяной рынок в январе-феврале 2016 г., представляли собой откровенные попытки манипулирования рынком. Сдувание биржевых пузырей всегда сопровождается биржевой паникой. Поймать нижнюю точку падения в такой период – дело крайне рискованное, если не сказать, безнадежное. Биржевые игроки не знают иных ограничений в решении своих чисто финансовых задач кроме ограничений, диктуемых размером собственных средств, поэтому их не останавливают никакие фундаментальные уровни. Тем более удивительной выглядит логическая завершенность технической картины падения нефтяных цен, приведенных к корзине МВФ (рис. 6).

Нефтяной пузырь является составной частью общемирового кредитного пузыря. Нефтяной бум второй половины 00-ых годов инициировал мощный приток инвестиций в развитие нефтедобычи, включая, развитие сланцевой добычи нефти и газа в США. Источником этих инвестиций стали дешевые кредитные ресурсы и сверхмягкая кредитно-денежная политика ведущих мировых Центробанков. В итоге нефтяная отрасль оказалась сильно закредитована, причем пик кредитного пузыря пришелся как раз на лето 2014 г. Суммарная задолженность 60-ти ведущих американских нефтяных и газовых компаний за последние 10 лет удвоилась. [24] Сдувание нефтяного пузыря следует рассматривать как составную часть сдувания общемирового кредитного пузыря в формате очередного финансово-экономического кризиса.

Длительное сохранение низких сырьевых цен продолжает подпитывать дефляционные риски. Дешевая нефть снижает доходы экспортеров нефти, соответственно, сокращается приток капитала на рынок доллара США, что приводит к замедлению скорости обращения долларов, сокращению инвестиций и снижению экономической активности. В итоге дефля-

ция усиливается, а цены падают дальше. Расширение дефляционной воронки приобретает самоподдерживающийся характер, а спекулятивный капитал – дополнительный импульс к биржевой игре на понижение. Дальнейшее сохранение сверхнизких нефтяных цен угрожает стабильности мировой финансовой системы, поскольку неминуемо вызовет волну банкротств и дефолтов среди производителей трудноизвлекаемой нефти, а это может спровоцировать эффект домино во всей кредитно-банковской сфере.

Литература

1. Пилипенко З.А. диссертация на соискание ученой степени доктора экономических наук «Влияние глобальных финансовых шоков на мировую экономику», 2012.
2. Иванищев А.В., Пермяков А.А. «Проверка гипотезы цикличности мировых нефтяных цен и изучение их взаимосвязи с динамикой американского доллара», научно – аналитический журнал: «Инновации и инвестиции», 9-е изд., 2015.
3. Бушуев В.В., Конопляник А.А., Миркин Я.М. Цены на нефть: анализ, тенденции, прогноз. М.: ИД «Энергия», 2013. – 344 с.
4. <http://slobodin.livejournal.com/96251.html>
5. <https://www.iea.org/oilmarketreport/omrpublic/>
6. http://www.konoplyanik.ru/ru/publications/articles/523_Odnopolyarnyj_neftyanoj_mir_realnaya_perspektiva.pdf
7. Миркин Я.М. Форум «Нефтегазовый диалог» ИМЭМО РАН, семинар «Кто определяет мировые цены на нефть?», презентация коллективной монографии «Цены на нефть: анализ, тенденции, прогноз», Москва, 26 апреля 2013 г.
8. <http://www.fondsk.ru/news/2016/01/12/rynk-om-nefti-upravljaet-ne-opek-a-bankovskij-kartel-37941.html>
9. <http://oko-planet.su/finances/financesnews/310904->

kto-i-zachem-zapolnyaet-neftehranilisha-v-ssha.html

10. <http://oilru.com/news/504197/>

11. oko-planet.ru/finances/financesnews/309863-dow-jones-opek-gotova-sokratit-dobychu.html

12. <http://www.rbc.ru/economics/20/02/2015/54e73cc29a7947b23a1f6a0a>

13. <http://ru.tradingeconomics.com/commodity/coal>

14. Иванищев А.В., Шевчук С.В. «Модель балансовой цены» РЦБ, 2009-2010 гг. (<http://www.rcb.ru/ol/2009-01/22490/?nohide=1>)

15. Конопляник А.А. О ценах на нефть и нефтяных деривативах. «Экономические стратегии», №02-2009, стр. 54-61

16. <http://www.gazeta.ru/business/2016/01/12/8017391.shtml>

17. <https://eadaily.com/news/2016/02/26/konec-ery-nefti-na-fone-ustoychivogo-rosta-ee-potrebleniya-sprintery-vydyhayutsya>

18. <http://caspiabarrel.org/?p=25657>

19. <http://inance.ru/2016/01/neft/>

20. <http://investfunds.kz/world/indicators/oil-brent/>

21. <https://www.calc.ru/dinamika-Wti.html?date=2016-02>

22. Волков В., Салийчук А. «Какая цена на нефть нужна ОПЕК?» (<http://www.oilru.com/comments/read/595/>)

23. Миркин Я.М. Формирование цен на нефть: прошлое, настоящее и будущее // Форум «Нефтегазовый диалог» ИМЭМО РАН, Москва, 26 апреля 2013.

24. <http://cont.ws/post/192327>

25. bloomberg.com

Root cause analysis and driving forces of a fall in oil prices during the oil crisis of 2014-2016 gg.

Ivanishchev A.V., Permiakov A.A.

RGU of oil and gas of I. M. Gubkin

This article is about main reasons of decrease in oil price at stages of the oil crisis in the period from 2014 to 2016. The main factors which influenced on oil price decrease in the second half of 2014 were oversupply in the global oil market and the strengthening of US dollar due to FED expectations of tighter monetary policy.

It is shown, that period of imbalance supply/demand in the world oil market repeated because of investment projects duration in oil production. In this way, the oil crisis of 2014-2016 years. should be regarded as a natural consequence of a strong inflow of investments in the oil sector, initiated dramatically increase of oil prices in the second half of the 2000th years.

According to the estimates balance of supply/demand will begin to recover until the second half of 2016.

The second wave of the decrease in oil prices, which began in the second half of 2015, was the result of inflating the financial «bubble» because of speculative activity of the participants at the oil market. It is proved by data of exchange trade in oil futures and the US analysis of the dynamics of growth stocks of crude oil.

Comparison of different basic criteria for evaluating the lower limit of the fall in oil prices was performed. With regard to the monthly average oil prices, the most correct price is the fair price calculated on the profitability of oil production. At shorter time intervals, the dynamics of oil prices at the lowest drop point is largely influenced by speculative exchange trade factors. It is suggested that in the long-term average ratio of the price of gold/oil will remain in the range of 18.1 to 28.6 bbl.

Keywords: oil, oil crisis, exchange, demand, offer

References

1. Pylypenko ZA thesis for the degree of Doctor of Economic Sciences, «The impact of global financial shocks on the global economy», in 2012.
2. Ivanishchev AV Permyakov AA «Hypothesis testing cycling world oil prices and the study of their relationship with the dynamics of the US dollar», scientific - analytical

magazine: «Innovations and Investments», 9th ed 2015..

3. VV Bushuyev, Konoplyanik AA, Mirkin YM Oil prices: analysis, trends, forecast. M.: Publishing House «Energy», 2013. - 344 p.

4. <http://slobodin.livejournal.com/96251.html>

5. <https://www.iea.org/oilmarketreport/omrpublic/>

6. http://www.konoplyanik.ru/ru/publications/articles/523_Odnopolyarnyj_neftyanoj_mir_realnaya_perspektiva.pdf

7. Mirkin YM Forum «Oil and Gas Dialogue» IMEMO, seminar «Who determines world oil prices?», Presentation of the monograph «Oil prices: analysis, trends, forecast», Moscow, April 26, 2013

8. <http://www.fondsk.ru/news/2016/01/12/rynkom-nefti-upravljaet-ne-opek-a-bankovskij-kartel-37941.html>

9. <http://oko-planet.ru/finances/financesnews/310904-kto-i-zachem-zapolnyaet-neftehranilisha-v-ssha.html>

10. <http://oilru.com/news/504197/>

11. oko-planet.ru/finances/financesnews/309863-dow-jones-opek-gotova-sokratit-dobychu.html

12. <http://www.rbc.ru/economics/20/02/2015/54e73cc29a7947b23a1f6a0a>

13. <http://ru.tradingeconomics.com/commodity/coal>

14. Ivanishchev AV Shevchuk SV «Model of book prices», RZB, of 2009-2010. ([Http://www.rcb.ru/ol/2009-01/22490/?nohide=1](http://www.rcb.ru/ol/2009-01/22490/?nohide=1))

15. Konoplyanik AA About the price of oil and oil derivatives. «Economic strategy», №02-2009, p. 54-61

16. <http://www.gazeta.ru/business/2016/01/12/8017391.shtml>

17. <https://eadaily.com/news/2016/02/26/konec-ery-nefti-na-fone-ustoychivogo-rosta-ee-potrebleniya-sprintery-vydyhayutsya>

18. <http://caspiabarrel.org/?p=25657>

19. <http://inance.ru/2016/01/neft/>

20. <http://investfunds.kz/world/indicators/oil-brent/>

21. <https://www.calc.ru/dinamika-Wti.html?date=2016-02>

22. Volkov, Saliyчук A «What is the price of oil, OPEC needs?» ([Http://www.oilru.com/comments/read/595/](http://www.oilru.com/comments/read/595/))

23. Mirkin YM Oil Pricing: Past, Present and Future // Forum «Oil and Gas Dialogue» IMEMO, Moscow, April 26, 2013.

24. <http://cont.ws/post/192327>

25. bloomberg.com

Неопределенность в оценке бизнеса методом реальных опционов

Нужденов Артем Дмитриевич
аспирант кафедры оценки и управления собственностью? Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации,
anuzhdenov@yandex.ru

Метод реальных опционов в оценке бизнеса, позволяет оценщику учесть влияние на стоимость компаний рыночной неопределенности их деятельности с точки зрения существующих возможностей компаний по адаптации, получению выгод и ограничения убытков от ее воздействия. Анализ и выявление источников неопределенности, формирующих реальных опционов компаний, в свою очередь выступают крайне важными объектами для исследования. В настоящей статье рассмотрен анализ понятия и видов неопределенности с точки зрения концепции реальных опционов, сформулирована классификация реальных опционов по виду неопределенности, лежащей в их основе, а также представлен алгоритм анализа неопределенности деятельности компании, применимый в процессе идентификации реальных опционов. Классификация различных видов неопределенности и описание процесса ее анализа, позволит уточнить методологический аппарат применения метода реальных опционов на практике и повысить корректность расчета стоимости бизнеса методом реальных опционов.

Ключевые слова: Оценка, оценка бизнеса, реальные опционы, опционы, неопределенность, классификация реальных опционов, реальные опционы в оценке бизнеса

В настоящее время наблюдается новый толчок к росту неопределенности в мировой экономике, влияющий на оценку компаний. Существующие процессы по переходу к многополярной системе в мировой экономике порождают множество ситуаций неопределенности, влияющих на деятельность широкого компаний различных секторов экономики.

Рост неопределенности осложняет, в свою очередь, и оценку компаний с инвесторами на рынках капитала.

Классическая логика оценки гласит, что неопределенность ведет к росту риска, сопряженного с инвестициями, а, следовательно, должна приводить к снижению рыночной стоимости компаний, на деятельность которых она оказывает влияние.

Однако неопределенность создает не только риски, но и возможности для компаний, способных к принятию гибких стратегических решений.

Такие возможности называются реальными опционами, а одним из способов их учета в оценке компании является метод реальных опционов.

Сущность этого метода заключается в том, что стоимость бизнеса предполагается равной сумме стоимости бизнеса при его текущих параметрах функционирования (объемы производства, рынки сбыта и прочих) и стоимости имеющихся у него реальных опционов.

Что же представляет собой реальный опцион? Можно говорить о том, что это управленческое решение с целью повышения стоимости бизнеса, которое может быть принято в определенный момент времени в будущем, в случае благоприятного стечения обстоятельств, результат которых в настоящее время не определен.

При этом, можно говорить, что реальный опцион состоит из трех взаимосвязанных элементов: неопределенности, оказывающей влияние на деятельность компании; управленческого решения, принимаемого при благоприятном исходе этой неопределенности; и дополнительной стоимости бизнеса, формируемой при принятии этого управленческого решения.

Заложенное в каждом реальном опционе условие, что управленческое решение будет принято, только в случае благоприятного стечения обстоятельств какого-либо неопределенного события, позволяет говорить о том, что реальный опцион отражает стоимость возможности бизнеса по адаптации к изменяющимся рыночным условиям.

При этом основой существования реального опциона является неопределенность, которая выступает базисом его формирования.

Поскольку неопределенность сопутствует предпринимательской деятельности в целом, реальные опционы могут возникать на любой стадии производственного процесса компании, от закупки исходных ресурсов до их реализации. При этом, неопределенными могут быть как натуральные показатели хозяйственной деятельности, так и цены на реализуемую продукцию. На схеме далее (рисунок 1) представлены примеры источников неопределенности, существующие на различных стадиях производственного процесса компании.

Источниками неопределенности могут быть разнообразные факторы на всех этапах производственного процесса, от неопределенности в отношении цен закупки ресурсов до неопределенности, вызванной вероятностным характером самого производственного процесса.

Хорошим примером может выступать отрасль алмазодобычи. При разведке месторождения определяется геологическая структура с наибольшей плотностью вероятности нахождения руды (алмазов), на которой и ведутся горные работы, однако, критически важным для компаний алмазной отрасли является нахождение алмазов крупного размера и достаточной прозрачности, пригодных для ювелирной промышленности, вероятность обнаружения которых может быть лишь статистически определена на основе данных геологоразведки.

Таким образом, при фиксированных затратах выход продукции от разработки алмазного месторождения является неопределенным изначально. Критическую важность крупных алмазов можно подтвердить тем фактом, что свыше 90 % выручки алмазодобывающих компаний приходится на реализацию именно алмазов ювелирного качества, при том, что основная масса руды представлена техническими алмазами, не пригодными в ювелирном производстве.

Таким образом, множество управленческих решений, позволяющих адаптироваться к описанному выше неопределенному процессу добычи алмазов, могут формировать реальные опционы для алмазодобывающих компаний, а, следовательно, увеличивать рыночную стоимость их бизнеса.

То есть, при исполнении реального опциона положительные исходы неопределенности трансформируются в рост стоимости бизнеса.

При этом, результат такой трансформации (приведенная дополнительная стоимость



Рис. 1. Примеры источников неопределенности на различных стадиях производственного процесса

бизнеса от принятия управленческого решения) будет уникален для каждого отдельного реального опциона, поскольку будет зависеть от большого числа различных факторов, особенных для каждой конкретной ситуации неопределенности и каждого конкретного управленческого решения.

Это обуславливает необходимость классификации видов неопределенности, лежащих в основе реальных опционов бизнеса.

В современной научной литературе по тематике реальных опционов отсутствует глубокая проработка проблемы видов неопределенности. В наиболее современных трудах по вопросам оценки бизнеса методом реальных опционов [1] со ссылкой на работу группы зарубежных ученых [4] приводится следующая классификация видов неопределенности:

- 1-й уровень — достаточно ясное будущее (единственный прогноз);
- 2-й уровень — различные варианты будущего (несколько сценариев);
- 3-й уровень — спектр различных вариантов будущего (имеется конечное количество ключевых переменных, но варианты сценариев, соответствующие этим переменным, образуют бесконечный континуум);
- 4-й уровень — истинная неопределенность (ничего нельзя предсказать).

Отмечается, что основные практические случаи укладываются в неопределенность второго и третьего уровней, только во втором случае они предлагаются использовать реальные опционы для принятия решений, а в третьем случае — набор инструментов, состоящий из исследования скрытого спроса, предсказания технологий, сценарного планирования.

Также необходимо отметить мнение А.В. Бухвалова [5] по вопросу классификации неопределенности. Он разделяет неопределенность на следующие два вида.

Первый вид - будущее является неопределенным, но неопределенность носит регулярный характер. То есть существуют вероятностные законы, описывающие будущее и вытекающие из общеэкономических закономерностей. Даже если параметры этих законов не меняются, имеется множество возможных реализаций. При моделировании иногда удобно рассмотреть конечное число реализаций (сценариев), а иногда — бесконечное (что также хорошо просчитываемо с помощью имитационного моделирования). И в том и в другом случае применим аппарат реальных опционов. Неопределенность указанного типа возникает, например, при добыче полезных ископаемых (прежде всего нефти) или в так называемых сезонных отраслях (металлургия,

сельское хозяйство и т. п.).

Второй вид - будущее является неопределенным, но неопределенность не носит регулярный характер. Это означает, что невозможно высказать какие-либо гипотезы по поводу вероятностных распределений ключевых параметров будущей ситуации. Интеллектуальная сложность анализа перейдет из области формального моделирования в придумывание опционов, которые придадут гибкость принятию решений. К этому виду неопределенности относится и случай, когда никакой прогноз вариантов невозможен.

Рассматривая предложенную классификацию, необходимо выделить тот факт, что все описанные суждения о природе неопределенности, безусловно являясь крайне важными с точки зрения оценки реальных опционов, классифицируют ситуации неопределенности, выделяя в общем диапазоне возможных практических ситуаций те, в которых целесообразно применение реальных опционов.

Таким образом, уточнение существующей в настоящее время классификации видов неопределенности в оценке реальных опционов в настоящее время является крайне важным. Сравним качественную характеристику неопределенности следующих реальных опционов: реальный опцион компании-производителя потребительских товаров, при выпуске пробной партии нового товара на рынок, и реальный опцион компании, осуществляющей добычу полезных ископаемых, на отсрочку принятия решения о промышленной разработке месторождения.

Интуитивно очевидна целесообразность реализации пробных партий новой продукции для определения предпочтений потребителей и предполагаемой успешности реализации товара. Рассмотрение данной ситуации показывает, что такое решение содержит в своей основе реальный опцион,

связанный с неопределенностью в отношении результатов пробных продаж (а точнее, объема платежеспособного спроса, который должны предполагается выявить посредством этих продаж), на основе которых будет принято решение относительно рациональности выпуска продукции в промышленном масштабе.

Таким образом, с точки зрения целесообразности проведения таких исследований, предельным размером затрат на изучение рынка будет стоимость соответствующего реального опциона на осуществление дальнейших инвестиций в данное направление и массовый выпуск продукции. В такой ситуации неопределенность, лежащая в основе реального опциона, образована факторами рыночной конъюнктуры.

Сравним приведенную выше ситуацию с реальным опционом на отсрочку разработки месторождения полезных ископаемых, которая может быть рентабельна только при достижении рыночными ценами на разрабатываемые ресурсы определенных пороговых значений к моменту принятия решения об инвестировании. В этом случае, можно говорить о том, что имеющийся реальный опцион на разработку месторождения обуславливает предельный уровень приемлемой платы за приобретение лицензии на его разведку и разработку. Неопределенность изменения цен при оценке реального опциона будет рассматриваться с точки зрения их изменения во времени и вероятности превышения ими к дате окончания реального опциона определенного порогового значения, позволяющего осуществлять его рентабельную разработку.

Из описания неопределенности в двух рассмотренных случаях, очевидно, что неопределенность по своей сути, а также и подходы к ее количественной оценке, в них различны. То есть, не вызывает сомнения необходимость дифференцировать реальные опционы по виду

неопределенности, лежащей в их основе.

Прежде всего, обратимся к понятию неопределенности. Неопределенность — недостаточность сведений об условиях, в которых будет протекать экономическая деятельность, низкая степень предсказуемости, предвидения этих условий. Неопределенность сопряжена с риском планирования, принятия решений, осуществления действий на всех уровнях экономической системы [2]. В целом, неопределенность в экономических системах разделяют на три рода [3]:

- неопределенность среды (1-го рода) возникает в условиях неполной информации о значении факторов внешней или внутренней среды организации;

- неопределенность выбора решения (2-го рода) возникает при принятии решения субъектами хозяйственной деятельности в условиях отсутствия достаточной информации о факторах среды;

- неопределенность будущей реализации решения (3-го рода).

Опираясь на понятие и концепцию реальных опционов, можно говорить о том, что при оценке бизнеса методом реальных опционов предполагается отсутствие неопределенности 2-го и 3-го рода (или же она косвенно учитывается в ставке дисконтирования).

Также можно говорить о том, что сама цель метода реальных опционов предполагает более точный учет неопределенности 1-го рода при оценке, в сравнении с методом дисконтированных денежных потоков.

Таким образом, в основе реальных опционов компаний лежит только неопределенность среды, в то время как неопределенность принятия и осуществления решения остается за рамками метода реальных опционов.

По аналогии с примерами, приведенными выше, определим виды неопределенности, которые могут формировать реальные опционы компаний.

Статическая неопределенность. Связана с колебаниями стоимости бизнеса относительно некоего равновесного значения или исхода разового события.

Динамическая неопределенность. Связана с колебаниями стоимости бизнеса в динамике, то есть характеризуется постепенной цепочкой изменений стоимости. Такой вид неопределенности также называют стохастической неопределенностью.

То есть, по виду неопределенности можно классифицировать реальные опционы при оценке бизнеса на следующие группы: сформированные на основе статической и динамической неопределенности.

Ключевым различием этих групп будет механика развития показателя дополнительной стоимости бизнеса от исполнения таких реальных опционов. Графически изменение во времени дополнительной стоимости бизнеса от исполнения реальных опционов, сформированных на основе статической и динамической неопределенности, представлено на рисунке 2.

Как проиллюстрировано на рисунке 2, информация о точном значении дополнительной стоимости бизнеса от исполнения реального опциона, сформированного на основе статической неопределенности, поступает только в момент его исполнения. До этого момента, можно ориентироваться лишь на уровень математического ожидания результатов, полученного исходы из известных вероятностных характеристик неопределенности. К реальным опционам этой группы можно отнести те, в основе которых лежит неопределенность, связанная с разработкой новых продуктов, проведения испытаний и тестов оборудования, исследования новых рынков в условиях отсутствия информации о них.

В свою очередь, дополнительная стоимость бизнеса от исполнения реальных опционов, сформированных на основе динамической неопределенности,

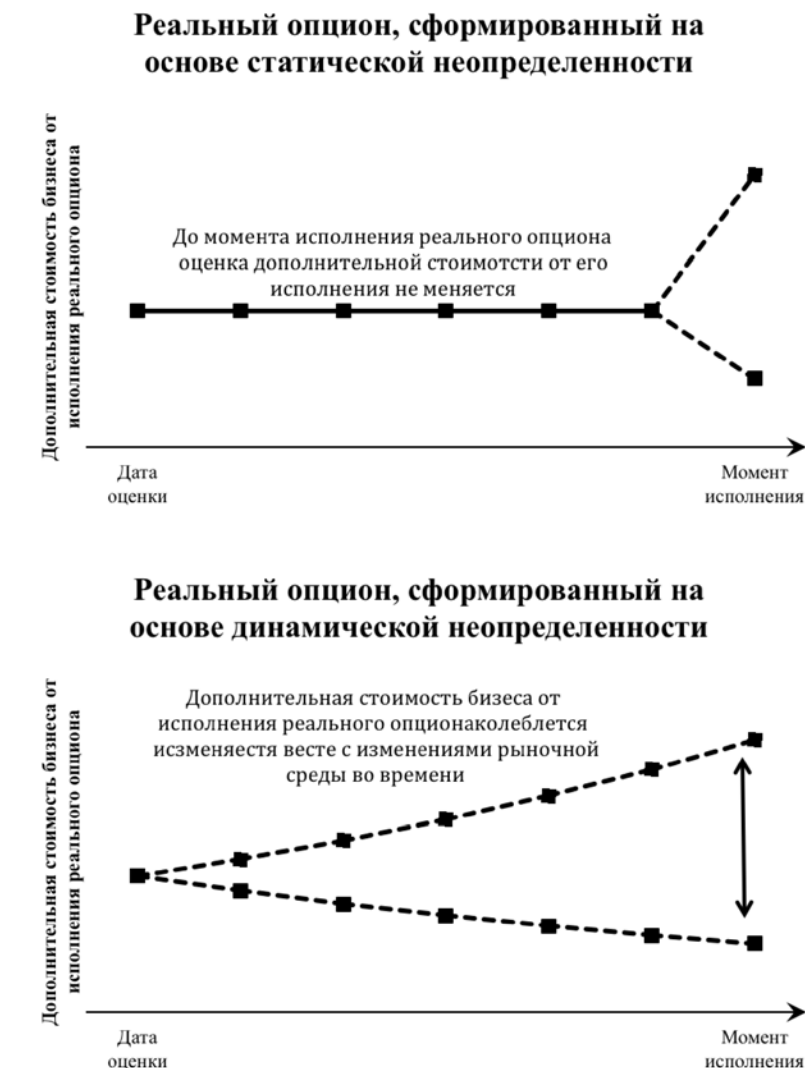


Рис. 2. Изменение во времени дополнительной стоимости бизнеса от исполнения реальных опционов, сформированных на основе статической и динамической неопределенности.

ности, постоянно находится в процессе изменений и колебаний, а ее предсказание на момент исполнения относится к сфере стохастических процессов. К таким реальным опционам целесообразно отнести те, в основе которых лежит неопределенность, связанная с колебаниями биржевых цен, изменения макроэкономических параметров в динамике.

Говоря об анализе деятельности компании, проводимом при оценке, необходимо выделить те ее параметры, которые подтверждены описанным выше видам неопределенности.

Очевидно, что не все источники неопределенности дея-

тельности оцениваемой компании могут быть количественно измеримы. Этот вопрос является ключевым в процессе формирования реальных опционов.

Говоря о статической неопределенности, источник неопределенности может либо быть количественно измеримым (на основании статистических, инженерных или математических исследований), либо представлять собой количественно неизмеримую неопределенность.

Динамическую неопределенность часто называют стохастической, поскольку ее количественная оценка опирается на исследование стохастических



Рис. 3. Классификация видов неопределенности с точки зрения измеримости

процессов. Рассмотрим возможные варианты наличия информации для количественной оценки динамической неопределенности [3]:

- имеется надежная статистическая информация для количественной оценки уровня неопределенности;

- известно, что неопределенность стохастическая, но необходимой статистической информации для оценки ее вероятностных характеристик нет;

- высказывается лишь гипотеза о стохастическом характере неопределенности, которая требует проверки.

Как упоминалось выше, только измеримые источники неопределенности деятельности оцениваемой компании могут выступать в качестве основания для формирования реальных опционов. Другие источники неопределенности, которые не являются количественно измеримыми, обязательно должны косвенно учитываться в оценке в прогнозе денежных потоков или при расчете ставки дисконтирования.

На рисунке 3 представлена схема описанной выше классификации видов неопределенности с точки зрения их измеримости.

Соответственно, сформулируем первоочередные задачи оценщика при идентификации реальных опционов.

Во-первых, необходимо выявить источники описанной

выше неопределенности среды, наиболее существенно влияющие на деятельность оцениваемой компании.

Во-вторых, необходимо выделить среди выявленных источников неопределенности количественно измеримые источники статической неопределенности и источники динамической неопределенности для которых имеется надежная статистическая информация.

В-третьих, необходимо определить сегменты деятельности оцениваемой компании, которые подвержены выделенным источникам неопределенности.

Описанный выше анализ, позволит оценщику корректно проанализировать деятельность оцениваемой компании и ее бизнес-сегментов на предмет наличия существенных источников неопределенности, способных к формированию на их основе реальных опционов. Выявление процессов компании, которые наиболее вероятно могут выступать основой для формирования реальных опционов, упростит процесс их идентификации и дальнейшей корректной оценки бизнеса методом реальных опционов.

Литература

1. Реальные опционы в оценке бизнеса и инвестиций: Монография. Научное издание / А.А. Гусев. - М.: ИД РИОР, 2009. - 118 с.

2. Райзберг Б.А., Лозовский Л.Ш., Стародубцева Е.Б.. Современный экономический словарь. — 2-е изд., испр. М.: ИНФРА-М. 479 с.. 1999.

3. Авдийский В.И., Безденежных В.М. Неопределенность, изменчивость и противоречивость в задачах анализа рисков поведения экономических систем // Эффективное антикризисное управление. – С.-П., № 3 (66) – 2011. С. 46-61.

4. Courtney Y., Kirkland J., Viguerie P. 1997. Strategy under uncertainty. Harvard Business Review 75 (6): 67–79.

5. Бухвалов, А.В. Реальные опционы в менеджменте: классификация и приложения/А.В. Бухвалов// Российский журнал менеджмента. – 2004. – Т. 2. – No2. – С. 27-56.

6. Courtney Y., Kirkland J., Viguerie P. 1997. Strategy under uncertainty. Harvard Business Review 75 (6): 67–79.

7. Dixit A.K., Pindyck R.S. Investment under uncertainty. Princeton, NJ: Princeton University Press. – 1994.

8. Mikael COLLAN. Thoughts about Selected Models for the Valuation of Real Options. Acta Univ. Palacki. Olomuc., Fac. rer. nat., Mathematica 50, 2 (2011) 5–12.

9. Лимитовский М.А. Инвестиционные проекты и реальные опционы на развивающихся рынках. - М.: АНХ, Дело, 2011.

10. Оценка-бизнеса: Учебник / Под ред. А.Г. Грязновой, М.А. Федотовой. – 2-е изд., перераб. И доп. – М.: Финансы и статистика, 2004.

Uncertainty in real options valuation Nuzhdenov A.D.

Financial University under the Government of the Russian Federation

Real option valuation (ROV) method in business valuation takes into account the impact of market uncertainty on the company's value concerning existing capabilities of business to adapt, benefit and limit losses from market uncertainty. Analysis and identification of the uncertainty sources that can form companies' real options are very important subjects for research. This article presents analysis of the concept and types of uncertainty in terms of real options methodology,

classification of real options by the type of underlying uncertainty and algorithm of company analysis that helps to identify business process of the company under valuation with a significant level of uncertainty able to generate real options of the business. Classification of different types of uncertainty and the process of uncertainty analysis, presented in the article, would clarify methodological apparatus of ROV-method practical application and improve accuracy of business valuation using ROV-method.

Key words: Valuation, business valuation, real options, options, real options appraisal, classification of real options, uncertainty, real options in business valuation

References

1. Real Options in business valuation and investment: Monograph. Scientific publication / AA Gusev. - M.: ID RIOR, 2009. - 118 p.
2. Raizberg BA, LS Lozovsky, EB Starodubtsev. . . ency—rary economic dictionary. - 2nd ed.. M.: INFRA-M. 479 to 1999 ...
3. Avdiysky VI, VM Bezdenezhnykh The uncertainty due to variability and inconsistency in the problems of risk analysis of the behavior of economic systems // Effective crisis management. - C.-P., № 3 (66) - 2011 S. 46-61.
4. Courtney Y., Kirkland J., Viguerie P. 1997. Strategy under uncertainty. Harvard Business Review 75 (6): 67-79.
5. Buhvalov, AV Real Options in Management: classification and application-Katsiya / AV. Buhvalov // Russian Management Journal. - 2004. - T. 2. - No2. - S. 27-56.
6. Courtney Y., Kirkland J., Viguerie P. 1997. Strategy under uncertainty. Harvard Business Review 75 (6): 67-79.
7. Dixit A.K., Pindyck R.S. Investment under uncertainty. Princeton, NJ: Princeton University Press. - 1994.
8. Mikael COLLAN. Thoughts about Selected Models for the Valuation of Real Options. Acta Univ. Palacki. Olomuc., Fac. rer. nat., Mathematica 50, 2 (2011) 5-12.
9. Limitovsky MA Investment projects and real op-Ziona in emerging markets. - M.: Academy of National Economy, Business, 2011.
10. Assessment of business: Textbook / Ed. AG Hraznova, MA Fedotova - 2nd ed., Revised. And add. - M.: Finance and Statistics, 2004.

Система проектного финансирования на мировом рынке и ее влияние на российскую экономику

Бектенова Гульмира Султановна
Старший преподаватель кафедры
«Банковское дело»
Российский Экономический Университет,
им. Г.В. Плеханова, Москва
e-mail: Gulmira2002@mail.ru

Мировой рынок проектного финансирования получил свое развитие еще в 18 веке, его развитие наиболее активными темпами наблюдался в период резкого роста цен на нефть в 70-х гг. XX века. Настоящее время – это этап политического недоверия мировым сообществом к Российской Федерации, экономической рецессии и бюджетного дефицита России, когда рынок проектного финансирования замедляет темпы создания новых проектов и реализации текущих. Организованная система проектного финансирования может оказаться катализатором для российской экономики, но обще-мировая тенденция оказывает влияние на темпы экономического развития других стран и России в том числе, что в итоге отражается на макроэкономических показателях этих стран. Политическое влияние на отдельные страны, в том числе на Российскую Федерацию сказывается на инвестиционном климате страны, как результат на объемах инвестиционных ресурсов и количестве проектов, которые реализуются по схемам проектного финансирования.

Ключевые слова: проектное финансирование, ВВП, безработица, Банковский капитал, инвестиционные ресурсы.

Необходимость функционирования рынка проектного финансирования диктуется экономическими процессами на мировом уровне. Рост промышленного производства в условиях ограниченности ресурсов формирует спрос на основные источники энергии и сырье. Ориентация на инновационные технологии благоприятна для создания новых проектов, количество которых не ограничено. В такой ситуации, проектное финансирование является стратегически важной формой финансирования, которая способствует экономическому росту. Поскольку проектное финансирование осуществляется посредством многостороннего сотрудничества разных участников финансового рынка, среди которых выделяются: производственный сектор, расширение которого напрямую сказывается на уровне безработицы и объеме ВВП, и профессиональные кредитно-финансовые институты, которые выступают организаторами проектного финансирования и обслуживают весь пакет банковских продуктов, направленных на финансирование проекта, то участие и регулирование его со стороны государства крайне важная задача.

Кроме того, рынок проектного финансирования имеет прямо пропорциональную зависимость от рынка капиталов. Направление движения капиталов свидетельствуют о приоритетных секторах экономики для инвесторов. Расширение объемов кредитования, улучшение инвестиционного климата влияют на рост рынка проектного финансирования и наоборот. Состояние и динамика проектного финансирования на мировом рынке, уровень развития экономики, основные макроэкономические показатели, движение капиталов по регионам, по отраслям – все это дает общую картину о направлении развития проектного финансирования. Несмотря на экономическую нестабильность во многих странах последние годы, мировой рынок проектного финансирования демонстрирует активный рост проектов во всех секторах экономики. Проекты на которые ориентируются инвесторы разных уровней распределены по основным отраслям, наиболее привлекательным для них и имеющих социально значимый статус, одновременно с этим растет количество проектов, которые приостановлены и имеют статус «Brown field» (таблица №1).

Для оценки инвесторами привлекательности рынка проектного финансирования в отдельных странах или регионах необходима комплексная оценка основных макроэкономических индикаторов этих регионов. К базовым отнесены показатель ВВП и уровень безработицы. Показатели ВВП свидетельствуют об уровне развития страны, а его увеличение означает рост производства, что является положительным сигналом для инвесторов. Простимулировать этот рост производства возможно путем расширения рынка проектного финансирования, увеличения количества проектов. Поэтому можно сказать, что направление показателя ВВП для инвестора будет являться показателем инвестиционной привлекательности данной экономики. Например, ВВП по ППС России (паритету по-

купательной способности) за период с 1995 года по 2015 год, его динамика представлена в форме графика свидетельствует о росте производства и показана на рисунке 1.

Как представлено на графике, наблюдался относительно длительный период стабильного роста ВВП, такое состояние экономики способствовало с 1998 года зарождению рынка долгосрочных инвестиций и проектного финансирования. В 2008 году мировой финансовый кризис отразился и на ВВП России, наблюдалось движение вниз до 2009 года. После годового падения вновь стабильный рост ВВП, что благоприятно сказалось на рынке проектного финансирования. Начиная с этого времени создаются специализированные институты, целью деятельности которых определена финансовая поддержка проектов по различным секторам экономики. С 2014 года по настоящее время официальных данных не представлено, но политический вотум недоверия со стороны ряда европейских стран, экономическая рецессия, бюджетный дефицит свидетельствуют о падении показателя ВВП по ППС за последние годы. В данный период инвестиционная привлекательность страны упала, инвестиционные проекты приостановлены, рынок проектного финансирования пассивный. Логично, что рост ВВП должен способствовать росту занятого в производстве населения и наоборот, но как показывает практика в экономике логические процессы не подтверждаются. Причиной тому может быть влияние других экономических показателей, в частности рост инфляции, когда объем произведенного продукта сохраняется на прежнем уровне или падает, а цена на него растет, что удорожает по сумме произведенный продукт. Такое положение негативно сказывается на рынке банковского кредитования, а соответственно и на рынке проектного финансирования. Так, в 2000 году уровень безработи-

Таблица 1
Состояние мирового рынка проектного финансирования за период 2014 г. - 2016 г.[1].

	2014 г.	2015 г.	2016 г.
Общее количество проектов	8666	11197	12201
Реализуются в нефтегазовом секторе	814	1114	1230
Проектов в секторе альтернативных источников энергии	2812	3765	4220
Электроэнергетике	1304	1711	1901
Транспортном секторе	1495	1929	2067
Социальной защиты	1660	1858	1886
Водоканала	271	345	372
Телекоммуникаций	86	110	117
Добывающий отрасли	374	542	582
Стадии реализации проектов			
Предварительного финансирования	658	833	1181
Разработки	2195	3236	2244
На этапе создания	2078	2271	3499
На этапе эксплуатации	1240	4826	5224
Проекты «Green field» на неосвоенных территориях	7161	9331	10191
Проекты «Brown field» на неосвоенных территориях	1505	1866	2010



Рис. 1. Динамика ВВП по ППС в млрд. долл. США России за период с 1995 г по 2015 год Российской Федерации [2].

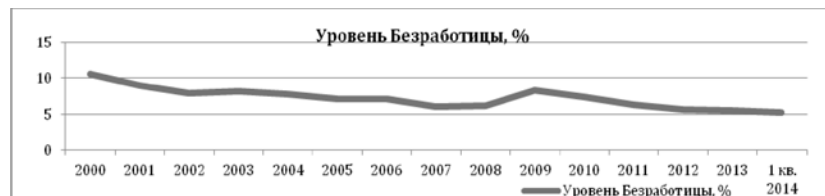


Рис. 2. Динамика уровня безработицы с 2000 г по 2014 год в России

цы составил 8,98%, к 2002 году произошло ее снижение до 7,88%. Этот показатель можно считать приемлемым для рыночной экономики, он способствует оживлению рынка банковских услуг, стабилизация экономики постепенно зарождает доверие к инвестиционному рынку России, но говорить про масштабное коммерческое проектное финансирование в этот период рано. С 2002 года по 2003 год наблюдался рост безработицы до 8,21%, после чего стабильное снижение до

2007 года на уровень 6%, такой период стабильного падения уровня безработицы оживил рынок проектного финансирования и привлек иностранные инвестиции. В 2008 году разразился мировой финансовый кризис, который мгновенно отразился на уровне безработицы в России, и мы наблюдали дальнейший ее рост вплоть до 8,3% к 2009 году. С 2009 года по 2012 год происходило ее плановое снижение до 5,6%, в 2013 году уровень безработицы почти сохранился и соста-



Рис. 3. Динамика уровня безработицы с 2011 г по 2015 год в России
Источник: Единая межведомственная информационно-статистическая система [3].

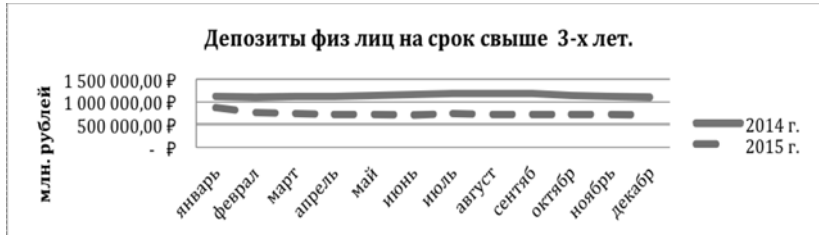


Рис. 4. Динамика объемов депозитов физических лиц на счетах коммерческих банков за период с 2014 г. – 2015 г. [4]

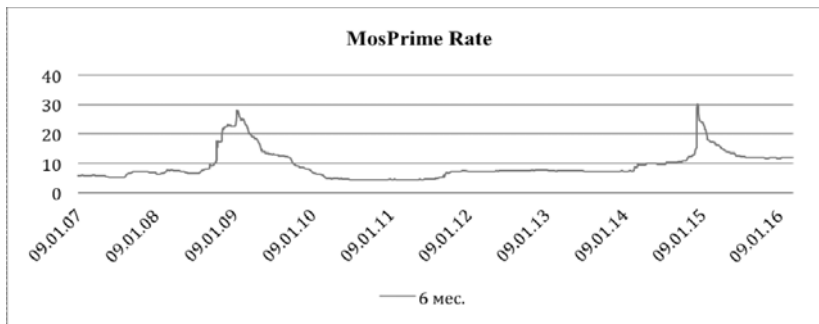


Рис. 5. Движение ставки MosPrime Rate 6 месяцев за период с 2007 года по 2016 год. [5].

вил 5,5%, на начало 2014 года показатель уровня безработицы составил 5,15%, в декабре 2015 года 5,8%.

Движение показателя уровня безработицы в России за период с 2000 года по 2014 года по годам представлен в форме графика на рисунке № 4.

При анализе уровня безработицы за последние пять лет с интервалом в один месяц наблюдаем следующую динамику: с осени 2014 года рост уровня безработицы, который был приостановлен на уровне 5,9 в марте 2015 года, после чего наблюдается сезонный спад до сентября до уровня 5,2 и вновь рост по настоящее время, что представлено на рисунке 3.

Такая тенденция может быть благоприятной для инвестиционной деятельности, но при условии, что частные сбережения не будут «заморожены» на счетах в форме депозитов или в

форме домашних сбережений, а будут переориентированы на рынок проектного финансирования с целью сформировать дополнительные рабочие места, либо с целью инвестиционного размещения и получения более высокого дохода. Но для получения инвестиционного дохода необходимо учитывать и другие факторы: санкции, принятые против Российской Федерации, политическую нестабильность в Украине, которая входит в состав СНГ, как результат - повышенные политические риски для РФ, которые формируют неблагоприятный инвестиционный климат. Падение цены на нефть на мировых рынках снижает бюджетные поступления, как результат объем Фонда Национального Благосостояния снижается, при том что он является источником формирования Инвестиционного Фонда РФ.

С целью простимулировать работу рынка проектного финансирования необходимо создать благоприятные условия для инвесторов и сформировать источники финансовых ресурсов, выделить потенциально возможные финансовые ресурсы со стороны банковского сектора.

С этой целью необходимым рассмотреть объемы депозитов физических лиц, размещенных в кредитных организациях на срок от трех лет за период 2014 г. – 2015 г., поскольку это тот период, когда в экономике Российской Федерации идут значительные изменения.

Стоит отметить, что объемы депозитов физических лиц имели четкий ориентир роста до 2014 года, который наблюдается с 2007 года, 2015 год показал тенденцию к снижению средств в форме депозитов на счетах коммерческих банков со сроком от трех лет. Такая динамика свидетельствует о том, что у коммерческих банков падают объемы потенциально инвестиционных ресурсов, следовательно физические лица перераспределяют свои сбережения на другие финансовые рынки. Эти средства возможно переориентировать на рынок проектного финансирования, предложив финансовый инструмент с высоким уровнем доверия и доступный для широкого круга потенциальных инвесторов.

Тем не менее, привлекательные объемы денежных ресурсов, которые можно переориентировать на рынок проектного финансирования, имеют рыночную цену, которая должна быть выше ставок по депозитам, в противном случае данная форма инвестирования теряет свою привлекательность. Исторически сложилось так, что коммерческие банки были основным источником проектного финансирования [8]. А цена инвестиционного ресурса определяется исходя из процентной ставки на межбанковском рынке кредитования. Динамика развития Российского рынка банковского капитала с 2007

года демонстрирует рост стоимости банковских продуктов. Наблюдается активный рост ставки MosPrime Rate, которая является аналогом LIBOR на российском рынке, с 5,77% в январе 2007 года до 27,17% в январе 2009 года: недостаток ликвидных средств на рынке капиталов спровоцировал естественные экономические процессы, такие как рост стоимости банковского капитала. С 2009 года наблюдается падение ставки до 4,6% в апреле 2010 года - Правительство РФ обеспечило вливание ликвидности трем главным государственным банкам: Сбербанку, ВТБ, Россельхозбанку, которые осуществляли дальнейшее размещение средств со своей маржой. Такого рода рефинансирование не сказалось благоприятно на экономике в целом, поскольку долгосрочные проекты, финансирование которых было приостановлено, не получили поддержки со стороны государства и вынуждены были ориентироваться на кредиты с банковской маржой от «проводников» ЦБ. Также, в данной ситуации перед дорогами проектами, которые были на обслуживании коммерческих банков, банки оказались не в состоянии отвечать по своим договорным обязательствам, поскольку столкнулись с проблемой ликвидности. С 2010 года до января 2014 года наблюдалось стабильное устойчивое состояние ставки MosPrime Rate, с конца января 2014 года постепенный ее рост, а с ноября 2014 года активный рост ставки до 30,31% на 19 декабря 2014 года, причиной послужили принятые экономические санкции в отношении ряда промышленных и финансовых компаний Российской Федерации. Принятие ряда мер Банком России, в частности снижение и удержание ключевой ставки на уровне 11% привело к такому-же активному снижению ставки MosPrime Rate до мая 2015 года.

Также, для полноты оценки изменения стоимости банков-



Рис. 6. Движение рынка межбанковского кредитования за период с 2000 года по 2016 год.[4].

ского капитала необходимо рассмотреть показатели цены кредита на межбанковском рынке России, которые представлены значениями гэпа и спреда в форме графика. Для представления реальной цены банковского кредита график показателей MIBOR, MIBID демонстрирует их движение, которые свидетельствуют о фактическом спросе и предложении на банковский кредит и его стоимости на межбанковском рынке.

Периоды финансовой нестабильности на графике представлены колебаниями показателей. До 2005 года рынок не стабилизирован, что выражено в колебаниях рассматриваемых показателей. С августа 2008 года до апреля 2010 происходит очередной всплеск показателей на межбанковском рынке, что не способствует стабильной работе рынка проектного финансирования. С марта 2014 года наблюдается рост показателей ставок на межбанковском рынке, в ответ на отказ кредитования топ-банков РФ рядом европейских стран, при этом не наблюдается роста гэпа и спреда, что свидетельствует о готовности рынка к росту цен на банковский кредит. Такая ситуация, не является благоприятной для рынка проектного финансирования, поскольку коммерческие банки предпочитают получить свою прибыль от краткосрочных и малорисковых операций на рынке межбанков-

ского кредитования, нежели переориентировать финансовые ресурсы в долгосрочные проекты. Другим неблагоприятным фактором может оказаться недостаток ликвидности на рынке финансовых продуктов, как результат, коммерческие банки готовы платить дороже за ликвидность и ожидают снижения ее объемов.

В такой ситуации банкам-инвесторам необходимо обеспечение инвестиционных средств, в качестве чего могут идти активы, генерируемые проектом, государственные гарантии. Сроки реализации таких проектов могут достигать от 10 до 40 лет. Круг участников в схемах проектного финансирования на этом уровне включает в себя ТНК (транс-национальные компании), крупнейшие банки, НЭКА (национальные экспортно-кредитные агентства), страховые компании. Финансирование обеспечивается мультивалютной корзиной посредством синдицированного кредита, банковского кредита, кредитной линии; поставки оборудования для реализации проекта посредством лизинга; обеспечение своевременного предоставления и оплаты сырья и материалов посредством факторинговых, форфейтинговых сделок; оплата осуществляется платежными поручениями, аккредитивами [7].

При реализации макро и мега-проектов участие госу-

дарства возможно в форме ГЧП (государственно-частного партнерства) посредством подписания концессионных соглашений, контроль за выполнением которых возлагается на банк-менеджер. Наиболее успешная форма с участием государства, когда существует потребность в реализации государственно-значимых проектов, масштабных по размерам, дорогих по объемам финансирования, с высокими рисками, которые частный инвестор не готов принять в полном объеме на себя, то органы государственной власти предоставляют государственные гарантии частным инвесторам. Подписание концессионных соглашений в данном случае способствуют правовому регулированию отношений между этими сторонами, в свою очередь переуступка прав правообладателя-государства инвестору осуществляется на возмездной основе в форме разовых платежей (паушальных) или периодических выплат (роялти).

Заимствованные формы концессионных соглашений могут быть представлены различными стандартными схемами, но в процессе реализации проекта и в зависимости от правового регулирования инвесторов, формируются и комбинированные схемы на базе классических, что позволяет выбрать наиболее отвечающие государственным потребностям и интересам инвесторов. К базовым схемам концессионных соглашений относятся: BOT, BOOT, ROT, BTO, BOMT, BOO, BOLB, DBOOT, DBFO, DBO и прочих. Нередко они переплетаются между собой, создавая новые виды концессий [6].

BOT (Build, Operate, Transfer - строительство - управление - передача) классическая схема концессионных соглашений, когда инвестор-концессионер осуществляет строительство и эксплуатацию объекта за свой счет и на свой риск. По окончании срока соглашения, который позволяет окупить вложенные средства, предмет концес-

сионного соглашения - объект возвращается государству.

ROT (Rehabilitate, Operate, Transfer - реконструкция - управление - передача) – это широко применяемая модификация BOT, здесь предусматривается реконструкция существующего объекта, его эксплуатация в течение прописанного в договоре концессионного соглашения срока, позволяющего окупить вложенные ресурсы и возврат государству объекта реконструкции.

BTO (Build, Transfer, Operate - строительство - передача - управление) – данная схема обязывает инвестора-концессионера вернуть объект строительства в собственность государству по окончании строительства незамедлительно. После объект передается в пользование инвестору, но без права владения им с целью возмещения издержек и получения прибыли в соответствии с договором.

BOOT (Build, Own, Operate, Transfer - строительство - владение - управление - передача). Частный партнер получает право строительства объекта, владения и пользования им в течение прописанного в договоре концессионного соглашения срока, позволяющего окупить вложенные ресурсы после чего происходит возврат государству объекта инвестиций.

BOO (Build, Own, Operate - строительство - владение - управление) - это широко применяемая модификация BOOT, при которой право собственности на объект остается за инвестором-концессионером на постоянной основе. Также существует обратный BOOT – это схема при которой государство финансирует и возводит объект за свой счет, после чего передает его в доверительное управление частному партнеру, который по истечении срока концессионного соглашения может выкупить объект в свою собственность.

BOMT (Build, Operate, Maintain, Transfer - строительство - управление - обслуживание - передача) – специфичес-

кий договор концессионного соглашения, при котором ответственность ложится на частного партнера за содержание и текущий ремонт объекта,

DBOOT (Design, Build, Own, Operate, Transfer - проектирование - строительство - владение - управление - передача), специфический договор концессионного соглашения, при котором на инвестора возлагается дополнительная функция по проектированию объекта, т.е. инвестор принимает на себя все обязательства по подготовке и проведению документальных и строительных работ, направленных на проектирование, строительство объекта инвестирования. Также право владения и эксплуатации находится у инвестора до истечения срока концессионного соглашения, после чего объект передается государству [9].

DBFO (Design, Build, Finance, Operate - проектирование - строительство - финансирование - управление), специфический договор концессионного соглашения, при отдельно оговаривается ответственность частного партнера за финансирование строительства объекта, т.е. инвестор принимает на себя все обязательства по подготовке и проведению документальных и строительных работ, направленных на проектирование, строительство, финансовое обеспечение объекта инвестирования. Также право эксплуатации находится у инвестора до истечения срока концессионного соглашения, после чего объект передается государству.

BVO (покупка - строительство - управление) - специфический договор концессионного соглашения, при котором восстановление или расширение существующего объекта государство продает инвестору, который осуществляет необходимые усовершенствования для эффективного управления объектом т.е. инвестор покупая объект принимает на себя все обязательства по строительству и эффективному управлению объектом инвестирования.

Как результат в условиях глобализации экономики, рынок проектного финансирования Российской Федерации оказался зависим от принятых экономических санкций европейскими странами и странами северной Америки. Одновременно государственная переориентация и проведение политики импорто-замещения, поддержки малого и среднего бизнеса могут оказать благоприятное влияние на рынок проектного финансирования. Мега-проекты, реализуемые с участием иностранного капитала и крупнейших отечественных ТНК могут замедлить темпы роста, но как показывает общемировая тенденция остановленных проектов крайне мало. Участие государства в стратегически важных направлениях и секторах экономики не снижается и не смотря на сложности на финансовом рынке ориентируется на финансирование проектов в объеме не менее 1% от утвержденного государственного бюджета. Стоит отметить, что в рамках проводимой государственной политики возможна переориентация с мега-проектов с участием крупнейших международных кредитно-финансовых институтов на более мелкие и средние проекты которые будут финансироваться собственными инвестиционными средствами в отдельных отраслях экономики, что поддерживает экономику РФ.

Литература

1. "Infrastructure Journal and Project Finance Magazine" апрель

2014 г. - апрель 2016 г. <http://www.ijonline.com/>

2. CIA World Factbook.

3. Единая межведомственная информационно-статистическая система <http://уровень-безработицы.рф/>

4. Банка России www.cbr.ru

5. Национальная валютная ассоциация. <http://mosprime.com/period.html>

6. Бектенова Г.С. Возможности инструментов проектного финансирования в состоянии нестабильной работы кредитной системы Российской Федерации. // В сборнике: Современные тенденции в науке, технике, образовании Сборник научных трудов по материалам Международной научно-практической конференции: в 3-х частях. 2016. С. 71-73.

7. Бектенова Г.С. Проектное финансирование на мировом рынке. // Международная торговля и торговая политика. 2014. № 5 (85). С. 40-47.

8. Сергеева О.И., Эюбов З.В. Влияние инфляции на экономический рост в условиях реструктуризации национальной экономики (на примере Азербайджанской республики). // Вестник Российского экономического университета им. Г.В. Плеханова. 2015. № 1 (79). С. 135-143.

9. Сысоева А.А. Проектное финансирование как эффективная форма международного кредитования инновационной деятельности. // Вестник Саратовского государственного социально-экономического университета. 2015. № 2 (56). С. 88-93

System of project financing on global market and its influence to russian economy

Bektenova G.S.

Russian Economic University By G.V. Plekhanov

Global market of project financing has started its development already in 18th century, the most active dynamic of this development was observed during the period of expansive growth of oil prices in 70th of XX century.

The present period is a stage of political confidence of international community to Russian Federation, stage of economic recession and Russian budget deficit, when project financing market is slowing creation of new projects and implementation of ongoing. An organized system of project financing may become a catalyst for Russian economy, but the global trend impacts paces of economic development of other countries including Russia as well that in the end affects macroeconomic performance of these countries. Political influence on individual countries including the Russian Federation affects the investments climate of the country, and as the result, the volumes of investment resources and quantity of projects being implemented on the basis of schemes of project financing.

Keywords: Project Financing, GDP (Global Domestic Product), unemployment, banking capital, investments resources.

References

1. «Infrastructure Journal and Project Finance Magazine» April 2014 - April 2016 <http://www.ijonline.com/>
2. CIA World Factbook.
3. Unified interdepartmental information and statistical system <http://уровень-безработицы.рф/>
4. Bank of Russia www.cbr.ru
5. The National Currency Association. <http://mosprime.com/period.html>
6. Bektenova G.S. Instruments possibilities of project financing in to unstability credit system of the Russian Federation. // In: Current trends in science, technology, education. The collection of scientific papers on the materials by the International scientific-practical conference: parts 3. 2016. pp 71-73.
7. Bektenova G.S. Project financing in the global market. // International trade and trade policy. 2014. number 5 (85). S. 40-47.
8. Sergeeva OI Eyyubov ZV The impact of inflation on economic growth in the conditions of the restructuring of the national economy (on the example of the Republic of Azerbaijan) // the Bulletin of the Russian Economic University. GV Plekhanov. Number 1, 2015. (79). Pp 135-143.
9. Sysoev AA Project financing as an effective form of international lending innovation. // Bulletin of Saratov State Socio-Economic University. 2015. number 2 (56). S. 88-93

Особенности структуры урбанизации Японии и формирование технополисов

Перцик Евгений Николаевич
академик РААСН, Заслуженный деятель науки РФ, МГУ имени М.В. Ломоносова,
Кабакова Софья Иосифовна,
академик МАИЭС, член-корр. РИА, советник РААСН, Заслуженный инженер России, Институт международного права и экономики им. А.С. Грибоедова, soev35@yandex.ru

Описывается специфика формирования пространственной структуры урбанизации Японии; уровень развития урбанизации, агломераций и мегалополисов. Показаны четыре этапа послевоенного развития Японии, каждому из которых соответствовала своя экономическая модель. Сформулированы основные критерии размещения технополисов (научно-производственных городских поселений) в соответствии с разработанной программой «Технополис», предусматривающей сбалансированное, органичное сочетание высокотехнологичных производств, науки и благоприятного жизненного пространства, символизирующая синтез важнейших идей: всеобщей технологизации и сосредоточения в одном территориальном образовании (за пределами крупных городских агломераций) рационального сочетания науки, наукоемкого производства и возможностей для подготовки кадров.

Ключевые слова: Структура урбанизации Японии, развитие агломераций, мегаполисов и мегалополисов; формирование технополисов и критерии их размещения.

Япония – ведущая экономическая страна мира. Расположена на Японских островах, протянувшихся дугой с севера на юг на 3,5 тыс. км вдоль Евразийского материка (Хоккайдо, Хонсю, Кюсю и Сикоку), а также занимает множество мелких островов, дугой уходящих на юг. Географическое положение Японии очень противоречиво. С одной стороны, страна занимает ключевое положение в АТР, находясь в центре морского транспортного узла и играя важную стратегическую роль. Рядом с Японией находятся Россия, с которой она граничит через Кунаширский пролив, Республикой Корея, КНДР, КНР. Имея изрезанную береговую линию, с востока Японию омывают воды Тихого океана, с запада – Японского моря, страну пополам пересекают два комфортных климатических пояса: умеренный и субтропический; с другой стороны, Япония обладает незначительной, преимущественно горной территорией в сейсмически активной зоне, где часто происходят различные природные катаклизмы.

Япония представляет собой государство-архипелаг. В его составе около 4000 островов (больших и маленьких). Ядро страны образуют четыре самых больших острова – Хонсю, Кюсю, Сикоку и Хоккайдо, формирующие собственно Японский архипелаг. Кроме того, Японии принадлежит архипелаг Рюкю, включающий более 200 островов, а также отдельные более отдаленные острова в Тихом океане. В административном отношении Япония делится на 47 префектур.

Япония имеет только морские границы, берега ее чрезвычайно изрезаны, общая длина береговой линии достигает 30 тыс. км, что сопоставимо с четвертью длины экватора! На один квадратный километр территории Японии приходится 80 км береговой линии (это втрое больше, чем в такой же островной стране как Великобритания, и в двенадцать раз больше, чем в США). В Японии нет места, которое было бы удалено от моря более чем на 120 км, поэтому в жизни японцев море всегда было определяющим.

Два архипелага – Японский и Рюкю – образуют огромную островную дугу, которая протягивается вдоль северо-восточного побережья Азии. От материка она отделена Охотским, Японским и Восточно-Китайским морями. Ближе всего к матерiku территория Японии в районе Корейского пролива шириной всего 220 км. От территории России Япония отделена двумя морями – Охотским и Японским. К Охотскому морю примыкает самый северный из Японских островов – Хоккайдо, а к Японскому – все западное побережье островов Хонсю и Хоккайдо. Особое место в отношениях России и Японии занимают Курильские острова – цепь вулканических островов, которая протягивается между Хоккайдо и Камчаткой на 1200 км. После Второй мировой войны судьба их стала предметом длительного спора между двумя странами. Это связано с претензиями Японии на четыре южных острова Курильской гряды – Итуруп, Кунашир, Шикотан и Хабомаи, которые в этой стране принято называть Северными территориями.

Территория Японии составляет около 378 тыс. кв. км. Население Японии – 127 млн. человек, из которых 126 млн. – японцы, т.е. Япония – мононациональная страна, где процент других народов

крайне низок. Благодаря демографической политике рождаемость в стране за послевоенный период упала с 30 до 8 человек на 1000 жителей в год, а смертность с 15 до 9 человек. Детская смертность упала с 60 до 2 человек на 1000 родившихся, что нередко называют японским демографическим чудом. Япония стала первой страной в Азии, которая в кратчайший срок смогла перейти из группы стран второго типа воспроизводства населения в группу стран с первым типом воспроизводства.

В стране самая высокая в мире ожидаемая продолжительность жизни: у женщин – 87 лет, у мужчин – 81 год. В результате этих факторов наблюдается резкое старение нации: пожилые люди составляют 23% населения страны, а дети – всего 13%. Темпы старения населения Японии в два-три раза превосходят таковые в развитых западноевропейских странах. Кроме того, имеет место реальная угроза депопуляции населения. В целом женское население немного превышает мужское. За чертой бедности проживает 16% населения. По индексу развития человеческого потенциала Япония замыкает первую десятку стран мира.

В структуре занятости населения сельским хозяйством занято менее четырех процентов экономически активного населения, в промышленности – 26% и в сфере обслуживания – 70%, причем в сельском хозяйстве и в добывающих отраслях доля занятых быстро падает.

Средняя плотность населения очень высокая – 335 чел./кв. км, но размещено оно крайне неравномерно. На Тихоокеанском побережье проживает около 70% населения, здесь плотность доходит до 600 чел./кв. км.

Уровень урбанизации в стране 67%. В стране 11 городов-миллионеров, в том числе это крупнейшие агломерации мира: Токийская (37 млн. человек), Осака (17 млн.), Нагоя (10 млн. человек). Эти три агломе-

рации сформировали крупнейший мегалополис Токайдо, протянувшийся на 700 км. В настоящее время темпы урбанизации значительно замедлились, наблюдается процесс субурбанизации.

В Японии насчитывает 650 городов, из них города с населением свыше 250 тыс. человек – около 70. Однако крупные японские города ныне уже настолько обросли пригородами и спутниками и фактически слились с другими городами, что о них редко судят по численности жителей в официальных границах. Гораздо чаще рассматриваются в пределах городских агломераций. Ведущую роль среди них играет так называемая большая тройка агломераций. Как и в некоторых других, высоко урбанизированных странах мира, в Японии можно наблюдать еще более высокую форму развития урбанизированной территории – мегалополис. В мегалополис Хоккайдо обычно включают упомянутые агломерации «большой тройки». В широкой трактовке к этому историческому ядру мегалополиса добавляют еще агломерации и города, расположенные вдоль северного побережья внутреннего Японского моря. В этих границах мегалополис Хоккайдо протягивается почти на семьсот километров при площади 70 тыс. кв. км и имеет 70 млн. жителей.

По своей планировке японские города различаются довольно сильно – в зависимости от их «замкового», «храмового», торгового или иного происхождения.

Токио – один из самых больших городов мира. Это главный политический и административно-управленческий центр страны; крупнейший сгусток самых разнообразных промышленных производств, один из самых больших в стране портовых комплексов. Наряду с Лондоном и Нью-Йорком это крупнейший международный финансовый центр; ведущий центр научных исследований, кото-

рый обеспечивает половину научных исследований в Японии, главный центр подготовки кадров со 100 вузами. Здесь сосредоточено 90% всех японских средств массовой информации;

Токио существует в трех различных границах – собственно города, Большого Токио и Токийской агломерации. Собственно город Токио занимает 577 кв. км, (что значительно меньше Москвы) и на этой территории проживают 12,6 млн. человек. Город подразделяется на 23 административных района.

Большой Токио занимает территорию собственно города и Токийской префектуры, или Столичного округа. Его площадь – 2,1 тыс. кв. км. На территории Столичного округа, примыкающего к Токио с западной стороны, находятся 26 небольших городов, население которых тесно связано со столицей маятниковыми миграциями.

Токийская агломерация помимо Токио и Токийской префектуры, охватывает и соседние префектуры с 87 городами. Население Токийской агломерации достигло 37,5 млн. человек. Это означает, что в границах агломерации Токио занимает первое место среди всех сверхгородов мира.

В последнее время стали выделять также метрополитенский ареал Токио – территорию городского обитания в радиусе 50 км от вокзала Синдзюку. В пределах его находятся 150 населенных пунктов.

Для планировки и застройки Токио характерна хаотичность. Проекты коренной реконструкции Токио и его агломерации существуют давно. Среди них – проект создания вокруг столицы 60–80 городов-спутников; проект рассредоточения столичных функций по всей территории мегалополиса Хоккайдо – от Токио до Осаки. И несколько проектов, предусматривающих осушение части Токийского залива.

Современная Япония – один из общепризнанных лидеров

мировой экономики. По таким показателям, как ВВП (в общем, и в душевом исчислении), технологический уровень производства, производительность труда, золотовалютные резервы, да и многим другим она опережает почти все страны мира. По выпуску наукоемкой продукции она уступает только США, а по расходам на НИОКР опережает их. Как уже отмечалось, она образует один из десяти важнейших центров мирового хозяйства.

Экономическое развитие Японии в разные периоды второй половины XX века было неодинаковым. В нем обычно выделяют четыре этапа, каждому из которых в какой-то мере соответствовала своя экономическая модель.

Первый этап охватил в основном 1960-е гг., когда послевоенное восстановление экономики было уже завершено и началось ее бурное развитие. Темпы экономического роста на этом этапе были очень высокими (среднегодовой прирост ВВП составлял 11–13%). Именно они в первую очередь и олицетворяли собой наступление японского «экономического чуда». Обеспечили его в основном отрасли обрабатывающей промышленности – черная и цветная металлургия, нефтепереработка и нефтехимия, а также некоторые отрасли машиностроения, например судостроительная. Все они отличались очень высоким уровнем производственной и территориальной концентрации, ориентировались на импортное сырье и топливо (нефть, железную руду, бокситы и др.), были энерго- и материалоемкими, а также трудоемкими (благо естественный прирост населения оставался еще высоким и недостаток трудовых ресурсов не ощущался).

Второй этап развития японской экономики охватил в основном 1970-е годы, на этом этапе началась ее радикальная структурная перестройка. С одной стороны, она выражалась в резком сокращении выплавки мартеновской стали, первично-

го алюминия, производства химических удобрений и волокон, а также других грязных отраслей, работавших на привозном сырье. С другой стороны, возросла ориентация на современные наукоемкие отрасли – разнобразную электронику, робототехнику, при сохранении большой роли автомобилестроения и производства промышленного оборудования. Такая структурная перестройка сопровождалась повышением роли НИОКР, непромышленной сферы, заменой экспорта товаров преимущественным экспортом капиталов. Все это означало переход от экстенсивной к интенсивной модели, несколько уменьшилось административно-финансовое вмешательство государства в экономические процессы. Однако темпы годового прироста ВВП при этом снизились до 3–5%.

К качеству третьего этапа можно выделить 1980-е гг., когда в экономической модели Японии еще более возросло значение непромышленной сферы, ее самых современных составляющих, связанных с научной, финансовой, сервисной деятельностью. Главными рычагами модернизации стали электронизация и комплексная автоматизация производства.

Промышленность в еще большей степени стала ориентироваться на наукоемкие отрасли: производство авиационной техники, космической техники, оптических волокон, интегральных схем, промышленных роботов, медицинской электроники, компьютеров, информационных систем, новой керамики, лекарств, новых металлов, программных запоминающих устройств, биотехнология, точное машиностроение. При их отборе учитывались внутренние и международные потребности, слабая обеспеченность страны собственными минеральными ресурсами, интересы охраны окружающей среды. Естественно, что отраслевые сдвиги должны были находить отражение в территори-

альных сдвигах. Главные направления – деконцентрация, ослабление тяготения к морскому побережью, освоение внутренних районов. Одновременно начался перенос некоторых производств обрабатывающей промышленности (автомобилестроения, бытовой электроники) за пределы страны.

Четвертый этап – это 1990-е гг., когда развитие Японии по постиндустриальному пути продолжалось, но – в отличие от предыдущих этапов – стало неустойчивым, а порой и просто кризисным. Экономические трудности появились в дефиците государственного бюджета, в снижении потребительского спроса и прибылей, в некотором увеличении безработицы, в росте числа банкротств, в сокращении экспорта. Повлияло несколько факторов: среди них кризис японской системы управления, основанной на активном государственном вмешательстве в экономику, ограничением доступа в страну иностранных товаров и капиталов (доля иностранного сектора в экономике Японии – всего 2,5%, тогда как в Германии – 45, в Великобритании – 25, в США – 15% и др. Вот почему Японию в 1990-е гг. стали иногда называть «страной заходящего солнца»). На рубеже XX–XXI вв. Японии снова пришлось приступить к реформированию своей экономической модели.

Япония известна как страна с высокоразвитой наукой. По численности ученых и инженеров она уступает только США. По доле затрат на НИОКР Япония также входит в первую тройку стран мира. Эта страна всегда отличалась очень высоким уровнем территориальной концентрации науки, которая почти целиком сосредотачивалась в районах Канту, Токай и Кинки. Только в Большом Токио выполнялось более половины всех научных исследований, производимых в стране, в нем преподавала половина всех профессоров, обучалось более сорока процентов всех студентов. Тем более важно, что в на-

чале 1970-х гг. произошло «великое переселение» науки из Токио в новый город науки – Цубуку, построенный специально для этой цели в шестидесяти километрах к северо-востоку от столицы и вскоре ставший крупнейшим в стране центром научных исследований и разработок. Тем самым было положено начало процессу деконцентрации научной сферы, что стало характерным и для других сфер экономической и внеэкономической деятельности. Была разработана программа «Технополис», символизирующая синтез двух важнейших идей: всеобщей технолизации и сосредоточения «под крышей» одного города (полиса) рационального сочетания науки и производства. Она предусматривала сбалансированное, органичное сочетание высокотехнологичной промышленности, науки и благоприятного жизненного пространства. Конкретно речь шла о том, чтобы в разных частях страны, но за пределами самых крупных городских агломераций создать научно-производственные городские поселения (технополисы), в которых должны быть условия, как для научно-исследовательской деятельности, так и для наукоемкого производства и для подготовки кадров. Достаточно четко были сформулированы основные критерии размещения технополисов:

- близость (не более 30 минут езды) к «материнскому городу» с населением 150–200 тыс. человек, которая обеспечила бы коммунальное обслуживание;
- близость к аэропорту, а еще лучше к международному аэропорту или к станции скоростной железной дороги;
- наличие базового университета, осуществляющего подготовку кадров и исследования в области высоких технологий;
- сбалансированный набор промышленных зон, научно-исследовательских институтов и жилых кварталов;
- усовершенствованная информационная сеть;

- благоприятные условия жизни, способствующие творческой научной работе и мышлению;

- планирование с участием всех трех заинтересованных сторон: бизнеса, университетов и местных властей.

После Второй мировой войны экономика Японии была демилитаризована и ориентирована на постиндустриальное развитие. Основные причины «японского чуда» заключались в следующем:

- замене старого оборудования и старых технологий на новейшие за счет закупок патентов и лицензий, прежде всего, у США, которые были заинтересованы в налаживании тесных контактов с Японией в условиях начинавшейся холодной войны с Советским Союзом. За тридцать лет Япония приобрела в общей сложности 34 тыс. лицензий и патентов у западных коллег. Они были творчески доработаны японцами и, что самое главное, быстро внедрены в производство;

- создании на начальном этапе восстановления хозяйства индустриальной базы экономики – металлургии, химической промышленности, энергетики, тяжелого машиностроения, т.е. ресурсо-энерго-материалотрудоемких отраслей за счет импортного сырья и топлива;

- сохранении значительной роли государства в регулировании экономики страны;

- переходе к сложным отраслям экспортной ориентации (автомобилестроению, судостроению, электротехническому машиностроению и т.д.) на последующих этапах развития хозяйства в связи с отсутствием собственной сырьевой базы;

- умелом использовании иностранных инвестиций и кредитов;

- небольших военных расходах – не более 1% ВВП (по Конституции Япония не имела права расходовать на военные цели более 1% ВВП);

- дешевой, дисциплинированной, достаточно квалифици-

рованной, исполнительской рабочей силой;

- значительном уровне эксплуатации рабочей силы – невысокой зарплате, коротких отпусках, продолжительной рабочей неделе и т.д.

Наука в Японии занимает приоритетное положение. Страна имеет стабильно высокие позиции в самых разнообразных областях, среди которых высокие технологии и автомобилестроение, энергосбережение и робототехника, медицина и исследования космоса. Объем расходов на НИОКР очень высокий – 3,7% ВВП – это третье место в мире. По количеству научных публикаций за последнее десятилетие и по количеству цитирования японских авторов Япония занимает соответственно пятое и четвертое места в мире.

Как и в большинстве стран мира, наука в Японии делается в университетах. При всех крупных университетах страны существуют научные лаборатории, которые ведут исследования на средства, получаемые преимущественно в виде грантов. Ведущие сотрудники этих лабораторий обязаны преподавать в университетах, а студенты имеют возможность участвовать в исследовательских проектах.

Второй тип научных организаций – отделы НИОКР частных компаний. Крупные корпорации – Хонда, Тойота, Митсубиси, Хитачи – уделяют значительное внимание научным исследованиям, позволяющим создавать новые технологии и продукты. В корпорациях наука прикладная, но и она опирается на фундаментальные исследования, поэтому корпорации либо прямо финансируют научные лаборатории, либо выделяют специальные гранты на конкурсной основе ученым, работающим в университетах или в независимых научных организациях. Такие независимые научные организации – это третий тип учреждений, где ведутся масштабные научные исследования.

Здравоохранение находится на высоком уровне. По его развитию Япония находится на одном из первых мест в мире. И как отмечалось выше, продолжительность жизни в Японии самая высокая в мире и самая низкая детская смертность. В японской системе здравоохранения медицинские услуги, включая обследование, предоставляются без каких-либо прямых расходов со стороны пациента, обеспечиваются государственными и местными правительствами. Оплата за личные медицинские услуги осуществляется через универсальную систему медицинского страхования, которая обеспечивает относительное равенство доступа и сборов, установленных правительственным комитетом. Люди, не имеющие страховку через работодателя, могут участвовать в национальной программе медицинского страхования, которая находится в ведении местных органов власти. С 1973 г. финансируемое правительством страхование распространяется на всех пожилых людей. Система здравоохранения в Японии – одна из самых развитых в мире. Ориентация на профилактику и реабилитацию позволила существенно снизить расходы на здравоохранение и повысить его качество. В настоящее время расходы на здравоохранение в Японии составляют 9,3% ВВП. На этом фоне показатели медицинского обслуживания намного выше, чем в США, затрачивающих на эти цели почти в два раза больше средств. Страна добилась этого путем запрета на прибыль страховых компаний, а также введением ограничений на оплату врачей, допускающих серьезные ошибки в обслуживании пациентов. Подавляющее большинство больниц и клиник в Японии находится в частных руках, однако из-за того, что все тарифы на оплату их услуг устанавливаются властями, для пациентов никакой разницы между частной и государственной медициной не существует.

Внешнеэкономические связи Японии играют решающую роль в экономике. Япония – крупнейшая торговая держава. Внешнеторговый оборот Японии составляет 4,5% мирового; 75% экспорта – это высокотехнологичная продукция. Значительную долю в японском импорте играет продовольствие. В целом экспорт превышает импорт. Главные торговые партнеры Японии – КНР, США, Австралия, РК, Саудовская Аравия, ОАЭ, Индонезия, Таиланд. Доля России во внешнеторговом обороте Японии мала – менее 1% (из-за экономической нестабильности в России, несовершенства законодательной базы, нерешенности южно-курильской проблемы и отсутствия мирного договора).

Япония превратилась в крупнейшего экспортера капитала и вышла по этому показателю на первое место в мире. Если раньше прямые инвестиции направлялись в основном в сырьевые отрасли, то сейчас в большей степени они направляются в высокотехнологичные отрасли и в сферу услуг. Около 35% финансовых операций в мире осуществляется японскими банками, семь из десяти крупнейших в мире частных банков – японские. Больше всего японских капиталов работает в США (42,2%), странах Азии (24,2%), Западной Европы (15,3%), Латинской Америки (9,3%).

Из вышеизложенного следует, что в современной Японии достаточно много инноваций, часть из которых могла бы быть применена и в России.

Литература

1. Страны мира, факты и цифры. Справочник – С-Пб: «Норинт», 2001
2. Перцик Е.Н. Города мира. География мировой урбанизации. – М.: «Международные отношения», 1999
3. Перцик Е.Н. Географическая мысль: история, проблемы, поиск решений. История и методология географической науки, географические аспекты развития городов и урбанизации. – М.: Изд. «Мастер», 2013

4. Кабакова С.И., Перцик Е.Н. «Особенности урбанизации в странах Западной Европы в контексте проблем развития урбанизации в России». – М.: «Инновации и инвестиции», 2014. №4

5. Кабакова С.И. «О стратегическом планировании в Российской Федерации (градостроительные аспекты)». – М.: «Экономика строительства», 2015. №2

Particulars of Urbanization Structure and Formation of Technopolis in Japan

Pertsik E.N., Kabakova S.I.

Lomonosov Moscow State University, the Institute of International Law and Economy of AS. Griboyedov

Specific features of urbanization structure in Japan are described, as well the level of urbanization and development of agglomerations and megapolises. The authors analyze four post-WWII phases of the country development with economic model for each particular phase. Major criteria for a Technopolis (R&D and manufacturing urban settlements) location in accordance with a relevant programme «The Technopolis» have been found to imply a well-balanced natural combination of hi-tech production facilities, science and a friendly living space. The programme symbolizes a synthesis of basic ideas: total technological coverage and concentration in one territorial unit (outside of urban conglomerates) of a sound mix of science, knowledge-intensive production and personnel training.

Keywords: Japan urbanization structure; development of agglomeration, megapolises and megalopolises; the formation of Technopolis and criteria of their arrangement.

1. Countries of the world, facts and figures. The reference book – S-PB: «Норинт», 2001
2. Pertsik E.N. Cities of the world. Geography of a world urbanization. – М.: «The international relations», 1999
3. Pertsik E.N. Geographical thought: history, problems, search of decisions. History and methodology of geographical science, geographical aspects of development of the cities and urbanization. – М.: Prod. «Master», 2013
4. Kabakova S. I., Pertsik E.N. «Features of an urbanization in countries of Western Europe in the context of problems of development of an urbanization in Russia». – М.: «Innovations and investments», 2014. No. 4
5. Kabakova S. I. «About strategic planning in the Russian Federation (town-planning aspects)». – М.: «Construction economy», 2015. No. 2

Универсализация как одно из измерений интеграции мировых рынков природного газа

Еремин Сергей Владимирович, к.э.н., ст. преподаватель каф. стратегического управления ТЭК РГУ нефти и газа им. И.М.Губкина,

В статье рассматривается универсализация мировых рынков природного газа, которая, наряду с интернационализацией деловой активности и капиталов выступает в качестве одного из измерений, набирающих силу интеграционных процессов на региональном и глобальном уровнях. Универсализация представляет собой процесс диверсификации рыночных сегментов и формирования институциональной системы, построенной на гармонизированных принципах и стандартах. Она ведет к устранению дискриминации между хозяйственными единицами, принадлежащими к различным национальным государствам и созданию единого интегрированного экономического пространства.

Исследованы условия, предпосылки и критерии универсализации. Выявлены отдельные риски, которые универсализация представляет для стран, бюджеты которых имеют высокую зависимость от экспортных доходов.

Выявленные в статье тенденции развития мировых рынков природного газа могут представлять интерес в контексте оценки интеграционного потенциала отдельных стран в газовой сфере.

Ключевые слова: природный газ, глобализация, регионализация, интеграция, универсализация, механизм ценообразования, рынок газа

Процессы глобализации и регионализации в мировой экономике осуществляются в открытой системе хозяйственных связей, основанной на современных технологиях – производственных и коммуникационных. Они обуславливают рост взаимной зависимости стран, предприятий и людей между собой. Для рынков нефти и газа такая взаимозависимость начинает проявляться, когда изменение (либо прогноз изменения) объема предложения энергоресурса в одном регионе способно повлиять на уровень цен, направление транспортных потоков и, в целом, на архитектуру рынков, – в других регионах мира. Факт открытия нового крупного нефтяного месторождения в любом регионе стал влиять на ситуацию с предложением нефти во всем мире, а любой новый потребитель может претендовать на нее. Мировые рынки, прежде всего, цены на нефть и преобладающие маршруты ее доставки весьма чувствительны к краткосрочным сигналам, таким как квотирование экспорта, геополитические кризисы, эмбарго на поставки, техногенные и природные бедствия.

Рынки газа пока не столь взаимозависимы. Однако, судя по их трансформациям, в своих ключевых характеристиках они воспроизводят эволюционный путь нефтяных рынков и, вероятно, приобретут аналогичную чувствительность в будущем. Ускоряющаяся интеграция газовых рынков обосновывает данное предположение. Модели рынка газа, складывающиеся на глобальном и региональном уровнях, приобретают черты универсальности. Ее критериями являются мультипликация рыночных сегментов, стандартизация и гармонизация регуляторных практик, в том числе относящихся к ценообразованию, тарифам, механизмам торговли, доступу к рынкам, услугам и капиталам.

Международная экономическая интеграция реализуется на региональном и глобальном уровнях. Интеграция рынков – это сближение и переплетение национальных рынков в международном масштабе. Классик теории экономической интеграции Б.Балаша рассматривает интеграцию с двух сторон. Во-первых, это процесс, имеющий целью устранение дискриминации между хозяйственными единицами, принадлежащими к различным национальным государствам. А, во-вторых, это состояние, характеризующееся отсутствием различных форм дискриминации между национальными хозяйствами¹.

Мировые газовые рынки характеризуются возрастающей неопределенностью, которая предопределена повышенной инерционностью отрасли, ее зависимостью от внешнеэкономической среды, экономической конъюнктуры и геополитической обстановки. Международная интеграция газовых рынков является реакцией на возросшую неопределенность и одним из способов управления ею.

Интеграция газовых рынков утрачивает спонтанность и приобретает особую динамичность, если она является частью более широкого интеграционного процесса. Так, газовая сфера является важным компонентом экономической интеграции, осуществля-

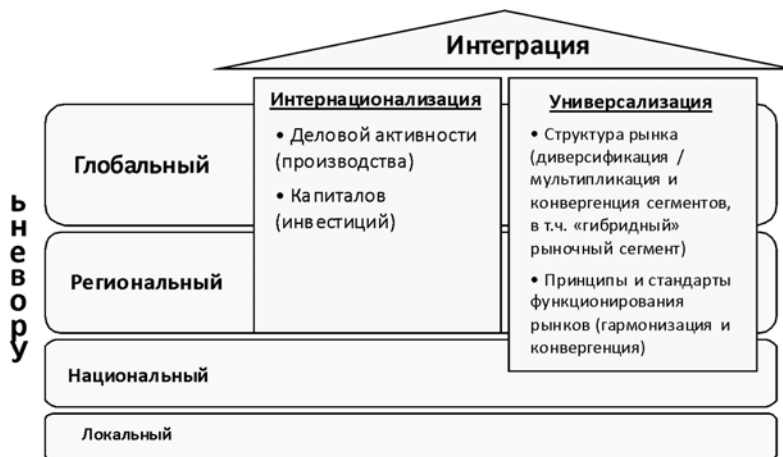


Рис. 1. Измерения международной интеграции рынков газа
Источник: составлено автором

емой в рамках Европейского союза (ЕС), Североамериканского соглашения о свободной торговле (НАФТА), Общего рынка стран Южного конуса (Меркосур) и ряда других меньших по масштабам экономических группировок. Будучи инструментом обеспечения энергобезопасности всех без исключения экономических группировок, газ, тем не менее, несет различную нагрузку в несущей структуре региональной интеграции. Так, для импортозависимого ЕС, – создание единого внутреннего рынка газа – является стержнем региональной интеграции, обеспечивающим решение как экономических, так и политических задач. Для зоны свободной торговли НАФТА газовая интеграция – один из инструментов обеспечения оптимальности схемы газоснабжения и низких издержек для национальной промышленности и домохозяйств. Для Меркосур формируемый общий рынок газа – это инструмент реализации потенциала локального ресурса газа через масштабирование инфраструктур и повышение ликвидности торговли.

Интеграцию рынков газа также целесообразно рассматривать как процесс, на различных этапах которого рынки принимают различное состояние. Если руководствоваться классической схемой этапов экономической интеграции Балаша²,

на ранних этапах интеграции, устраняются таможенные и иные барьеры на пути свободного передвижения товаров, получают развитие внешняя торговля газом, и только на этапе «Общий рынок» – происходит сращивание институтов и формирование единого экономического пространства.

С точки зрения территориального распространения интеграция газовых рынков параллельно осуществляется в региональном и глобальном масштабах. Изначально большей интенсивностью отличается региональная интеграция. По мере достижения определенной степени консолидации возрастает интенсивность глобальной интеграции. В последнем случае, в числе интегрирующихся субъектов, наряду с национальными рынками выступают газовые рынки региональных экономических группировок.

Можно согласиться с Шишковым³, что для интеграционных процессов более подготовленными являются развитые, но не развивающиеся государства. Невелик интеграционный потенциал у стран, имеющих сходную структуру производства, номенклатуру экспортных товаров. Во внешней торговле они не дополняют друг друга, а конкурируют между собой. Все это в полной мере относится к нефтегазодобывающим государствам, которые, как показывает практика

достаточно легко объединяются на базе общих интересов (ОПЕК, Форум экспортеров газа), но их взаимная интеграционная повестка в нефтяной и газовой сферах не отличается особой насыщенностью⁴.

Либман⁵, говоря о перспективах экономической интеграции на постсоветском пространстве также отмечает тот факт, что господство сырьевых отраслей ограничивает масштабы возможной взаимной интеграции.

Интеграция осуществляется в двух измерениях: интернационализации газовых рынков и их универсализации (Рисунок 1). Причем, если интернационализация – это феномен исключительно межстрановых отношений, – она возникает и развивается на региональном и глобальном уровнях, то многие аспекты универсализации проявляются уже на национальном уровне, – возникающие рынки нуждаются в гармонизации и консолидации институтов, правил и практик.

Интернационализация рынков газа означает формирование устойчивых международных связей в производственно-стоимостной цепочке, осуществляемой на основе международного разделения труда. На практике она реализуется через создание транснациональных корпораций и финансовых групп, международную кооперацию в производстве и реализацию совместных проектов, формирование и делегирование соответствующим органам регулирующих и координирующих компетенций.

Интернационализация в газовом секторе происходит с различной степенью интенсивности и модальности в трех плоскостях:

– интернационализации товарного обмена (производственной и коммерческой деятельности) – формирование либо удлинение (разветвление) интегрированных производственно-стоимостных цепочек, включая экспортно-импортные операции.

- транснациональной мобильности капитала (финансовой деятельности и консолидации транснациональных компаний); – инвестиции в зарубежных странах, в т.ч. создание там филиалов и дочерних обществ.

- формировании международных, в т.ч. наднациональных и межнациональных органов, осуществляющих координацию и регулирование экономической деятельности, в т.ч. путем издания юридически обязывающих и добровольно принимаемых норм и предписаний.

Термин «универсализация» достаточно широко используется в относительно новом междисциплинарном исследовательском направлении – глобалистике, которое начало складываться в конце 1960-х гг. Глобалистика представляет собой совокупность научных исследований, направленных на выявление сущности глобальных проблем, или проблем, затрагивающих интересы человечества в целом и каждого отдельного человека, и поиск путей их преодоления⁶. В широком смысле универсализация – есть оптимизация деятельности посредством расширения функций и придания объекту свойств универсальности.

Глобализация, - находим мы у Мунтяна⁷, - с экономической точки зрения представляет собой универсализацию принципов рыночного хозяйствования. Таким образом, универсализация является ключевым аспектом глобализации, экономическим выражением ее сущности. Как отмечалось выше, универсализация проявляется не только на глобальном, но и региональном и национальном уровнях, когда речь идет о гармонизации и консолидации рыночных институтов, правил и практик.

Применительно интеграции газовых рынков универсализацию можно определить, как процесс диверсификации структуры рынков и формирования заданной институциональной системы, построенной на гармонизированных принци-

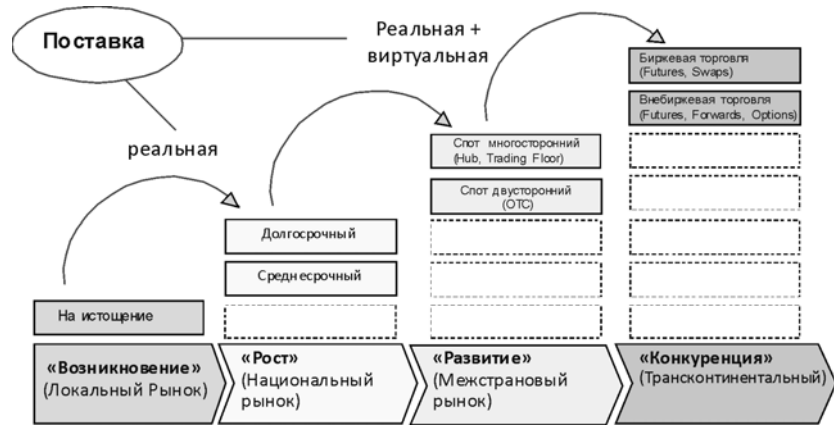


Рис. 2. Диверсификация рынков газа (мультипликация сегментов)
Источник: составлено автором

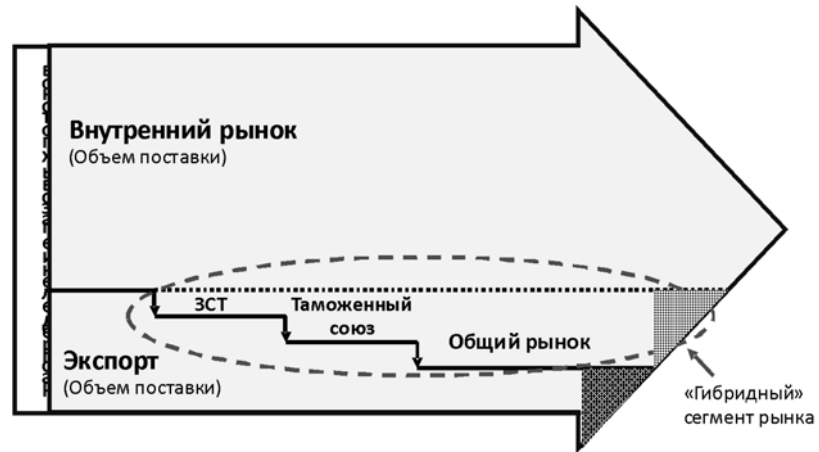


Рис. 3. Конвергенция внутренних и внешних сегментов рынка газа как следствие экономической интеграции
Источник: составлено автором

пах и стандартах их функционирования. Универсализация имеет целью устранение дискриминации между хозяйственными единицами, принадлежащими к различным национальным государствам и создание единого интегрированного экономического пространства.

Модели рынка газа, складывающиеся на глобальном и региональном уровнях, приобретают черты универсальности, критериями которой являются высокая степень диверсификации сегментов рынка, единое для всех стран принципы регулирования (ценообразование; тарифообразование; доступ к товарам, услугам и капиталам; стандарты регуляторных практик).

Движение к универсализации подпитывается «снизу» - в результате добровольного за-

имствования национальными рынками наилучших правил и практик, и «сверху», - когда субъекты мирового рынка, обладающие большей рыночной властью, навязывают другим участникам оптимальные для себя «правила игры». Для газовых рынков данное обстоятельство имеет существенное значение, учитывая характерную для них высокую степень регуляторного вмешательства со стороны национальных государств и наднациональных институтов интеграционных группировок. Менее сильные игроки в данном случае оказываются подверженными риску игнорирования, а, возможно, и разрушению их специфических практик и сложившихся императивов.

Универсализация рынков имеет два трансформационных

направления (две группы интеграционных факторов):

Во-первых, это диверсификация (мультипликация сегментов) структуры рынка. Рынок газа мультиплицировался за счет возникновения новых сегментов (Рисунок 2). Так, к традиционному сегменту долгосрочной поставки последовательно добавившись краткосрочная внебиржевая торговля – спотовая торговля физическими объемами на базе хабов – внебиржевая торговля форвардными контрактами, биржевая торговля фьючерсами и иного рода финансовыми инструментами. Развитие инструментов и ликвидности финансового рынка обуславливает превращение газа в материальную основу для глобального перераспределения доходов между крупнейшими держателями ликвидных активов, а газовый рынок превращается в механизм финансовой глобализации.

По мере интеграции все больший объем газа в межстрановой торговле реализуется на основе принципов внутреннего энергетического рынка. Происходит своего рода конвергенция прежде практически не пересекающихся внутреннего и внешнего сегментов рынка. Это постепенный процесс, и он усиливается по мере углубления интеграционных процессов (Рисунок 3). Так, в рамках интеграционных этапов – Зоны свободной торговли и Таможенного союза, – снижаются и затем устраняются тарифные барьеры и ограничения для трансграничной поставки, координация экспортно-импортных сделок, прежде всего по срокам и объемам, с межправительственного уровня опускается на корпоративный. При этом до определенной степени происходит взаимная гармонизация стандартов и регуляторных практик стран-участников интеграционной группировки.

Это еще не единое экономическое пространство, а своеобразный третий, «гибридный» (совместный), сегмент рынка, где сделки сохраняют свой

внешнеторговый статус, но совершаются по облегченным правилам интеграционного союза, которые отличаются от требований, предъявляемым к торговому обороту с третьими странами. Реакцией властей на диверсификацию (мультипликацию) сегментов рынка и возникновение такого рода совместных рынков, становится введение универсальных для них регулирующих процедур. Этот процесс ускоряется и набирает силу при переходе интеграции в фазу формирования общего рынка, в рамках которой создается однородная регуляторная среда.

Если обратиться к статистике, то можно увидеть, что доля природного газа, реализуемого в рамках т.н. «гибридного» рынка составляет существенную величину. Так в 2013 г. суммарный межстрановой торговли газом составил около 1 трлн. куб.м, из которых 350 млн. куб.м пришлось на экспорт внутри интеграционных блоков⁸. Объем впечатляющий, особенно, если вспомнить, что еще в начале 1990-х гг., он практически отсутствовал, в виду фактического отсутствия режима «гибридного рынка».

Другим трансформационным направлением универсализации является гармонизация принципов и стандартов функционирования рынков. Главными механизмами конвергенции служат конвергенция и унификация.

В рамках газовой интеграции происходит конвергенция регулирующей компетенции на наднациональном уровне. Формируются наднациональные регулирующие либо координирующие органы и институты.

Обозначившаяся тенденция конвергенции цен на газ и самих принципов (методологий) ценообразования является важнейшим свидетельством универсализации. Она подтверждается динамикой развития крупнейших региональных газовых рынков мира – североамериканского и европейского, методология конкурентного

(хабового) ценообразования постепенно становится доминирующей. Можно с высокой долей уверенности предположить, что с началом масштабного экспорта североамериканского СПГ в Европу и Азию, аналогичного рода конвергенция охватит трансконтинентальное экономическое пространство (гипотетический пример такой конвергенции будет приведен ниже).

Будучи составной частью гармонизации, унификация, как процесс приведения к единообразию правил и практик, охватывает, главным образом, группу «обеспечивающих» институтов газового рынка. Это режим доступа к активам, инфраструктурам и потребителям; механизмы и типы торговых механизмов (контракты, хабы, биржи), технические регламенты и стандарты качества.

Унификация требует дополнительных издержек, например, введение нового стандарта качества природного газа (особенно, если он отличается повышенными требованиями), заставит субъекты рынка нести дополнительные затраты на модернизацию объектов по подготовке газа для сдачи его в систему. Общий принцип – обеспечение оптимального результата с минимальными издержками. Поэтому для интеграционных группировок, предусматривающих создание общих рынков природного газа, степень унификации выше. Там, где интеграция ограничивается созданием зоны свободной торговли и таможенного союза оптимальный уровень унификации может быть ниже. Чрезмерная унификация может оказаться пагубной, как и недостаточная.

Рынки газа, незатронутые универсализацией, т.е. не вписывающиеся в международный интеграционный контекст, можно условно идентифицировать, как сингулярные. Упрощенно различия сингулярных и универсальных рынков приведены на Рисунке 4. Следует иметь в виду, что это теоретическое

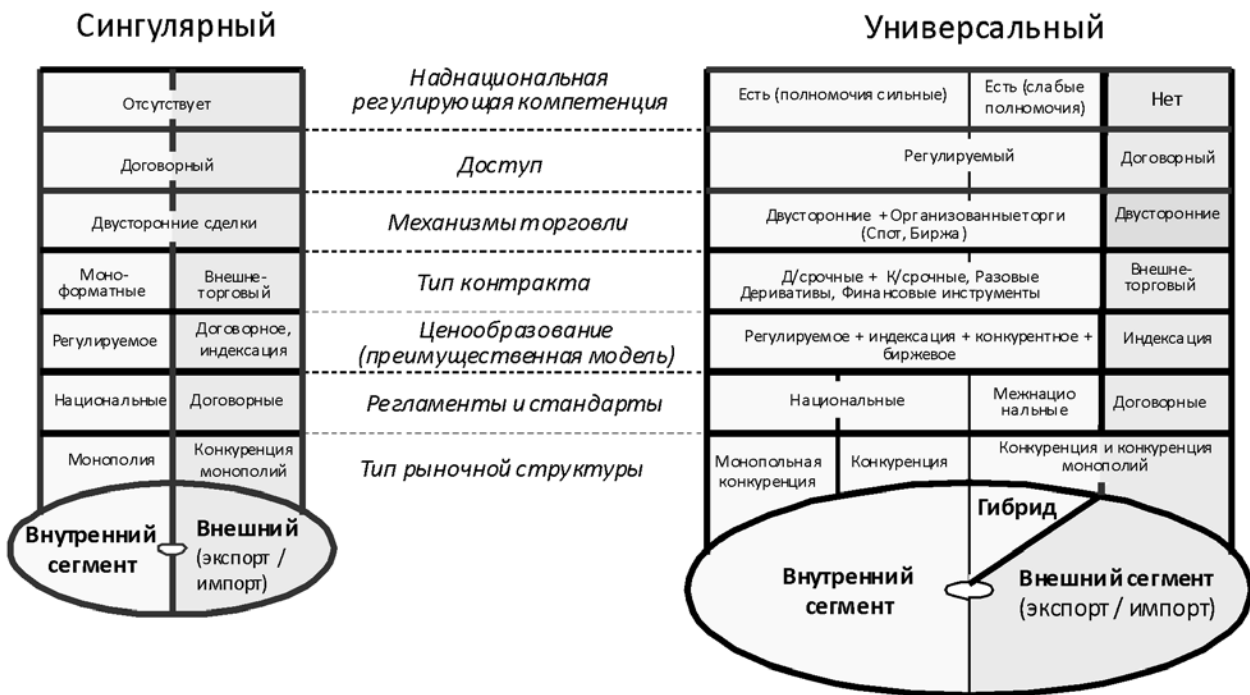


Рис. 4. Ключевые институциональные характеристики сингулярного и универсального рынков природного газа. Источник: составлено автором

допущение, поскольку универсализация рынков природного газа на региональном, и тем более, - на глобальном уровне, пока не приняла завершенного состояния. Однако это набирающий силу процесс, являющийся неотъемлемой частью междунациональной газовой интеграции.

К числу предпосылок универсализации следует отнести несколько глобальных структурно-экономических и технологических переходов.

1) Переход от «рынка продавца» в газовой сфере к «рынку покупателя». Функция регулирования добычи фактически перешла в руки покупателей, - они начинают все больше определять объемы поставки газа на рынок. Производитель становится ценопринимательской стороной, тяготеющей к снижению срочности контрактов (спотовому рынку).

2) Переход от рынка энергетического сырья к рынку энергетических commodities. Расширение числа участников рынка за счет субьектов, не относящихся к отрасли (финансовые хеджеры и спекулянты). По ана-

логии с нефтью природный газ для крупнейших мировых биржевых спекулянтов и финансовых инвесторов может стать субститутутом денег, инструментом хеджирования не только против снижения спотовых цен, но и против массивированной денежной эмиссии (количественного смягчения), осуществляемой ФРС США и Европейским центральным банком.

3) Переход к масштабному использованию СПГ привел к глубоким трансформациям территориальной и институциональной структуры газовых рынков. Изменилась география мирового производства и потребления природного газа. Отдаленные ресурсы оказались востребованы и вовлечены в коммерческий оборот. Дальнейшее расширение использования СПГ скорее всего приведет к конвергенции рынков трубопроводного и танкерного газа.

4) Переход к массовой добыче сланцевого газа в США. Сланцевая газодобыча позволяет более оперативно наращивать либо сокращать объемы в зависимости от ситуации на рынке.

Это качество превращает сланцевый газ в ресурс для балансировки краткосрочных колебаний спроса на газ в разных регионах мира. США, в случае реализации сценария масштабного экспорта природного газа, смогут выступать в роли мирового балансировщика газа.

Учитывая современные тенденции трансформации мировых рынков газа, можно с высокой долей уверенности полагать, что по мере углубления интеграционных процессов универсализация получит дополнительный импульс развития и в будущем приведет к формированию глобальной системы ценовой индикации на природный газ. Она будет основана на биржевой торговле, сосредоточенной в крупнейших мировых финансовых центрах. Образование устойчивых (с поправкой на геополитику) дифференциалов между ценами в Америке, Европе и Азии, - при отсутствии ограничений по доступу к инфраструктуре – будет служить отражением стоимости транспортировки (фрахта) и сжижения газа. Гипотетический пример подобного рода цено-

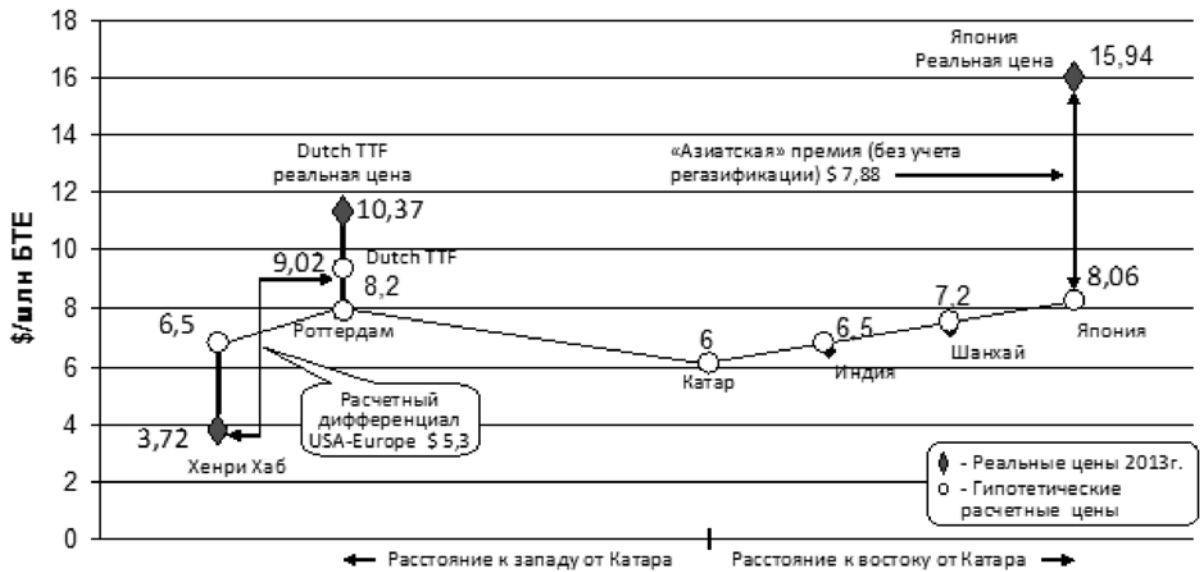


Рис. 5. Диверсификация рынков газа (мультипликация сегментов)
Источник: JENSEN J.

образования рассмотрен на Рисунке 5.

Если принять в качестве базы реальную спотовую цену на природный газ, сложившуюся на Хенри Хабе в 2013 г., – 3,72 долл. /млн. БТЕ, то рассчитанная от нее методом нет-форварда цена на голландской спотовой площадке TTF (с учетом соответствующих расходов на газотранспорт, фрахт, сжижение и регазификацию) составит 9,02 долл. /млн. БТЕ.

Обращает внимание, что реальная цена на соответствующую дату на TTF составляла 10,32 долл. /млн. БТЕ. Расчет цены на газ в Катаре, произведенный методом нет-бэк от гипотетической цены на TTF, дает значение цены в этом добывающем государстве – 6 долл. /млн. БТЕ. Если вновь применить метод нет-форвард и последовательно рассчитать, отталкиваясь от Катара, цены в странах Азии, то можно получить следующие результаты. Цена на восточной побережье Индии составит 6,5; в Шанхае – 7,2; в Японии – 8,06 долл. /млн. БТЕ. Цены приведены по базису ex-ship (т.е. без учета затрат на регазификацию). При этом реальная цена в Японии на расчетную дату в 2013 году значительно превышала гипотетическую и составляла 15,94 долл.

/млн. БТЕ. Размер т.н. «Азиатской премии» к расчетной («справедливой») цене составил 7,88 долл. /млн. БТЕ. Универсализация ценового механизма на газ приведет к выравниванию нетбэков СПГ по всем направлениям его поставки.

В марте 2014 г. на Токийской товарной бирже (Tocom - The Tokyo Commodity Exchange) заработала секция внебиржевых контрактов (ОТС) на поставку СПГ. Это первый такой опыт на японских островах. Цель – попытаться снизить сложившиеся высокие цены на газ в Азии.

Отдельные сделки с 2010 г. заключаются на Шанхайской нефтяной бирже (SPEX). Изначально спотовый рынок был предназначен для балансировки газовыми компаниями поставочных портфелей СПГ в зимний / летний период. Несмотря на постепенный рост объемов торговли, данная площадка далека от уровней ликвидности, генерирующих ценовую индикацию.

На Сингапурской бирже (SGX) с 2012 г. в оборот запущены деривативы LNG Swap ОТС по базису индекса JKM. Явным преимуществом Сингапура, как ликвидной биржевой площадки является мощность торговой инфраструктуры, наличие большого числа трейде-

ров, удобное географическое положение. Правительство Сингапура содействует притоку финансового капитала, обеспечивая устойчивый политический режим и благоприятную для инвесторов налоговую систему. Здесь проведена наиболее глубокая из всех азиатских стран либерализация газового рынка, цены на газ дерегулированы, действуют прозрачные правила доступа к газотранспортным инфраструктурам.

Для многих стран, в первую очередь, имеющих высокую зависимость от экспортных доходов, универсализация несет определенные риски. В их числе

- усиление роли наднациональных институтов в ущерб национальным (риск «размывания» суверенитета);
- высокая степень уязвимости национальной экономики и газовой отрасли к конъюнктуре мировых газовых рынков;
- риск поглощения национальных компаний транснациональными корпорациями в результате углубления международного разделения труда.

Универсализация мировых рынков газа – это длительный и сложный процесс, подверженный действию многочисленных факторов, в том числе, геополитического характера. Миро-

вой рынок газа пока еще не является саморегулирующейся системой, - он испытывает выраженное регуляторное вмешательство со стороны национальных правительств, которое искажает баланс спроса и предложения. Это экономические санкции и эмбарго (Иран), законодательные ограничения добычи газа (Катар), регулирование экспорта (РФ, США, Канада). Универсализация возможна только в условиях зрелых газовых рынков. Сегодня к таким можно отнести рынки Северной Америки и ряда европейских стран. Азиатские рынки находятся на более ранних этапах эволюции и перспективы рыночной универсализации там пока неоднозначны. И, наконец, в мире до конца не сложился консенсус относительно глобализации газовых рынков, соответственно, данная тенденция пока не приобрела необратимый характер.

Литература

1. Либман А., «Экономическая интеграция на постсоветском пространстве: институциональный аспект», Вопросы экономики. 2005. №3.
2. Новая философская энциклопедия, сетевое издание Института Философии Российской Академии Наук // <http://iph.ras.ru/elib/0803.html>
3. Мунтян М., «Глобализация: что это такое?» Перспективы. Сетевое издание Центра исследований и аналитики Фонда исторической перспективы. // http://www.perspektivy.info/book/globalizacija_chno_eto_takoje_2007-01-01.htm
4. Шишков Ю. В. «Интеграционные процессы на пороге XXI века. Почему не интегрируются страны СНГ». Москва, НП «III тысячелетие», 2001, 479 с.
5. Balassa Bela A, «The Theory of Economic Integration» // Homewood, Illinois, R.D. Irwin, 1961
6. BP Statistical Review of World Energy 2013, [http://www.bp.com/en/global/corporate/about-bp/energy-](http://www.bp.com/en/global/corporate/about-bp/energy-economics/statistical-review-of-world-energy.html)

economics/statistical-review-of-world-energy.html

7. JENSEN J., «The Prospects for LNG Supply from East Africa», Presentation, Brookings ESI Natural Gas Task Force, Washington 17.10. 2014

Ссылки:

- 1 Balassa Bela A, «The Theory of Economic Integration» // Homewood, Illinois, R.D. Irwin, 1961
- 2 Этапы экономической интеграции по Б.Балашу: «Зона свободной торговли»; «Таможенный союз»; «Общий рынок»; «Валютный союз»; «Политический союз»
- 3 Шишков Ю. В. «Интеграционные процессы на пороге XXI века. Почему не интегрируются страны СНГ». Москва, НП «III тысячелетие», 2001, 479 с.
- 4 Например, достаточно ограничена взаимная интеграция в нефтегазовой области стран-членов Совета сотрудничества арабских государств Персидского залива (Gulf Cooperation Council, GCC), в которую входят Бахрейн, Катар, Кувейт, ОАЭ, Оман и Саудовская Аравия. Это несмотря на то, что они являются крупнейшими мировыми производителями и экспортерами углеводородов (на их долю приходится 40 % мировых доказанных запасов нефти, 20 % - природного газа).
- 5 Либман А., «Экономическая интеграция на постсоветском пространстве: институциональный аспект», Вопросы экономики. 2005. №3.
- 6 Новая философская энциклопедия, сетевое издание Института Философии Российской Академии Наук // <http://iph.ras.ru/elib/0803.html>
- 7 Мунтян М., «Глобализация: что это такое?» Перспективы. Сетевое издание Центра исследований и аналитики Фонда исторической перспективы. // http://www.perspektivy.info/book/globalizacija_chno_eto_takoje_2007-01-01.htm
- 8 BP Statistical Review of World Energy 2013, [http://www.bp.com/en/global/corporate/about-bp/energy-](http://www.bp.com/en/global/corporate/about-bp/energy-economics/statistical-review-of-world-energy.html)

corporate/about-bp/energy-economics/statistical-review-of-world-energy.html

The Universalization as a Dimension of the World Natural Gas Markets Integration

Eremin S.V.

RSU of oil and gas named after I.M. Gubkin

In article the universalization of the world markets of natural gas which, along with internationalization of business activity and the capitals acts as one of the measurements gaining strength of integration processes at the regional and global levels is considered.

The universalization represents process of diversification of market segments and formation of the institutional system constructed on the harmonized principles and standards. She leads to elimination of discrimination between the economic units belonging to various national states and creation of the uniform integrated economic space.

Conditions, prerequisites and criteria of a universalization are investigated. Separate risks which the universalization represents for the countries which budgets have high dependence on the export income are revealed.

The tendencies of development of the world markets of natural gas revealed in article can be of interest in the context of an assessment of integration capacity of the certain countries in the gas sphere.

Keywords: Natural Gas, Globalization, Regionalization, Integration, Universalization, Pricing Mechanism, Natural Gas Market

References

1. Liebman A, «Economic integration in the former Soviet Union: institutional aspect», economy Questions. 2005. No. 3.
2. New philosophical encyclopedia, online media of Institute of Philosophy of the Russian Academy of Sciences//<http://iph.ras.ru/elib/0803.html>
3. Muntyan M., «Globalization: what is it?» Prospects. Online media of the Center of researches and analytics of Fund of historical prospect.// http://www.perspektivy.info/book/globalizacija_chno_eto_takoje_2007-01-01.htm
4. Shishkov Yu. V. «Integration processes on the dawn of the 21st century. Why the CIS countries aren't integrated». Moscow, NP III tysyacheletiyе, 2001, 479 pages.
5. Balassa Bela A, «The Theory of Economic Integration»// Homewood, Illinois, R.D. Irwin, 1961
6. BP Statistical Review of World Energy 2013, <http://www.bp.com/en/global/corporate/about-bp/energy-economics/statistical-review-of-world-energy.html>
7. JENSEN J., «The Prospects for LNG Supply from East Africa», Presentation, Brookings ESI Natural Gas Task Force, Washington 17.10. 2014

Особенности и перспективы взаимодействия государств Евразийского экономического союза со странами Каспийского региона в области энергетики

Сеферов Аким Керимович
аспирант РГУ нефти и газа имени
И.М. Губкина
Иллерицкий Никита Игоревич
аспирант РГУ нефти и газа имени
И.М. Губкина
Тыртышова Диана Олеговна
аспирант РГУ нефти и газа имени
И.М. Губкина

Изменения на мировых энергетических рынках, геополитические процессы и объективные экономические факторы подталкивают ряд государств Евразии и Каспийского региона к укреплению сотрудничества. В частности, возникают новые возможности и перспективы взаимодействия государств Евразийского экономического союза со странами Каспийского региона в области энергетики. В статье анализируются причины и предпосылки для развития такого сотрудничества, дается оценка развития энергетической отрасли в Каспийском регионе. На основании фактических данных в статье рассматриваются возможности по реализации совместных проектов в области разведки, добычи, транспортировки и переработки углеводородов, а также обеспечении энергетической безопасности. Рассматривается возможность создания международного органа по координации сотрудничества между ЕАЭС и странами Каспийского региона в области энергетики.

Ключевые слова: Каспийский регион; энергетика; Евразийский экономический союз; энергетическое сотрудничество.

Интеграционные процессы внутри ЕАЭС влияют и на внешнюю политику государств-участников интеграции, и на их экономические и торговые связи с другими странами. В условиях международной нестабильности интеграция ЕАЭС в энергетической отрасли имеет все шансы стать точкой притяжения для региональных партнеров, таких, как прикаспийские государства. В свою очередь, участие внешних партнеров станет дополнительным стимулом для развития проекта интеграции ЕАЭС.

С точки зрения энергетики, в зависимости от различных вариантов возможной делимитации Каспия существенно меняется объем углеводородных ресурсов, приходящихся на долю каждого прикаспийского государства. По этой причине сегодня не представляется возможным с приемлемой точностью оценить запасы каспийского шельфа государств. Особенно значительным оказывается разброс для Ирана, Казахстана и России.

Каспий занимает второе место по объему запасов нефти и газа после Персидского залива. Основные сферы его экономического развития - добыча полезных ископаемых, судоходство, рыболовство: в Каспийском море также сосредоточено около 90 процентов мировых запасов осетровых.

Энергетический потенциал Каспийского моря не используется прибрежными государствами в полной мере ввиду до сих пор не урегулированных разногласий по разделу нефтегазовых месторождений в регионе. В большинстве случаев прибрежные государства используют нефтегазовые ресурсы шельфа Каспийского моря для разработки и доставки на внешний рынок, тогда как нефтегазовые ресурсы морского дна окончательно не поделены.

Разработка нефтегазовых ресурсов Каспийского моря является неотъемлемой частью экономик всех пяти прибрежных государств - России, Казахстана, Туркменистана, Азербайджана и Ирана. Потенциал каспийских углеводородных ресурсов еще полностью не раскрыт, однако их разработка и добыча уже сейчас позволяет прибрежным государствам как удовлетворять собственные потребности в энергоресурсах, так и занимать определенное место в мировом энергетическом рынке. Эксплуатация энергетических ресурсов Каспийского моря требует комплексного подхода к урегулированию политических, правовых, экологических и других связанных с ней вопросов.

Рассматривая энергетическое сотрудничество государств Каспийского региона, важно учитывать различный экономический потенциал и изначальные позиции уровня данного сотрудничества в зависимости от страны. Здесь можно выделить две группы: с одной стороны, страны бывшего СССР, которые связаны с Россией общей инфраструктурой трубопроводов и налаженными связями по реализации инфраструктурных проектов, а с другой - Иран, сотрудничество с которым в настоящее время имеет скорее стратегическое значение.

Исторический опыт показывает, что международная экономическая интеграция является мощным средством поддержки экономического развития, а также обеспечения экономической и энергетической безопасности государств. Ситуация вокруг каспийского региона остается напряженной и напрямую влияет в том числе на развитие ЕАЭС. На этом фоне Иран неоднократно заявлял о своей заинтересованности во вступлении в Таможенный союз ЕАЭС. По запасам нефти Иран занимает 4 место в мире, что составляет 9,3 % мировых нефтяных запасов и 1-2 место (по разным данным) по запасам газа - 18% мировых запасов. На мировом рынке торговли нефтепродуктами на долю Ирана приходится 5,5%. В основном экспорт нефти направлен в восточные страны. Газ страна почти не экспортирует, хотя имеет гигантские и супергигантские месторождения. Потенциал роста добычи газа очень приличный — до 215 млрд. куб. м к 2020 году, 260 млрд. куб. м — к 2030-му и до 370 млрд. куб. м к 2040-му. Проблема состоит в том, что практически весь добываемый в Иране газ идет на быстрорастущий внутренний рынок. Доля газа в первичном энергопотреблении страны — одна из наиболее высоких в мире - 60%. Иран – государство, являющееся значимой региональной державой и занимающее исключительно выгодное географическое положение между Каспийским морем и Персидским заливом. Даже если предположить, что сразу после снятия санкций с Ирана в 2016 году и сразу начнется приток иностранных инвестиций в отрасль, высокая истощенность текущих месторождений позволит нарастить добычу лишь до 265 млн. т к 2020 году с дальнейшим плавным падением до 235 млн. т к 2040-му. Что касается мировых цен на нефть, то выход на рынок дополнительных объемов относительно недорогой нефти Ирана в краткосрочной перспективе, конеч-

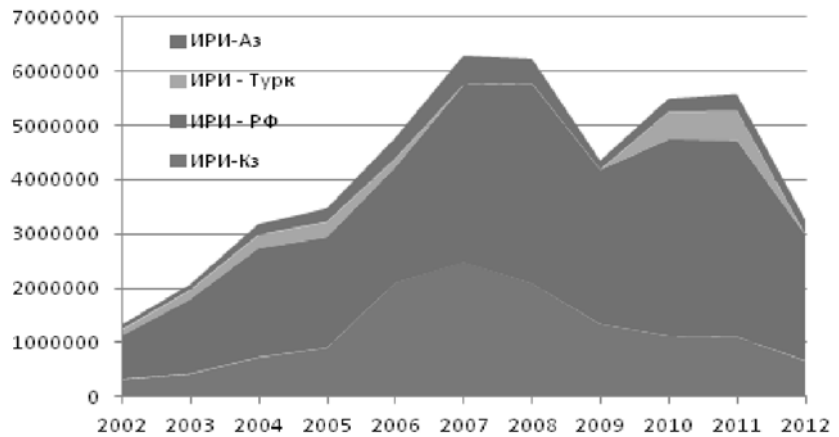


Рис.1. Динамика торговых отношений Ирана с государствами в Каспийском регионе за 2002-2012 гг. (тыс. долл. США)
Источник: International Trade Center

Таблица 1
Торговля энергоресурсами между Россией и странами Каспийского региона, 2013 год
Источник: ФТС России
*ФТС России не фиксирует закупки газа «Газпромом» в Азербайджане, Туркменистане, Узбекистане.

Направление поставок, энергоресурс		Азербайджан	Иран	Казахстан	Туркменистан	Узбекистан
Экспорт из России	Нефть, млн. т	-	-	7,6	-	-
	Нефтепродукты, млн. т	<0,1	<0,1	2,5	<0,1	0,4
	Природный газ, млрд. куб. м	-	-	7,9	-	-
	Уголь, млн. т	-	-	0,2	-	-
	Электроэнергия, млрд. кВт.ч	<0,1	-	1,7	-	-
Импорт в Россию	Нефть, млн. т	-	-	0,9	-	-
	Нефтепродукты, млн. т	-	-	-	-	-
	Природный газ*, млрд. куб. м	-*	-	8,2	-*	-*
	Уголь, млн. т	-	-	24,3	-	-
	Электроэнергия, млрд. кВт.ч	0,1	-	4,1	-	-

но, может снизить цены, однако на длительном временном горизонте на среднегодовую цену Иран повлиять не сможет. На газовом рынке ситуация во многом схожая: с одной стороны, Иран имеет крупнейшие в мире доказанные запасы газа (в частности, на супергигантском месторождении Южный Парс, запасы которого составляют примерно 5% общемировых), а с другой – для того чтобы их монетизировать, потребуются годы и колоссальные инвестиции, причем не только в разработку самих месторождений, но и в строительство дорогостоящей инфраструктуры.

Вступление Ирана в Таможенный союз открывает очень широкие транзитные возможности для стран ЕАЭС, а национальные рынки стран-членов ЕАЭС открывают большие перспективы для сбыта иранской продукции. Здесь следует отметить, что Азербайджан и Туркменистан также являются частью каспийского региона, и объективно не могут самоизолироваться от происходящих в нем процессов. В случае вступления Ирана в Таможенный союз и, таким образом, распространения евразийской интеграции на каспийский регион, возникнут дополнительные весомые предпосылки для уча-

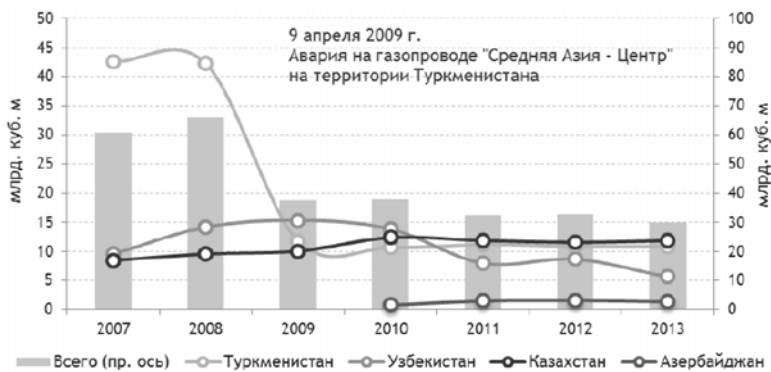


Рис. 2. Закупки газа Группой «Газпром» в Средней Азии и Азербайджане, 2007-2013
Источник: ПАО «Газпром»

стия как Азербайджана, так и Туркменистана в интеграционном процессе. Снятие санкций с Ирана и его активное включение в процессы экономического сотрудничества и интеграции в каспийском регионе открывает реальные возможности для развития как добывающих, так и транзитных энергетических проектов. Снятие торговых барьеров в рамках Таможенного союза благоприятным условиям для сотрудничества во всех областях экономики, в том числе в сфере. При этом, в условиях геополитической напряженности, имея совместную, скоординированную политику в области разработки ресурсов Каспийского моря страны-участницы смогут защитить себя от усиливающегося геополитического давления, поскольку энергетическая безопасность отдельно взятой страны находится под большей угрозой, чем энергетическая безопасность союза.

Рассмотрим товарооборот Ирана с прикаспийскими государствами. Иран занимает второе место по ВВП и силе экономики в регионе, поэтому важно посмотреть, насколько в целом волатильны его торговые отношения. Динамику в значительной мере определяют напряженные отношения с Западом и санкции в рассматриваемый период (рисунок 1).

Приведенная динамика иллюстрирует влияние санкций на товарооборот. Очевидны общие тренды по годам во взаи-

моотношениях со всеми партнерами, а также падение товарооборота в периоды ужесточения санкций.

Вместе с тем, как заявил в июне 2014 года в г.Рамзар (Иран), заместитель министра иностранных дел Ибрагим Рахимпур, в Иране разработана программа увеличения товарооборота с прикаспийскими странами до 10 млрд. долл. США. Это вполне реальная и достижимая цифра, так как он уже был в 2012 году 6,2 млрд. долл. США, а в контексте снятия международных санкций с Ирана в январе 2016 года и с учетом стремления Прикаспийских государств к наращиванию объемов — такая величина не кажется амбициозным вызовом даже в относительно короткое время.

В структуре энергетического сотрудничества России со странами Каспийского региона одной из главных составляющих являются поставки энергоресурсов, прежде всего нефти, нефтепродуктов, газа и угля (Таблица 1). Анализ взаимной торговли продукцией ТЭК показывает, что тесные связи сохранились с Казахстаном, а по некоторым другим странам присутствуют только закупки газа Россией. Значение Каспийского региона в структуре экспорта энергоресурсов из России в целом невелико – суммарная доля стран не превышает 3-4% по различным энергоресурсам и 10% по электроэнергии.

Импорт энергоресурсов из Каспийского региона в Россию

имеет большое значение по таким позициям, как газ и уголь.

Импорт угля осуществляется только из Казахстана (24,3 млн. т в 2013 году), который обеспечивает около 12% объема поставок угля на внутренний рынок России. Импорт газа реализуется из 4 стран региона и имеет масштабный характер. Так, в 2013 году суммарные закупки «Газпромом» газа из стран региона составили 30 млрд. куб. м, что эквивалентно 4-5% добычи в России (рисунок 2).

Поставки газа из стран Средней Азии в Россию осуществляются по системе газопроводов, главным образом, «Средняя Азия – Центр». «Газпром» закупает газ в странах региона, однако уже в меньших объемах, прежде всего из-за снижения поставок из Туркменистана. Данный спад был вызван аварией на газопроводе в апреле 2009 года и переходом на новые условия поставок: около 10 млрд. куб. м в год; цена определяется по формуле, индексируемой в соответствии с изменением цен на нефтепродукты. Закупки газа Газпромом из Казахстана и Туркменистана практически сравнялись в 2013 году, на Узбекистан приходится объем, в два раза меньший по сравнению с Туркменистаном.

Экспорт российской нефти и нефтепродуктов осуществляется в Казахстан и связан с ориентацией Павлодарского НПЗ на российскую нефть, а также с модернизацией нефтеперерабатывающих мощностей в стране.

Азербайджан является прямым конкурентом России в сфере поставок природного газа по Южному газовому коридору (в Южную и Центральную Европу). При этом соперничество сторон проходит без прямых конфликтов. Внутренний рынок добычи нефти и газа и розничной торговли нефтепродуктами Азербайджана открыт для иностранных компаний. В этих сегментах широко представлен «Лукойл».

Таблица 2
Сотрудничество России со странами Каспийского региона в сфере ТЭК
Источник: Энергетический бюллетень, выпуск №16, август 2014

Страна	Торговля энергоресурсами	Совместные проекты и инфраструктура	Российские компании на внутреннем рынке	Проблемы в двусторонних отношениях в сфере ТЭК	Характер отношений в сфере ТЭК
Азербайджан	Газ (экспорт в Россию) Электроэнергия (небольшие объемы)	-«Лукойл»: 10% в месторождении «Шах-Дениз» и газопроводе «Баку-Тбилиси-Эрзурум» - «Руснефть»: ГРП на блоке «Падар» -Газопровод «Гаджигабул-Моздок»; нефтепровод «Баку-Новороссийск» -Намерения о сотрудничестве: «Роснефть» и ГНКАР	-«Лукойл»: торговля нефтепродуктами (45 АЗС)	-Отсутствуют явные конфликты -Снижение объема поставок нефти и газа из Азербайджана в Россию -Азербайджан – прямой конкурент России в качестве поставщика газа в рамках Южного коридора	Конкуренция на внешних рынках нефти и газа с присутствием российской компании в секторах апстрим и даунстрим
Казахстан	Нефть и нефтепродукты (импорт из России) Газ (взаимные поставки) Уголь (экспорт в Россию) Электроэнергия (взаимные поставки)	-«Газпром» и «КазМунайГаз»: газовое месторождение «Имашевское», СП на базе Оренбургского ГПЗ -«Лукойл»: участие в 7 добывающих проектах, а также в КТК -КТК, «Узень-Атырау-Самара» (нефть), «Средняя Азия – Центр» (газ) -Освоение общих месторождений в Каспийском море (Хвалынское, «Лукойл») -ОАО «ИНТЕР РАО ЕЭС»: Экибастузская ГРЭС-2	-«Газпром нефть»: торговля нефтепродуктами (56 АЗС)	Беспошлинная поставка нефти и нефтепродуктов из России в Казахстан; проблемы решаются на межправительственном уровне, с 2010 года – в рамках Таможенного союза	Взаимовыгодное сотрудничество в ТЭК с присутствием российских компаний в секторах апстрим и даунстрим
Туркменистан	Газ (экспорт в Россию)	Газопровод «Средняя Азия – Центр» (поставки газа)	Нет	2009 год: газовый конфликт, снижение объема поставок и переориентация страны на другие рынки сбыта. Проекты по освоению морских нефтяных блоков с участием российских компаний законсервированы	Конкурентные отношения на внешних рынках с полностью закрытым внутренним рынком для компаний из России
Иран	Отсутствует	На данном этапе отсутствуют «Атомстройэкспорт» строительство и эксплуатация АЭС «Бушер» (ввод в 2010 году) «Газпром», «Газпром нефть», «Лукойл» занимались различными проектами по освоению месторождений нефти и газа, однако были вынуждены выйти из них	Нет	Конфликтов нет Российские компании отказались от проектов из-за санкций в отношении Ирана;	Стремление к сотрудничеству, сдерживающемуся потенциальной конкуренцией на международных рынках газа

Торговля энергоресурсами Ирана с Россией отсутствует. Имеется большой потенциал сотрудничества в сферах разработки месторождений и элект-

роэнергетики. В конце января 2016 года Власти Ирана уже заявили о первом договоре после отмены санкций с российским ЛУКОЙЛОМ, который будет за-

ниматься разведкой нефтяных месторождений в районе Абадана и в северной части Персидского залива. Сумма сделки составила порядка \$6 млн.

Казахстан открыт для российского бизнеса во всех секторах ТЭК. В рамках Евразийского экономического союза предполагается создание общих рынков электроэнергии, нефти и газа. Перспективными являются совместные проекты в электроэнергетике и разработке нефтегазовых месторождений.

«Газпром» закупает определенный объем газа из Туркменистана. Фактически страны являются конкурентами в сфере наращивания поставок газа в Китай и страны Европы.

Совместные проекты каспийских государств по разработке нефтегазовых месторождений, их транспортировке на внешний рынок развиваются лишь на двусторонней основе. До настоящего времени только Россия и Казахстан договорились о разработке на паритетных началах месторождений на севере Каспийского моря «Курмангазы» («Кулалинская»), «Центральная», «Хвалынское», находящихся на стыке зон недропользования двух стран. Ниже рассмотрены двусторонние проекты России и стран Каспийского региона (таблица 2).

Для усиления мировых позиций прикаспийских государств важна более тесная координация действий на мировом рынке углеводородов, особенно в вопросах ценообразования, обеспечении глобальной и региональной энергетической безопасности.

Иран настоятельно требует совместных усилий по выработке новой законодательной базы для деятельности на Каспии, исходя из заботы о сохранении рыбных запасов, экологической чистоты и безопасности добычи нефти и газа. Причем постоянно оговаривается, что в этом процессе должны участвовать только прибрежные страны, поскольку вмешательство внерегиональных государств неизбежно осложнит выработку соответствующих документов.

В этой связи выглядит весьма целесообразной проработ-

ка вопроса о создании и развитии Координационного центра прикаспийских государств. По нашему мнению, координационный центр должен располагаться в одной из прикаспийских стран и иметь филиалы во всех остальных. Он будет призван на постоянной основе обеспечивать работу международных экспертных групп прикаспийских государств, в состав которых будут входить представители органов власти, деловых кругов, силовых структур, органов надзора и контроля за состоянием окружающей среды и других специализированных структур. Цель деятельности такого центра – подготовка материалов для переговоров, проведение исследований и научно-аналитической работы в области проблем сотрудничества и обеспечение широкого диалога прикаспийских государств.

Литература

1. Айвазян Д. Углеводородный потенциал Каспийского региона: оценки на международном и национальном уровнях // Международные процессы, т. 11, № 33.

2. Грунин В.Ф. Правовой статус Каспийского моря и проблемы обеспечения национальных интересов Российской Федерации. // Евразийский Вестник. 2006.

3. Декларация между Российской Федерацией и Республикой Казахстан о сотрудничестве на Каспийском море. // Дипломатический вестник. - №11, ноябрь 2000.

4. Доклад Министра природных ресурсов и экологии РФ Донского С.Е. на совещании о проблемах недропользования и транспортировки углеводородов на Каспии. Астрахань, 2.10.2013

5. Зятягалова В.В., Иванов А.Ю. Мониторинг нефтяных загрязнений в море с помощью ГИС-технологии. Материалы 8-ой Всероссийской научно-практической конференции «Геоинформатика в нефтегазовой и горной отраслях».

6. Зиядуллаев Н.С. ЕАЭС: между политикой и экономикой // Проблемы теории и практики управления. 2014. № 11. С. 25-37.

7. Иришев Б., Ковалев М. Будущее ЕАЭС: Сложный поиск равновесия и роста. Макроэкономический анализ стартовой ситуации в ЕАЭС. // <http://elib.bsu.by/handle/123456789/104542>

8. Калинов В.В., Сапаров С.М. История проблемы международно-правового статуса Каспийского моря // Нефть, газ и бизнес. - 2011. - № 4

9. Малышева Д.Б. Каспии? -ские энергоресурсы как элемент глобальной? энергетической? игры // Южный? Фланг СНГ. «Общие соседи» и «восточные партнеры» сквозь призму Каспия / Под ред. М.М. Наринского, а.в. Мальгина, а.Л. Чечевишников. М.: МГИМО, 2009

10. Официальный сайт Евразийского экономического союза // www.eaeunion.org

11. Официальный сайт Евразийской экономической комиссии // eurasiancommission.org

12. Салыгин В.И., Сафарян А.В. Современные международные экономические отношения в Каспийском регионе – М.: МГИМО-Университет, 2005.

13. Соглашение «О разграничении дна северной части Каспийского моря в целях осуществления суверенных прав на недропользование». // Российская газета, 2003. - № 67 (3181).

14. Стенограмма заявлений глав государств – участников IV Каспийского саммита. // <http://kremlin.ru/events/president/transcripts/46689>

15. Халова Г.О., Шорохова Е.О. Торгово-экономические отношения Российской Федерации со странами Центрально-Азиатского региона. // Центральная Азия: роль в перестройке мировых рынков нефти и природного газа. Под ред. С.В. Жукова. М.: ИМЭМО РАН, 2014.

Features and perspectives of cooperation between Eurasian economic union and Caspian countries in energy sector

Seferov A.K., Illeritsky N.I., Tyrtysheva D.O.

Russian State University oil and gas named by I. M. Gubkin

World energy market changes, geopolitical issues and economic factors prompt a number of Eurasian and Caspian countries to improve and further develop their cooperation. For instance, there are new emerging possibilities and prospects for cooperation between Eurasian Economic Union and Caspian countries in energy sector. The article contains analysis of background and preconditions for such a kind of cooperation, as well as the estimation of energy sector development in Caspian region. The prospects for mutual projects in hydrocarbon resources exploration, production, transportation and processing are considered, along with energy security issues. Also, the possibility of international institution for energy cooperation between EEU and Caspian countries is considered.

Key words: the Caspian region; energy; Eurasian economic Union; energy cooperation.

References

1. Ayvazyan D. Hydrocarbon capacity of the Caspian region: estimates at the international and national levels/

/the International processes, t. 11, No. 33.

2. Grunin V. F. Legal status of the Caspian Sea and problem of ensuring national interests of Russian Federatsii.//Euroasian Vestnik.2006.

3. The declaration between the Russian Federation and the Republic of Kazakhstan on cooperation on the Caspian Sea.//Diplomatic messenger. - No. 11, November, 2000.

4. The report of the Minister of Natural Resources and Environmental Protection of the Russian Federation of the Don S.E. at meeting about problems of subsurface use and transportation of hydrocarbons on the Caspian Sea Astrakhan, 10/2/2013

5. Zatyagalova V. V., Ivanov A.Yu. Monitoring of oil pollution in the sea by means of GIS-technology. Materials of the 8th All-Russian scientific and practical conference «Geoinformatics in Oil and Gas and Mountain Branches».

6. Ziyadullayev N. S. of EEU: between policy and economy//Problems of the theory and practice of management. 2014. No. 11. Page 25-37.

7. Irishev B., Kovalyov M. Future of EEU: Difficult search of balance and growth. The macroeconomic analysis of a starting situation in EEU.//http://elib.bsu.by/handle/123456789/104542

8. Kalinov V. V., Saparov S. M. History of a problem of the international legal

status of the Caspian Sea//Oil, gas and business. - 2011. - N 4

9. Malysheva of D.B. Kaspii skiye energy resources as element global ? power ? games/? Youzhny ? Flank of the CIS. «The general neighbors» and «east partners» through a prism of the Caspian Sea / Under the editorship of M.M. of narinsky, a.v. Malgina, and. L. Chechevishnikova. M.: MGIMO, 2009

10. Official site of the Euroasian economic union//www.eaeunion.org

11. Official site of the Euroasian economic commission//eurasiancommission.org

12. Salygin V. I., Safaryan A.V. The modern international economic relations in Kaspiysk the region – M.:MGIMO-university, 2005.

13. The agreement «About differentiation of a bottom of northern part of the Caspian Sea for implementation of the sovereign rights for subsurface use».// Russian newspaper, 2003. - No. 67 (3181).

14. The shorthand report of statements of heads of states – participants of the IV Caspian summit.//http://kremlin.ru/events/president/transcripts/46689

15. Halova G. O., Shorokhova E.O. Trade and economic relations of the Russian Federation with the countries of the Central Asian region.//Central Asia: a role in reorganization of the world markets of oil and natural gas. Under the editorship of S. V. Zhukov. M.: IMEMO RAHN, 2014.

Формирование единого платежного пространства как закономерный процесс валютно-финансовой интеграции

Савинова Надежда Григорьевна, кандидат экономических наук, доцент кафедры финансов и кредита, ФГБОУ ВО «Самарский государственный экономический университет», savnad@bk.ru

Одной из основных тенденций развития мировой экономики является валютно-финансовая интеграция национальных экономик на основе либерализации и гармонизации валютного законодательства, формирования единого экономического, финансового, информационного и платежного пространства. Важную роль в обеспечении интеграционных процессов играют национальные платежные системы, обеспечивающие институциональное взаимодействие и развитие единой платежной инфраструктуры.

В статье раскрываются вопросы формирования единого платежного пространства и интеграции платежных систем, обеспечивающих общенациональную и транснациональную доступность платежных услуг. Исследуются проблемы организации и регулирования единого платежного пространства на территории Евразийского экономического союза, рассматриваются задачи законодательной и технологической адаптации национальных платежных систем стран-участниц, а также выработки единых принципов надзора и наблюдения. Делается вывод о том, что формирование единого платежного пространства происходит в рамках современного тренда развития мировой финансовой системы и европейский опыт транснационального регулирования может быть использован при интеграции национальных платежных систем в рамках создаваемых региональных валютно-финансовых союзов.

Ключевые слова: национальная платежная система, единое платежное пространство, валютно-финансовая интеграция, экономические союзы.

Особую роль в функционировании и интеграции финансов общества играет национальная платежная система, обеспечивающая институциональное и инфраструктурное взаимодействие в процессе реализации платежного оборота. Интегрирующая функция национальной платежной системы обусловлена масштабами ее функционирования и охвата всех сфер экономики, широкой географией платежей и колоссальным количеством транзакций, что способствует объединению многочисленных субъектов платежных отношений в единое платежное пространство. Интеграционные процессы имеют место как во всей совокупности институционального и инфраструктурного взаимодействия в национальной платежной системе, так и в отдельных платежных системах, функционирующих на ее территории [1. с. 166].

Региональные интеграционные процессы в странах Евросоюза, ЕАЭС, ШОС, БРИКС делают необходимым взаимодействие национальных платежных систем различных стран и создание глобальных наднациональных платежных систем, откуда вытекает требование интегрируемости национальных платежных систем с аналогичными системами других стран и наднациональными платежными системами. При этом растущие взаимосвязи и взаимозависимости в платежных системах все в большей степени определяются не национальными, а общемировыми тенденциями: либерализацией финансовых рынков, дерегулированием банковской деятельности, развитием интеграции, усилением конкуренции, а также ростом финансовой нестабильности [2. с. 165]. Поэтому с расширением единого экономического, валютно-финансового и платежного пространства повышается значение надежного, стабильного, бесперебойного и эффективного взаимодействия национальных платежных систем в целях наиболее полного, быстрого, безопасного и экономного удовлетворения спроса экономических субъектов на платежные услуги, минимизации их транзакционных расходов и оптимизации издержек ликвидности. В этой связи международные инициативы по поддержанию финансовой стабильности направлены на укрепление финансовой системы в целом и обеспечение бесперебойности ее инфраструктуры, которой является национальная платежная система.

Создание в отдельных регионах мира экономических союзов как крупных экономических, валютно-финансовых интеграционных образований, в рамках которых обеспечивается свободное перемещение капитала, товаров, услуг, рабочей силы, диктует необходимость формирования транснациональных оптовых и розничных платежных систем, а также внедрения в странах-участницах единых стандартов и принципов их функционирования. Требования по выполнению единых правил и стандартов интегрирует участников платежной системы в единую сетевую структуру, построенную на совокупности многостороннего взаимодействия.

Развитие финансовых отношений как на национальном, так и на транснациональном уровне и, как следствие, увеличение объема

разносторонних внутренних и трансграничных переводов обусловило необходимость формирования единого платежного пространства.

Единое платежное пространство создается на основе:

- единой территории функционирования одной или нескольких платежных систем, объединенных едиными стандартами и правилами, единым нормативно-правовым регулированием;
- общего развития и использования интегрируемой инфраструктуры;
- совместного применения платежных инструментов;
- единых тарифов за платежные услуги;
- использования единой валюты или выполнения мультивалютных переводов.

Проекты по созданию единого платежного пространства должны строиться на принципах надежности, безопасности, взаимной заинтересованности и эффективности:

- учитывать интересы широкого круга участников рынка платежных услуг;
- повышать общую доступность платежных услуг, не зависимо от страны и местонахождения в едином платежном пространстве, а также направления внутренних или международных платежей;
- снижать инвестиционные и транзакционные издержки за счет совместного развития и использования платежной инфраструктуры.

Создание единого платежного пространства предполагает гармонизацию национального законодательства и институциональное развитие национальных платежных систем, внедрение единых технических регламентов функционирования платежной инфраструктуры, совершенствование надзора и наблюдения, переход на международные правила и стандарты функционирования системно значимых платежных систем. Необходимо также развитие рыночных механизмов регулирования, обеспечивающих со-

трудничество на рынке платежных услуг, ценообразование, использование различных платежных инструментов, развитие добросовестной конкуренции [3. с.179].

В процесс становления и развития единого платежного пространства консолидируется мнение большого количества субъектов платежных отношений. Поэтому из числа участников рынка платежных услуг формируются комитеты, советы, экспертные сообщества.

Таким образом, создание единого платежного пространства процесс многоаспектный и трудоемкий, охватывающий решение правовых, экономических, финансовых, технологических, методологических задач.

Наиболее высокий уровень интеграции и взаимозависимости среди государств региональных объединений достигнут в Европе, где создан Европейский валютно-финансовый союз (ЕВФС) с единым Европейским центральным банком (ЕЦБ), валютно-финансовой политикой на основе единой европейской валюты (евро).

При активном участии Европейского центрального банка происходила интеграция платежных систем для крупных сумм, осуществляющих расчеты на валовой основе в режиме реального времени (RTGS) центральных банков стран-членов ЕС и создание системы TARGET. Наибольшая степень интеграции центральных банков Евросоюза в переводах крупных сумм обусловлена необходимостью проведения единой денежно-кредитной политики, обеспечения равномерного распределения ликвидности и одинакового уровня процентных ставок в рамках общей валютной зоны. Наряду с системой TARGET Европейской банковской ассоциацией (ЕБА) была создана частная платежная система Euro 1, которая востребована участниками рынка менее крупных, но более дешевых платежей. Интеграция розничных платежных систем (проект SEPA) реализован также

средствами частного банковского сектора. Как следствие, контроль за системно значимыми платежными системами в Евросистеме постепенно переходит из сферы «мягкого» регулирования - в виде подготовки рекомендаций, в сферу «императивного» регулирования - в виде установления требований, обязательных для исполнения операторами платежных систем. В результате создания единого платежного пространства Европейский финансовый рынок объединил и модернизировал торговлю финансовыми активами национальных финансовых систем и через механизм привлечения средств на фондовых рынках, а также расширение доступных финансовых инструментов повысил свою инвестиционную активность и ликвидность.

Учитывая современные тренды в развитии мировой валютно-финансовой системы, Россия является активным участником интеграционных процессов в валютно-финансовой и платежной сфере. Одним из основных направлений является создание Евразийского экономического союза (ЕАЭС) в составе России, республики Беларусь, Казахстана, Армении, Киргизии на основе единой валюты, которая должна появиться в 2016 году. Договор о создании ЕАЭС был подписан 29 мая 2014 года и вступил в силу с 1 января 2015 года. Членами ЕАЭС были подписаны документы, которые предполагают создание Евразийского Центрального банка с правом эмиссии и появление единой валюты. В этой связи создание единого платежного пространства является важнейшей перспективой развития национальных платежных систем государств-участников ЕАЭС. Поэтому в рамках Евразийской экономической комиссии обсуждались вопросы взаимодействия розничной платежной инфраструктуры, создания единого клирингового центра по платежам в национальных валютах. Вместе с тем, экономисты

отмечают, что в рамках интеграции розничных платежных систем России, Белоруссии, Казахстана и Армении для совместного использования национальных платежных карт российской НСПК «Мир», белорусской «Белкарт», Armenian Card (Армения) имеются объективные сложности, обусловленные отсутствием согласованного нормативно-правового регулирования, единых стандартов, правил и технических регламентов [4].

Деятельность России, направленная на решение целого ряда актуальных задач, в том числе обусловленных санкциями со стороны Америки и Европы, а также на поддержание баланса сил в мире включает в себя активную работу в объединениях стран с развивающейся экономикой, каковыми являются ШОС и БРИКС. ШОС (Шанхайская организация сотрудничества) включает Россию и Китай, Казахстан и Киргизию, Таджикистан и Узбекистан. Обеспечение финансовой независимости от Европы и Америки является целью объединения России и Китая, Бразилии и Индии, Южной Африки и Пакистана в БРИКС. Данные страны имеют высокий экономический потенциал, им принадлежит половина мирового производства. Страны-участницы союза принимают активные действия по созданию своего собственного финансового института, который смог бы составить достойную конкуренцию западному. В связи с ситуацией, сложившейся в мире в 2014-2015 гг., это направление партнерства активизировалось. Проект, который начинался еще в 2009 году, исходя из имеющихся факторов, наконец-то подходит к своему логическому завершению. 21 июля 2015 г. в Шанхае официально открылся Банк развития БРИКС. Участники БРИКС рассматривают этот банк в качестве альтернативы междуна-

родным финансовым институтам, таким как МВФ или Всемирный банк. Это, с одной стороны, снижает зависимость стран БРИКС от политики Запада, с другой, делает сами международные экономические отношения более устойчивыми. Более того, решены организационно-технические вопросы: выбрано руководство, определен вклад в финансовый институт со стороны всех стран-участниц. На данный момент ведется активное наполнение структуры представителями каждого из государств-участников объединения. Принципиально важно, что Банк Развития БРИКС будет в состоянии сам вырабатывать финансовый продукт и оценивать существующие в параллельных системах валюты.

Современная мировая валютно-финансовая система теряет свое монопольное положение. Усиливается влияние валютно-финансовой интеграции на расширение единого платежного пространства стран-участниц ШОС-БРИКС-ЕАЭС.

Литература

1. Регулирование финансово-кредитных отношений и глобализация / отв. ред. Т.М. Ковалева. – СПб.: изд-во Политехн. ун-та, 2015. С. 166.
2. Финансово-кредитные отношения в условиях глобализации [Текст] : монография / под ред. проф. Т.М. Ковалева. – Самара : Изд-во Самар. гос. экон. ун-та, 2011. – С. 165.
3. Савинова Н.Г. Развитие розничное платежной системы на основе единого платежного пространства // Экономические науки. – 2011. – 10(83). – С. 179.
4. Мурычев А. Единые стандарты как основа интеграции [Электронный ресурс] <http://bankir.ru/publikacii/20150217/edinye-standarty-i-obshchie-normy-kak-osnova-kooperatsii-10006069/> (дата обращения 22.03.2016).

Formation of a common currency area as a natural process of monetary and financial integration

Savinova N. G.

Samara State University of Economics
One of the major trends in the global economy is the monetary and financial integration of national economies on the basis of liberation and harmonization of currency legislation, formation of a common area currency area. An important role in the integration processes play national payment systems to ensure institutional action and the development of an integrated payment infrastructure.

The author reveals the questions of forming a common currency area and the integration of payment systems to ensure the availability of national and transnational payment services, organization and management of a common payments area in the territory of the Eurasian Economic Union, legislative and technological adaptation of national payment systems, Member States, the development of uniform principles of supervision and monitoring.

The article concludes that the formation of a common payments area takes place within the framework of the modern trend of the global financial system and the European experience of transnational regulation may be used for the integration of national payment systems within the framework of established regional monetary unions.

Keywords: national payment system, a common currency area, monetary and financial integration, economic unions

Reference

1. Regulation of financial and credit relations and globalization / otv.red. T.M. Kovaleva - SPb. : Publishing House of the Polytechnic. University Press, 2015. P.166.
2. Financial and credit relations in the context of globalization [Text]: monograph / ed. prof. T.M. Kovaleva - Samara : Publishing House of Samar. state. ekon.un Press, 2011. - P.165.
3. Savinova N.G. Development of the retail payment system on the basis of a single payments area // Economic sciences. - 2011. - 10(83). - P.179.
4. Murychev A. Edinye-standarty-i-obshchie-normy [Электронный ресурс] <http://bankir.ru/publikacii/20150217/edinye-standarty-i-obshchie-normy-kak-osnova-kooperatsii-10006069/> (дата обращения 22.03.2016).

Роль и задачи управления некоммерческими организациями

Белова Юлия Игоревна

соискатель, РЭУ им. Г. В. Плеханова

В статье рассматривается роль некоммерческих организаций как важнейшего партнера государства по оказанию социальных услуг. Проведен анализ управления коммерческой и некоммерческой организацией. Определена цель деятельности НКО, что это не только изменение характеристик самой организации, но и, первую очередь изменения в обществе. Рассмотрены источники финансирования НКО и задачи менеджмента НКО. Предлагается модель для выделения взаимосвязи целей, планов и результатов деятельности НКО, что позволит менеджменту прогнозировать результативность управленческих действий, при наличии соответствующих методик.

Ключевые слова: некоммерческие организации, результативность, финансирование, менеджмент, управленческая деятельность

Некоммерческий сектор экономики в современных условиях становления гражданского общества можно рассматривать как важнейшего партнера государства по оказанию социальных услуг. Спектр таких услуг в развитом обществе достаточно широк и не ограничивается уже традиционным их набором: образование, здравоохранение и др. Некоммерческий сектор имеет преимущества перед государством в динамике своего развития и скорости изменения комплексов услуг при изменениях в их потребности. Можно провести аналогию с государственными и частными коммерческими предприятиями. Известно, что в рыночной экономике именно инициатива частных предпринимателей позволяет быстро реагировать на возникший спрос и обеспечить его удовлетворение на основе реализации рыночных принципов свободной конкуренции и рыночного ценообразования. И именно от некоммерческого сектора экономики следует ожидать такого же воздействия на гражданское общество, когда инициатива граждан позволяет выявлять изменения в потребностях и удовлетворять их наилучшим образом, обеспечивая тем самым сбалансированное социальное обеспечение и реализацию прав граждан на выражение своего мнения и иных интересов.

В России некоммерческий сектор экономики ассоциируют с некоммерческими организациями. И именно показанная выше роль в социально-экономическом развитии страны и предполагается для НКО положениями Федерального Закона от 12.01.1996 № 7-ФЗ «О некоммерческих организациях»¹. Гражданский кодекс Российской Федерации предусматривает, что деятельность некоммерческой организации возможна при образовании юридического лица². Предусмотрено несколько организационно-правовых форм НКО. Выделим среди них наиболее распространенные:

- учреждения;
- общественные организации;
- автономные некоммерческие организации;
- потребительские кооперативы;
- ассоциации;
- товарищества собственников недвижимости;
- фонды, к которым относятся, в том числе общественные и благотворительные фонды;
- религиозные организации.

НКО, осуществляя свою деятельность, преследует какие либо значимые для ее учредителей цели. Но по сути своей, осуществляя хозяйственную деятельность, не ориентируется на максимизацию финансового результата, но использует финансовые и иные ресурсы для достижения целей. Достаточно большое разнообразие организационно-правовых форм НКО определяется тем, что цели создания организаций могут быть различны. В целом определено, что некоммерческие организации могут создаваться для достижения социальных, благотворительных, культурных, образовательных, научных и иных целей. Но выделяют и социально ориентированные некоммерческие организации, осуществляющие деятельность, направленную на решение социальных проблем и проблему развития гражданского общества в Российской Федерации.

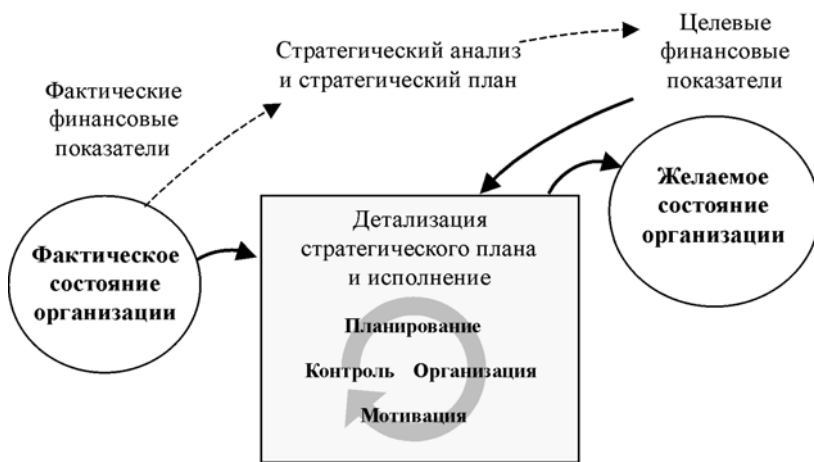


Рис. 1.1 – Общая схема менеджмента для достижения целей коммерческой организации



Рис. 1.2 – Общая схема менеджмента, для постановки и достижения целей некоммерческой организации

Исходя из этого, менеджмент в НКО, как и в любой коммерческой организации должен обеспечить реализацию функций управления с целью достижения поставленных целей. Следовательно, важнейшей составной частью процесса управления становится целеполагание. В случае с НКО, целеполагание представляется гораздо более сложной задачей. Коммерческие организации при целеполагании традиционно используют ряд показателей характеризующих прирост финансовых показателей, или показателей рыночной позиции организации. Это и прибыль и рентабельность, конечно стоимость бизнеса и доля

рынка. На рисунке 1.1 показана общая схема управления коммерческой организацией.

НКО в определенной степени оказывают свое влияние на дальнейшее преобразование общества: предоставляют социальные услуги, способствуют развитию культуры, науки, образования, занимаются благотворительностью, а также осуществляют разноплановую общественно полезную деятельность. Целевые показатели здесь – это показатели характеризующие состояние общества в целом или отдельных сфер его деятельности. Поэтому целью деятельности НКО – это не только изменение характеристик самой организации, но

и, первую очередь изменения в обществе. Таким образом, в коммерческой организации цели связаны с достижением желаемого финансового результата для собственников, а в некоммерческой – с изменениями в обществе. Схема постановки целей НКО, с целью управления деятельностью, показана на рисунке 1.2.

Проблема выбора целевых ориентиров и задач в развитии общества остро стоит не только перед НКО, но и перед государством. И именно поэтому проектирование целевых показателей становится прерогативой стратегического планирования органов государственной власти. А стимулирование деятельности НКО становится для государства еще одной возможностью для достижения целей развития общества.

Понимая значительную роль НКО в достижении социальных целей, государственные органы осуществляют как стимулирование, так и контроль деятельности НКО.

Руководство НКО должно обеспечить ведение бухгалтерского учета и статистической отчетности в порядке, установленном законодательством РФ. При этом с 2012 г., НКО, являющаяся иностранным агентом, в обязательном порядке привлекает аудиторов для контроля годовой финансовой отчетности. Соответственно, эффективными будут признаны те организации, финансовые показатели которых соответствуют требованиям нормативных документов и возможно улучшились по сравнению с прошлыми периодами оценки. При этом оценка того, достигнуты ли цели деятельности НКО, а если достигнуты, то в какой степени государством не проводится. Оценка деятельности может проводиться спонсором или благотворителем. И соответственно методы и порядок контроля определяются теми, кто выделяет средства.

Известно, что кроме государства, существуют и другие источники для финансирования

деятельности НКО. А если НКО не является социально-ориентированной, то, как правило, роль государства в обеспечении ее деятельности сводится к минимуму. Поэтому рассмотрим, как осуществляется контроль и оценка в НКО с точки зрения лиц, осуществляющих финансирование и управление.

В случае с коммерческими организациями, контроль за деятельностью организации осуществляет высший руководящий орган. Это общее собрание акционеров или участников. Система показателей для контроля известна. При привлечении заемных средств, условия контроля также отражаются в договорах. При этом традиционно отмечают, что НКО отличаются высокой диверсификацией источников финансирования. И система контроля за использованием средств представляется здесь не столь очевидной. Рассмотрим источники привлечения средств подробнее. Российское законодательство предусматривает различные виды источников финансирования НКО: федеральные гранты (субсидии Министерства экономического развития, президентские гранты), региональные гранты (гранты Министерств экономического развития субъектов Российской Федерации, гранты по инициативе региональных руководителей), средства доноров (неправительственные организации), частные пожертвования.

В целом, источники финансирования НКО можно разделить на три группы³:

- привлеченные частные и корпоративные;
- привлеченные государственные;
- собственные средства НКО.

К привлеченному финансированию относятся благотворительные, спонсорские средства, средства жертвователей, гранты различных фондов, членские взносы и др. Государственное финансирование включает субсидии государственных органов. Собственные же сред-

ства включают доходы от основной и коммерческой деятельности.

Содержание и направления благотворительной деятельности определены ФЗ № 135 от 11 августа 2005 г.⁴ «Под благотворительной деятельностью понимается добровольная деятельность граждан и юридических лиц по бескорыстной (безвозмездной или на льготных условиях) передаче гражданам или юридическим лицам имущества, в том числе денежных средств, бескорыстному выполнению работ, предоставлению услуг, оказанию иной поддержки». Соответственно, решения жертвователя (благотворителя) о контроле за использованием средств может осуществляться на добровольной основе по согласованию сторон. Однако, отсутствие контроля как такового и возможное вследствие этого неверное, с точки зрения благотворителя распоряжение имуществом или денежными средствами может вести к прекращению благотворительной деятельности.

Понятие спонсорства можно найти в ФЗ № 38 от 13 марта 2006 г.⁵ «спонсор – лицо, предоставившее средства либо обеспечившее предоставление средств для организации и (или) проведения спортивного, культурного или любого иного мероприятия, создания и (или) трансляции теле- или радиопередачи либо создания и (или) использования иного результата творческой деятельности». Фактически, спонсорство – это вид коммерческой сделки, и характеризуется исключительно коммерческими интересами. В этом случае контроль со стороны спонсора является обязательным. Но вопрос об эффективности продвижения имиджа спонсора и оценке иных выгод, которые могут быть получены от сделок по спонсорству, сложен и неоднозначен.

Пожертвованием, согласно ст. 582 части второй Гражданского Кодекса РФ, признается

дарение вещи или права в общеполезных целях (т.е. нельзя пожертвовать работы или услуги)⁶. Пожертвования могут делаться гражданам; благотворительным, научным, лечебным, воспитательным и учебным учреждениям, учреждениям социальной защиты и другим организациям. Пожертвования не облагаются налогом на прибыль.

Следует отметить, что во всех остальных случаях, в частности, для автономных некоммерческих организаций, ассоциаций и союзов, некоммерческих партнерств, пожертвования определяются как дарение и облагаются налогом в составе внереализационных доходов.

Существуют и такие редкие для России формы как патронаж и меценатство.

Патронаж – это регулярное оказание помощи в осуществлении прав, их защите и исполнении обязанностей. Некоторые юристы отмечают, что патронаж может быть трактован шире, как в отношении физических, так и юридических лиц. Также отметим, что актуальность патронажа приобретает для некоммерческих видов деятельности – это оказание долгосрочной материальной и организационной поддержки некоммерческой деятельности в ответ на получение определенных прав на участие в управлении. Но при этом патронаж необходимо отличать от меценатства, которое распространяется в основном на сферу культуры и носит просветительский характер.

Наиболее распространенным источником финансирования выступают членские взносы. Они также не имеют однозначной трактовки в российском законодательстве. Членские взносы – регулярное отчисление средств в некоммерческую организацию с целью получения определенного уставом организации комплекса услуг, реже товаров.

Получение гранта, как правило, связано с четким представ-

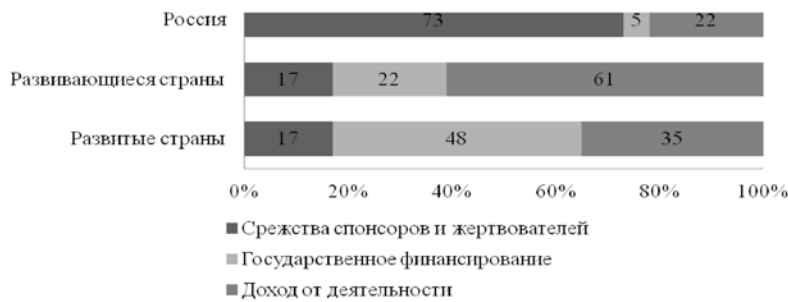


Рис. 1.3 – Примерная структура финансирования НКО⁷



Рис. 1.4 – Общая модель реализации функций управления в НКО

лением грантодателя о цели его использования. В проводимых конкурсах грантов предусматривается определенная отчетность. Соответственно, грант – средства целевого финансирования (деньги, реже иное имущество), выделяемые на конкурсной основе и предоставляемые безвозмездно и безвозвратно с последующим отчетом об их целевом использовании. Грантодатель не желает получить свои денежные средства назад, а старается решить с помощью гранта какую либо важную научную, а чаще социальную задачу.

Фактическое использование названных источников финансирования в России по сравнению с другими странами показано на рисунке 1.3.

Обратим внимание на государственное финансирование. Например, конкурс президентских грантов проводится на основании распоряжения главы

государства, впервые он состоялся в 2005 г. В 2014 г. общий денежный фонд грантов составил 2 698 млн. руб. Победителями конкурса на распределение президентских грантов в 2014 г. стали 347 НКО. В целом в 2014 г. финансовая господдержка институтов гражданского общества в России составила около 10 млрд. руб⁸. Финансирование некоммерческих структур через президентские гранты увеличилось более чем в три раза, для реализации социально значимых проектов было выделено более 3200 млн. руб.

Для полноты исследования современных изменений и влияния роли НКО в обществе, следует обратить внимание на корпоративные социальные инвестиции. Это отчисление средств коммерческими организациями на важные для общества цели. С точки зрения некоммерческих организаций корпора-

тивные социальные инвестиции являются способом передачи спонсорских средств.

НКО получают необходимые для выполнения целевой деятельности материальные и денежные ресурсы, а спонсоры рассматривают корпоративные социальные инвестиции как на программу Паблик релейшн корпорации, направленную на создание благоприятного имиджа, который в свою очередь добавит стоимости компании.

Таким образом, выгоды спонсоров делятся на прямые и не прямые или косвенные. К прямым выгодам относятся: реклама, брендинг, имидж. Косвенные выгоды спонсорства способствует созданию благоприятной среды для бизнеса, и заключаются в завоевании лояльного отношения властей, иностранных политических деятелей и т.п. Фактически, корпоративные социальные инвестиции – способ создания стоимости и поэтому их результативность, естественно, должна четко контролироваться спонсорами.

Отметим также, что все большее влияние на развитие НКО оказывают благотворительные фонды. Шекова Е.Л. отмечает, что они в большинстве случаев предпочитают заниматься долгосрочными программами развития некоммерческой сферы, (образовательными проектами, развитием новых направлений искусства, созданием информационной сети и т.д.). Вместе с тем, поддержка некоммерческой сферы благотворительными фондами не ограничивается только предоставлением грантов. В последние годы большую популярность получил такой вид поддержки благотворительных фондов как консалтинг. Этот же вид деятельности сейчас осуществляется и государственными органами и созданными при них НКО. Это создание научно-консультационных центров по проблемам НКО.

Еще одно направление финансирования деятельности

НКО – заемные средства. Это кредиты банков, финансовых институтов, международных организаций и др.

Для обеспечения непрерывности деятельности и финансовой устойчивости НКО также создают фонды, формируемые из резервных взносов. В отличие от других типов взносов, резервные взносы размещаются НКО на счетах банков и инвестиционных институтов с целью получения стабильных процентов. Контроль за использованием резервных взносов и доходов от них осуществляет совет попечителей НКО.

Анализ показал, что, как и в коммерческих организациях, в НКО привлеченные средства должны привести к достижению определенного результата за счет эффективного управления. И оцениваться управление как раз и нужно по результатам. В иных случаях может возникнуть ситуация, что процесс управления оценивается как эффективный, а результат деятельности не соответствует поставленным целям и ожиданиям заинтересованных лиц. Предлагается использовать следующую модель для выделения взаимосвязи целей, планов и результатов деятельности НКО (рисунок 1.4).

Рассмотрим этапы целеуказания и управления в модели.

1) Процесс постановки цели. В процессе постановки целей НКО принимают участие учредители организации, сам менеджмент, спонсоры и грантодатели. Жертвователи и благотворители могут только разделять или не разделять цели и способы деятельности НКО, но, как правило, в процессе постановки целей не участвуют, но их мнение может приниматься по

внимание при планировании и целеполагании.

2) Цели деятельности должны детализироваться менеджментом НКО, при этом грантодатели и спонсоры могут устанавливать и отдельные задачи, в рамках целей НКО и устанавливать сроки и средства для их решения.

Важно, что цели социально-ориентированных НКО в обязательном порядке должны соответствовать не только пожеланиям учредителей, но и быть прямо сопоставимыми с потребностями и проблемами общества.

3) Как и в любой организации, менеджмент разрабатывает план достижения поставленных целей и организует его выполнение.

4) Деятельность НКО приводит к получению определенных результатов, которые требуют оценки.

5) Оценка результатов деятельности представляется достаточно сложным этапом. При наличии целей, выражаемых конкретными числовыми значениями и наличии методов сбора информации о полученных численных значениях, оценка упрощается. В случае если цели описываются качественными показателями, то требуется их трансформация в количественные.

В современных условиях менеджмент НКО должен обеспечить такое управление деятельностью организации, при котором цели, поставленные спонсорами, государством и иными распорядителями средств будут достигнуты. Целесообразно ввести взаимосвязи между процессом планирования деятельности и будущими желаемыми результатами деятельно-

сти НКО, которые, в свою очередь, соответствуют поставленным целям. Это позволит менеджменту прогнозировать результативность управленческих действия, при наличии соответствующих методик.

Литература

1 Федеральный закон от 12.01.1996 N 7-ФЗ (ред. от 06.04.2015) «О некоммерческих организациях»

http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_177661/

2 Гражданский кодекс Российской Федерации, 30 ноября 1994 года № 51-ФЗ. Часть первая

<http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=law;n=177647>

3 Шекова Е.Л. «Экономика и менеджмент некоммерческих организаций». Учебное пособие.

http://rcenter.su/upload/iblock/be7/econ_men.pdf

4 Федеральный закон от 11 августа 1995 г. N 135-ФЗ «О благотворительной деятельности и благотворительных организациях»

5 Федеральный закон от 13 марта 2006 года N 38-ФЗ «О рекламе»

6 http://elementy.ru/library/gk2_572-582.htm

7 Повышение эффективности государственных инвестиций в сектор социально-ориентированных НКО http://economy.gov.ru/wps/wcm/connect/fee7758047d36ab5ab2fff0b17164af7/presentation_.pdf?MOD=AJPERES&CACHEID=fee7758047d36ab5ab2fff0b17164af7

8 Некоммерческие организации в России <http://tass.ru/info/671635>

The role of non-profit organizations and management tasks

Belova Yu.I.

REU of G. V. Plekhanov

The article discusses the role of non-profit organizations as a major partner of the state in providing social services. Spend a commercial and non-profit organization management analysis. Determine the purpose of non-profit organizations, it is not only a change in the characteristics of the organization itself, but also, primarily changes in society. The sources of funding of non-profit organizations and task management. A model to identify the relationship goals, plans and results of operations of non-profit organizations that will enable

management to predict the effectiveness of management actions, with appropriate techniques.

Keywords: non-profit organizations, effectiveness, financing, management, performance management

References

1. The federal law of 12.01.1996 №7-ФЗ (revision of 06.04.2015) «On non-profit organizations»
http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_177661/
2. The Civil Code of the Russian Federation, 30.11.1994 №51-ФЗ. Part one
<http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=law;n=177647>
3. Shecova E.L. «Economy and

management of non-profit organizations» Tutorial.

http://rcenter.su/upload/iblock/be7/econ_men.pdf

4. The federal law of 11.08.1995 №135-ФЗ «On charitable activities and charitable organizations»
5. The federal law of 13.03.2006 №38-ФЗ «On advertising»
6. http://elementy.ru/library/gk2_572-582.htm
7. Improving the efficiency of public investment in the sector socially oriented non-profit organizations
http://economy.gov.ru/wps/wcm/connect/fee7758047d36ab5ab2fff0b17164af7/presentation_.pdf?MOD=AJPERES&CACHEID=fee7758047d36ab5ab2fff0b17164af7
8. Non-profit organizations in Russia
<http://tass.ru/info/671635>

Бизнес-модели и стратегическое управление наукоемкими корпорациями

Михалев Сергей Васильевич
студент, Российский университет
дружбы народов,
mixalevsv@gmail.com

Белов Андрей Алексеевич
студент, Российский университет
дружбы народов, viman@yandex.ru

Хандогин Михаил Сергеевич
студент, Российский университет
дружбы народов, maiklhan@rambler.ru

Целью исследования является теоретическое обоснование и разработка структуры взаимосвязей элементов модели бизнеса компаний в наукоемких отраслях. Автором статьи внимание было уделено рассмотрению понятий стратегии, виды стратегий, управления организацией. В ходе осуществления литературного обзора мы обратили внимание на концепции, различную интерпретацию стратегического управления, основные проблемы и причины возникновений критических ситуаций. Кроме того были рассмотрены различные бизнес-модели которые в нынешних условиях позволяют развиваться и систематически получать прибыль. Для успешного развития и высоких темпов необходимо своевременно обновлять бизнес-модели и адекватно реагировать на внешние изменения, чтобы избежать стратегического распада. При непредсказуемом характере долгосрочных перспектив необходимо применять экспериментальные проекты. Это позволит не только улучшить показатели фирмы, но и получить информацию о характере и направлении изменений, что дает возможность вовремя реагировать на возникающие угрозы и риски. По итогам автор делает выводы, что в современном мире многое зависит от грамотного планирования, от умения четко и своевременно разрабатывать бизнес-модели и прогнозы управления организационной структурой. Многие авторы сходны в возрастающей роли стратегического управления, особенно наукоемких отраслях корпорации. Именно они являются наибольшим потенциалом для экономического роста и становления нашей державы как самого могущественного государства. Ключевые слова: модель, управление, стратегия, прогнозы, организационная структура, наукоемкие отрасли, экономический рост.

С каждым новым десятилетием жизнь становится все быстрее. Тенденция прослеживается во всех сферах деятельности. В частности ускорился переход к постиндустриальной эпохе, к сетевой экономике и экономике знаний. Самым значимым направлением первого десятилетия 21 века стало ощутимое воздействие отрасли по производству знаний на сферы экономики и жизни общества. С каждым годом увеличивается успешные достижения в разработке новых продуктов, основанных на науке технологий. Эти отрасли занимают ведущие ступени «технологической лестницы», по которой исполняется переход к информационной стадии развития. Переход от сырьевой составляющей к инновационной модели развития напрямую связаны с инновационной активностью высокотехнологичных компаний, вследствие этого повышается конкурентоспособность, усиливается качество и динамика экономического роста. Эффективность компаний зависит насколько согласованы элементы моделей бизнеса с конкурентными и инновационными стратегиями. Учитывая недостаточность теоретических разработок в секторе инновационной активности для повышения конкурентоспособности, актуально и практически значимы исследование методической структуры и взаимодействие элементов моделей бизнеса, показывающие инновационные, экономические стратегические решения этих компаний.

Каждая компания для успешной работы и поступательного развития должна иметь конкретные и четкие цели. Высшему управленческому составу требуется понимание концепции стратегии, грамотно и своевременно использовать методы и приемы стратегического управления. Следовательно, стратегия должна приспосабливаться к изменению внешних условий и внутреннего чутья руководителя.

Определение Томпсона и Стрикленда: Стратегический менеджмент - это процесс, посредством которого руководители направляют долгосрочные направления развития организации, ее специфические цели, развивают стратегии их достижения в свете всех возможных внутренних и внешних обстоятельств и принимают к исполнению выбранный план действий [1].

Стратегия фирмы- это система событий, которая рассчитана долгосрочные перспективы и достижение конкурентных целей методом координации и ресурсораспределением фирмы.

При расшифровке общего понятия стратегии, современные исследователи сходятся во мнение, хотя по отдельным составляющим есть разные позиции. Например, Джеймс Брайан Квин считает, что стратегия должна [2]:

- иметь точные цели, достижение которых есть главный фактор при исходе дела;
- поведенческая гибкость, при использовании минимального набора ресурсов, для достижения оптимального результата;
- поддерживать инициативу;
- собирать основное усилие в нужное время и нужном месте;
- координация действий руководства;
- четкое и поэтапное расписание действий.

У стратегического управления существуют особенности:

- комплекс основных стратегий, как базовые разработки собственной стратегии компании;

- согласованность организационной структуры и целей компании;

- прямое достижение перспективных целей;

- важное значение ресурсов при построении системы управления.

Элементы стратегии - это главные факторы, действующие на компанию или его подразделение при использовании своих ресурсов. Они служат своего рода лакмусовой бумажкой того, как компания использует свои имеющийся ресурсы, для достижения конкретной цели.

Миссия организации - это четко сформулированная причина ее существования как основы формирования ценностей, которыми должны пользоваться все работники для обеспечения развития организации [3].

Конкурентные преимущества - считаются одним из главных элементов стратегии, который зависит от правильно выбранных рынков сбыта и ассортимента выпускаемой продукции. Правильный выбор позволяет с максимальной эффективностью использовать различные ресурсы предприятия (сырье, финансовые, трудовые). Основным финансовым ресурсом являются инвестиции, именно по их направлению можно сделать вывод о ориентированности предприятия.

Условно стратегии делятся на две группы - функционирования и развития. Стратегия функционирования показывает поведение фирмы на рынке в связи с реализацией производимой продукции. Американский исследователь М. Портер выделил три основных варианта таких стратегий: лидерство по низким расходам, дифференциации и фокусировки.

Рассмотрим каждую из стратегий более подробно. Стратегия лидерства по низким расходам направляет организацию

на получение дополнительной прибыли за счет снижения постоянных издержек. Экономия достигается за счет максимизации объемов продаж, не рассматриваются дорогие проекты и программы. Преимущество лишь за счет снижения затрат позволяет увеличить объемы продаж и снизить цены на выпускаемую продукцию, при этом есть возможность выходы на новые рынки сбыта. На словах все звучит довольно просто и объективно, если бы не практические реалии. Сегодняшние реалии таковы что реализация этой стратегии сдерживается темпом инфляции, которая обесценивает получаемую прибыль. Плюс М. Портер делает вывод в частности что нет связи между ростом масштабов производства и уменьшением расходов предприятия, в следствии инерционности сложность переориентации массового производства.

Стратегия дифференциации ориентирована на концентрацию создания товаров или услуг одного конкретного функционального значения, изменение которых ведет к расширению круга потенциальных потребителей. За счет этого возможно достижение превосходства над другими предприятиями за счет своей уникальности. Дифференциация может относиться к технологиям, условиям сбыта, продуктам. Дифференциация по ценам может быть горизонтальной (одинаковая цена для всех видов продукции) и вертикальной (когда цена одна, а качество товаров разная) Стратегия дифференциации имеет свои ограничения. Первое - для реализации этой стратегии требуются значительные расходы. Второе - потребитель может не оценить уникальность продукции в результате изменения своих предпочтений.

Стратегия фокусирования означает обслуживание узкоспециализированного сектора потребителей, а достижение конкурентных преимуществ можно достичь за счет приме-

нения одной или двух описанных выше стратегий. Целесообразность этой стратегии в случае наличия большого количества потребителей с особыми предпочтениями, а ресурсы предприятия ограничены.

Стратегии развития это фактически деятельность предприятия на рынке и направлена на развитие потенциала предприятия. На сегодняшний день известно несколько стратегий развития: стратегия роста; умеренного роста; сокращения; комбинирования.

Стратегия роста свойственная молодым предприятиям, желающие в короткие сроки занять лидирующие позиции. Характерная черта организаций - высокие и постоянные темпы расширения масштабов действий. Теперь более подробно рассмотрим основные альтернативы стратегии роста.

Ускоренный рост основанный на базе сосредоточенности и специализации производства с помощью улучшений, продуктивный инноваций.

Интегрированный рост основанный на усилении контроля над стратегически важными звеньями процесса производства, улучшения качества продукции.

Диверсифицированный рост предполагает проникновение предприятия в новые для себя отрасли. Желание распределить риски по различным видам бизнеса, сократить производство, получение дополнительных преимуществ за счет синергии от различного вида деятельности.

Стратегия умеренного роста часто встречается в организациях, где технологии производства стабильны, цели устанавливаются от уже достигнутого уровня и меняются в соответствии с изменением внешних неблагоприятных факторов. Этот путь наименее рискованный и самый простой.

Стратегия сокращения обусловлена перестройкой или реорганизацией предприятия, когда необходимо отказаться от устаревших технологий и не-

перспективных направлений развития рыночных сегментов.

Комбинируемая стратегия самая распространенная, т.к. в рамках стратегии одни подразделения сокращают масштабы деятельности, другие развиваются с разной скоростью. Эта стратегия ближе всего соответствует реальным условиям деятельности фирмы.

Выше перечислены все базовые стратегии, которые могут являться частями общей стратегии предприятия. Выбор стратегии осуществляется на основе сравнения перспектив развития предприятия в различных сферах деятельности. Которую должно сформировать высшее руководство и разделить меру ответственности между исполнителями и координации мероприятий по реализации стратегических задач.

Стратегическое управление особенно важно для наукоемких производств. Наукоемкие отрасли в сфере управления, обладают свойствами, которые являются приоритетными при построении системы стратегического управления на различных корпорациях. Выделим следующие свойства: неопределенность и нестабильность внешней среды; ориентир основных целей организации на будущее; высокий научно-технический потенциал отрасли; значение инноваций является приоритетным в конкурентной борьбе.

В стратегическом управлении роль ресурсов, запасов, резервов играет важную роль, без них субъекты не достигают цели. Ресурсы - это потенциал организации. Их роль прежде всего в том что ресурсы дают возможность создавать наилучшую для организации стратегию, в реальном влиянии на внешнюю среду предприятия, в-третьих, в уникальных стратегических постановках целей субъекта.

В ряде публикаций объективно полагают, что разработка и реализация стратегии в наукоемких отраслях требуют больших расходов. Это позво-

ляет большинству экономическим субъектам ставить вопрос о стратегии, лишь в теории, с другой стороны можно совершить крупную стратегическую ошибку. Мало какие организации, в том числе и корпорации способны точно избрать рентабельный для себя рынок. Важное значение имеет качество менеджмента, его способность рационально и реально оценивать ресурсы холдинга. Поэтому главной характеристикой «стратегичности» субъекта - находить адекватную имеющимся ресурсам рыночную нишу и действовать в ней.

Для разработки грамотной системы управления потребуются не только материальные затраты и время, но и интеллектуальные и информационные ресурсы. Реализация стратегических решений подразумевает обладание информацией, которая постоянно собирается и анализируется в течение всего времени ведения бизнеса. Отсутствие информации автоматически исключают стратегию. Информационные ресурсы связаны с интеллектуальными, т.к. предприятие должно располагать кадрами, которые не просто будут работать по обычной схеме или по одной из методик, они должны определять тенденции развития внешней среды, формулировать пути движения организации, перспективы того или иного бизнеса.

У корпораций наличие ресурсов позволяет принципиально определять характер использования во взаимоотношениях с внешней средой. Часто приходится приспосабливаться к новым условиям, и насколько успешно это получается есть показатель который говорит о внутренних изменениях экономической стратегии организации. Приспосабливаемость организации к разным вариациям среды является основным условием для длительного и успешного существования предприятия.

Следует отметить, что внешняя среда в наукоемких отрас-

лях имеет склонность к изменениям, тем самым являясь отличительной чертой данной отрасли. При анализе внешней среды и научно - технических перспектив в наукоемких отраслях подчеркивал в своих работах Ансофф. И.

Для Российской Федерации главной стратегической целью является создание эффективной и восприимчивой к инновациям системы хозяйствования, позволяющей собирать в кулак экономический потенциал страны и обеспечить выход в мировое хозяйство в качестве равноправного партнера. Перед Россией стоит задача которая сводится к интеграции научно-технической и промышленной сфер в процессе социального и экономического развития общества.

Выделим основные стратегические цели и задачи при создании научно-технологической политики: сбережение ресурсов; высокотехнологичные товары на рынке делать конкурентоспособными; формирование институциональных условий для эффективного использования научно-технического потенциала; создание научно-технической основы для развития отечественной экономики.

Различные варианты стратегического планирования устанавливают содержание плановой деятельности в организации, верное соблюдение которых является в перспективе эффективным ростом для фирмы.

Основные принципы планирования были predeterminedены Файоном, который назвал их общими чертами хорошей программы действия. Это принципы единства, непрерывности, гибкости и точности. Позже был обоснован ещё один ключевой принцип — принцип участия [4].

Принцип единства обозначает, что проходящее и дальнейшее проектирование в экономической структуре обязательно иметь системный подход. Отдельные подразделения представляются элементами планирования в организации, входя-

щие в неё. Прямая и обратная связь между подразделениями протекает на горизонтальном уровне, т. е. на уровне функциональных подразделений. Совокупность всех целей экономической организации становится возможным в одном направлении плановой деятельности, в рамках единства вертикальных подразделений, т. е. единства в кругу управленческой иерархии. Связь и координирование стратегической деятельности отдельных подразделений является в том, что работа по планированию одной функциональной части должна быть взаимосвязана с инициативностью других систем данного уровня, и осуществляющие изменения в планах одного подразделения должны быть выражены в планах других подразделений. Из всего выше сказанного автор делает вывод что взаимосвязь и одновременность это основные черты координации планирования на предприятии. Объединение экономических процессов плановой деятельности предполагает, что на предприятии существует разнообразие обособленных процессов планирования, то есть различные подсистемы планирования, но каждая из этих подсистем должна работать, исходя из общей идеи и стратегии фирмы. Разработки и планы созданные в организации - это совокупность или набор документации на основе взаимосвязанной системы.

Принцип участия взаимосвязан с принципом единства из предположения, что каждый субъект экономической организации становится участником плановой деятельности, это не зависит от выполняемых функций и занимаемой должности.

В процессе планирования должен быть привлекателен для тех кого он непосредственно затрагивает. Личное участие каждого из членов организации в процессе планирования приводит к тому, что планы организации появляются у каждого работающего и будут его личными, при этом непосред-

ственное участие в достижении целей будут приносить удовлетворение собственных потребностей сотрудников. У сотрудников появляются новые цели и мотивы к эффективному труду, а в организации укрепляется командный дух. Партиципативное планирование направлено на раскрепощение работника объединяет две функции менеджмента, которые часто противоречат друг другу. Это стратегическое планирование и оперативное руководство. Руководители сами привлекаются к составлению планов, соответственно планы перестают быть чем-то внешними для руководителей.

Принцип непрерывности выражается в постоянности процесса планирования, причем выработанные планы должны безостановочно сменять друг друга. Ниже приведем несколько предпосылок непрерывности процесса планирования в организации:

- изменению подвержены не только фактические предпосылки, но и представления фирмы о своих ценностях и внутренних возможностях;

- неопределенность внешней среды и присутствие неучтенных изменений приводит к тому, что приходится проводить постоянную корректировку по ожиданиям фирмы относительно внешних условий и попутное исправление, и уточнение планов;

- непрерывный процесс планирования обеспечивает увлеченную работу сотрудников фирмы со всеми следующими за этим выгодами.

Принцип гибкости тесно связан с принципом непрерывности, и его основная задача является в придании процессу и планам способность менять свою направленность в связи с возникающими непредвиденными обстоятельствами. Составляемые планы должны быть исполнены так, чтобы в них можно было вносить изменения, сочетаемые с изменениями внутренних и внешних условий.

Для этого в планах предусматривается, различные допуски и резервы. Резервы по своим масштабам должны представлять не слишком большую часть, т. к. из-за этого может пострадать точность планирования, и не слишком маленькими, т. к. это влечет за собой постоянную корректировку планов, из-за чего ориентиру деятельности фирмы могут быть расплывчатыми.

Под принципом точности подразумевается составление разного плана с такой степенью точности, какая может быть совместима с неопределенностью будущей деятельности фирмы. Планы должны быть конкретны и детализированы в той степени, в какой позволяет внешние и внутренние условия организации.

Стратегическое планирование обозначает и определяет основные направленные цели организации, учитывая при этом, что количество достоверной информации о будущем невелико, а диапазон, частота и скорость изменений постоянно варьируются и растут. Для планов, рассчитанных на краткосрочные сроки и для отдельных подразделений организации, конкретика и проработка решений должны стать постоянными и обязательными чертами.

Специфика наукоемких компаний - это непредсказуемость [5]. Различие методических приемов и специфический взгляд не позволяют установить связь между бизнес - моделями и стратегическими инновационными решениями это второй аспект. Из выше сказанного автор делает вывод что эти ограничения характерны для наукоемких компаний вследствие чего возникает сложность в органичном анализе бизнес - моделей и внедрение в практику стратегического управления. Для развития конкурентоспособности наукоемкой компании является роль инновационных процессов и капитала интеллектуального труда. Появление рынка ноу-хау существенно вли-

яет на ведение бизнеса такими компаниями. Новые этапы развития инноваций и технологий не учитываются в функциях и структуре бизнес-моделей рекомендуемых исследователей.

Современная наукоемкая компания действует не только на рынках своих основных продуктов, но и на уникальных и специфических рынках. Современные особенности ведения бизнеса должны учитываться при анализе стратегического управления наукоемких компаний:

Сетевые структуры создания ценностей инноваций с участием партнеров и клиентов которые генерируют новые способы и идеи использования продуктов компании.

Теория цепочки ценностей внедрена Портером с целью отображения очередности операционных действий фирмы в ходе формирования добавленной ценности продукта и поставки этой ценности покупателям. Сеть создания ценностей обобщает концепцию «цепочки», помогая анализировать те модели бизнеса, которые в «цепочку» не укладываются и позволяют открывать новые пути традиционных бизнес-моделей (одномерных при первичном анализе)

Открытые модели инноваций (Д. Тис, Г. Чесборо) направленные на расширения круга инновационного процесса, обмен патентами, идеями и лицензиями. Приведу слова Генри Чесбора который после своих исследований в 2003 году сказал следующие: «Невозможно сделать так, чтобы все умные ребята работали на вас, - а значит, нужно научиться работать с умными ребятами как внутри, так и вне вашей компании!» [7]. Модель подразумевает что фирма при исследовании новейших технологий рассчитывает не только на свои внутрикорпоративные НИОКР, но и активно привлекает инновации извне. Эту модель первым описал американский профессор на примере крупных корпораций в США. Главный смысл заключа-

ется в том что большая доля инноваций не разрабатывается в специальных лабораториях, а берется тем или иным способом с рынка.

Практически 40% новейших исследований в США совершается небольшими и посредственными фирмами- говорит Евгений Кузнецов, директор департамента развития и коммуникаций Российской венчурной компании. При этом остальные 60%-это не только целиком собственные изобретения больших компаний, но и купленные ими ранее с рынка малых стартапов и доведенных до конечного продукта.

Модель «закрытых инноваций» отлично функционировала более 100 лет. Крупные фирмы собирали лучших ученых плюс технический состав и запускали у себя полный R&D-цикл фундаментальных до практических исследований в стенах одной корпорации. Несомненно, корпоративным научным сотрудникам многократно получалось сказать веское слово в большой науке (ученые из IBM три раза становились лауреатами Нобелевской премии) Для примера в лучшие годы в лабораториях Белла работало до 25 тысяч исследователей. В то время модель закрытых инноваций в рамках НИОКР зарабатывали большие деньги тем самым оправдывались бюджеты на долгосрочные исследовательские проекты и науку.

Минусы данной модели иногда проявлялись довольно ярко. В частности огромные затраты на НИОКР не защищали от появления «новичков», которые, не обладая сопоставимыми ресурсами, временами отхватывали долю рынка с так называемыми подрывными технологиями. Возникает вопрос значит ли это что модель идем на слом? Американский профессор дает этому объяснение и называет новыми реалиями. Решающую роль начинает играть скорость вывода новых продуктов на рынок, из-за уменьшения срока жизни продукта. Следовательно «нович-

ки» или небольшие мобильные компании получают преимущество перед НИОКР крупных корпораций. Этот момент хорошо описывают S-кривые создания технологии. Концепция S-кривых технологий предполагает, что величина улучшения технических характеристик продукта за данный период времени или благодаря данному объему интеллектуальных затрат обычно изменяется по мере «взросления» технологий.

Многие ученые утверждали, что смысл стратегического управления технологиями состоит в том, чтобы определить, когда точка перегиба на S-кривой технологии уже прошла, затем выявить и разработать технологии следующего поколения, которые поднимаются снизу и заменяют нынешнюю. Самое главное- вовремя сменить технологию в точке пересечения кривых старой и новой технологий как показывает пунктирная кривая линия. Неспособность предвидеть угрозу зарождающихся новых технологий и вовремя переключиться, часто объясняют неудачи зрелых и наукоемких корпораций.

Модель открытых инноваций для большой корпорации предполагает создание двустороннего движения, по одному пути приходят перспективные технологии от внешних разработчиков, и из корпорации поступают результаты НИОКР, которые по некоторым причинам не востребованы в самой фирме.

Есть инструмент который появился 30 лет назад- это корпоративные венчурные фонды, по последним данным в Европе около 10 % от всего объема венчурных инвестиций именно корпоративные. Три стратегии корпоративного венчура, реализация в рамках одного фонда. Первое – инвестиции в экосистему услуги или продукта. Второе-получение доступа к технологиям через стартапы, тем самым подпитывает НИОКР. Третье- обычный венчур с целью получения прибыли.

Корпоративный венчур или фонды работают с ведущими

исследовательскими центрами, ищут новые разработки интересные для своего сектора. Технологические риски велики, но размер требуемых инвестиций мал примерно 50 млн дол. Этих денег вполне достаточно для вложения в несколько проектов сразу. При грамотном подходе велик шанс что некоторые вырастут в отличные инновации, которые при материнской корпорации могут стать конкурентоспособными. Если взглянуть на корпоративный венчур с точки зрения международного сотрудничества, то очевидно Россия часто подвергается дискриминации технологий. Россию неохотно западные страны допускают до своих технологий, даже не самых высоких и передовых. Выходом для крупного российского бизнеса может стать использование корпоративных венчурных фондов, инвестирующие в зарубежные стартапы. До сих пор мы не видим наших фондов в Кремниевой долине, Кембридже, Оксфорде. Зато фонды западных корпораций давно успешно работают с российскими стартапами. Причиной этому может служить отсутствие опыта и специалистов для организации такой работы. В этом случае совет только один задействовать потенциал российской научно-технической диаспоры в западных странах. Говоря просто вернуть ученых кото-

рые уехали, использовать их имеющийся опыт, это позволит минимизировать ошибки и риски.

Литература

1. Томпсон А. Стратегический менеджмент: концепции и ситуации. М.: Инфра-М, 2001.
2. Quinn J.B. Intelligent Enterprise. The Free Press, 1992.
3. Котлер Ф. Маркетинг менеджмент. СПб, Питер Ком, 1998. 896с
4. Кларк Дж.Б. Распределение богатства. М.: Экономика, 1992.
5. Остервальд А. Разработка ценностных предложений. Электронный ресурс. 1999г.
6. Чесбро Г. Открытые бизнес-модели. ER-менеджмент: пер. с англ. / Г. Чесбро. М.: Поколение, 2007. 352 с
7. Файоль А. Общее и промышленное управление. М: Контролинг, 1992.

Business models and strategic management of knowledge-intensive corporations **Mikhalev S.V., Belov A.A., Khandogin M.S.**

Peoples' Friendship University of Russia
The aim of the research is theoretical justification and development structure of the relationships between elements of the business model of companies in knowledge-intensive industries. The author of the article attention was paid to the concepts of strategy, types of strategies, the management of the organization. In the implementation of the literature review we highlighted the concept, different interpretation of strategic

management, the main problems and causes of occurrences of critical situations. In addition, we discussed various business models in which the current conditions allow to develop and to systematically make a profit. For the successful development and a high rate it is necessary to update the business model and adequately respond to external changes, in order to avoid strategic decay. Unpredictable nature of long-term perspectives should apply to pilot projects. This will not only improve the performance of the firm, but also to obtain information on the nature and direction of change, in order to respond to emerging threats and risks. According to the results the author makes conclusions that in today's world a lot depends on good planning, the ability to clearly and timely to develop business models and forecasts of the management of organizational structure. Many authors are similar in the increasing role of strategic management, especially knowledge-intensive industries of the Corporation. They are the greatest potential for economic growth and development of our country as the most powerful nation.

Keywords: model, management, strategy, forecasts, oragnizational structure, knowledge-based industries, economic growth.

1. Thompson A Strategic management: concepts and situations. M.: Infra-M, 2001.
2. Quinn J.B. Intelligent Enterprise. The Free Press, 1992.
3. Kotler F. Marketing management. SPb, Peter CФme, 1998. 896s
4. Clark Dzh. B. Distribution of wealth. M.: Economy, 1992.
5. Ostervald A Development of valuable offers. Electronic resource. 1999.
6. Chesbro G. Open business models. ER-management: the lane with English: / G. Chesbro. M.: Generation, 2007. 352 with
7. Fayol A General and industrial department. M: Controlling, 1992.

Развитие интегрированных корпоративных структур в промышленности – глобальный вызов традиционной методологии стратегического управления

Стецюкевич Алёна Святославовна
аспирант, Институт МИРБИС,
alona1991@inbox.ru

Автор статьи ставит перед собой цель рассмотреть факторы, влияющие на формирование новых типологий и базовых перечней синтетических стратегий российских промышленных предприятий и ключевые особенности ИКС, препятствующие применению в них традиционной методологии стратегического управления. Рассмотрена практика стратегического планирования в российской промышленности – переход от использования стандартных наборов конкурентных и инновационных стратегий к разработке новых типологий синтетических стратегий. Установлены факторы, влияющие на формирование новых базовых перечней синтетических стратегий российских промышленных предприятий. Показано, что у традиционной методологии стратегического управления, основанной на разработке перечня синтетических стратегических альтернатив, могли бы быть реальные перспективы развития, а также что этому препятствует невозможность применения этого подхода для качественно новой формы организации промышленного производства и корпоративного бизнеса – интегрированных корпоративных структур. Рассмотрены генезис и сущность этого феномена. Выявлены особенности интегрированных корпоративных структур, на системном уровне препятствующие применению в них традиционной методологии стратегического управления.

Ключевые слова: интегрированные корпоративные структуры, российская промышленность, стратегическое планирование, синтетические стратегии, концепция управления цепями поставок, новая парадигма стратегического управления.

В последние годы о всём мире бизнес-сообщество повсеместно столкнулось с тем, что классический подход к стратегическому управлению более не гарантирует им успеха в конкурентной борьбе: на практике очень часто побеждают те компании, которые его просто игнорируют. За последние два десятилетия во всём мире произошло «вытеснение из компаний стратегии»: общепринятой практикой стратегического управления на предприятиях стала его имитация – так утверждают многие специалисты, среди которых «сам» М. Портер [1]. При этом в целом ряде отраслей мировой экономики – в особенности, в промышленности – потребность предприятий в надёжной и практичной методологии стратегического планирования сильно возросла из-за качественного изменения условий ведения бизнеса в условиях кризиса глобализационной парадигмы («the collapse of globalism» [2]).

В качестве стратегических альтернатив российские промышленные предприятия более не используют разработанные ранее стандартные наборы конкурентных и инновационных стратегий (различные их типологии – см., например, [3-6]). Большое распространение получили разработанные специально для данного предприятия перечни стратегических альтернатив, которые некоторые авторы обозначают как «синтетические» – по аналогии с термином «синтетические учения об управлении», введённым О.С. Виханским и А.И. Наумовым [7]: синтетическая стратегия – «разносторонний комплекс целей и планов, связывающих в органичное единое целое ресурсы, процессы, направления и инструменты развития компании» [8]. (Одним из широко известных примеров такого набора базовых синтетических стратегий для предприятий автомобильной промышленности является, например, разработка О. Вимена [9]; другой вариант классификации синтетических стратегий был предложен в «Стратегии развития автомобильной промышленности Российской Федерации на период до 2020 года» [10]; см. также, например, типологию базовых синтетических стратегий предприятий ОПК [11]). Однако стремительное развитие интегрированных корпоративных структур (ИКС) в промышленности стало своего рода глобальным вызовом традиционной методологии стратегического управления.

Формирование новых типологий и базовых перечней синтетических стратегий предприятий, выпускающих машиностроительную продукцию инвестиционного назначения, по нашему мнению, происходит под влиянием:

1) стремления предприятий следовать принципам концепции управления цепями поставок (Supply Chain Management, SCM):

Тенденции развития этой концепции прослеживаются в работах Har and 1996 [12], Cooper, Lambert & Pugh 1997 [13], Haldorsson, Kotzab, Mikko & Skjoett-arsen 2007 [14], Hines 2004 [15], Ketchen Jr. & Hult 2006 [16], Van der Aarde 2010 [17], Khairu, Azmawani & Ho 2012 [18], Wie and Handfield 2013 [19].

По определению Совета по управлению цепями поставок (Council of Supply Chain Management Professionals, CSCMP), SCM – это «сис-

темный подход к интегрированному планированию и управлению всем потоком информации, материалов и услуг от поставщиков сырья через предприятия и склады до конечного потребителя. Отличие концепции SCM от традиционных форм организации и управления предприятием состоит в синхронизации основных бизнес-процессов и моделей планирования и управления на основе единых информационных каналов с поставщиками и клиентами по всей цепи поставок.» [20]

Цель SCM состоит в минимизации общих логистических издержек при удовлетворении данного фиксированного спроса. Эти издержки могут включать: стоимость сырьевых материалов; инвестиции в оборудование; прямые и косвенные производственные затраты; прямые и косвенные затраты распределительных центров; затраты по содержанию запасов; стоимость внутривоздушных перевозок; внешние транспортные издержки. [17] К настоящему времени сформировались шесть основных областей, на которых сосредоточено SCM: производство, поставки, месторасположение, запасы, транспортировка и информация [21]. Система SCM включает три подсистемы: планирования (supply chain planning, SCP), реализации (supply chain execution SCE), контроля эффективности (CPM) [22].

Специалисты отмечают, что для достижения наилучшего уровня выполнения работ и управления процессами в цепи поставок необходимо учитывать следующие принципы:

-Сегментирование реализуется с учетом ориентации на клиентов по их потребностям в обслуживании, в том числе на специфические группы клиентов.

-Адаптирование цепи создания материальных ценностей и благ учитывает требования по обслуживанию и выгоды всех сегментов.

-Планирование потребностей на всей протяженности

цепи поставок осуществляется с целью обеспечения оптимального распределения ресурсов.

-Дифференциация продукции производится по мере приближения к клиентам.

-Стратегическое управление источниками поставки преследует своей целью сокращение совокупных затрат на материалы и услуги.

-Разработка стратегии реализации технологии предназначена для всей цепи поставок, обеспечивающей многоступенчатое принятие решений с четким видением потоков материалов, товаров, услуг и информации.

-Определение в цепи поставок изменяющихся показателей направлено на обеспечение эффективного и качественного обслуживания конечных потребителей [19].

По существу, перед нами готовая типология «логистических» стратегий ИКС, выпускающих машиностроительную продукцию инвестиционного назначения

2) развития интегрированных систем менеджмента:

В 90-х г в контексте проблемы снижения издержек компаний на внедрение международных стандартов менеджмента во всём мире получила распространение идея объединения разных систем менеджмента в единую интегрированную систему. Изначально такая интеграция ограничивалась разработкой на предприятиях единой терминологии и документооборота при поэтапном совмещении требований международных стандартов менеджмента качества (ИСО 9001), профессиональной безопасности и охраны труда (OHSAS 18001), экологической безопасности (ISO 14000), безопасности пищевой продукции (ISO 22000) и т.п. [23]

Дальнейшее развитие интегрированных систем менеджмента происходило в направлении формирования унифицированной системы корпоративных норм и правил управления,

охватывающая все аспекты деятельности хозяйствующего субъекта [24;25]. Исходя из этого, можно разработать ещё один набор типовых стратегий, например: стратегии интеграции различных комбинаций систем менеджмента, стратегии развития единых норм и правил менеджмента и т.п.

3) столкновения объективных различий национальных моделей менеджмента (обусловленных разными уровнями развития экономики, политическими системами, культурными ценностями, стереотипами общественного сознания, механизмами социализации) и системами менеджмента, привносимыми извне иностранными инвесторами [26]:

Формирование национальных моделей менеджмента, в которых базовые принципы теории менеджмента сочетаются с учётом национальных факторов и специфических особенностей организационной культуры является в последние десятилетия одним из общепризнанных магистральных направлений повышения эффективности управления в бизнес-организациях.

Причиной развития этого направления стало существенное снижение эффективности управления бизнес-организациями во второй половине XX века: в 1991 г. К. Кэмерон с соавт. подвёл неутешительный итог нескольких десятилетий бурного развития новых концепций менеджмента: «до трех четвертей усилий, направленных на реинжиниринг, менеджмент всеобщего качества, стратегическое планирование и сокращение размеров организаций, оказывались полностью безуспешными» [27]. Образно говоря, практику менеджмента авторы сравнили с дефектной кухонной плитой, на которой пригорают три гамбургера из четырёх. Столь жёсткая публичная критика менеджмента стала возможной только потому, что всем специалистам тогда казалось, что реше-

ние проблемы уже найдено – это была идея повышения эффективности менеджмента на основе изучения особенностей различных организационных культур, предложенная в работе С. М. Дэвиса «Сравнительный менеджмент - перспективы культуры организаций» [28].

Современные авторы пишут об «этноэкономике» и «этноменеджменте» как о перспективных научных направлениях [29].

Системы управления бизнес-организациями в разных странах формируются совершенно по-разному – потому что организационные культуры глубоко национальны. Культура организации - чрезвычайно специфическая, уникальная и сугубо индивидуальная характеристика.

Так, например, общая черта китайской и российской организационной культуры – «неработающий закон». В исследовании китайского исследователя К. Бай показано, что «основная характеристика китайской модели менеджмента - «гуаньси» (культура межличностных отношений) в которой «человек управляет человеком», а не «закон управляет человеком»» [30, с.21]. «Конфуцианской культуре как основе традиционного китайского общества всегда было присуще отсутствие «цифровой» концепции. Привычными были морально-этические нормы для ведения и измерения экономической активности» [30, с.12]. «Традиционно китайцы оценивали человека по его характеру и духовности, а не по реальным результатам и умениям - до сих пор лозунг «моральный и духовный облик человека = профессионализм человека» распространён в китайских компаниях» [30, с.13]. Системные недостатки китайского менеджмента, отмеченные автором: «а) неверное понимание принципа «ориентация на человека», пренебрежение дисциплиной в организации; б) недостаточное внимание к количественным показателям; в) ошибочная оценка профессиональной компетен-

ции» [30, с.13] - в полной мере присущи и российскому менеджменту.

В России, как и в Китае, чёткое исполнение правил, стандартов, инструкций - «нормативных актов», обязательных для исполнения правил ведения бизнеса и детальных регламентов для различных бизнес-процессов - не обязательно: всё, что может быть нарушено, непременно и обязательно будет нарушено - причём, зачастую, отнюдь не в ущерб конечному результату. Этот массовый стереотип поведения - **д о м и н и р у ю щ а я** психологическая установка и наемного персонала, и работодателей - лежит в основе слабой возможности внедрения у нас любых западных моделей менеджмента.

Учёные, изучавшие и сравнивавшие организации с точки зрения особенностей их культуры, установили, что:

- в разных обществах культурные ценности и установки различны, причем в некоторых случаях эти различия могут быть чрезвычайно глубокими;

- в силу несхожести установок общих ценностей в одних и тех обстоятельствах группы представителей разных культур по-разному ведут различным образом;

- культура играет важную роль в формировании производственных организаций и прочих социальных институтов.

Исходя из этого, можно разработать ещё один набор типовых стратегий по критерию «ориентация системы менеджмента на национальные традиции / либо на передовой западный опыт / либо на один из вариантов их сочетания».

Как мы видим, у традиционной методологии стратегического управления, основанной на разработке перечня «синтетических» стратегических альтернатив есть реальные перспективы развития. Однако им препятствует невозможность применения этого подхода для качественно новой формы организации промышленного про-

изводства и корпоративного бизнеса - ИКС.

ИКС – это практическая реализация идеи т. н. сетевого управления корпоративным бизнесом (networking organizations). Главное отличие ИКС от холдинга состоит в том, что её сетевая структура является «открытой»: входящие в её состав предприятия могут напрямую взаимодействовать с другими организациями, интегрироваться в их структуру или, наоборот, выходить из них в зависимости от ситуации на рынке. Т.е. ИКС - сложная многоуровневая социально-экономическая система, имеющая распределённую систему управления с неформальным координационным центром (системным интегратором).

Основным структурным компонентом ИКС являются не «дочерняя компания» (как у холдинга), а экономический агент, имеющий самые разные организационные формы и правовой статус. Основные характеристики экономического агента состоят в том, что он действует в некоторой среде и обладает способностью получать информацию об объектах, которые в ней находятся; наиболее важными свойствами агента считается автономность и обучаемость (способность к адаптации). Агент, который не способен решить некоторую задачу самостоятельно, может обратиться к другим агентам; причём некоторые агенты могут выступать как мета-объекты, наделённые некоторой долей субъектности: способностью манипулировать другими объектами, создавать и уничтожать их, наличием средств взаимодействия со средой и другими агентами. Популяция взаимодействующих агентов совместно со средой образует мультиагентную систему, которая предполагает кооперацию агентов при коллективном решении задач.

Таким образом, формирование ИКС (в отличие от других форм организации корпоративного бизнеса) в принципе

невозможно без реально действующей стратегии, реализуемой на практике её системным интегратором. Стратегическое планирование – это его основная функция, «оправдывающая» сам факт существования ИКС и её системного интегратора перед всеми предприятиями, вошедшими в её состав. Убедившись, что стратегия недостаточно эффективна, они выйдут из состава данной ИКС.

Особая трудность стратегического планирования для системного интегратора ИКС заключается в том, что система понятий, описывающих бизнес-процессы в ИКС, совершенно не совпадает с системой понятий, используемых в стратегическом планировании.

С большой натяжкой можно применить базовые термины методологии стратегического управления бизнес-организациями, такие, например, как:

-«управление» (в ИКС преобладают процессы самоорганизации);

-«организационная структура управления» (главным характеристическим признаком ИКС является наличие института - совокупности формальных и неформальных норм, относительно устойчивых по отношению к изменяющемуся поведению или интересам отдельных социально-экономических субъектов (как физических, так и юридических лиц) и их групп, регулирующих их деятельность и взаимодействие)

-«стратегическая цель» (для ИКС это не достижение определённых экономических показателей, а выработка эффективных формальных (корпоративное право) и неформальных (организационная культура) регулирующих норм, которые определяют порядок принятия стратегических решений и все аспекты деятельности и взаимодействия агентов ИКС; эти нормы, составляющие суть стратегии, должны действовать в течение достаточного длительного времени и распространяются на всех без исключения агентов ИКС – как на фи-

зических, так и на юридических лиц, их группы и ассоциации).

Как мы видим, даже базовые термины теории стратегического управления организациями трудно применять без дополнительных оговорок и пояснений - а уж «классическую» методологию стратегического планирования вообще невозможно использовать.

Попытка же использовать при выборе стратегии ИКС рекомендованный в рамках принятой в настоящее время парадигмы базовый алгоритм и инструментарий стратегического управления вообще немедленно поставит разработчиков в тупик: система понятий, описывающих бизнес-процессы в ИКС, совершенно не совпадает с системой понятий, используемых в стратегическом управлении.

Поэтому ИКС – своего рода «глобальный вызов» традиционной методологии стратегического управления бизнес-организациями. На его примере мы наглядно видим востребованность новой парадигмы стратегического управления.

В своём исследовании мы не считаем возможным разработать новые парадигмальные основы стратегии стратегического управления ИКС. Ограничимся решением частной задачи более практического свойства - предложим свой вариант концепции информационно-аналитического обеспечения стратегического управления в интегрированных корпоративных структурах промышленности - т.е. своего рода техническое задание на разработку информационной системы поддержки принятия решений для существенного снижения трудоёмкости и расходов при реализации процедур стратегического управления.

Литература

1. Ходжеттс, Р. Майкл Портер о новых стратегиях совершенствования управления [Электрон. ресурс] UR : <http://www.management.com.ua/bp/bp016.htm> (дата обращения 12.01.2016)

2. Sau, J.R. The collapse of globalism and the reinvention of the world. RBA libros. 2012. 464 p.

3. Траут, Дж. Новое позиционирование [Текст] / Дж. Траут. - СПб.: Питер, 2001.

4. Портер, М.Э. Конкурентное преимущество: как достичь высокого результата и обеспечить его устойчивость [Текст] / М.Э.Портер. - М.: Альпина бизнес букс, 2008. -240 с

5. Тироль, Ж. Рынки и рыночная власть: теория организации промышленности [Текст] / Ж.Тироль; под ред. В.М.Гальперина, Л.С.Тарасевича. - СПб.: «Экономическая школа, 1996. -260 с.

6. Юданов, А.Ю. Опыт конкуренции в России. Причины успехов и неудач: монография [Текст] / А.Ю.Юданов, Н.Н.Думная, В.В.Разумов, Г.В.Колодная, А.А.Абашкин, О.В.Кадышева. - М.: КноРус, 2008. - 340 с

7. Виханский, О.С. Менеджмент: человек, стратегия, организация, процесс [Текст] / Виханский О.С., Наумов АИ. - М.: МГУ, 1995- 452 с.

8. Шушкин М.А. Развитие предприятий автомобилестроительной промышленности на основе стратегий индустриального партнерства: Дис ... док. экон. наук : Пенза 2013. - 299 с

9. Wyman, O. Car innovation - 2015. A comprehensive study on innovation in the automotive industry, 2008 [Электрон. ресурс] UR :http://en.usenet.n/?FN=2015%20Car%20Innovation%20A%20comprehensive%20study%20on%20innovation%20in%20the%20automotive%20industry&utm_campaign=432842&utm_content=0_1&utm_medium=BRDI&utm_source=AF_TA_89432(дата обращения 15.05.2015)

10. Стратегия развития автомобильной промышленности Российской Федерации на период до 2020 года. [Электрон. ресурс] UR : http://решение.верное.pf/sites/default/files/Strategy_auto_2020.pdf(дата обращения 15.02.2016)

11. Стяжкин, А.Н. Стратегии развития предприятий оборон-

но-промышленного комплекса в настоящее время [Текст] / Стяжкин А.Н. // Стратегическое планирование и развитие предприятий. Секция 3 / Материалы Пятнадцатого всероссийского симпозиума. Москва, 15-16 апреля 2014 г. / Под ред. чл.-корр. РАН Г.Б. Клейнера. - М.: ЦЭМИ РАН, 2014. - с. 157-158.

12. Harand, C.M. Supply Chain Management, Purchasing and Supply Management, Logistics, Vertical Integration, Materials Management and Supply Chain Dynamics. In: Slack, N (ed.) Blackwell Encyclopedic Dictionary of Operations Management. UK: Blackwell, 1996. - 242 p.

13. Cooper, M.C., Lambert D.M., Pagh J. Supply Chain Management: More Than a New Name for Logistics. / Cooper, M.C., Lambert D.M., Pagh J. The International Journal of Logistics Management Vol 8, Iss 1, 1997. pp 1-14.

14. Hansson, A. Complementary theories to supply chain management. Supply Chain Management: / Hansson, A, Kotzab H., Mikko A J. H., Skjoettarsen T. An International Journal, Volume 12 Issue 4, 2007. p.284-296.

15. Hines, T. Supply chain strategies: Customer driven and customer focused. Oxford: Elsevier, 2004.

16. Ketchen, Jr., G. Bridging organization theory and supply chain management: The case of best value supply chains. / Ketchen Jr., G., Hu T.M. Journal of Operations Management, 2006, 25(2), pp573-580.

17. Banchard, D. Supply Chain Management Best Practices, 2nd Edition, John Wiley & Sons, 2010. - 460 p

18. Khairu, A.R. Green Supply Chain Management in Developing Countries: A Study of Factors and Practices in Malaysia / Khairu A.R., Azmawani A.R., Ho J.A. Paper presented at the 11th International Annual Symposium on Sustainability Science and Management (UMTAS) 2012, Kuala Terengganu, 9-11 July 2012.

19. Wie and A. The Socially Responsible Supply Chain: An

Imperative for Global Corporations. / Wie and A, Handfield R.B. Supply Chain Management Review, 2013, Vol. 17, No.5.

20. Сайт CSCMP <http://cscmp.org/>

21. Kouvelis, P., Chambers, C., Wang, H. Supply Chain Management Research and Production and Operations Management: Review, Trends, and Opportunities. In: Production and Operations Management, 2006, Vol. 15, No. 3, pp. 449-469.

22. Jacoby D. Guide to Supply Chain Management: How Getting it Right Boosts Corporate Performance (The Economist Books), Bloomberg Press; 1st edition, 2009.

23. Pardy W., Andrews T. Integrated Management Systems: Leading Strategies and Solutions. Hardcover, 2009. 280 p.

24. Piot M. J. Driving Sustainability to Business Success: The DS Factor - Management System Integration and Automation. John Wiley & Sons, Inc. 2014. - 346 p.

25. Bugdo M., Jedynek P. Integrated Management Systems. Springer International Publishing. 2014. - 194 p.

26. Игнатова ЕЛ., Пономарева М.Л. Опыт стратегического планирования зарубежных предприятий // Стратегическое планирование и развитие предприятий. Секция 3 / Материалы Пятнадцатого всероссийского симпозиума. Москва, 15-16 апреля 2014 г. / Под ред. чл.-корр. РАН Г.Б. Клейнера. - М.: ЦЭМИ РАН, 2014. - 183 с. - с.68-70.

27. Cameron K. S., Freeman S. J., Mishra A K. Best practices in white-collar downsizing: Managing contradictions // Academy of Management Executive. 1991. №5. p. 57-73.

28. Davis S.M. Comparative management: Organizational and cultural perspectives. Publisher: Prentice-Hall, 1971. 593 p.

29. Павлов К. В. Этноменеджмент как перспективное научное направление // Современные технологии управления. 2016. - №1 (61). URL: [\[sovman.ru/article/6102/\]\(http://sovman.ru/article/6102/\)](http://</p>
</div>
<div data-bbox=)

30. Бай К. Влияние национальной культуры на развитие менеджмента (на примере КНР): Автореферат дисс. ... к.э.н. - Санкт-Петербург, 2010. - 24с.

The development of integrated corporate structures in the industry – a global change traditional methodology of strategic management

Stetsiukovich A.S.

Institute MIRBIS

The author aims to examine the factors influencing the formation of new typologies and lists of basic synthetic strategies of Russian industrial enterprises and the key features of the ICS that prevent use of them in traditional methodology of strategic management. Examined the practice of strategic planning in the Russian industry – the transition from the use of standard sets of competitive and innovative strategies to develop new typologies of synthetic strategies. The factors influencing the formation of new basic lists of synthetic strategies of Russian industrial enterprises. It is shown that the traditional methodology of strategic management, based on the synthetic development of a list of strategic alternatives, could be a real prospect for development, and that this is hampered by the inability of this approach to qualitatively new form of industrial organization and corporate business integrated corporate structures. Considered the Genesis and essence of this phenomenon. The peculiarities of integrated corporate structures, at the system level prevents the use of them in traditional methodology of strategic management.

Key words: integrated corporate structure, the Russian industry, strategic planning, synthetic strategy, the concept of supply chain management, a new paradigm of strategic management.

References

- Hodzhets, R. Michael Porter on new strategies to improve the management [Electronic resource] URL: <http://www.management.com.ua/bp/bp016.htm> (reference date 01/12/2016)
- Sau, J.R. The collapse of globalism and the reinvention of the world. RBA libros. 2012. 464 p.
- Trout, John. The new positioning of the [Text] / J. Trout. - SPb.: Peter, 2001.
- Porter, M.E. Competitive advantage: how to achieve high results and ensure its stability [Text] / M.E. Porter. - M.: Alpina Business Books, 2008. - 240 with
- Tyrol, J. Markets and market power: the theory of industrial organization [Text] / Zh. Tyrol; ed. V.M. Garipina, S. Tarasevich. - SPb.: «The School of Economics, 1996. - 260 with.

6. Yudanov, AY Russian Experience in competition. The reasons for success and failure: a monograph [Text] / AYu.Yudanov, N.N.Dumnaya, V.V.Razumov, G.V.Ko odnyaya, AAAbashkin, O.V.Kadysheva. - M.: KnoRus, 2008. - 340 with
7. Vihancky, O.C. Menedzhment: che ovek, cstrategiya, organizatsiya, protsecc [Text] / Vihancky O.C., Naumov A.I. - M.: Moscow State University, 1995- 452 p.
8. Shushkina MA Enterprise development the automotive industry based on industria partnership strategies: Disdok. ehkon. Sciences: Penza 2013.- 299 with
9. Wyman, O. Car innovation - 2015. A comprehensive study on innovation in the automotive industry, 2008 [electronic. resource] UR :http://en.usenet.n / ?FN=2015%20Car%20Innovation:%20A%20comprehensive%20study%20on%20innovation%20in%20the%20automotive%20industry&utm_campaign=432842&utm_content=0_1&utm_medium=BRDI&utm_source=AF TA 89432(дата Treatment 15/05/2015)
10. The Russian automobile industry development strategy for the period up to 2020. [Electron. resource] UR : http://reshenie-vernoe.rf/sites/default/files/Strategy_auto_2020.pdf (reference date 02/15/2016)
11. Styazhkin, AN Strategy of development of enterprises of the military-industria complex currenty [Text] / AN Styazhkin // Strategic Planning and Enterprise Development. Section 3 / Proceedings of the Fifteenth A -Russian symposium. Moscow, April 15-16, 2014/ed. corr. RAS GB Keiner. - M.: CEMI, 2014. - p. 157-158.
12. Harand, C.M. Supply Chain Management, Purchasing and Supply Management, ogistics, Vertical Integration, Materials Management and Supply Chain Dynamics. In: Sack, N (ed.) Backwe Encycopedic Dictionary of Operations Management. UK: Backwe, 1996.- 242 p.
13. Cooper, MC, Lambert DM, Pagh J. Supply Chain Management: More Than a New Name for ogistics. / Cooper, MC, Lambert DM, Pagh J. The International Journal of ogistics Management Vol 8, Iss 1, 1997.pp 1-14.
14. Haldorsson, A.. Complementary theories to supply chain management. Supply Chain Management: / Haldorsson, A., Kotzab H., Mikko J. H., Skjoettarsen T. An International Journal, Volume 12, Issue 4, 2007.p.284-296.
15. Hines, T. Supply chain strategies: Customer driven and customer focused. Oxford: Elsevier, 2004.
16. Ketchen, Jr., G. Bridging organization theory and supply chain management: The case of best value supply chains. / Ketchen Jr., G., Hult T.M. Journal of Operations Management, 2006, 25 (2), pp.573-580.
17. Blanchard, D. Supply Chain Management Best Practices, 2nd Edition, John Wiley & Sons, 2010.- 460 p
18. Khairu, A.R. Green Supply Chain Management in Developing Countries: A Study of Factors and Practices in Malaysia / Khairu A.R., Azmawani A.R., Ho J.A. Paper presented at the 11th International Annual Symposium on Sustainability Science and Management (UMTAS) 2012, Kuala Terengganu, 9-11 July 2012.
19. Wie and A The Socially Responsible Supply Chain: An Imperative for Global Corporations. / Wie and A, Handfield R.B. Supply Chain Management Review, 2013, Vol. 17, No.5.
20. Website CSCMP http://cscmp.org/
21. Kouvelis, P., Chambers, C., Wang, H. Supply Chain Management Research and Production and Operations Management: Review, Trends, and Opportunities. In: Production and Operations Management, 2006, Vol. 15, No. 3, pp. 449-469.
22. Jacoby D. Guide to Supply Chain Management: How Getting it Right Boosts Corporate Performance (The Economist Books), Bloomberg Press; 1st edition, 2009.
23. Pardy W., Andrews T. Integrated Management Systems: Leading Strategies and Solutions. Hardcover, 2009. 280 p.
24. Piot M. J. Driving Sustainability to Business Success: The DS Factor - Management System Integration and Automation. John Wiley & Sons, Inc. 2014.-346 p.
25. Bugdo M., R. Jedynek Integrated Management Systems. Springer International Publishing. 2014. -194 p.
26. Ignatov E., Ponomareva M Experience in strategic planning of foreign enterprises // Strategic Planning and Enterprise Development. Section 3 / Proceedings of the Fifteenth A -Russian symposium. Moscow, April 15-16, 2014/ed. corr. RAS GB Keiner. - M.: CEMI, 2014. - 183 S.-s.68-70.
27. Cameron K. S., Freeman S. J., Mishura A. K. Best practices in white-collar downsizing: Managing contradictions // Academy of Management Executive. 1991. №5. R. 57-73.
28. Davis S.M. Comparative management: Organizational and cultural perspectives. Publisher: Prentice-Hall, 1971. 593 p.
29. Pavlov KV Etnomenedzhment as a promising research area // Modern control technology.. 2016. - №1 (61). UR : http://sovman.ru/article/6102/
30. Bai K. Influence of national culture on management development (on the example of China): Abstract of diss. ... Ph.D. - St. Petersburg, 2010. - 24c.

Структурная оценка поставщика, основанная на сбалансированных показателях с интегрированной корпоративной социальной ответственностью

Терюхов Ярослав Игоревич
аспирант, Вятский государственный университет, m.r.yarik1@ya.ru

Выбор и оценка поставщиков является одним из наиболее важных видов деятельности в области процесса закупок. Данный процесс состоит из четырех этапов: выявление цели, формулировка критериев отбора, поиск подходящих альтернативных вариантов и окончательный выбор. В работе описаны критерии отбора. В данном исследовании автором представлено применение оценки поставщиков на основе сбалансированных показателей (BSC) с интегрированной корпоративной социальной ответственностью (CSR) разработанная на основе обзора литературы из 76 научных работ. С помощью пяти введенных показателей, а именно: финансы, покупатель, бизнес-процессы предприятия, развитие персонала и корпоративная социальная ответственность приведена категоризация критериев отбора поставщиков. В результате оценка поставщика предложенная в данной работе может быть полезна для квалификации поставщика, на соответствие целям и стратегиям покупателя, а также проблемам экологической и социальной ответственности в обществе. Ключевые слова: сбалансированная система показателей (BSC), корпоративная социальная ответственность (CSR), стратегический выбор поставщиков, критерии оценки поставщиков.

Для того чтобы квалифицировать потенциальных поставщиков, необходимо эффективное определение критериев отбора [1, с. 13]. Так как, некоторые критерии изменяются в зависимости прохождения стадий жизненного цикла продукции, применяемых технологий, инноваций и стиля управления закупками на предприятии.

В результате проработки 76 научных работ была составлена таблица ранжирования критериев отбора поставщиков по итогам рассмотрения и объединения критериев оценки по значимости (табл. 1).

Ранжирование отобранных критериев продемонстрировано по числу работ, содержащих критерий в процентах. Наиболее часто принимаемые во внимание критерии, имеющие процент более 90 это качество (QLT), доставка (DLV) и цена продукции (CST). Результат такой же, как и в настоящее время в существующей системе работы с поставщиками. Средний уровень ранжирования от 50-70% содержит показатели поставщика: производительность (PFC), гибкость (FLX), технические возможности (TCS), услуги по ремонту и обслуживанию (RSF), it-системы и технологии (ITC), финансовое положение (FNS), и инновации (INV). Критерии, которые находятся в промежутке от 10 до 50 % относятся к нижнему уровню ранжирования.

Это такие критерии, как органы управления (OPR), система качества (QTS), управление и организация (MGT) и др. Завершает данный список четыре критерия, процент которых составляет менее 10. К ним относятся: история трудовых отношений (LRR), внутриполитическая стабильность (DPS), стремление к партнерству (DFB), экологическая и социальная ответственность (ENV) появившихся в результате новых требований предъявляемых покупателем к поставщикам [5, с. 7].

Сбалансированная система показателей (BSC) впервые была представлена и предложена, как структура для выполнения оценки поставщиков Робертом С. Капланом и Дэвидом П. Нортеном в 1992 году [6 с. 28]. BSC представляет собой перевод бизнес-стратегии в комплекс мер по определению механизмов и по достижению долгосрочных целей.

Данная система основана на четырех подходах, которые кратко выражаются следующим образом:

- подход с позиции финансов: обозначает стратегию фирмы, ее внедрение и выполнение. Результат получение улучшений на всех уровнях компании. Это меры прибыли, рентабельности инвестиций (ROI) и экономической добавленной стоимости (EVA);

- подход с позиции покупателя: определение результатов, связанных с поставкой, и удовлетворением источника прибыли бизнеса. К данным результатам относятся: удовлетворенность клиентов, удержание клиентов, приобретение новых клиентов, положение на рынке, доля рынка;

- подход с позиции перспектив бизнеса: для удовлетворения акционеров и клиентов необходимо совершенствование внутреннего бизнес-процесса. Общие показатели внедрение инновации, управление командой, стоимость продукта, создание новых продуктов;

Таблица 1
Ранжирование критериев отбора поставщиков

Критерий	Аббревиатура	Количество статей, включающих критерий	Выражения критериев в процентах (%)
Качество	QLT	74	97,37
Доставка	DLV	72	94,74
Цена	CST	72	94,74
Производительность	PFC	52	68,42
Гибкость	FLX	52	68,42
Технические возможности	TCS	49	64,47
Услуги по ремонту и обслуживанию	RSF	45	59,21
IT-системы и технологии	ITC	41	53,95
Финансовое положение	FNS	40	52,63
Инновации	INV	38	50,00
Органы управления	OPR	34	44,74
Система качества	QTS	33	43,42
Управление и организация	MGT	32	42,11
Развитие персонала	PTD	24	31,58
Надежность продукции	PRT	24	31,58
История деятельности	PMH	23	30,26
Географическое положение	GEO	23	30,26
Репутация и узнаваемость	REP	21	27,63
Упаковка и транспортировка	PKG	18	21,68
Количество деловых партнеров	PSB	18	19,68
Взаимоотношение с клиентами (клиент ориентированность) [2, с. 4]	CTR	18	17,87
Гарантии и политика претензий	WCP	15	15,74
Удовлетворение потребностей клиентов и их отзывы [3, с. 9]	CSI	15	13,25
История трудовых отношений	LRR	9	9,94
Внутриполитическая стабильность [4, с. 22]	DPS	9	8,84
Стремление к партнерству	DFB	8	7,53
Экологическая и социальная ответственность	ENV	6	6,89



Схема 1. Влияние CSR, как один из критериев, используемых при выборе поставщика.

- подход с позиции развития персонала: для подчинения способностей ресурсов и для управления бизнесом, умение адаптироваться к изменениям и обеспечивать инфраструктуру для достижения целей других трех точек зрения. Общие меры включают в себя удовлетворенность

сотрудников и доступность информационных систем.

Корпоративная социальная ответственность (CSR) довольно быстро приобрела значимость для бизнеса и управления, а государственное и общественное давление по поводу применения новых требований к окружающей среде постоянно укрепляется [7 с. 15]. Это стало одной из причин о включении CSR к рассмотрению. Таким образом, CSR близка к критериям, которые не могут быть проигнорированы в рассмотрении, в связи с постоянным повышенным интересом со стороны общественности и государства.

Оценка поставщика, основанная на BSC с интеграцией CSR

В результате пересмотра критериев отбора поставщика в соответствии со сбалансированной системой показателей и интегрированной в нее корпоративной социальной ответственностью подготовлена схема 1.

В рамках данной схемы детализированы четыре показателя (финансы, покупатель, перспектива бизнеса, развитие персонала) имеющие большую ценность, чем CSR, которая находится в центре и зависит от BSC, но по причине давления законодательства и общественности обосновывает свою значимость [8 с. 11]. Величина измерения каждого показателя показана в таблицах 2 - 6 в алфавитном порядке критериев.

В результате исследование были классифицированы все из значимых критериев оценки и выбора поставщиков с точки зрения сбалансированной системы показателей, интегрированных с корпоративной социальной ответственностью.

Критерии с высокими показателями важности связаны непосредственно с перспективами происходящих изменений в международных бизнес-процессах.

Таким образом, было рассмотрено и изучено 76 научных трудов, содержащих ключевые понятия и критерии при выборе поставщиков. Данные были пересмотрены в рамках BSC анализа, интегрированного с CSR. По-прежнему, такие показатели, как качество, доставка и цена продукции, производительность поставщика, его финансовые показатели являются наиболее важными критериями при оценке и выборе поставщика. Однако критерии гибкости и взаимоотношение с другими контрагентами увеличили свое значение одновременно с течением времени, т.е. развитием экономических отношений между хозяйствующими субъектами [10 с. 22]. Причиной этому служит сокращение жизненного цикла продукта, скорость изменения производственной системы и инновации.

На основании вышеизложенного, при дальнейших исследо-

ваниях в области управления закупками рекомендуется обратить внимание на открытые вопросы оценки критериев по степени их важности в той или иной отрасли и производстве. Затем необходимо определить индекс эффективности (KPI), цели, задачи и мероприятия, способствующие сбору наиболее точной информации о поставщиках. Так как, например, как показано в данной работе корпоративная социальная ответственность содержит нижний уровень критериев отбора, но является необходимым условием в организации и работе при выборе и оценки поставщиков.

Литература

1. O. Bayazit, B. Karpak, and A. Yagci (2012), «A purchasing decision: Selecting a supplier for a construction company» Journal of Systems Science and Systems Engineering, vol. 11, page 11-21.
 2. C. A Weber, J. R. Current, and W. C. Benton (2013), «Vendor selection criteria and methods» European Journal of Operational Research, vol. 43, page 1-37.
 3. C. Droge, R. Germain, and J. R. Stock (2013), «Dimensions Underlying Retail Logistics and Their Relationship to Supplier Evaluation Criteria» International Journal of Logistics Management, vol. 1, page 4-15.
 4. J. Sarkis and S. Talluri (2014), «A Model for Strategic Supplier Selection» The Journal of Supply Chain Management: A Global Review of Purchasing and Supply, page 3-36 .
 5. S. H. Ha and R. Krishnan (2012), «A hybrid approach to supplier selection for the maintenance of a competitive supply chain» Expert Systems with Applications, vol. 31, page 3-8.
 6. Simpson, P. M., Siguaw, J. A and White, S. C. (2013), Measuring the Performance of Suppliers: An Analysis of Evaluation Processes, The Journal of Supply Chain Management, Vol. 7, page 5-45.
 7. Talluri, S. and Sarkis, J. (2012), A Model for Performance Monitoring of Suppliers, International Journal of Production Research, Vol. 32, page 3-19.

Таблица 2. Финансы

Критерий	Измерение
Экономический аспект (ECN)	Колебание валютных курсов Экономическая политика Рост ВВП Управление ценой Налоговые и таможенные пошлины
Финансовый статус (FNS)	Годовая прибыль, рост в % Годовой прирост выручки Финансовая стабильность Финансовый прогноз Доля рынка

Таблица 3. Развитие персонала

Критерий	Измерение
Культурное сравнение (CTC)	Разница культур Доверие
Стремление к партнерству (DFB)	Рост бизнеса Достижение цели Деятельность по развитию Перспективы на будущее
Внутриполитическая стабильность (DPS)	Стабильность Государственная политика
IT-системы и технологии (ITC)	Совместимость Простота связи Обмен информацией Информационные технологии
История трудовых отношений (LRR)	Ясность работы Количество работников Безопасность Организационная структура
Обучение и развитие персонала (PTD)	Профессиональные тесты Профессиональное образование Обучение деятельности Объем финансирования обучения сотрудников

Таблица 4. Социальная ответственность, перспективы (CSR)

Критерий	Измерение
Экологическая и социальная ответственность (ENV) [9 с. 5]	Экологическая компетенция Полисы добровольного медицинского страхования Объемы сбросов/выбросов загрязняющих веществ Социальные расходы

8. S. H. Ghodsypour and C. O'Brien (2014), «A decision support system for supplier selection using an integrated AHP and LP» International Journal of Production Economics, vol. 12, page 2-39.
 9. R. Verma and M. E. Pullman (2013), «An analysis of the supplier selection process» Omega, vol. 21, page 2-9.
 10. M. A. Vanderembse, M. Uppal, S. H. Huang, and J. P. Dismukes (2013), «Designing supply chains Towards theory

development» International Journal of Production Economics, vol. 1, page 2-31.

Structural evaluation of supplier based on Balanced Scorecard (BSC) with integrated Corporate Social Responsibility (CSR)

Teryukhov Ya. I.
 Vyatka State University
 Selection and evaluation of suppliers is one of the most important activities in the procurement process. This process consists of four steps: identification of goals, the formulation of the selection criteria, the search for suitable alternatives, and the final choice.

Таблица 5.
Покупатель

Критерий	Измерение
Количество деловых партнеров (PSB)	Основные компетенции Клиентская база Количество клиентов Крупные клиенты
Отношение и стратегическое соответствие (ATD)	Управление Стратегическая совместимость
Взаимоотношение с клиентами (CTR)	База данных клиентов Деятельность CRM Маркетинг компаний
Удовлетворение потребностей клиентов и их отзывы (CSI)	Брендинг Отзывы клиентов Позиция на рынке Доля рынка
Географическое положение (GEO)	Расстояние, Торговый барьер и тариф
Упаковка и способы транспортировки (PCG)	Баланс товаров Соблюдение стандартного пакета
История деятельности (PMH)	Награды и экспертизы Коммерческая возможность Производственный график
Услуги по ремонту и обслуживанию (RSF)	Скорость ответа на рекламацию Удовлетворение от службы сервиса Эксплуатационная скорость
Репутация и узнаваемость (REP)	Отзывы клиентов, Престиж фирмы Позиция в промышленности
Гарантии и политика претензий (WCP)	Диапазон времени гарантии Удовлетворение от запросов

Таблица 6.
Перспективы бизнеса

Критерий	Измерение
Цена (CST)	Изменение стоимости Соблюдение и анализ затрат Соблюдение ценового сектора Снижение расходов Структура затрат
Доставка (DLV)	Последовательная доставка Время доставки Количественное соответствие
Гибкость (FLX)	Разрешение конфликтов Гибкость производственной системы Ответственность
Инновации (INV)	Технология дизайна Расходы на новые технологии Время разработки продукта Возможность и время внедрения Технологическая поддержка
Управление и организация (MGT)	Уровень команды и совместимость Управляемость Организационная структура Видение, миссия и политика
Надежность продукта (PRT)	Соответствие функции Срок службы изделия
Производительность (PFC)	Мощность Скорость развития Планирование производства Рыночный спрос
Качество (QLT)	Соответствие качества Оперативное реагирование Философия качества Возможность улучшения качества
Система качества (QTS)	Верификация и валидация Система сертификации
Технические возможности (TCS)	Технология будущего Технология развертывания Количество технических сотрудников Технологическая мощность

In this research a supplier evaluation framework based on Balanced Scorecard (BSC) with integrated Corporate Social Responsibility (CSR) has been developed from literature review of 76 scientific works. By means of five entered indicators, namely, finance, customer, business processes of the enterprise, development of the personnel and corporate social responsibility are proposed for categorizing supplier selection criteria. As a result the assessment of the supplier offered in this work can be useful to qualification of the supplier, on compliance to the purposes and buyer's strategies as well as environmental and social responsibility issues in society.

Keywords: Balanced Scorecard (BSC), Corporate Social Responsibility (CSR), Strategic Supplier Selection, Supplier Selection Criteria

References

- O. Bayazit, B. Karpak, and A. Yagci (2012), «A purchasing decision: Selecting a supplier for a construction company» Journal of Systems Science and Systems Engineering, vol. 11, page 11-21.
- C. A. Weber, J. R. Current, and W. C. Benton (2013), «Vendor selection criteria and methods» European Journal of Operational Research, vol. 43, page 1-37.
- C. Droge, R. Germain, and J. R. Stock (2013), «Dimensions Underlying Retail Logistics and Their Relationship to Supplier Evaluation Criteria» International Journal of Logistics Management, vol. 1, page 4-15.
- J. Sarkis and S. Talluri (2014), «A Model for Strategic Supplier Selection» The Journal of Supply Chain Management: A Global Review of Purchasing and Supply, page 3-36.
- S. H. Ha and R. Krishnan (2012), «A hybrid approach to supplier selection for the maintenance of a competitive supply chain» Expert Systems with Applications, vol. 31, page 3-8.
- Simpson, P. M., Siguaw, J. A. and White, S. C. (2013), Measuring the Performance of Suppliers: An Analysis of Evaluation Processes, The Journal of Supply Chain Management, Vol. 7, page 5-45.
- Talluri, S. and Sarkis, J. (2012), A Model for Performance Monitoring of Suppliers, International Journal of Production Research, Vol. 32, page 3-19.
- S. H. Ghodspour and C. O'Brien (2014), «A decision support system for supplier selection using an integrated AHP and LP» International Journal of Production Economics, vol. 12, page 2-39.
- R. Verma and M. E. Pullman (2013), «An analysis of the supplier selection process» Omega, vol. 21, page 2-9.
- M. A. Vonderembse, M. Uppal, S. H. Huang, and J. P. Dismukes (2013), «Designing supply chains Towards theory development» International Journal of Production Economics, vol. 1, page 2-31.

Актуальность трансформации модели финансирования проектов жилищного строительства

Левин Юрий Анатольевич, доктор экономических наук, профессор, Московский государственный университет технологий и управления им. К.Г.Рязумовского,
Ломаченко Станислав Сергеевич, Генеральный директор ООО «Оерликон Бальцерс Рус»
 lomachenko_s@mail.ru

В статье анализируется существующий механизм финансирования строительства и обосновывается его неспособность обеспечить обязательства застройщика по реализации инвестиционных проектов. Показано, что риски системы долевого строительства в ее нынешнем виде и необходимость перехода к продажам готового жилья делают актуальной концепцию посреднического участия банковского сектора в финансировании проектов жилищного строительства. При реализации этой концепции уполномоченные банки могут выдавать застройщикам банковские гарантии и кредитовать их. Для минимизации рисков соинвесторов обосновывается целесообразность создания нового банковского продукта, аккумулирующего средства дольщиков на специальных счетах. Показано, что банковское финансирование проекта строительства будет происходить за счет 2-х источников: банковского продукта, сформированного из размещенных на специальных счетах средств инвесторов, и кредитов банка.

Ключевые слова. Финансирование проектов жилищного строительства, аккумуляция средств дольщиков, банковский продукт.

В России на протяжении всего последнего десятилетия доля банковского финансирования проектов строительства многоквартирных домов обычно не превышала 20-25%. Большинство требуемых денежных средств формировалось на стадии строительства за счет собственных средств застройщика и средств покупателей квартир по договору долевого участия (ДДУ) в соответствии с Федеральным законом от 30.12.2004г. N 214-ФЗ (ныне в ред. от 13.07.2015г) «Об участии в долевом строительстве многоквартирных домов и иных объектов недвижимости». Данный Федеральный закон (далее – закон) регламентировал основные положения долевого строительства, разрешив застройщикам привлекать средства граждан в жилищное строительство исключительно после получения всех необходимых разрешений и согласований. Предусмотренная законом обязательная государственная регистрация ДДУ упорядочила взаимоотношения между застройщиками и покупателями. Несомненно, что принятие закона положительно повлияло на рынок недвижимости и позволило не только существенно уменьшить риски соинвесторов как участников долевого строительства, но и дать принципиальную возможность снизить себестоимость строительства, так как застройщики получили возможность в меньших объемах привлекать дорогостоящие банковские кредиты на строительство.

В рамках ДДУ, согласно вступившим в силу поправкам к Закону, банковская гарантия, оформляемая до государственной регистрации договора с первым дольщиком, стоимость которой рассчитывается строго индивидуально в зависимости от ряда условий (суммы, срока, наличия сданных объектов и предыдущего опыта застройщика), в определенной мере обеспечивает исполнение договорных обязательств застройщика перед дольщиками.

Новые поправки к закону должны устранить и недостатки в системе страхования ответственности застройщиков, допуская ранее на прежних законных основаниях страхование застройщиков в несостоятельных для возмещения ущерба компаниях, предлагавших минимальную комиссию. Теперь собственный капитал страховых организаций составляет не менее 1 млрд. руб., тогда как ранее — не менее 400 млн. руб. Это представляется весьма своевременным в условиях падения спроса и увеличения вероятности банкротства застройщиков. Однако схема при которой дольщик обязан сам заключать договор со страховщиками неминуемо приводит к возрастанию стоимости жилья для покупателя.

Несмотря на все новые меры, ДДУ гарантии покупателям, приобретающим квартиру, в полном объеме по-прежнему не даёт, поэтому нет оснований для минимизации рисков. Поскольку ДДУ предусматривает контроль только за целевым¹, но не адресным использованием средств соинвесторов в долевом строительстве, то отсутствует механизм привлечения к ответственности должностных лиц застройщика и самого застройщика при неадресном их использовании, например, направлении их застройщиком на завершение им строительства ранее начатого другого объекта. В

связи с возможностью возникновения такой финансовой пирамиды не гарантируется своевременное получение квартир в собственность. Закон только по исковому заявлению дольщика способен принудить застройщика на надлежащее исполнение обязанностей, выплаты убытков и неустойки в обремененном размере, предусмотренных ДДУ штрафных санкций, например, за перенос сроков сдачи объекта на произвольный срок. Исковое заявление требует, как правило, юридического сопровождения дольщика и предварительной оплаты им соответствующих услуг, пошлины.

Таким образом даже при условии соблюдения механизмов финансирования строительства, страхования ответственности и востребованности реализуемых инвестиционных проектов покупателями жилья, нынешняя система не способна полностью обеспечить обязательства перед дольщиками.

Для минимизации рисков соинвесторов требуется формирование концепции обеспечения сферы жилищного строительства достаточным объемом финансовых ресурсов, основанной на том, что долевым схемы финансирования будут реализовываться через посредническое участие банков в финансировании проекта, предполагающее создание нового банковского продукта за счет аккумуляции средств дольщиков на специальных счетах; а также на банковском кредитовании и на наличии собственных средств застройщика.

В развитых странах при реализации большинства проектов жилищного строительства застройщик исторически финансируется в полном объеме требуемых средств поэтапно банками. При этом банками допускается продажа застройщиком квартир до завершения строительства. Например, в США сдача объекта в эксплуатацию по факту завершения строительства считается со дня

получения от соответствующей службы Администрации города «оссирансупермит», т.е. права на заселение. Однако любое лицо, покупая еще не готовую к заселению квартиру, с правовой точки зрения признается покупателем, а не участником финансирования. Его средства банк размещает на депозитном счете, называемом «escrow account» до сдачи объекта в эксплуатацию. Застройщик получает деньги покупателей вместе с начисленными процентами при закрытии депозитного счета только после окончания строительства и получения права на заселение. Цены квартир, предлагаемые на стадии строительства, могут быть несколько ниже, чем по завершению проекта, что является дополнительным стимулом для покупателя. Однако это не всегда обязательно, например, в случаях изменения спроса на рынке недвижимости и др. За рубежом банковское финансирование проекта жилищного строительства, не основанное на аккумуляции банком средств соинвесторов, предполагает более высокие ставки по среднесрочному кредиту сроком до 3-х лет на строительство, чем ставки по ипотечному кредиту. В США, например, кредит на строительство «construction loan» выдается обычно под 7-8% годовых по сравнению с 3-4% по ипотеке. По завершению строительства объекта банки рефинансируют строительный кредит в ипотечный кредит застройщика, становящегося собственником всех нераспроданных на стадии строительства квартир.

Вполне очевидно, что российские банки не могут предлагать такие низкие, сравнимые с американскими и европейскими, ставки. Таким образом, отказ от долевого строительства в российских условиях был бы не приемлем, т.к. при нынешних банковских ставках стоимость жилья в этом случае могла бы весьма существенно вырасти. Поэтому можно обоснованно утверждать, что в России речь должна идти о банковском про-

дукте, сформированном исключительно за счет средств дольщиков, переданных банку, и предназначенном для участия в финансировании проекта строительства.

Такое одновременное участие банка - и как посредника и как кредитора - в финансировании проекта гарантирует в силу целевого характера нового банковского продукта, что здание будет достроено застройщиком и покупатель, купивший квартиру, получит ее в срок. У застройщика при этой модели финансирования проекта не могут возникнуть не зависящие от него обстоятельства, которые не позволят завершить строительство.

Именно поэтому для минимизации рисков покупателей жилья, осуществления контроля за их средствами представляется целесообразным прекращение существования долевого строительства в рамках традиционной схемы, какой оно является сейчас и переход от нее к продажам готового жилья по новой схеме, ориентированной не на сокращении или исключении участия средств дольщиков, а в передаче средств дольщиков под контроль уполномоченных банков, кредитующих застройщика. Переход к модели посреднического участия банков-кредиторов в финансировании проекта жилищного строительства полагает, что между застройщиками и покупателями появляется банк, как участник, который будет не только аккумулировать средства дольщиков на специальных счетах, но также контролировать их целевое и адресное использование, кредитовать застройщика, а продажа жилья сможет совершаться только после ввода объекта в эксплуатацию. В то же время привлечение средств дольщиков на строительство, поскольку имеет место наличие банковских гарантий, может происходить даже на этапе котлована.

При реализации этой концепции уполномоченные банки могут выдавать застройщикам

банковские гарантии и кредитовать их. Таким образом банковское финансирование проекта строительства будет происходить за счет 2-х источников: банковского продукта, сформированного из размещенных на специальных счетах средств дольщиков, и кредитов банка.

Участие банка как посредника и как кредитора в финансировании проектов жилищного строительства потребует оперативности взаимодействия в треугольнике «банк-застройщик-покупатель», т.к. к моменту принятия решения об открытии специального счета и началу кредитования банк, используя соответствующие методы сбора информации, должен произвести свой анализ рынка недвижимости: проанализировать сложившийся и ожидаемый уровень цен на жилье; оценить суммарный покупательский спрос и объемы продаж в данном сегменте рынка, как текущие, так и прогнозируемые; учесть существующие локальные проекты других застройщиков, которые могут составить конкуренцию и возможность появления новых проектов.

Внесённые в ноябре 2015г. в Правительство новые поправки Минстроя РФ к закону «Об участии в долевом строительстве многоквартирных домов и иных объектов недвижимости» способны создать правовую базу в ограничении застройщиков в использовании средств дольщиков, обяжут застройщиков резервировать их на специальных банковских счетах, а также предполагают привязку собственного капитала застройщика к цене возводимого жилья по ДДУ. В связи с тем, что не предусматриваются расходы, покрываемые за счет феде-

рального бюджета или региональных бюджетов, открытым остается вопрос о возможности участия государства в предотвращении роста затрат на строительство при реализации банковского посредничества по такой модели. Возникновение дополнительной финансовой нагрузки для застройщиков неизбежно по двум причинам: операционных расходов банков по управлению специальными счетами и полного принятия на себя банком всех рисков застройщика. В связи с отсутствием условий для роста платёжеспособного спроса в долгосрочной перспективе и наличием тенденций его снижения в краткосрочной и среднесрочной, возрастание затрат на жилищное строительство недопустимо.

Литература

1. Омаров М.М., Левин Ю.А. Инструментальное обеспечение стратегической устойчивости региональных рынков жилой недвижимости. //Вестник института экономики и управления Новгородского государственного университета им. Ярослава Мудрого. 2011, №4. с.35-40.

2. Asaul A.N. Systems concept development //Международный журнал экспериментального обозрения. 2014, № 2-1. с. 94-97

Ссылки:

1 «Денежные средства, уплачиваемые участниками долевого строительства по договору, подлежат использованию застройщиком только для строительства (создания) многоквартирных домов и (или) иных объектов недвижимости» (Закон, ст. 18).

Relevance of transformation of the financing model of housing construction projects

Levin Yu.A., Lomachenko S.S.

Moscow State University of Technology&Management b.a. K.G.Razumovsky, LLC "Oerlikon Balzers Rus"

In article the existing funding mechanism for construction is analyzed and his inability to provide obligations of the builder for implementation of investment projects is proved. It is shown that risks of system of shared-equity construction in its current form and need of transition to sales of ready housing do actual the concept of intermediary participation of bank sector in financing of projects of housing construction. At implementation of this concept authorized banks can issue to builders bank guarantees and credit them. For minimization of risks of co-investors expediency of creation of the new banking product accumulating funds of shareholders on special accounts is proved. It is shown that bank financing of the construction project will happen at the expense of 2 sources: the banking product created from the funds from investors placed on special accounts, and the credits of bank.

Keywords. Financing of projects of housing construction, accumulation of means of shareholders, banking product.

1. Lobsters M.M., Levin Yu.A. Tool ensuring strategic stability of the regional markets of residential real estate.//Bulletin of institute of economy and management of the Novgorod state university of Yaroslav the Wise. 2011, No. 4. с.35-40.

2. Asaul A.N. Systems concept development//International magazine of an eksperimentalny review. 2014, No. 2-1. page 94-97

Направления развития бюджетно-налоговой политики в РФ

Старикова Светлана Сергеевна,
к.э.н., доцент, Поволжский Государственный университет сервиса,
63starikova@mail.ru

Гнатышина Елизавета Игоревна,
к.э.н., Поволжский Государственный университет сервиса,
gnatliza@gmail.com

Кемайкин Павел Владимирович,
к.э.н., доцент, Поволжский Государственный университет сервиса,
pavkem77@yandex.ru

Бюджетно-налоговая политика государства, являясь отражением проводимой экономической политики, имеет относительно самостоятельное значение. От результатов проводимой бюджетно-налоговой политики в значительной степени зависит то, какие коррективы вынуждено вносить государство в свою экономическую политику, как строить налоговую систему на определенном этапе развития. Цели бюджетно-налоговой политики подвергаются постоянной корректировке под воздействием многочисленных факторов, в числе которых, прежде всего: постоянное видоизменение и учет новых тенденций экономической и социальной ситуации в стране, отдельных регионах, муниципальных образованиях, специфические особенности развития отдельных отраслей промышленности государства, как работающих в режиме экспорта, так и деятельность которых направлена на удовлетворение внутренних социально-экономических потребностей, а также - расстановка социально-политических сил в обществе. В статье рассматриваются направления использования приоритетных механизмов бюджетно-налоговой политики в зависимости от создающейся социально-экономической ситуации в стране.

Ключевые слова: налоговая политика, налоговая нагрузка, социально-экономическое развитие, налоговый режим, бюджет, налоговое стимулирование, налоговое администрирование.

Бюджетно-налоговая политика - это составная часть социально-экономической политики государства, ориентированная на создание такой налоговой системы, которая должна стимулировать накопление и рациональное использование национального богатства страны, способствовать гармонизации интересов экономики и общества и тем самым обеспечить социально-экономический прогресс. Цели этой политики не являются неизменными, они формируются и корректируются под воздействием целого ряда факторов, важнейшими из которых являются такие как: экономическая и социальная ситуация в стране, тенденции развития отдельных отраслей промышленности государства, как экспортно-ориентированных, так и деятельность которых направлена на удовлетворение внутренних социально-экономических потребностей, а также - расстановка социально-политических сил в обществе. Бюджетно-налоговая политика, безусловно, зависит от уровня социально-экономического развития государства, от стратегии его развития и одновременно активно влияет на экономические процессы.

В период экономических кризисов у налогоплательщиков, региональных и местных органов власти, представителей оппозиционных партий в Государственной Думе возникает ряд вопросов по содержанию и направлению налоговой политики государства. В этот период налогоплательщики ожидают дополнительных преференций, налоговых льгот, облегчения налогового бремени, а государство стремится к повышению налоговых доходов, изыскивая наименее обременяющие налогоплательщиков источники.

Выбор конкретных форм налоговой политики зависит от целей, которые различают, как: фискальные, экономические, социальные, экологические, международные. В зависимости от состояния экономики, от целей, которые государство считает приоритетными, используются различные формы осуществления налоговой политики. Политика максимальных налогов характеризуется установлением максимального числа налогов, с высокими налоговыми ставками. Такая форма налоговой политики встречает противодействие со стороны налогоплательщиков, которое выражается в сокрытии налоговой базы, в процветании «теневой экономики». В подобной ситуации экономическое развитие практически невозможно, и в первые годы рыночных отношений в России не наблюдался рост социальных расходов и инвестиций в отрасли экономики. Поэтому позже ряд экономистов высказывали мнение, что экономических, социальных и политических предпосылок для проведения политики максимальных налогов в период становления рыночных отношений в России не существовало, и как следствие она привела к резко негативным последствиям.

Политика же максимальных налогов явилась причиной массового укрывательства от налогообложения к «теневой экономике». В стране появились «фирмы-однодневки», через которые средства уходили из-под налогообложения. В результате достаточно большие суммы накопленных российскими гражданами и организациями переведены в другие государства с целью покупки не-

движимости за рубежом или для хранения средств в иностранных банках.

Изменение налоговой политики не всегда влечет за собой изменение поведения участников налоговых правоотношений. У налогоплательщиков велико желание разбогатеть быстро за счет укрывательства доходов и уклонения от налогов при отсутствии должного контроля за соблюдением налогового законодательства и, как следствие, ухода от ответственности за совершенные налоговые правонарушения.

Современный мировой экономический кризис показал необходимость быстрой модернизации экономики путем увеличения инвестиций, социальных расходов, но без увеличения налоговой нагрузки. Следовательно, политика максимальных налогов не подходит для современного и будущего периодов развития экономики России, несмотря на отрицательное влияние факторов мирового экономического кризиса.

Второй формой проявления налоговой политики является политика экономического развития. В этом случае государство ослабляет налоговый пресс для предпринимателей, одновременно вынуждено сокращать свои расходы на социальные программы. Цель данной политики состоит в том, чтобы обеспечить приоритетное расширение капитала, стимулирование инвестиционной активности. Такая политика проводится в то время, когда намечается стагнация экономики, грозящая перейти в экономический кризис. Подобные методы налоговой политики, получившей название «рейганомика», были использованы, в частности, в США в начале 80-х годов XX века [2].

В начале XXI века такую политику провозгласило российское правительство. Она выразилась в сокращении числа налогов, в снижении ставок, в повышении отдельных налоговых вычетов. Число федеральных

налогов снизилось с 15 до 8, региональных осталось 3 налога, если считать налог на игровой бизнес, который пока в субъектах не применяется в связи с запретом игорного бизнеса вне зон, специально отведенных для него. Местные налоги сокращены более чем в 10 раз, их осталось только 2 налога. Важно опять заметить, что эта форма политики не проводится в России в «чистом» виде, как это понимается в международной практике. Государство не пошло на снижение социальных расходов, а, наоборот, увеличивает их. Намечен рост инвестиций в отрасли и производства, в которых будут реализованы программы технического перевооружения, внедрения новейших технологий.

Политика разумных налогов в характеризуется относительным балансом интересов государства и налогоплательщиков, что позволяет развивать экономику и поддерживать необходимый уровень социальных расходов. На практике такую политику сложно осуществлять в связи сохранением тенденций у налогоплательщиков к уклонению от реальных налогов, к их минимизации любым способом, включая и незаконные схемы.

В современных условиях для оценки «разумности налогов» нет критериев, по-прежнему, наблюдаются усилия налогоплательщиков направленные на минимизацию налогообложения, используя законные и незаконные методы оптимизации налоговой нагрузки. Государство же в результате недостаточности налоговых поступлений имеет дефицит федерального бюджета и многих региональных бюджетов, что ограничивает возможности по финансированию многих расходов бюджета. Баланс интересов пока не обеспечивается. Основной целью налоговой политики является фискальная, она выражается в обеспечении государства финансовыми ресурсами, путем мобилизации части созданного валового внутреннего

продукта страны для финансирования его расходов.

Экономическая цель налоговой политики заключается в целенаправленном воздействии на экономику через налогообложение для регулирования спроса и предложения, проведения структурных изменений общественного воспроизводства.

Социальная цель заключается в сглаживании неравенства в уровнях доходов населения путем перераспределения национального дохода и валового внутреннего продукта. Стимулирующая цель, в свою очередь, предполагает активизацию инвестиционной и инновационной деятельности, создание условий для ускоренного накопления капитала в наиболее перспективных отраслях экономики. Экологическая цель ориентирована на охрану окружающей среды и рациональное природопользование за счет введения экологических налогов и штрафных санкций. Контрольная цель налоговой политики используется государством для принятия решений в области функционирования, как отдельных видов налогов, так и всей налоговой системы. Международная цель выражается в введении налогов в соответствии с требованиями международных соглашений для укрепления экономических связей с другими странами.

Правительством РФ одобрены Основные направления налоговой политики Российской Федерации на 2016 год и на плановый период 2017–2018 годов [3]. В перспективе на данные годы сохраняется приоритет недопущения какого-либо увеличения налоговой нагрузки.

Фактический мораторий на увеличение налоговой нагрузки призван обеспечить стабильность налоговой системы и повысить ее привлекательность для инвесторов. Одновременно планируется дальнейшее применение мер налогового стимулирования инвестиций, проведение антикризисных налого-

Таблица 1
Структура доходов федерального и консолидированного бюджетов, тыс.руб.

Показатели	Федеральный бюджет			Консолидированный бюджет		
	2012 год	2013 год	2014 год	2012 год	2013 год	2014 год
Всего поступило: налоговых доходов	282 805 431 132 613 702	291 131 522 137 575 131	307 294 214 159 176 021	150 191 729	153 556 391	148 118 193
Налоговые доходы, в т.ч:	132 549 823	137 522 155	150 647 076	150 160 399	153 537 592	148 097 938
доходы местных бюджетов, в консолидированном бюджете	-	-	-	23 246 550	25 406 166	23 368 444
Налог на прибыль, доходы	4 132 740	4 869 369	4 038 008	85 892 005	84 846 888	86 249 444
Налог на прибыль,	4 132 740	4 869 369	3 836 969	45 315 335	39 446 189	35 568 224
НДФЛ			201 039	40 576 670	45 400 699	50 681 220
Налоги на товары	67 361 961	71 482 737	76 860 984	40 480 286	43 396 183	36 032 512
Налог на добавленную стоимость	55 824 016	56 264 269	65 797 233	-	-	-
Акцизы	11 537 945	15 218 468	11 063 751	40 480 286	43 396 183	36 032 512
Неналоговые доходы администрируемые налоговыми органами	63 879	52 976	8 528 945	31 330	18 799	20 255
Платежи при пользовании природными ресурсами	3 023	2 979	3 169	4 535	4 469	4 754
Федеральные налоги и сборы	132 549 820	137 522 157	150 647 074	126594 686	128 016 917	122 705 165
Региональные налоги и сборы	-	-	-	13 944 829	15 188 328	14 575 615
Местные налоги	-	-	-	5 191 139	5 521 102	5 655 712
Специальные налоговые режимы,	-	-	-	4 429 748	4 811 245	5 161 446

вых мер, а также повышение эффективности системы налогового администрирования. Налоговая политика будет постоянно реагировать на современные глобальные вызовы, среди которых названы санкции, введенные против РФ, и низкие цены на нефть.

Региональная налоговая политика занимает важное место в финансово-экономической политике Российской Федерации, что является важным приоритетом экономико-политического развития страны. Региональная налоговая политика при кажущейся ее самостоятельности ограничена на федеральном уровне нормами налогового кодекса. Основными бюджетообразующими налогами на региональном уровне яв-

ляются налог на прибыль организаций и налог на доходы физических лиц, а межбюджетные трансферты, несмотря на тенденции к уменьшению, по-прежнему оказывают значительное влияние на доходную базу региональных бюджетов. В таблице 1 представлена структура доходов федерального и консолидированного бюджетов [4].

Как видно из динамики, представленной в таблице 1, доля доходов от уплаты налогов, взимаемых при применении специальных налоговых режимов неуклонно растет. Это обусловлено целым рядом факторов. Налоговая система отела малому бизнесу ключевую роль. Именно малые предприятия и индивидуальные предприниматели являются ведущими

игроками на рынке услуг общепита и сферы бытовых услуг; а также производства и реализации продовольственных товаров и сельскохозяйственной продукции.

Несмотря на определенные преимущества, вытекающие из статуса субъекта малого предпринимательства, так как способность к быстрой адаптации к меняющейся конъюнктуре рынка, нестационарность, маневренность, именно малый бизнес в России является наиболее незащищенным. одна из основных причин- большая зависимость от политики государства в сфере экономики. Именно поэтому для предпринимателей чрезвычайно важна поддержка правительства. Основопологающим элементом в

системе мер государственной поддержки является введение такого понятия как «специальные налоговые режимы».

Первым шагом на пути поддержки отечественного малого бизнеса стало принятие в 1995 году федерального закона «О государственной поддержке малого предпринимательства в Российской Федерации», в рамках которого субъектам малого предпринимательства было уменьшено уменьшенную налоговое бремя и упрощены правила ведения бухгалтерского учета [1]. И только в 2003 году система налогообложения малых экономических субъектов подверглась кардинальному реформированию, результатом которого явилось появление специальных налоговых режимов.

Возможность применения отдельными категориями физических и юридических лиц специальных режимов налогообложения регламентирована Налоговым кодексом РФ. Основными видами специальных налоговых режимов являются:

1. патентная система - для индивидуальных предпринимателей, осуществляющих определенные виды деятельности и подпадающих под ряд критериев, установленных законом;

2. ЕНВД (единый налог на вмененный доход) - для некоторых видов бизнеса, установленных законодательством;

3. УСН (упрощенная система налогообложения) - для индивидуальных предпринимателей и юридических лиц, удовлетворяющих определенным критериям;

4. специальный порядок налогообложения сельхозпроизводителей - ЕСХН (единый сельскохозяйственный налог).

Отдельного внимания заслуживает единый налог на вмененный доход. В связи с тем, что с п. 8 ст. 5 Федерального закона от 29 июня 2012 г. N 97-ФЗ «О внесении изменений в часть первую и часть вторую Налогового кодекса Российской Федерации» и статью 26 Федерального закона «О банках

Таблица 2
Этапы реформирования ЕНВД

Наименование	Описание
Списочное количество	Применение ЕНВД для ИП и организаций становится возможным только при среднесписочном количестве рабочих не более 15 человек (ранее), не более 100 человек – с 1 января 2011 года.
Порядок перехода	До 01.01.2013 г. - принудительно После 01.01.2013 г. - добровольно

Таблица 3
Отчет о налоговой базе и структуре начислений по единому налогу на вмененный доход для отдельных видов деятельности по итогам 2012 года

Наименование показателей	Значения показателей		
	Всего	в том числе:	
		организации	индивидуальные предприниматели
А	1	2	3
Налоговая база (сумма исчисленного вмененного дохода) (тыс. руб.)	884 386 432	333 738 865	550 647 567
Сумма исчисленного единого налога на вмененный доход, тыс. руб.	132 660 217	50 060 782	82 599 435
Сумма единого налога на вмененный доход, подлежащая уплате за налоговый период, тыс. руб.	79 931 429	28 812 738	51 118 691
Количество налогоплательщиков, представивших налоговые декларации по единому налогу на вмененный доход для отдельных видов деятельности, ед./чел.	2 637 887	393 201	2 244 686

Таблица 4
Отчет о налоговой базе и структуре начислений по единому налогу на вмененный доход для отдельных видов деятельности по итогам 2013 года

Наименование показателей	Значения показателей		
	Всего	в том числе:	
		организации	индивидуальные предприниматели
А	1	2	3
Налоговая база (сумма исчисленного вмененного дохода), тыс. руб.	873 185 939	317 362 623	555 823 316
Сумма исчисленного единого налога на вмененный доход, тыс. руб.	130 974 202	47 588 451	83 385 751
Сумма единого налога, подлежащая уплате в бюджет, тыс. руб.	70 921 586	27 049 650	43 871 936
Количество налогоплательщиков, представивших налоговые декларации по единому налогу на вмененный доход для отдельных видов деятельности (ед./чел.)	2 346 563	351 778	1 994 785

и банковской деятельности» с 01 января 2018 г. такой специальный режим как ЕНВД планируется упразднить, проведем исследование целесообразно-

сти этого решения Правительства.

Министерство финансов РФ провело реформирование ЕНВД в несколько этапов:

Таблица 5

Отчет о налоговой базе и структуре начислений по единому налогу на вмененный доход для отдельных видов деятельности по итогам 2014 года

Наименование показателей	Значения показателей		
	Всего	в том числе:	
		организации	индивидуальные предприниматели
А	1	2	3
Налоговая база (сумма исчисленного вмененного дохода), тыс. руб.	907 164 138	332 764 343	574 399 795
Сумма исчисленного единого налога на вмененный доход, тыс. руб.	136 075 669	49 914 692	86 160 977
Сумма единого налога, подлежащая уплате в бюджет, тыс. руб.	77 183 305	28 247 868	48 935 437
Количество налогоплательщиков, представивших налоговые декларации по единому налогу на вмененный доход для отдельных видов деятельности, ед./чел.	2 144 102	333 813	1 810 289

По сведениям Росстата около 50% предпринимателей оптимизируют свои налоговые платежи с помощью ЕНВД [5]. Рассмотрим динамику налоговых поступлений и количества плательщиков ЕНВД за 2012-2014 гг.

Как видно из данных таблиц 3-5, количество плательщиков, применяющих ЕНВД неуклонно снижается. Так, по сравнению с 2012 годов, на 01.01.2015 их число снизилось на 493 785 единиц, из них 59 388 - это организации, и, 434 397 - индивидуальные предприниматели. Таким образом, отток плательщиков происходит в основном среди индивидуальных предпринимателей (88 % от общего объема). Как следствие, сократились и налоговые поступления. Наряду с падением численности хозяйствующих субъектов применяющих ЕНВД сильно «страдает» и платежная дисциплина. Так, разрыв между суммой налога подлежащей внесению в бюджет и фактически уплаченной суммой, увеличился почти на 10%. Таким образом, с учетом приведенных статистических показателей и данных налоговой аналитики, решение Правительства об от-

мене с 2018 года единого налога на вмененный доход видится целесообразным и экономически оправданным.

В целом же, дальнейшая эффективная реализация бюджетно-налоговой политики не только федерального центра, но и субъектов РФ, муниципальных образований видится с учетом постоянной адаптации бюджетных показателей к меняющимся конъюнктурным условиям в секторах экономики, экспортных возможностей экономики, причем, не только российской, но и региональной.

Литература

1. Закон РФ N 88-ФЗ от 14.06.1995 «О государственной поддержке малого предпринимательства в Российской Федерации».
2. Крединс Н.Е. Рейганомика // Финансовый менеджмент. - 2001. - №5
3. Сайт Министерства финансов Российской Федерации [Электронный ресурс]. - Режим доступа: www.minfin.ru.
4. Сайт Федеральной налоговой службы РФ [Электронный ресурс]. - Режим доступа: www.nalog.ru.

5. Сайт Федеральной службы государственной статистики [Электронный ресурс]. - Режим доступа: www.gks.ru.

Directions of development of fiscal policy in the Russian Federation
Starikova S.S., Gnatyshina E.I., Kemaikin P.V.

Volga Region State University of Service,

Fiscal policy of the state, as a reflection of economic policy, has a relatively independent meaning. From the results of the ongoing fiscal policy largely depends on the what adjustments forced to make a state in its economic policy, how to build a tax system at a certain stage of development. The goals of fiscal policy are subject to constant adjustment under the influence of numerous factors, including, primarily: a permanent modification and registration of new trends in the economic and social situation in the country, some regions, municipalities, the specific features of the development of individual branches of state industry as working in export regime, and which are aimed at addressing domestic socio-economic needs, and - the balance of social and political forces in society. This article discusses the use of the priority directions of fiscal policy mechanisms depending on the created socio-economic situation in the country.

Keywords: tax policy, tax burden, economic and social development, the tax regime, the budget, tax incentives, tax administration.

References

1. The act of the Russian Federation N 88-FZ from 6/14/1995 «About the state support of small business in the Russian Federation».
2. Крединс Н. Е. Рейганомика // Financial management. - 2001. - №5
3. Website of the Ministry of Finance of the Russian Federation [An electronic resource]. - Access mode: www.minfin.ru.
4. Website of Federal Tax Service of the Russian Federation [An electronic resource]. - Access mode: www.nalog.ru.
5. Website of Federal State Statistics Service [An electronic resource]. - Access mode: www.gks.ru.

Роль высокотехнологического комплекса в трансформируемой экономике России

Кочнов Денис Алексеевич, аспирант кафедры государственного регулирования экономики, Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации, denis.kochnov@gmail.com;

Новые экономические реалии, вызванные рядом внешних факторов, обнажили структурные проблемы современной экономики России. Императивом экономической политики становится инновационное обновление, необходимым условием которой является решение стратегической задачи – модернизации национальной экономики. Несмотря на отдельные успехи, наша страна продолжает терять преимущества в области высоких технологий. Причиной этого является не востребованность результатов научной деятельности. Высокотехнологичный комплекс как подсистема в национальной экономике объединяет науку, образование и производство, преобразуя результаты научно-технической деятельности в высокотехнологичные продукты. Восприятие производственных, образовательных и научных единиц как целостной системы позволяет повысить эффективность использования качественных ресурсов и сформировать единые условия и механизмы поддержки. Государственная политика, ориентированная на развитие высокотехнологического комплекса, способствует повышению участия бизнеса в научной деятельности и ускорению темпов обновления технологической базы.

Ключевые слова: высокотехнологичный комплекс (ВТК), высокотехнологичная продукция, научно-техническая политика, научно-технические приоритеты, высокие технологии, трансформация экономики.

Экономические санкции и резкое падение цен на нефть привели к ослаблению курса рубля, росту инфляции и снижению реальных доходов населения. Текущая ситуация: сочетание значительного замедления экономического развития при одновременном росте инфляции — порождает, по мнению Абега Аганбеяна, состояние стагнации в экономике [1]. Владимир Май, Герман Греф и другие эксперты, анализируя причины кризисных явлений, отмечают, что доминирующим фактором являются структурные проблемы, накопленные в российской экономике.

Экспорт сохраняет сырьевую ориентацию, в том время как промышленность нуждается в инновационной модернизации. Так, доля добавленной стоимости высокотехнологичной продукции в общем объеме производства снизилась с 21,20% в 1997 году до 8,03% в 2012 году. В этом же году добавленная стоимость высокотехнологичной продукции в России составила 20,8 млрд. долларов, что сопоставимо с Индией и Бразилией; в США — 416,3 млрд. долларов [2]. Отсутствие компетенций в области высоких технологий вынуждает страну полагаться на импорт, ставя под угрозу долгосрочную технологическую безопасность. Отдельные отрасли экономики полностью зависят от зарубежных поставок. Например, доля импорта (с учетом скрытого) в нефтегазовой отрасли достигает 80%, а по отдельным направлениям может превышать 90% [3]. Вследствие чего после введения санкций США и ЕС под угрозой находятся не только перспективные крупные шельфовые проекты, но и, возможно, снижение добычи на существующих проектах в долгосрочной перспективе.

Экономика нашей страны нуждается не просто в модернизации, но в переходе к новой модели развития, что требует качественного обновления государственной политики в промышленной, научно-технологической и инновационной сферах. В связи с чем приобретает актуальность проблема формирования высокотехнологического комплекса (ВТК).

Высокотехнологичный комплекс — это система научных, производственных и управленческих структур, задействованных в процессе преобразования результатов научной и научно-технической деятельности в высокотехнологичные продукты. ВТК как подсистема в национальной экономике способствует решению двух стратегических задач:

1. Повышению участия бизнеса в научной деятельности;
2. Ускорению темпов обновления технологической базы.

Россия, обладая мощной научной базой, практически не конкурентоспособна на рынках высокотехнологичной продукции. Многие результаты НИОКР не находят коммерческого применения. Причина этого заключается в не востребованности результатов научной деятельности. В США, Китае, Японии и других передовых технологических державах доля затрат бизнеса на финансирование НИОКР составляет около 90%. В России в 2000 году коммерческие предприятия финансировали 40,9% всех затрат на науку, к 2014 году их доля снизилась до 35,1% [4].

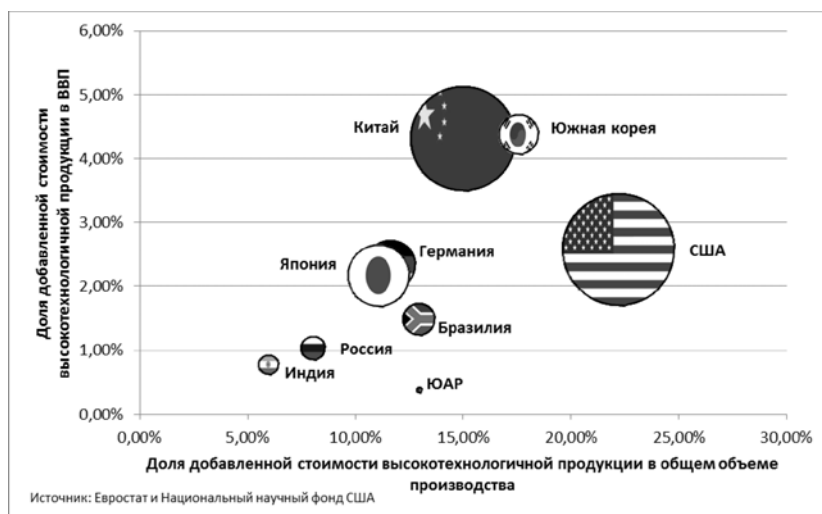


Диаграмма. Сравнение стран по величине добавленной стоимости высокотехнологичной продукции за 2012 год.

Наука становится востребованной в рамках высокотехнологического комплекса, за счет её ориентации на практический результат. Конкурентные преимущества высокотехнологичной продукции базируются на эффективном использовании результатов НИОКР в процессе производства, вследствие чего обязательным является наличие устойчивых связей с научно-образовательной средой. Бизнес выстраивает связи двух видов. На основе координации, когда научные и производственные предприятия, оставаясь независимыми субъектами, участвуют в совместной деятельности по разработке и производстве продукции. Второй вид – интеграция, т.е. объединение в единый научно-производственный комплекс.

Данные связи необходимы для обеспечения коммерциализации результатов научной и научно-технической деятельности. Они позволяют высокотехнологичным компаниям, во-первых, повышать эффективность вложений в НИОКР. Возврат инвестиций в научную деятельность имеет нелинейную природу: необходим набор определенной «критической массы» для получения повышенной отдачи. Компании, чьи инвестиции в НИОКР превышают средний показатель для отрасли на 50%, имеют рыночную ка-

питализацию в среднем на 17,5% выше [5]. Во-вторых, выстраивать долгосрочные инвестиционные стратегии: рентабельность инвестиций на вложенные в НИОКР средства в фундаментальные исследования в высокотехнологичных компаниях выше практически два раза, чем в низкотехнологичных [6].

Высотехнологичные компании взаимодействуют как с поставщиками, так и с фирмами-потребителями, вовлекая их в процесс исследовательской деятельности. Кроме очевидной цели – сокращения издержек на НИОКР, это позволяет расширить круг исследований для поиска новых возможностей коммерциализации знаний.

Обновление технологической базы является необходимым условием для повышения конкурентоспособности экономики, и её качественного экономического роста. Страны без развитого высокотехнологичного промышленного производства вынуждены прибегать к импорту зарубежных технологий, что хотя и позволяет сократить технологическое отставание, но в долгосрочной перспективе не является эффективным из-за временного лага.

Кроме того, развитие высокотехнологичного комплекса создает мультипликационный

эффект от вложений в НИОКР, тем самым способствуя решению второй стратегической задачи — ускорение темпов обновления технологической базы. В ВТК концентрируется значительная часть результатов НИОКР, которые распространяются в другие отрасли в форме готовой или промежуточной продукции, через оказание услуг, коммерческий и некоммерческий трансферт технологий. По мере развития высокотехнологического комплекса всё большее число компаний и отраслей начинают потреблять результаты научной деятельности для повышения собственной эффективности.

Распространение продукции и технологий ВТК осуществляется в двух направлениях. С одной стороны, исходная технология, созданная для решения задач в высокотехнологичной отрасли, может найти применения в других. Например, биотехнологии активно используются в пищевой промышленности, а сложные оптические системы — в обработке древесины. Не менее важными являются совместные разработки. Банковский сектор вкладывает значительные средства в разработку методов информационной безопасности. Авиационная и космическая отрасль финансирует исследования в области разработки новых материалов.

Важное значение в обновлении технологической базы имеет некоммерческий трансферт. Компании не могут использовать все преимущества созданных ими технологий. Патенты не всегда защищают авторскую идею: более 60% запатентованных инноваций имитируются в течение 4 лет [7]. Поэтому технологии распространяются вне рыночных отношений: посредством конференций, научной литературы, мобильности трудовых ресурсов и информации о патентах.

Таким образом, знания, получаемые в результате проведения НИОКР в высокотехнологичном комплексе, имеют тен-

денцию к локализации в других отраслях экономики. Они, во-первых, повышают продуктивность. Так, внедрение информационных технологий позволило упростить многие рутинные задачи. Во-вторых, изменяют производственные процессы. Использование аддитивных технологий (3d-печать) не только значительно упростило процесс прототипирования, но и повлияло на производство изделий в стоматологии, деталей в машиностроении и потребительские товары.

Высокотехнологичный комплекс играет ключевую роль в современной экономике, обеспечивая в значительной степени создание и оптимальное использование качественных ресурсов для преобразования результатов научно и научно-технической деятельности в высокотехнологичные продукты. Участники комплекса, действуя в рамках приоритетов государственной политики, целенаправленно используют преобразующие возможности современной науки, тем самым стимулируя национальную экономику к переходу на инновационный путь развития.

Литература

1. Аганбегян, А.Г. Шесть шагов, необходимых для возобновления социально-экономического роста и преодоления стагнации, рецессии и стагфляции/А. Аганбегян/ ДЕНЬГИ И КРЕДИТ. – 2015. №6

2. Национальный научный фонд США, Science and Engineering Indicators 2014, Приложение, таблица 6-7

3. Подобедова, Л. Поставщики из Китая спасут российских нефтяников от санкций [Электронный ресурс]/Л. Подобедова/РБК – 2014

4. Организация экономического сотрудничества и развития, Main Science and Technology Indicators Volume 2015 Issue 2, таблица 35

5. Томас Мейер, Фондовый рынок одобряет НИОКР/Т. Мейер/ Исследование Дойче Банка. — 2011. С. 10

6. Дирк Кзарнитский, Эффекты повышения продуктивности в низкотехнологичных и высокотехнологичных отраслях/ Д. Кзарнитский/ Центр европейских экономических исследований, 2012. С. 15P

7. Исхак Надири, Некоммерческий трансферт инноваций и технологий/ Надири И./ Нью-Йоркский университет. – 1993, С.34

High technology complex in innovative transformation of Russian economy

Kochnov D.A.

Russian Presidential Academy of National Economy and Public Administration

Current economic situation driven by external factors has uncovered structural problems of Russian economy. Innovation modernization has become an economics politics' imperative that could be achieved only with modernization of national economy. Despite several success stories, Russian companies cannot compete in global high-tech market.

The problem is lack of demand for results of scientific activity. High technology complex as a subsystem of national economy integrates science, education and production facilities to transform scientific results into high-tech products. Combination of production, education and science units could make use of economic resources more effective and make it possible to form a unified strategy and mechanisms for development. Public policy that supports high-tech complex will accelerate the pace of renovation of technological base and increase business interest in scientific activities.

Key words: high-tech complex, high-tech products, science and technology policy, science and technology priorities, high technology, economic transformation.

References

1. Aganbegyan, A.G. Six steps necessary for renewal of social and economic growth and overcoming of stagnation, recession and stagflation / A. Aganbegyan/ MONEY AND CREDIT. – 2015. No. 6
2. National scientific fund of the USA, Science and Engineering Indicators 2014, Appendix, table 6-7
3. Podobedova, L. Suppliers from China will rescue the Russian oil industry workers from sanctions [An electronic resource] / L. Podobedova/RBC – 2014
4. Organization for Economic Cooperation and Development, Main Science and Technology Indicators Volume 2015 Issue 2, table 35
5. Thomas Meyer, Stock market approves research and development/T. Meir / Research of Deutsche Bank. — 2011. Page 10
6. Dirk Kzarnitsky, Effects of increase of efficiency in low-technology and hi-tech branches / D. Kzarnitskiy/ the Center of the European economic researches, 2012. Page 15P
7. Iskhak Nadiri, Noncommercial transfer of innovations and technologies / Nadiri I./New York university. – 1993, S.34

Модернизация российской экономики в период санкций

Маркушенов Кирилл Александрович
аспирант, Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова,
k-mark77@mail.ru

Текущая экономическая ситуация, вызванная западными санкциями, оказывает сильное влияние на российскую экономику. В особенности, на ее инновационное развитие, которое является на данный момент наиболее перспективным, а по некоторым источникам – единственно верным направлением, которое позволит вернуть стране к экономике досанкционного уровня. Модель экономического роста, заключающаяся в экспорте энергоресурсов, в настоящее время является устаревшей, по причинам резкого снижения цен на энергоносители, недостаточной проработки направлений сотрудничества в сфере экспорта энергоресурсов, в связи с чем большая часть проектов была создана совместно с западными компаниями. Пути решения проблемы модернизации страны были определены еще в 2009 году и сейчас, несмотря на сложившуюся сложную политическую и экономическую обстановку, позиции России в мировых рейтингах улучшаются, в рамках инновационной политики формируются основные элементы инновационной экосистемы, среди которых важную роль играют институты развития, инновационная инфраструктура, венчурный рынок. Инновации должны стать именно тем рычагом, который позволит перейти российской экономике от сырьевой направленности – к экономике знаний, обеспечит ее модернизацию и подъем.

Ключевые слова: инновация, инновационное развитие, экономическая система, инновационная экономика, экономическое развитие, модернизация, инвестиции, экономика знаний, санкции

В России, несмотря на сложную международную обстановку, имеются внутренние и внешние потенциалы для ускорения инновационного развития (в том числе – через расширение сети технопарков), конкретные результаты которого уже в обозримом будущем могут изменить структуру российской экономики, обеспечить ее комплексную модернизацию.

Модернизация российской экономики, а именно ее инновационного сектора является одной из наиболее перспективных задач. Для дальнейшего развития экономики Российской Федерации нужны кардинальные перемены в конъюнктуре экономической деятельности государства. С целью ухода от «сырьевой зависимости» было принято решение о модернизации экономики и переходе на инновационный путь развития, что было отражено в «Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года». По данной концепции «российская экономика не только останется мировым лидером в энергетическом секторе, добыче и переработке сырья, но и создаст конкурентоспособную экономику знаний и высоких технологий. К 2020 г. Россия может занять значимое место (5 - 10%) на рынках высокотехнологичных товаров и интеллектуальных услуг в 5-7 и более секторах. Будут сформированы условия для массового появления новых инновационных компаний во всех секторах экономики, и в первую очередь в сфере экономики знаний» [7].

Для успешного осуществления данной модернизации необходимы значительные иностранные инвестиции, которых, в связи с текущими санкциями не хватает в российской экономике. Приток инвестиций, начавшийся в предкризисный период, в настоящее время идет на убыль, и вместо него началось бегство капитала. В 2010 году отток капитала составлял 33,6 миллиарда долларов, в 2011-м – 80,5 миллиарда, в 2012-м – 56,8 миллиарда, в 2013-м – 59,7 миллиарда, а в первой половине 2014 года был равен 75 миллиардам долларов [3].

В связи с этим, требуется значительная мобилизация материальных, финансовых, управленческих, правовых и иных ресурсов, а также активное участие государства, регионов, предпринимателей в инвестиционном процессе.

Между инвестициями и инновационной деятельностью существует тесная взаимосвязь, которая выражается в том, что без инвестиций в науку, последняя просто прекратит свое существование. Наука, выступая движущей силой модернизации современной экономики, должна создать возможность развития реального сектора экономики на базе достижений научно-технического прогресса и сформировать оптимальную структуру общественного производства [9].

Наиболее важными и первостепенными шагами в сторону улучшения сложившейся ситуации и создания сбалансированной инвестиционной политики будет являться следование в ближайшее время следующим принципам (табл. 1):

Несмотря на экономические санкции и нежелание иностранных партнеров вести бизнес с российскими компаниями, в этом году

Таблица 1
Принципы формирования сбалансированной инвестиционной политики в России
Составлено по: [6]

Промышленное расширение и углубление	Диверсификация российской экономики будет означать расширение диапазона промышленных секторов в целях избавления от сильной зависимости от природных ресурсов в направлении возникающих (высокотехнологичных) секторов (включая услуги) и к прежде сильным, но в переходный период заброшенным (например, тяжелое машиностроение, оборона, космос, и т.д.). Одновременно, углубление существующих секторов промышленности, то есть технологическая модернизация через восприятие знаний и собственные инновационные усилия, а также восстановление прошлых и построение новых связей, будет важно для их будущей конкурентоспособности.
Поддержка малых, средних и крупных предприятий	Являясь одними из основных движущих сил любой страны, они способствуют модернизации и диверсификации экономики. В большинстве промышленно развитых стран крупные предприятия финансируют до 70% затрат на исследования и разработки. Крупные предприятия имеют возможности для разработки и продвижения на рынок инновационных технологий, но их размер также означает, что они легко запираются в конкретные технологические траектории. Это может помешать приспособиться к радикальным изменениям. Инновационные малые и средние предприятия (МСП) при правильных условиях могут преодолеть некоторые жесткости, непреодолимые для крупных предприятий, и стать основой новых секторов роста. Однако это требует наличия спроса на инновационные товары и услуги, которые обычно необходимы крупным предприятиям, правительству и иногда конечным потребителям. В России, в то время как поддержка инновационным МСП должна быть укреплена, большее внимание следует уделить повышению инновационности крупных предприятий, прежде всего, но не только, через структурные реформы.
Поддержка инноваций в государственном и частном секторах	Предприятия данного сектора являются главными источниками инноваций в развитых странах. Российские предприятия пока являются слабыми инноваторами по сравнению с предприятиями зарубежных стран, в связи с чем, стимулирование этого сектора будет являться существенным вкладом в совершенствование инновационной политики России.
Поддержка низкотехнологичных и высокотехнологичных инноваций	По изученному зарубежному опыту видно, что многие страны сосредотачивают свои усилия на развитии именно высокотехнологичных секторов, являясь, конечно, более перспективными. Однако даже обыкновенная замена оборудования на более новое будет являться именно низкотехнологичной инновацией, чего в России не хватает. Текущее состояние многих отраслей, в том числе ИКТ, позволяет сделать выводы о недостаточном внимании со стороны государства на низкотехнологичные инновации.
Поддержка внутренних и внешних (иностранных) источников знаний и технологий	Не одна страна в настоящее время не может полагаться только на свои собственные источники знаний и технологий. В связи с чем, необходимо увеличивать мобильность студентов, привлекать больше иностранных инвестиций, осуществлять взаимовыгодные научно-технические сотрудничества между странами и др. Все это будет способствовать росту производительности и ускорению модернизации. Необходима адаптация иностранного опыта под существующие российские реалии, поддержка практической направленности обучения будущих кадров в высших учебных заведениях, а не теоретической, поскольку у России имеется богатый потенциал, а не грамотное его развитие отрицательно сказывается на общем уровне инновационной активности страны.
Поддержка военных и гражданских технологий	Учитывая высокую долю оборонных исследований в общих государственных затратах на исследования и разработки, а также позиции военно-промышленного комплекса в секторе государственных предприятий. Соотношение между гражданским и военным применением очень сильно изменилось с изменением направления потоков знаний во многих доминирующих научно-технических областях, особенно в области ИКТ. Промышленность вооружений теперь все более и более зависит от критических технологий, разработанных в открытой гражданской обстановке. В то же время, российская оборонная политика в качестве важного вклада в достижение собственных целей должна иметь более широкую поддержку для инноваций, особенно в плане реструктуризации сектора государственных ориентированных на технологии предприятий.

Россия заняла 12-е место среди инновационных экономик мира в индексе инноваций, составленному агентством Bloomberg [12]. По сравнению с прошлым годом, Россия поднялась на две строчки – с 14-ой на 12-ую.

Текущая экономическая ситуация в российской экономике является результатом сразу нескольких проблем: дело даже не только в западных санкциях, которые ограничили приток иностранных инвестиций в российскую экономику, сколько в ее зависимости от топливно-энергетического сектора и его узкой экспортной направленности на Европу, при неразвитости других географических направлений, в связи с чем, большая часть новых нефтегазовых

проектов реализовывались совместно или с европейскими, или с американскими компаниями; и вызванным этой зависимостью низким уровнем инновационного развития. К списку проблем еще стоит добавить накопление структурных деформаций, дисбалансов и диспропорций, которые легли в основу политики либерализации, созданной по плану МВФ.

Модель экономического роста, построенная на экспорте энергоресурсов была предпочтительной в период глобализации мировой экономики и постоянного роста цен на энергоресурсы. Однако после мирового финансового и экономического кризиса 2008-2009 гг., лимиты этой модели были исчерпаны: до кризиса 2008-2009 гг.

экспорт ежегодно увеличивался на 27-30%, в 2012 году – только на 2,4%, а в 2013 году – еще до украинского кризиса и введения Западом санкций, впервые снизился в абсолютном выражении на 1,2% [10].

В первой половине 2014 года, еще до введения секторальных санкций и падения цен на нефть, произошло дальнейшее ухудшение основных макроэкономических показателей, в результате чего, за весь 2014 год валовый внутренний продукт (ВВП) увеличился всего на 0,6%. Внешнеторговый оборот сократился на 5,7% (до 794 млрд. долларов), причем экспорт упал на 3,8% (до 507,2 млрд. долларов), а импорт – на 8,9% (до 286,8 млрд. долларов) [1].

Все эти факторы, которые повлияли на ухудшение российской экономики, отмечались еще с середины 2000-х годов, задолго до введения санкций. Уверенность в российской экономике пропала с развитием кризисной ситуации в Украине и со снижением объема иностранных инвестиций в результате этого. Санкции осложнили доступ российских банкам и компаниям к иностранным рынкам капитала, также был прекращен экспорт товаров, услуг и трансфер технологий с Запада, а именно по технологиям наша экономика является наиболее зависимой. В частности, это вызвало проблемы в нефтедобывающей и оборонной отраслях.

Еще одним ударом по экономике оказалось резкое падение цен на нефть. «Цены на нефть упали на 47% в 2015 году, и ожидается, что они упадут еще на 27% в 2016 году», – говорится в обзоре Всемирного банка о перспективах роста мировой экономики [2].

Российская экономика испытывала трудности от структурных проблем с начала 2000-х годов и, к сожалению, программа модернизации, запущенная в 2009 году Д.А. Медведевым – четыре «И»: институты, инфраструктура, инновации и инвестиции – которая была направлена на снижение зависимости экономики от экспорта энергоресурсов, снижение влияния государства в экономике, улучшения бизнес-климата для малых и средних предприятий путем повышения предпринимательской инициативы, встретила на своем пути много препятствий [11]. «От цели создания более современной структуры экономики в целом мы не должны отказываться, даже в этих сложных условиях. Напротив, может быть, только сейчас у нас и появилась возможность это делать максимально энергично», – заявил Д.А. Медведев на совещании по вопросу исполнения федерального бюджета на 2016 год [4].

Одно из основных препятствий в программе модерниза-

ции российской экономики состоит в том, что экономическая система, которая была сформирована после реформ 1990-х годов, все еще несет на себе отпечаток советской плановой экономики. Несмотря на переход от плановой экономики к рыночной, институты, которые должны способствовать его развитию, у нас еще не очень развиты. Существующую экономическую систему в России можно охарактеризовать как гибрид, с одной стороны, старого советского наследия с неэффективными, принадлежащими или подконтрольными государству предприятиями, а с другой – рыночной экономикой, состоящей в основном из малых и средних предприятий, которые стали образовываться после реформ 1990-х годов.

Слабый деловой климат характеризовал российскую экономику, несмотря на все попытки его улучшения. Тем не менее, позиции страны в рейтинге Ведения бизнеса улучшились: в 2013 году Россия поднялась на 92 место среди 189 стран (со 120 места в 2012). В 2014 – уже 64 место и в 2015 – 62 [8].

Импортозамещение – это новая парадигма российской экономической политики. В апреле 2015 года Министерство промышленности и торговли РФ представило план по проведению политики импортозамещения в 19 различных отраслях, которые включают 2059 проектов [5].

Опыт реформирования российской экономики показал, что инновационная деятельность в России пока не воспринимается как главный метод экономического подъема. В итоге, нынешняя система страдает от ряда серьезных несоответствий. Прежде всего, предприятия не являются центральными игроками, которыми они должны быть, и это искажает баланс вклада государственно-сектора в результативность российских инноваций. Отраслевые научно-исследовательские институты и проектные бюро, находящиеся в государ-

ственной собственности, все еще остаются центральными игроками в российской инновационной системе. Несоответствия такой ситуации были отмечены еще в конце советского периода: главная проблема – в слабости потоков знаний и недостатке взаимодействия между разработчиками и производителями/пользователями технологий. Диапазон решений данной проблемы достаточно широк. Самое очевидное решение – полное слияние жизнеспособных отраслевых институтов с ориентированными на производство предприятиями. При более благоприятных обстоятельствах такие слияния должны были бы произойти еще в 1990-е годы, но неопределенность и краткосрочность видения тех лет могли привести к еще большим разрушениям и сокращениям производства.

Вместе с тем сегодня уже ни для кого не секрет, что назрела кардинальная потребность в смене стратегического курса развития страны, нужен скорейший переход экономики Российской Федерации и ее регионов к инновационно-ориентированному типу. Страна, где накоплен мощный научно-технологический потенциал, не может иметь только сырьевую ориентацию своего хозяйства, ей просто необходимо развивать инновационную экономику. Ключевое значение в решении этой проблемы занимает разработка и осуществление инновационной политики [6].

В сложившихся в России условиях переход на инновационную модель промышленного развития является необходимым стратегическим выбором, который в среднесрочной перспективе (5 – 10 лет) может содействовать преодолению кризиса производства, структурной перестройке промышленности и насыщению рынка конкурентоспособной продукцией. В долгосрочной перспективе такая стратегия должна помочь России восстановить свое положение в сообществе развитых стран.

Литература

1. Внешнеторговый оборот России сократился почти на 6%. 27 января 2015 года. – <http://www.rbc.ru/economics/27/01/2015/54c78f809a7947b5345a6dfe>

2. Всемирный банк резко снизил прогноз по ценам на нефть. 26 января 2016 года. – <http://www.rbc.ru/finances/26/01/2016/56a76f469a79475f8274e278>

3. Запад против России: непреднамеренные последствия целенаправленных санкций - <http://inosmi.ru/russia/20141009/223530976.html#ixzz3WXBOSsuL>

4. Медведев предложил создать современную структуру экономики. 18 января 2016 года. – <http://ria.ru/economy/20160118/1361372511.html>

5. Минпромторг утвердил планы по импортозамещению в 19 отраслях промышленности. 03 апреля 2015 года. – http://minpromtorg.gov.ru/press-centre/news/#!/minpromtorg_utverdil_plany_po_importozameshheniyu_v_19_otraslyah_promyshlennosti

6. ОЭСР. Инновационная система и инновационная политика Российской Федерации. Общие оценки и рекомендации, 2011

7. Распоряжение Правительства РФ от 17.11.2008 N 1662-р (ред. от 08.08.2009) «О Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года».

8. Россия поднялась в рейтинге Doing Business на 62-е место. 29 октября 2014 года. – <http://www.forbes.ru/news/272003-rossiya-podnyalas-v-reitinge-doing-business-na-62-mesto>

9. Филатов Ю. Н. Развитие инновационной составляющей инвестиционной деятельности / Ю. Н. Филатов. // Вестник ТГУС, 2008. Серия «Экономика». Выпуск 3.

10. Холодков В.М. О санкциях, их влиянии на Россию и нашей экономической политике / Российский институт стратегических исследований, аналитика. 10 апреля 2015 года. – <http://riss.ru/analitics/11886/>

11. Четыре «И» Медведева. 15 февраля 2008 года. – <http://rbcdaily.ru/politics/562949978975786>

12. Bloomberg включил Россию в число стран с инновационной экономикой. 19 января 2016 года. – <http://www.rbc.ru/economics/19/01/2016/569e37f79a7947681deeb970>

Modernization of russian economy in times of economic sanctions Markushenok K.A.

Plekhanov Russian University of Economics

The current economic situation caused by Western sanctions, has a strong influence on the Russian economy. In particular, on its innovative development, which is currently the most promising, and according to some sources – the only right direction that will allow the country to return to pre-sanctions level economy. The model of economic growth, which consists of the export of energy resources is currently outdated, due to the sharp decline in energy prices, insufficient areas of cooperation in the field of energy exports, as a result most of the projects has been created in cooperation with Western companies. Solutions for the country's modernization were identified back in 2009 and now, despite the current difficult political and economic situation, Russia's positions in the world rankings improve, basic elements of the innovation ecosystem are formed within the framework of innovation policy, among which an important role is played by development institutions, innovative infrastructure, the venture market. Innovations have to become the lever that will move the Russian economy from raw materials – to the

knowledge economy, ensure its modernization and growth.

Keywords: innovation, innovative development, economic system, innovative economy, economic development, modernization, investments, knowledge economy, sanctions

References

1. Russia's foreign trade turnover decreased by almost 6%. January 27, 2015. - <http://www.rbc.ru/economics/27/01/2015/54c78f809a7947b5345a6dfe>
2. The World Bank has sharply cut its outlook for oil prices. January 26, 2016. - <http://www.rbc.ru/finances/26/01/2016/56a76f469a79475f8274e278>
3. West against Russia: the unintended consequences of targeted sanctions - <http://inosmi.ru/russia/20141009/223530976.html#ixzz3WXBOSsuL>
4. Medvedev proposed the establishment of a modern economic structure. January 18, 2016. - <http://ria.ru/economy/20160118/1361372511.html>
5. The Ministry of Industry has approved plans to import substitution in 19 industries. April 3, 2015. - http://minpromtorg.gov.ru/press-centre/news/#!/minpromtorg_utverdil_plany_po_importozameshheniyu_v_19_otraslyah_promyshlennosti
6. OECD. Innovation system and innovation policy of the Russian Federation. General assessment and recommendations 2011
7. Decree of the RF Government of 17.11.2008 N 1662-r (ed. Of 08.08.2009) «On the Concept of the Russian Federation long-term socio-economic development for the period till 2020».
8. Russia has risen in the ranking of Doing Business in the 62 th place. October 29, 2014. - <http://www.forbes.ru/news/272003-rossiya-podnyalas-v-reitinge-doing-business-na-62-mesto>
9. Filatov N. Development of an innovative component of investment activity / YN Filatov. // Herald TGUS, 2008. «Economy» series. Issue 3.
10. VM Holodkov On sanctions, their impact on Russia and our economic policy // Russian Institute of Strategic Studies analyst. April 10, 2015. - <http://riss.ru/analitics/11886/>
11. Four Medvedev «I». February 15, 2008. - <http://rbcdaily.ru/politics/562949978975786>
12. Bloomberg included Russia among the countries with innovative economies. January 19, 2016. - <http://www.rbc.ru/economics/19/01/2016/569e37f79a7947681deeb970>

Увеличение налогового бремени – как фактор, оказывающий сдерживающее воздействие на развитие малого предпринимательства в России

Бачило Татьяна Георгиевна, доцент кафедры «Управленческий и финансовый учет», Московский Государственный машиностроительный университет (МАМИ), Трубицина Наталья Владимировна, аспирант кафедры «Управленческий и финансовый учет», Московский государственный машиностроительный университет (МАМИ)

Статья подготовлена на основе материалов, собранных авторами в рамках исследования проблемы снижения привлекательности субъектов малого предпринимательства как объектов инвестиций, а также изучения вопроса влияния увеличения налогового пресса на развитие малого предпринимательства в России. В статье рассмотрена ситуация, при которой в условиях экономического кризиса в целях поддержки малого предпринимательства, де-юре налоговое давление на малый бизнес должно оставаться неизменным и даже снижаться, а де-факто происходит увеличение налоговой нагрузки и как следствие снижение инвестиционной привлекательности субъектов малого предпринимательства, осуществляющих свою деятельность в Российской Федерации и вызывающее тенденцию к снижению общего количества малых предприятий или же перевод бизнеса в сферу теневой экономики. В заключении предложены меры, призванные снизить уровень налогового давления на субъектов малого предпринимательства, что будет способствовать повышению уровня их инвестиционной привлекательности.

Ключевые слова: налоги и налогообложение, бухгалтерский учет, налоговая нагрузка, бизнес-барьер, субъекты малого предпринимательства, инвестиционная привлекательность, инвестиции, налогообложение доходов от долевого участия, торговый сбор, налог на имущество организаций, кадастровая стоимость.

Не секрет, что основой стабильной и процветающей экономики, особенно во времена сложной экономической ситуации, является малый бизнес. Малые предприятия способствуют формированию конкурентной среды путем внедрения инноваций, нивелированию социального неравенства [18]. У субъектов малого предпринимательства выше маневренность и возможность реагировать на довольно частые и подчас не предсказуемые изменения в экономической обстановке в стране. В странах Евросоюза вклад малых предприятий в ВВП составляет более 50%, в России порядка 20% [19]. К тому же геополитическая и экономическая ситуация последних лет усугубляет положение отечественного бизнеса. В 2014 году был взят курс на поддержку малого бизнеса. По данным официальной статистики, публикуемой Росстатом, в 2014 году был зафиксирован рост числа предприятий, относящихся к сегменту малого и микробизнеса. Их номинальное количество выросло на 1,7% и приблизилось к 2,1 млн единиц. В то же время необходимо отметить, что прирост был обеспечен, главным образом, сегментом микропредприятий, тогда как число малых компаний выросло лишь на 0,5%. Численность занятых на малых и микропредприятиях выросла лишь на 0,14% и также только за счет роста в сегменте микробизнеса.

Что касается финансовых показателей деятельности, то в 2014 году оборот малого и микробизнеса номинально вырос на 6,4%, но в реальном выражении (с учетом инфляции) сократился на 6,6%. Объем инвестиций увеличился на 15,6%, с учетом инфляции — на 3,7%. [1]

Говоря о субъектах малого предпринимательства, необходимо определить критерии, по которым предприятия будут относиться к таковым. Такие критерии устанавливает Федеральный закон от 24.07.2007 № 209-ФЗ. [2]

К субъектам малого предпринимательства относятся компании, которые одновременно отвечают следующим трем условиям:

1. размер выручки за предыдущий год от реализации товаров, работ или услуг (без учета НДС) не превышает 120 млн. руб. для микро предприятий и 800 млн. руб. для малых предприятий [16];
2. средняя численность работников не более 100 человек;
3. доля сторонних организаций в уставном капитале компании не более 49 процентов. Ранее ограничение было 25 процентов, поэтому больше компаний с долей участия сторонних организаций теперь признаются малыми.

В таблице 1. Представлены критерии отнесения к субъектам малого и среднего предпринимательства:

В России по состоянию на февраль 2016г. функционирует 5,6 млн. малых предприятий, то есть 95 процентов от общего числа коммерческих предприятий [19]. За последние 10 лет малый бизнес вырос более чем на 37%. Долгий период стагнации сильно

сказался на экономике страны, и сейчас наступил тот момент, когда малый бизнес может изменить судьбу России.

Малый бизнес, прежде всего, имеет социальную основу, так как обеспечивает граждан материальными благами и рабочими местами. Более 30% всех предприятий малого бизнеса находятся в Центральном федеральном округе.

Согласно статистике, большая часть всех предприятий малого бизнеса – предприятия ремонта и торговли (39%) [20]. С учетом индивидуальных предпринимателей показатель еще более высокий. На втором месте предприятия сферы услуг, сферы операций с недвижимостью (20%). Предприятия сферы сельского хозяйства, строительства занимают высокие позиции, но год от года теряют долю. Так, сейчас строительство находится в рейтинге на третьем месте (доля около 12%).

Последние 5 лет малый бизнес сосредоточен на сфере услуг, на сфере общественного питания. Не так много бизнесменов, работающих в секторе производства и переработки. Катастрофически не хватает представителей малого бизнеса в сфере социальных услуг и медицины, в инновационной деятельности.

Высокий темп развития малого бизнеса в торговой отрасли свидетельствует о неэффективной политике государства. Правительство оказывает незначительную поддержку отраслей, вследствие чего мы видим низкую концентрацию малого бизнеса в производстве. Для развития малых предприятий промышленной сферы требуются большие первоначальные вложения, на которые закупается производственное оборудование, а привлечение оборотных средств становится все более и более дорогим. В сфере торговли капиталоборот осуществляется достаточно быстро, первоначальные вложения ниже, и риск банкротства, соответственно минимален.

Таблица 1.

Критерии отнесения к субъектам малого и среднего предпринимательства

Субъект малого и среднего предпринимательства	Микро-предприятие	Малое предприятие	Среднее предприятие
Средняя численность работников за предшествующий календарный год	Не более 15 человек	Не более 100 человек	От 101 до 250 человек включительно
Выручка от реализации без учета НДС за предшествующий календарный год	120 млн рублей	800 млн рублей	2 млрд рублей
Доля сторонних организаций в уставном капитале компании	Не более 49%	Не более 49%	Не более 49%

Для реализации программ развития малого бизнеса во всех отраслях нужно не только закрепить механизмы оказания технической, информационной и финансовой помощи, но и также не чинить дополнительных препятствий, выражающихся в повышении налоговой нагрузки, увеличением общего уровня издержек производства в связи с удорожанием импортного сырья и повышением тарифов на электроэнергию, а также возросла стоимость коммерческих кредитов из-за повышения Центробанком процентной ставки рефинансирования.

На основании ежегодного доклада уполномоченного при президенте РФ нами представлены на диаграмме факторы, негативно влияющие на развитие малого предпринимательства России в 2015 году (см рис. 1).

Мы не будем акцентировать свое внимание на каждом из приведенных факторов, а сосредоточимся на тех, которые косвенно или напрямую связаны с налогообложением. Выделим среди них:

1. Высокий уровень налогообложения (рис. 2).
2. Высокий процент коммерческого кредита (рис. 3)
3. Высокие издержки на оплату труда (рис. 4).

В марте 2015г. на встрече с представителями бизнеса гла-

ва правительства Д.А. Медведев еще раз подчеркнул важность стабильности правил игры, как одного из ключевых условий спокойной работы бизнеса. [3] Это касается, в том числе понятной и предсказуемой политики государства в налоговой сфере. Д.А. Медведев еще раз заверил, правительство не собирается вводить новые налоги и сборы, равно как и повышать ставки по существующим налогам и сборам. При этом он напомнил о необходимости дальнейшего совершенствования налогового законодательства и администрирования по обязательным платежам в бюджет и во внебюджетные фонды.

Также хотелось бы напомнить, что в 2011 г. Президент РФ в Бюджетном послании Федеральному собранию обратил внимание на создание максимально благоприятных условий для развития малого и среднего предпринимательства [4], на практику многочисленных фрагментарных изменений налогового законодательства и невозможность ухода от них. В Бюджетном послании 2011 г., что даже если речь идет об улучшении условий налогообложения для ведения предпринимательской деятельности, то это обуславливает необходимость постоянного отслеживания изменений и внесения корректировок в планы финансовой деятельно-



Рис. 1



Рис. 2



Рис. 3

сти, что безусловно вызывает дополнительные затраты, особенно у субъектов малого и среднего предпринимательства. И нельзя не отметить тот факт, что постоянное ожидание таких изменений не только мешает, но и препятствует реализации долгосрочных инвестиционных проектов по причине непредсказуемости налоговых издержек при разработке биз-

нес-планов.

Однако, не смотря на все заверения о стабильной налоговой политике, хочется отметить происходящие изменения, которые оказывают сдерживающее влияние на малый бизнес. Выделим, на наш взгляд, наиболее важные:

- Вступление в силу с 01 января 2013г. Федерального закона от 06 декабря № 402-ФЗ

«О бухгалтерском учете» в соответствии, с которым субъекты малого предпринимательства обязаны вести бухгалтерский учет.

- Внесение изменений в главы 26.2, 26.3 и 30 Налогового кодекса РФ, в соответствии с которыми малые предприятия, применяющие упрощенную систему налогообложения де-факто лишились льготы по налогу на имущество организаций.

- Внесение изменений в главу 23 Налогового кодекса РФ в части повышения налоговой ставки по налогу на доходы от долевого участия в деятельности организаций, получающих физическими лицами –налоговыми резидентами.

- Вступление в силу новой главы 33 налогового кодекса РФ – Торговый сбор.

Ниже более подробно рассмотрим каждое из перечисленных изменений и влияние, которое оно оказывает на малый бизнес.

Первое наиболее давнее, но из года в год становящееся все более актуальным, связанное с вступлением в силу нового закона «О бухгалтерском учете» [5], который обязал субъекты малого предпринимательства вести бухгалтерский учет. Исключение согласно ст. № 402-ФЗ составляют индивидуальные предприниматели либо лицо, занимающееся частной практикой, - в случае, если в соответ-

ствии с законодательством Российской Федерации о налогах и сборах они ведут учет доходов или расходов и (или) иных объектов налогообложения, либо физических показателей, характеризующих определенный вид предпринимательской деятельности, а также находящиеся на территории Российской Федерации филиал, представительство или иное структурное подразделение организации, созданной в соответствии с законодательством иностранного государства, - в случае, если в соответствии с законодательством Российской Федерации о налогах и сборах они ведут учет доходов и расходов и (или) иных объектов налогообложения в порядке, установленном законодательством.

Организовать ведение бухучета на малом предприятии надо по общим правилам. То есть организация ведения бухгалтерского учета возлагается на руководителя субъекта малого предпринимательства. При этом руководитель обязан возложить ведение бухучета на главного бухгалтера или иное должностное лицо. Кроме того, руководитель вправе заключить договор об оказании услуг по ведению бухучета со стороны организацией или может принять ведение бухучета на себя. Об этом сказано в части 3 статьи 7 Закона от 6 декабря 2011 г. № 402-ФЗ.

Надо отметить, что малые предприятия вправе применять упрощенные способы ведения бухучета и составлять бухгалтерскую (финансовую) отчетность по специальным формам [6]. Кроме того, микропредприятия вправе вести бухучет по простой системе, без использования метода двойной записи [7].

Но нельзя не согласиться, что бизнесмен, не имеющий бухгалтерского образования, вряд ли сможет грамотно составить бухгалтерскую (финансовую) отчетность и вести бухгалтерский учет, даже если это будет в упрощенной форме или по про-

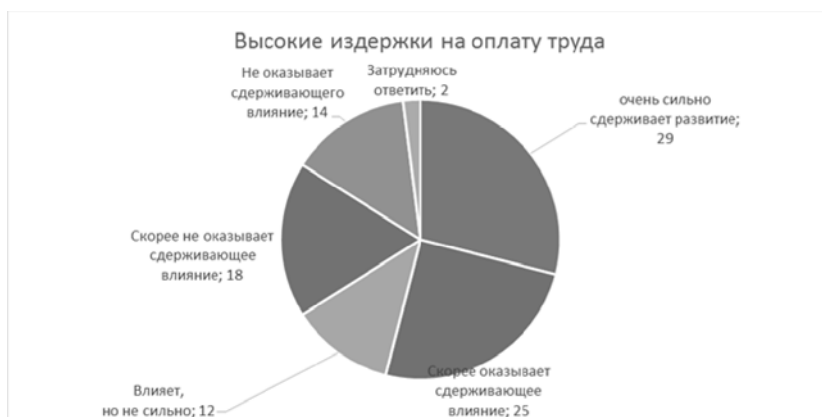


Рис. 3

стой системе. Ведь в бухгалтерском учете существует множество нюансов, которые необходимо знать и учитывать в текущей деятельности, а также при составлении бухгалтерской отчетности. Для того, чтобы выполнить требования законодательства предпринимателю будет необходимо или самостоятельно пройти обучение азам бухгалтерского учета и постоянно отслеживать происходящие изменения в области бухгалтерского учета, которые происходят также часто, как в области налогообложения, или ввести в штат должность бухгалтера, что неизменно повлечет за собой дополнительные финансовые издержки в виде оплаты труда вновь принятого работника. Помимо этого необходимо помнить, что в соответствии с действующим законодательством при выплате заработной платы работнику необходимо производить начисление и отчисление страховых пенсионных и социальных взносов в различные государственные фонды. Величина этих взносов в базовой ставке составляет 30% от фонда оплаты труда. Учитывая, что по данным рекрутинговых агентств [17], средняя заработная плата бухгалтера в г. Москва составляет 50 000 рублей, то вместе с обязательными взносами ежемесячные дополнительные издержки предпринимателя составят $50\,000 \times 1,3 = 65\,000,00$ в месяц или 780 000,00 рублей в год. Таким образом, финансовые

расходы предпринимателя существенно возрастают.

Второе по порядку, но не по значимости нами выделено изменение, касающиеся порядка исчисления налога на имущество организаций предприятиями, применяющими упрощенную систему налогообложения и теме, кто уплачивает единый налог на вмененный доход.

До вступления в силу изменений, которые внес Федеральный закон от 02.04.2014 N 52-ФЗ предприятия на УСН и ЕНВД освобождались от обязанности по уплате налога на имущество организаций. С 01 января 2015г. в отношении предприятий на ЕНВД изменения, внесенные указанным выше законом, вступили в силу, и появилась обязанность уплачивать налог на имущество организаций в отношении объектов недвижимого имущества, налоговая база по которым определяется как их кадастровая стоимость в соответствии с НК РФ. Такие же изменения произошли и для предприятий на УСН с 01 июля 2015г.

Налогоплательщиками налога на имущество организаций признаются организации, имеющие имущество, признаваемое объектом налогообложения в соответствии со статьей 374 Налогового кодекса РФ.

Объектами налогообложения для российских организаций признается движимое и недвижимое имущество (в том числе имущество, переданное во временное владение, в

пользование, распоряжение, доверительное управление, внесенное в совместную деятельность или полученное по концессионному соглашению), учитываемое на балансе в качестве объектов основных средств в порядке, установленном для ведения бухгалтерского учета.

Налоговая база в отношении отдельных объектов недвижимого имущества определяется как их кадастровая стоимость по состоянию на 1 января года налогового периода в соответствии со статьей 378.2 Налогового кодекса РФ.

Кадастровая стоимость – это установленная в процессе государственной кадастровой оценки рыночная стоимость объекта недвижимости, определенная методами массовой оценки, или, при невозможности определения рыночной стоимости методами массовой оценки, рыночная стоимость, определенная индивидуально для конкретного объекта недвижимости в соответствии с законодательством об оценочной деятельности [8].

Виды недвижимого имущества, признаваемые объектом налогообложения указаны в ст.378.2 Налогового кодекса РФ, в частности это:

1) административно-деловые центры и торговые центры (комплексы) и помещения в них;

2) нежилые помещения, назначение которых в соответствии с кадастровыми паспортами объектов недвижимости или документами технического учета (инвентаризации) объектов недвижимости предусматривает размещение офисов, торговых объектов, объектов общественного питания и бытового обслуживания либо которые фактически используются для размещения офисов, торговых объектов, объектов общественного питания и бытового обслуживания.

Поскольку налог на имущество организаций относится к законам субъекта, то для введения на территории субъекта указанного налога должны быть приняты соответствующие нор-

мативно-правовые акты. По состоянию на март 2016г. подавляющее большинство субъектов Российской Федерации указанные нормативные акты приняли. В Москве это Закон г. Москвы от 05.11.2003 N 64 (ред. от 25.11.2015) «О налоге на имущество организаций» [9]. После принятия закона, переход к определению налоговой базы в отношении объектов недвижимого имущества, как их среднегодовой стоимости не допускается.

Для примера возьмем здание магазина, расположенное на окраина г. Москвы, в северо-восточном административном округе. Его кадастровая стоимость по состоянию на март 2016г. согласно сведениям публичной кадастровой карты [10] стоимость здания составляет 41 953 458,68 рублей, декларированная площадь: 1 266.70 кв. м.

Поскольку указанная стоимость здания не превышает максимально возможную величину стоимости основных средств для применения упрощенной системы налогообложения, указанной в ст. 346.12 НК РФ, то субъект малого предпринимательства, владеющий такой недвижимостью имеет право применять УСН и при этом не платить налог на имущество организаций. С внесением поправок в главу 26.2 Налогового кодекса РФ и после прохождения государственной кадастровой оценки у такого предпринимателя возникла обязанность по уплате налога на имущество организаций с 01 июля 2015г. или с момента постановки недвижимости на кадастровый учет.

В соответствии с Законом г. Москвы налоговая ставка в отношении объектов недвижимого имущества, налоговая база по которым определяется как их кадастровая стоимость, устанавливается в следующих размерах:

- 3) 1,3 процента - в 2016 году;
- 4) 1,4 процента - в 2017 году;
- 5) 1,5 процента - в 2018 году.

До 01 января 2017г. указанная недвижимость общей пло-

щадью до 2000 кв. метров не подлежит налогообложению по кадастровой стоимости, однако уже с 01 января 2017г., критерии площади будут снижены в 2 раза, и недвижимость общей площадью более 1000 кв. метров будет подлежать налогообложению [11].

Исходя из нашего примера дополнительная налоговая нагрузка, возлагаемая на предпринимателя с 01 января 2017г. составит 41 953 458.68 * 1.4% = 587 348,00, если указанное здание будет соответствовать критериям, установленным п. 3 ст. 2 Закона г. Москвы № 64, то предусмотрен понижающий коэффициент в размере 0,1, и тогда сумма налога составит 58 744,00 рублей в год.

Третий момент, который мы хотели бы осветить в данной статье - это повышение с 01 января 2015 года ставки налога на доходы физических лиц в части налогообложения доходов от долевого участия в деятельности организаций, полученных в виде дивидендов физическими лицами, являющимися налоговыми резидентами Российской Федерации, с 9 до 13 процентов. Такое изменение оказало не сильное влияние на такую форму организации бизнеса как индивидуальное предпринимательство, однако на хозяйственные общества с наиболее распространенной формой – общество с ограниченной ответственностью такое изменение стало существенным. Напомним, что согласно закону «Об обществах с ограниченной» [12] - Участники общества вправе ежеквартально, раз в полгода или раз в год принимать решение о распределении своей чистой прибыли между участниками общества. Чистая прибыль — это часть балансовой прибыли предприятия, остающаяся в его распоряжении после уплаты налогов, сборов, отчислений и других обязательных платежей в бюджет [13], т.е. сумма с которой уже определенная сумма налогов уплачена в бюджет. До повышения нало-

говой ставки налога на доходы от долевого участия в деятельности организаций, ставка налога при выплате дивидендов составляла 9 процентов, с 01 января 2015г. она возросла и сравнялась со стандартной ставкой налога на доходы в размере 13 процентов, что вызвало серьезное недовольство и подтолкнуло предпринимателей пользоваться услугами обналичивания денежных средств, так как комиссия удерживаемая такими «агентствами» ниже установленной ставки налога. По данным, полученным во время проведенного исследования комиссия «черных агентств» за свои услуги составляет от 10 процентов, что ниже установленной ставки налога. Согласимся, что 3% от суммы в 10 000 рублей может быть не серьезная при решении вопроса о распределении дивидендов, а вот 3%, скажем от 20 000 000, это уже ощутимо.

Также в свете налогообложения доходов от долевого участия, хотелось бы обратить внимание на тот момент, когда налоговая политика государства не мотивирует своих граждан инвестировать в развитие малых предприятий, а толкает к пассивному накоплению или хотя бы сбережению денежных средств, путем их размещения на депозитах в банках. Дело в том, что как было описано ранее инвестор, размещая деньги путем предоставления займа под определенный процент или же становясь соучастником хозяйственного общества, при получении дохода в виде процентов по займу или в виде дивидендов обязан уплатить налог в размере 13%, а при размещении денежных средств на банковских счетах сумма процентов по депозитам равная ставке рефинансирования Центрального банка, увеличенная на 5 процентных пунктов, налогом на доходы физических лиц не облагается, то есть, размещая свои средства под 16% годовых, физическое лицо при получении процентного дохода не обязано уплачивать подоход-

Таблица 2.

Вид размещения	Банковский вклад	Займ юридическому лицу
Сумма инвестиции (вклада) в рублях	1 500 000,00	1 500 000,00
Ставка дохода	16 % годовых	16% годовых
Срок (в днях)	365	365
Сумма дохода (в рублях) до налогообложения	240 000,00	240 000,00
Ставка налога на доходы физических лиц	Не облагается (п.2 ст. 214.2 НК РФ)	13% (п. 1 ст. 224 НК РФ)
Сумма удержанного налога	-	31 200
Итого чистый доход (в рублях)	240 000,00	208 800,00

ный налог. Приведем пример:

Гражданин решает инвестировать 1,5 млн. рублей, рассматривая варианты размещения на банковских счетах или вложение в малый бизнес, посредством предоставления займа. Результаты представлены в таблице 2.

При прочих равных условиях инвестору будет более привлекательно разместить свободные денежные средства на банковских депозитах, а не инвестировать в создание или в развитие бизнеса. Но, стоит отметить, что в примере указаны идеальные сопоставимые условия. Если же провести анализ предложений по банковским вкладам для физических лиц в наиболее крупных кредитных организациях [21], таких как Сбербанк, ВТБ, Альфа-Банк и т.д., то предложенные ставки по депозитам будут варьироваться от 8 до 13% годовых, что значительно меньше, указанных в нашем примере. А в свою очередь предприниматели, нуждающиеся в дополнительных оборотных средствах, будут вынуждены привлекать их в кредитных организациях под более высокие проценты, которые могут достигать 22% годовых и выше [22].

Последнее, но не менее важное, на что хотелось бы обратить внимание - это введение в условиях сложной экономической ситуации и острой нехватки оборотных средств, а также стремительного снижения покупательной способности населения, в налоговый кодекс Российской Федерации новой 33 главы «Торговый сбор», кото-

рая возложила дополнительную налоговую нагрузку на предприятия торговли [14], в числе которых существенную долю занимают именно субъекты малого предпринимательства.

Подводя итоги вышесказанного, хотим отметить, что все указанные изменения повлекли за собой дополнительную налоговую нагрузку на малый бизнес. В связи с чем, многие предприниматели были вынуждены повысить цены на свои услуги и производимые, а также продаваемые товары, тем самым значительно снижая свою конкурентоспособность. По данным социологического опроса ВЦИОМ, проведенного в марте 2015 года теневая экономика составляет уже около половины российского ВВП. Рост, в свою очередь, приводит более скромные данные (около 15%) Все больше предпринимателей работает нелегально, и не регистрирует многие операции. Так, 28% опрошенных сотрудников заявили, что получают часть зарплаты или даже всю зарплату в конверте, а 20% экономически активного населения по данным Министерства труда не зарегистрированы в системе социального страхования и не платят взносы в пенсионный фонд, иными словами большая часть из них работает «в тени» [15].

В свою очередь ситуация, сложившаяся на рынке в связи с введением экономических санкций рядом иностранных государств и ответными контрмерами Российской Федера-

ции, которые значительно ограничили количество зарубежных конкурентов создает благоприятную атмосферу для развития и процветания Российского бизнеса, но такой положительный эффект в значительной мере нивелируется постоянно увеличивающимся налоговым давлением на бизнес.

По нашему мнению, в ближайшее время необходимо внести ряд изменений в действующее законодательство для снижения нарастающего налогового давления и для стимулирования предпринимательской активности в сфере малого предпринимательства.

Прежде всего, речь идет о внесении изменений в Федеральный закон «О бухгалтерском учете» в части обязанности ведения бухгалтерского учета субъектами малого предпринимательства и рассмотреть возможность возврата положений, которые были предусмотрены пунктом 3 статьи 4 ранее действующего федерального закона от 21 ноября 1996 г. N 129-ФЗ «О бухгалтерском учете», то есть организации, перешедшие на упрощенную систему налогообложения, а также, применяющие иные специальные режимы, освобождаются от обязанности ведения бухгалтерского учета, но с оговоркой – если организация намерена распределять прибыль, оставшуюся после налогообложения на дивиденды, то ведение бухгалтерского учета обязательно.

Далее, предлагаем внести поправки в Главу 23 Налогового кодекса РФ и предусмотреть освобождение от налогообложения доходов, полученных от осуществления инвестиционных вложений, а равно предоставление займов, субъектам малого предпринимательства. Возможность контроля, в части проверки получателя инвестиций и оценки его отнесения к субъектам СМП, будет возможна благодаря созданию единого реестра субъектов СМП России. Реестр будет создан 1 августа 2016 года и размещен в открытом доступе на офици-

альном Интернет-сайте ФНС России. [23]. То есть у инвестора при получении дохода, в частности процентного дохода по предоставленным заёмным средствам или дохода, от участия в деятельности организаций, у субъекта, зарегистрированного в едином реестре СМП России, не будет возникать обязанности по уплате налога на доходы физических лиц. Такая поправка сделает инвестирование в субъекты малого предпринимательства более привлекательным и будет способствовать притоку инвестиций в малый бизнес.

Еще раз, обращаясь к Бюджетному посланию 2011 г. Президента РФ, отмечаем важность понятной и предсказуемой политики налогообложения, необходимости выстраивать единую четкую линию налоговой политики, а еще более важно придерживаться выбранного курса, создания максимально благоприятных условий для развития малого и среднего предпринимательства, что будет способствовать реализации долгосрочных инвестиционных проектов. Опасаемся, что проводимые в настоящее время налоговые реформы помимо быстрого положительного эффекта в виде дополнительных поступлений в бюджетную систему страны могут в долгосрочной перспективе привести к негативным последствиям в виде сокращения числа предпринимателей и росту безработицы или, что еще хуже, приведут к переходу бизнеса в теневой сектор экономики, чего допустить нельзя.

Литература

1. Доклад АО «МСП Банк» «Финансовое состояние и ожидания малого и среднего бизнеса в 2015 году». Аналитический центр, Москва 2015 г.
2. Федеральный закон от 24.07.2007 N 209-ФЗ (ред. от 29.12.2015) «О развитии малого и среднего в Российской Федерации».
3. Российская газета - RG.RU, март 2015 г.

4. Бюджетное послание Президента РФ Федеральному собранию от 29 июня 2011 г. // Парламентская газета. 2011. N 32.

5. Федеральный закон от 06.12.2011 N 402-ФЗ (ред. от 04.11.2014) «О бухгалтерском учете».

6. Трубицина Н.В. «Маленький баланс» с большими вопросами, Известия МГТУ МАМИ 4(18) 2013 т.1 с.122-126

7. Информация Минфина России от 03.06.2015 № ПЗ-3/2015

8. Федеральный закон № 135-ФЗ от 29 июля 1998 года «Об оценочной деятельности в Российской Федерации»

9. Закон г. Москвы от 05.11.2003 N 64 (ред. от 25.11.2015) «О налоге на имущество организаций»

10. <http://maps.rosreestr.ru/>

11. Закон г. Москвы от 18.11.2015 N 60 «О внесении изменений в статьи 1.1 и 2 Закона города Москвы от 5 ноября 2003 года N 64 «О налоге на имущество организаций»

12. Федеральный закон от 08.02.1998 N 14-ФЗ (ред. от 29.12.2015) «Об обществах с ограниченной ответственностью»

13. <http://ekslovar.ru/slovar/ch-/chistyiy-dohod-chistaya-pribyil.html>

14. Бачило Т.Г., Трубицина Н.В. «Торговый сбор: актуальность введения и возможные экономические последствия в современных реалиях», Перспективы науки. 2015. № 1 (64). С. 119-123

15. <http://xn--b1ae2adf4f.xn--p1ai/analytics/research/26820-chto-meshaet-pazvivatysya-possijskomu-biznesu-v-2015-godu.html>

16. Постановление Правительства от 13.07.2015 № 702 «О предельных значениях выручки от реализации товаров (работ, услуг) для каждой категории субъектов малого и среднего предпринимательства»

17. http://www.superjob.ru/research/articles/111663/glavnyj-buhgalter/?utm_source=email&utm_medium=news

subscriptions&utm_campaign=339-blue_button

18. Мандрощенко О.В. Автореферат «Концепция налогообложения инвестиционной деятельности малых предприятий» Автореферат диссертации на соискание ученой степени доктора экономических наук, Москва 2010.

19. <http://economy.gov.ru/minec/press/interview/20160224>

20. Росстат, статистический сборник «Малое и среднее предпринимательство России 2015».

21. <http://www.banki.ru/banks/ratings/>

22. <http://www.rosbank.ru/ru/mb/credits/detail/kredity-msb/Kredit/>

23. <http://economy.gov.ru/minec/about/structure/depmb/20151225>

Increasing the tax burden - a factor that has a chilling effect on the development of small business in Russia

Bachilo T.G., Trubitsina N.V.

Moscow State University of Mechanical Engineering (MAMI)

This article was prepared on the basis of material collected by the authors in the study, the problem of reducing the attractiveness of small businesses as investment objects, as well as examine the effects of increase in tax pressure on small business development in Russia. The article describes the situation in which under conditions of economic crisis in order to support

small business, the de jure tax burden on small business must remain unchanged and even decrease, but de facto there is an increase in the tax burden and, as consequence, reduction of investment attractiveness of small businesses operating in the Russian Federation and causing a tendency to decrease in the total number of small enterprises or transfer of business into the sphere of shadow economy. In conclusion, the proposed measures to reduce the tax burden on small businesses, which will contribute to the improvement of their investment attractiveness.

Keywords: taxes and taxation, accounting, tax burden, business barrier, small businesses, investment attractiveness, investments, taxation of income from equity participation, sales tax, property tax organizations, the cadastral value.

References

1. The report of «SME Bank», «Financial and expectations of small and medium-sized businesses in 2015». Analytical Center, Moscow 2015.
2. The federal law from 24.07.2007 N 209-FZ (ed. Of 12.29.2015) «On the development of small and medium-sized in the Russian Federation.»
3. The Russian newspaper - RG.RU, March 2015.
4. The budget message of the President of the Russian Federation Federal Assembly on June 29, 2011 // Parliamentary newspaper. 2011. N 32.
5. The Federal Law of 06.12.2011 N 402-FZ (ed. From 04.11.2014) «On Accounting».
6. Trubitsina NV «Small Balance» with the big issues, Izvestiya MSTU MAMI 4 (18) 2013 v.1 s.122-126
7. Information Russian Ministry of Finance dated 3.6.2015 number PZ-3/2015
8. Federal Law № 135-FZ of July 29, 1998 «On appraisal activities in the Russian Federation»

9. Law of Moscow of 05.11.2003 N 64 (ed. Of 11.25.2015) «On the property tax of organizations»

10. <http://maps.rosreestr.ru/>

11. Law of Moscow of 11/18/2015 N 60 «On Amendments to Articles 1.1 and 2 of the city of Moscow on November 5, 2003 N 64» On the property tax of organizations «

12. The federal law from 08.02.1998 N 14-FZ (ed. Of 12.29.2015) «On Limited Liability Companies»

13. <http://ekslovar.ru/slovar/ch/chistyiy-dohod-chistaya-pribyil.html>

14. Bachilo TG Trubitsina NV «Trading Fee: relevance of the introduction and the possible economic consequences in today's realities,» Prospects of science. Number 1, 2015. (64). pp 119-123

15. <http://xn--b1ae2adf4f.xn--p1ai/analytics/research/26820-chtomeshae-t-pazvivatysya-possyiskomu-biznesu-v-2015-godu.html>

16. Government Decree of 13.07.2015 number 702 «On the limit values of the proceeds from the sale of goods (works, services) for each category of small and medium-sized businesses»

17. http://www.superjob.ru/research/articles/111663/glavnyj-buhgalter/?utm_source=email&utm_medium=news-subscriptions&utm_campaign=339-blue_button

18. Mandroschenko OV Abstract of «Investment activity of small enterprises concept of taxation» The thesis for the degree of Doctor of Economics, Moscow 2010.

19. <http://economy.gov.ru/minec/press/interview/20160224>

20. Rosstat statistical compilation «Small and medium enterprises Russia 2015».

21. <http://www.banki.ru/banks/ratings/>

22. <http://www.rosbank.ru/ru/mb/credits/detail/kredity-msb/Kredit/>

23. <http://economy.gov.ru/minec/about/structure/depmb/20151225>

Трудовая реабилитация инвалидов на базе государственно-частного партнерства

Фадин Никита Игоревич, аспирант Государственного автономного учреждения «Институт дополнительного профессионального образования работников социальной сферы», fadin-nikita@mail.ru

Маяцкая Ирина Николаевна, доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой экономики в социальной сфере Государственного автономного учреждения «Института дополнительного профессионального образования работников социальной сферы», irinanikmay@yandex.ru

В статье рассмотрена организация трудовой реабилитации инвалидов на базе государственно-частного партнерства (ГЧП). Обоснована необходимость разработки и применения механизма ГЧП в процессах трудовой реабилитации инвалидов. На основе изучения отечественных и зарубежных подходов, представленных в законодательных документах и литературных источниках автором предложено различать двухфакторную и трехфакторную модели государственно-частного партнерства. Применительно к г. Москве механизм трудовой реабилитации инвалидов на базе государственно-частного партнерства может быть создан в форме Центра трудовой реабилитации инвалидов, представляющего собой форму концентрации ресурсов (кадровых, материально-технических, финансовых, учебно-методических, информационных и т.д.) его учредителей и участников: правительства г. Москвы, работодателей, медицинских и образовательных учреждений, общественных организаций и физических лиц для целей трудовой реабилитации инвалидов.

Ключевые слова: инвалиды, трудовая реабилитация, государство, бизнес, государственно-частное партнерство, модели.

Неотъемлемым условием оптимального социально-экономического развития общества в условиях рыночных отношений является конструктивизм взаимодействия государства и бизнеса, проявляемый в форме государственно-частного партнерства (ГЧП) [1]. Характер такого взаимодействия, его конкретные организационные формы и используемые методы могут заметно различаться с учетом степени развитости рыночных отношений, особенностей государственного устройства и состояния экономики [2; 3]. Однако, практически в любой ситуации государство обязано выполнять свои основные функции, обусловленные соблюдением базовых национальных интересов (безопасность, стабильность в обществе и др.), а частный бизнес, реализуя свои коммерческие интересы, выступает в роли источника и фактора развития экономики, приращения общественных благ.

В настоящее время государство и бизнес используют различные формы взаимодействия в программах поддержки инвалидов [4; 5, 6]. В числе основных видов реабилитаций выделяют медицинскую, профессиональную и социальную [7, с. 4], которые направлены на восстановление (или компенсирование) нарушенных функций организма инвалидов, повышение степени самообслуживания и трудоспособности. Под трудовой реабилитацией в самом общем смысле понимается «система мероприятий, разработанных с учетом склонностей, физических, умственных и психических возможностей человека и направленных на овладение трудовыми навыками обеспечения трудовой деятельности и адаптацию в производственных условиях, в том числе путем создания специальных или специально приспособленных рабочих мест» [8].

Необходимость разработки и применения механизма ГЧП в процессах трудовой реабилитации инвалидов обусловлена следующими обстоятельствами:

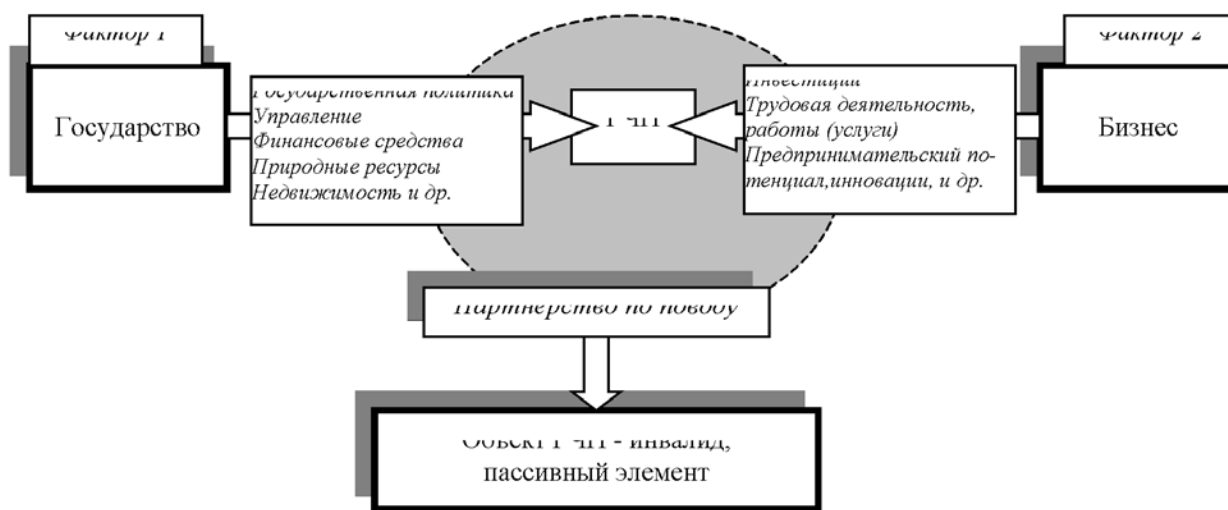
— ресурсы государственного и муниципальных бюджетов не всегда отвечают реальным потребностям в финансовых средствах, требуемых для повышения качества реабилитации инвалидов;

— возможности государственного и муниципальных бюджетов участвовать в целевом финансировании частных проектов (или их гарантийном обеспечении) законодательно ограничены принципами и условиями их формирования и использования;

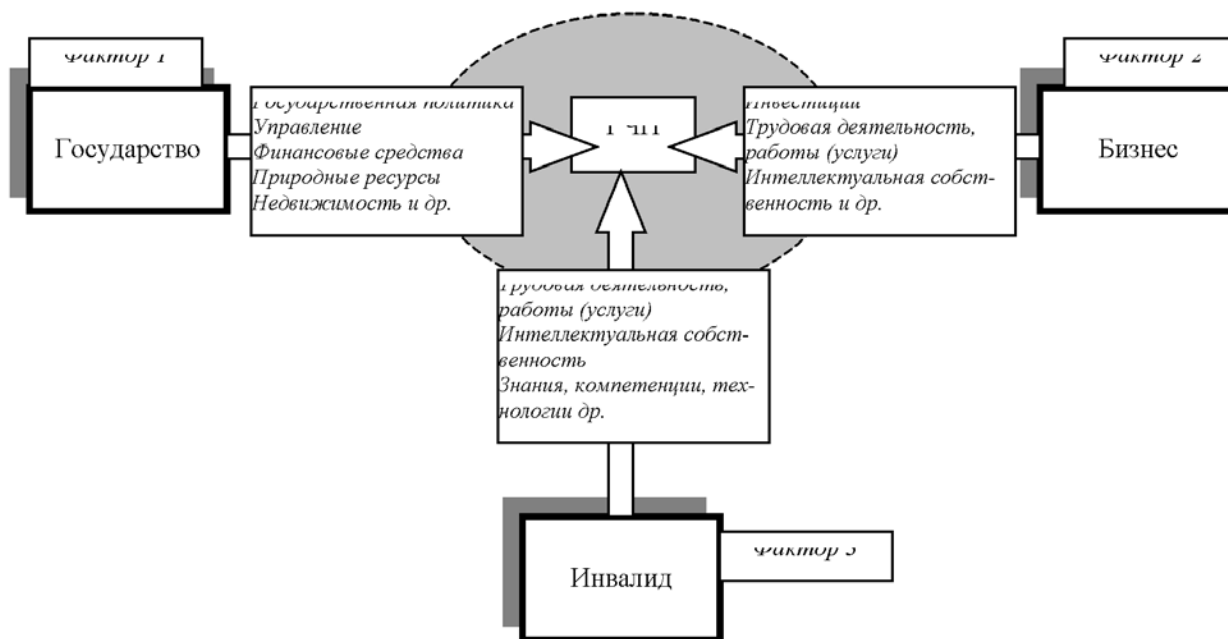
— в настоящее время привлечение частных инвестиционных средств в процессы реабилитации инвалидов затруднительны в связи с отсутствием достаточной правовой и нормативной базой, отсутствием гарантий, низкой окупаемостью [9, с. 18];

— соединение возможностей государства и частного бизнеса сопряжено с определенными барьерами и трудностями, разрешение которых возможно в случае перехода к механизму ГЧП, нормативно-правовому обоснованию, программной форме организации, методологии управления проектами.

Трудовая реабилитация инвалидов на базе государственно-частного партнерства представляет собой способ согласованного взаимодействия государства, субъектов бизнеса и инвалидов на программно-целевой и правовой основе, оптимальном распределении правомочий и функций, направленный на создание благоприятных условий повышения трудовой занятости инвалидов, предоставления возможности достижения ими материальной независимости и интеграции в общество, предполагающий обязательный учет интересов, мотивов и ресурсов участников, обеспе-



а) двухфакторная модель ГЧП



б) трехфакторная модель ГЧП

Рис. 1 Основные организационные модели ГЧП применительно к проблеме трудовой реабилитации инвалидов

чивая осуществление мер, имеющих важное общественное и государственное значение. Государственно-частное партнерство в процессах трудовой реабилитации инвалидов направлено на оказание комплексных услуг, обеспечивающих повышение конкурентоспособности инвалидов на рынке труда, возвращение их в процесс трудовой деятельности после осуществления мер медицинской,

профессиональной и других видов реабилитации.

Взаимодействие государства и бизнеса в рамках ГЧП, осуществляется, как правило, в виде конкретных форм – моделей, учитывающих особенности права, состояния экономики и общества. В зависимости от характера решаемых в рамках ГЧП конкретных задач все множество существующих и вновь возникающих форм партнерств

подразделяется на отдельные типы (модели). Создаваемые партнерства используют организационные формы, которые базируются на преимуществах соответствующих моделей.

На основе изучения отечественных и зарубежных подходов, представленных в законодательных документах и литературных источниках, определено, что, с точки зрения состава участников, их активности и иерар-

хии распределения функций применительно к проблеме трудовой реабилитации инвалидов, можно выделить двухфакторную и трехфакторную модели (рис. 1).

Суть широко используемой двухфакторной модели государственно-частного партнерства по схеме «государство-бизнес» (рис. 1, а) проявляется в следующем:

— активными сторонами (субъектами) взаимодействия выступают государство (1-й фактор) и бизнес (2-й фактор), образующие партнерство и находящиеся в нем на одном иерархическом уровне по отношению друг к другу;

— пассивной стороной выступает объект - инвалид, во имя которого (или с использованием которого) создается ГЧП и в который субъекты вкладывают свои средства для достижения согласованных между ними целей.

Эмпирически двухфакторную модель государственно-частного партнерства ($M_{гчп}^{2ф}$) можно представить как:

$$M_{гчп}^{2ф}(AФ_1 + AФ_2) \rightarrow (O) = P,$$

где $AФ_1$ и $AФ_2$ – соответственно фактор 1 (государство) и фактор 2 (бизнес); O – объект ГЧП; P – результат использования ГЧП.

Отличительной характеристикой предложенного автором подхода к понятию «государственно-частное партнерство в процессах трудовой реабилитации инвалидов» является трехфакторная организационная модель, имеющая структуру «государство-бизнес-инвалиды» (рис. 1, б), признаками которой являются:

— активными сторонами взаимодействия выступают государство (1-й фактор), бизнес (2-й фактор) и непосредственно сам инвалид, как субъект трудовой деятельности (3-й фактор), образующие партнерство и находящиеся в нем на одном иерархическом уровне по отношению друг к другу;

— инвалид не является пассивной стороной и объектом, несмотря на то, что во имя по-

вышения его здоровья, благополучия и развития, в том числе в виде трудовой реабилитации, создается ГЧП и в который две активные стороны (государство и бизнес) вкладывают свои средства. Инвалид также является активной стороной ГЧП, вкладывая в его функционирование свои способности к труду (включая физические возможности, интеллектуальную собственность, знания, компетенции, технологии др.), а также трудовую деятельность в виде работ, услуги (непосредственно сам труд), направленную на создание добавленной стоимости или благ. При этом следует учитывать, что по мере повышения результатов трудовой реабилитации, трудовой потенциал инвалида и отдача от его труда будет повышаться.

В этой связи эмпирически трехфакторную модель государственно-частного партнерства ($M_{гчп}^{3ф}$) можно представить как:

$$M_{гчп}^{3ф}(AФ_1 + AФ_2 + AФ_3) \rightarrow (OAФ_3) = P,$$

где $AФ_1$ и $AФ_2$ – соответственно фактор 1 (государство) и фактор 2 (бизнес); $AФ_3$ – фактор 3 (инвалид); $OAФ_3$ – инвалид как субъект и объект; P – результат использования ГЧП.

В данной модели, как видно, место пассивного объекта (в предыдущей модели) занимает активный фактор – субъект трудовой деятельности, вложения в которого способствуют возрастанию потенциала ($AФ_3$). Одновременное наличие субъектно-объектных свойств, носителями которых выступают инвалиды в системе государственно-частного партнерства, требует более тщательного их изучения и использования на практике. Субъект может быть представлен в виде индивида (как индивидуальный субъект) или определенной социальной группы (коллективный субъект), которые являются носителями установок и норм деятельности, включая цели, программы деятельности, модели поведения и т.д. С другой стороны инвалиды являются объектом

социально-деятельностного воздействия ГЧП. Субъектно-объектные свойства социальной группы инвалидов означает, что они способны формировать и реализовывать такие цели воздействия со стороны ГЧП, которые учитывают их ценности, мотивы и модели поведения. При этом инвалиды сами являются участниками реализации этих целей. В этой связи выяснение вопроса о субъектно-объектных свойствах социальной группы инвалидов в составе ГЧП переводит решение проблемы из гносеологической (познавательной) ситуации в политико-экономическую, требующую конкретно-практических решений и действий с максимальным использованием потенциала инвалидов. Это требует самого активного участия инвалидов (их представителей, общественных организаций и т.д.) во всех совместных программах и мероприятиях, проводимых государством и бизнесом.

Применительно к г. Москве подобный организационно-экономический механизм трудовой реабилитации инвалидов на базе государственно-частного партнерства может быть создан с участием Департамента труда и социальной защиты населения в форме Центра трудовой реабилитации инвалидов (ЦТР), представляющего собой форму концентрации ресурсов (кадровых, материально-технических, финансовых, учебно-методических, информационных и т.д.) его учредителей и участников: правительства г. Москвы, работодателей, медицинских и образовательных учреждений, общественных организаций и физических лиц для целей трудовой реабилитации инвалидов.

Отличительными особенностями предлагаемого ЦТР являются следующие. Во-первых, специализация, направленная на активизацию трудового потенциала инвалидов на постоянной основе. Во-вторых, целевая ориентация деятельности на выполнении комплекса функций по

трудоустройству инвалидов. В-третьих, ЦТР может стать головной организацией и учебно-методической базой сети подобных структур, формируемых в других районах города Москвы. В-четвертых, деятельность ЦТР направлена не только на восстановление трудовых способностей инвалида на прежнем уровне (если они были), но и обеспечивает повышение профессионализации их на базе современных знаний и технологий в соответствии с современными требованиями эффективности и конкурентоспособности предприятий.

Одной из важнейших задач ЦТР в форме государственно-частного партнерства является привлечение частных инвестиций для развития трудовой реабилитации инвалидов. При этом следует повысить инвестиционную привлекательность одновременно, как социальной сферы (отечественного здравоохранения), так и бизнеса, что потребует четко сформулированной государственной политики по всем направлениям взаимодействия государства с бизнесом по вопросам трудовой реабилитации, создание полноценной нормативно-правовой базы, позволяющей в необходимых случаях предоставлять гарантии бизнес-структурам по целевому использованию или возврату вложенных средств.

Кроме того, необходимо разработать концептуальные основы развития ГЧП в здравоохранении, социальной защите и бизнесе применительно к проблемам реабилитации инвалидов с использованием сбалансированного распределения рисков между партнерами и гарантированного долгосрочного тарифообразования. Целесообразно также разработать типовые модели ГЧП в здравоохранении и бизнесе, применительно к проблемам реабилитации инвалидов, а также механизмы их реализации.

Литература

1. Государственно-частное партнерство в России. [Электронный ресурс]. — Режим доступа: pppinrussia.ru.

2. Айрапетян М.С. Зарубежный опыт использования государственно-частного партнерства. Информационно-аналитические материалы Государственной Думы. Аналитическая записка. 2008. [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://pdaiam.duma.gov.ru/node/3/4669>.

3. Байзаков С. Модели рынка труда, ориентированные на конечный продукт // Наука и инновации. — 2015. — № 1. — С.33-36.

4. Постановление Правительства РФ от 17 марта 2011 г. № 175 «О государственной программе Российской Федерации «Доступная среда»

5. Закон города Москвы от 22 декабря 2004 г. №90 «О квотировании рабочих мест» (в ред. Закона г. Москвы от 08.04.2009 № 4).

6. Информация о выполнении Государственной программы города Москвы «Социальная поддержка жителей города Москвы на 2012-2018 годы» в 2014 году и задачах на 2015 год. Департамент труда и социальной защиты населения города Москвы. [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.dszn.ru>.

7. Карякина О.И., Карякина Т.Н.. Основы реабилитации инвалидов: Учебное пособие. — Волгоград: Издательство Волгоградского государственного университета, 1999. — 88 с.

8. Мисяк С.А. Профессиональная реабилитация. [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.spirehab.com/?tryd>.

9. Губанов И. А. Правовой институт государственно-частного партнерства как механизм содействия занятости инвалидов /И. А. Губанов. //Юридическая мысль. —2011. — № 5. — С. 18 -23.

Labor rehabilitation of disabled persons on the basis public-private partnership
Fadin N.I., Mayatskaya I.N.
Institute of additional professional education of social workers

The article examines the organization of labor rehabilitation of persons with disabilities on the basis of public-private partnership (PPP). The necessity of development and application of PPP mechanism in the process of labor rehabilitation of persons with disabilities. On the basis of studying domestic and foreign approaches represented in legislative documents and literary sources, the author suggests to distinguish between two-factor and three-factor models of public-private partnership. With respect to G. Moscow mechanism of labor rehabilitation of persons with disabilities on the basis of public-private partnerships can be created in the form of the Center for labor rehabilitation of disabled persons, a concentration of resources (human, logistical, financial, methodological, informational, etc.) from its founders and participants: the government of Moscow, employers, medical and educational institutions, public organizations and physical persons for the purposes of labor rehabilitation of persons with disabilities.

Keywords: persons with disabilities, employment rehabilitation, government, business, public-private partnership model.

References

1. Public-private partnership in Russia. [Electronic resource]. - Access: pppinrussia.ru.
2. Hayrapetyan M.S. Foreign experience in the use of public-private partnership. Informational and analytical materials of the State Duma Analytic note. 2008 [electronic resource]. - Access: <http://pdaiam.duma.gov.ru/node/3/4669>.
3. S. Baizakov labor market model, focused on the final product // Science and Innovation. - 2015. - № 1. - S.33-36.
4. Resolution of the Russian Government dated 17 March 2011 № 175 «About the state program of the Russian Federation» Accessible Environment
5. Moscow City Law from December 22, 2004 №90 «About employment quotas» (in red. Law of Moscow of 08.04.2009 number 4).
6. Information on the implementation of Moscow State program «Social support for residents of the city of Moscow for 2012-2018» in 2014 and tasks for 2015. Department of Labor and Social Protection of population of the city of Moscow. [Electronic resource]. - Access: <http://www.dszn.ru>.
7. Karjakin OI, Karjakin TN .. Fundamentals of rehabilitation of the disabled: the manual. - Volgograd: Publishing Volgograd State University, 1999. - 88.
8. Misyakov SA Vocational Rehabilitation. [Electronic resource]. - Access: <http://www.spirehab.com/?tryd>.
9. Gubanov IA Legal Institute public-private partnerships as a mechanism to promote the employment of disabled people / And. A Gubanov. // The legal thought. -2011. - № 5. - S. 18 -23.

Анализ нетарифных методов регулирования в электроэнергетической отрасли

Аксенов Александр Петрович, д.э.н., доцент, заведующий кафедрой «Мировая и национальная экономика», Московский государственный машиностроительный университет (МАМИ)/Университет машиностроения

Борисов Александр Михайлович, аспирант кафедры «Мировая и национальная экономика», Университет машиностроения (МАМИ)

Наянов Евгений Александрович, ст. преподаватель кафедры «Мировая и национальная экономика», Университет машиностроения (МАМИ), kafedra-ekonomika@yandex.ru

В статье представлен анализ нормативно-правовых актов, принятых федеральными органами представительной и исполнительной власти в направлении развития нетарифного регулирования в электроэнергетической отрасли. Представлено исследование ещё не реализованных задач с целью выделения наиболее важных вопросов, связанных с развитием энергетической отрасли как элемента отечественной экономики. Электроэнергетический комплекс является одной из самых развитых отраслей народного хозяйства Российской Федерации, поэтому данный сектор является стратегически важным с точки зрения реализации тактических и стратегических задач развития отечественной экономики как полноценного элемента мирового хозяйства.

Вопрос государственного регулирования электроэнергетической отрасли, так же как и любого другого сектора народного хозяйства и национальной экономики в целом, является важным для любой страны с развитой или развивающейся экономической системой смешанного типа. Ключевые слова: электросетевой комплекс, регулирование цен, перекрёстное субсидирование, регулирование инвестиционного процесса.

За период 2013-2014 годов федеральными органами представительной и исполнительной власти принят ряд нормативно-правовых актов, направленных на развитие регулирования инвестиционного процесса в электросетевом комплексе. Многие из таких НПА принимались в рамках направлений развития законодательства, определенных Стратегией развития электросетевого комплекса. Вместе с тем, на сегодняшний день реализованы не все задачи законодательства в сфере электросетевого комплекса, поставленные указанной стратегией. Так как энергетическая отрасль является одной из важнейших отраслей нашего государства и оказывает непосредственное влияние на экономическое состояние Российской Федерации, то проблема не полного выполнения законодательства в сфере энергетики является актуальной и требует систематического анализа.

Для детального изучения представленного вопроса далее приведена информация о состоянии реализации задач по развитию нормативно-правового регулирования данной сферы, определенных Стратегией развития электросетевого комплекса, и последствиях незавершенности указанных процессов:

- переход к регулированию цен (тарифов) на услуги по передаче электрической энергии на основе таких параметров, как надежность и качество обслуживания потребителей, эффективность операционной и инвестиционной деятельности сетевых организаций (Исполнители: Минэнерго России, ОАО «Российские сети», Минэкономразвития России, ФАС России, ФСТ России) (см. Таблицу 1 «Перечень задач 1»):

- совершенствование процедуры и повышение прозрачности формирования инвестиционных программ сетевых организаций (см. Таблицу 2 «Перечень задач 2»):

- поэтапная консолидация ТСО, включая разработку критериев, технических требований к ним и стандартов качества оказываемых ими услуг (см. Таблицу 3 «Перечень задач 3»):

- Снижение уровня перекрестного субсидирования в электросетевом комплексе (см. Таблицу 4 «Перечень задач 4»):

Снижение уровня перекрестного субсидирования предусмотрено также государственной программой «Энергоэффективность и развитие энергетики», утвержденной Постановлением Правительства РФ от 15 апреля 2014 г. № 321. Ликвидация межтерриториального перекрестного субсидирования предусмотрена в качестве основного мероприятия подпрограммы «Развитие и модернизация электроэнергетики», на реализацию которой выделен соответствующий объем бюджетных ассигнований.

Согласно Концепции социально-экономического развития РФ на период до 2020 года, предполагается, что в результате устранения перекрестного субсидирования средняя цена на электроэнергию повысится за 2012 - 2015 годы примерно на 40 - 50 про-

Таблица 1
Перечень задач 1

№	Задача, определенная Стратегией развития электросетевого комплекса	Регламентирующие документы
1.	Введение единых стандартов обслуживания потребителей сетевых организаций	Приказ Минэнерго России от 15 апреля 2014 г. № 186 «О Единых стандартах качества обслуживания сетевыми организациями потребителей услуг сетевых организаций»
2.	Совершенствование порядка оценки и контроля надежности и качества услуг по передаче электрической энергии и технологическому присоединению к электрическим сетям (исполнители: Минэнерго России, Минэкономразвития России, ФАС России, ФСТ России с участием ОАО «Российские сети»);	Приказ Минэнерго России от 14 октября 2013 г. № 718 «Об утверждении Методических указаний по расчету уровня надежности и качества поставляемых товаров и оказываемых услуг для организации по управлению единой национальной (общероссийской) электрической сетью и территориальных сетевых организаций».
3.	Изменение порядка нормирования потерь электроэнергии на основе сравнительного анализа (бенчмаркинга) (исполнители: Минэнерго России, Минэкономразвития России, ФСТ России)	Постановление Правительства РФ от 13 ноября 2013 г. № 1019 «О внесении изменений в некоторые акты Правительства Российской Федерации в целях изменения порядка нормирования потерь электрической энергии на основе сравнительного анализа»
4.	Внесение изменений в основы ценообразования в области регулируемых цен (тарифов) в электроэнергетике (в части учета бенчмаркинга операционных затрат, потерь, показателей надежности и качества услуг) (исполнители: Минэнерго России, Минэкономразвития России, ФСТ России с участием ОАО «Российские сети»)	Постановление Правительства РФ от 24 октября 2013 г. № 953 «О внесении изменений в Основы ценообразования в области регулируемых цен (тарифов) в электроэнергетике и принятии тарифных решений»
5.	Разработка методики определения базового уровня операционных затрат, потерь, а также учета показателей надежности и качества при тарифном регулировании (исполнители: Минэнерго России, Минэкономразвития России, ФСТ России)	Приказ Минэнерго России от 14 октября 2013 г. № 718 «Об утверждении Методических указаний по расчету уровня надежности и качества поставляемых товаров и оказываемых услуг для организации по управлению единой национальной (общероссийской) электрической сетью и территориальных сетевых организаций»
6.	Внесение изменений в акты Правительства РФ, устанавливающие определения стоимости услуг по передаче электрической энергии с учетом оплаты резервируемой максимальной мощности, включающие сроки перехода к оплате указанной величины, на основе анализа объемов резервируемой максимальной мощности, которые поддерживаются сетевыми организациями в интересах потребителей, и возможных тарифных последствий перехода к оплате указанной величины, учет загрузки центров питания при тарифном регулировании для всех сетевых организаций (исполнители: Минэнерго России, Минэкономразвития России, ФАС России, ФСТ России)	Постановление Правительства РФ от 31 июля 2013 г. № 652 «О внесении изменений в некоторые акты Правительства Российской Федерации в части уточнения порядка определения максимальной мощности совокупности энергопринимающих устройств потребителей» Постановление Правительства РФ от 29 июля 2013 г. № 638 «О внесении изменений в некоторые акты Правительства Российской Федерации по вопросам особенностей расчета цены на мощность в случае нарушения участником оптового рынка электрической энергии и мощности своих обязательств по договору о предоставлении мощности» Постановление Правительства РФ от 27 августа 2013 г. № 743 «О внесении изменений в некоторые акты Правительства Российской Федерации по вопросам проведения конкурентного отбора мощности на 2014 год»
7.	Внесение изменений в основы ценообразования в области регулируемых цен (тарифов) в электроэнергетике (в части внедрения публичного рассмотрения тарифных заявок) (исполнители: ФСТ России, Минэнерго России)	Нет НПА

Таблица 2
Перечень задач 2

№	Задача, определенная Стратегией развития электросетевого комплекса	Регламентирующие документы
•	Обеспечение публичного рассмотрения инвестиционных программ субъектов электроэнергетики посредством внесения изменений в Правила утверждения инвестиционных программ субъектов электроэнергетики, в уставных капиталах которых участвует государство, и сетевых организаций (исполнители: Минэнерго России, Минэкономразвития России, ФСТ России, Минрегион России)	Нет НПА
•	Внедрение технологического и ценового аудита инвестиционных программ субъектов электроэнергетики посредством внесения изменений в Правила утверждения инвестиционных программ субъектов электроэнергетики, в уставных капиталах которых участвует государство, и сетевых организаций (исполнители: Минэнерго России, Минэкономразвития России, ФСТ России, Минрегион России)	Нет НПА
•	Разработка и утверждение укрупненных нормативов цен для типовых технологических решений капитального строительства объектов электросетевого хозяйства (исполнители: Минэнерго России, Минэкономразвития России, ФСТ России с участием некоммерческого партнерства «Совет рынка по организации эффективной системы оптовой и розничной торговли электрической энергией и мощностью»)	Нет НПА

Таблица 3
Перечень задач 3

№	Задача, определенная Стратегией развития электросетевого комплекса	Регламентирующие документы
•	Установление критериев для признания юридического лица (индивидуального предпринимателя) электросетевой организацией для целей установления регулируемых тарифов (исполнители: Минэнерго России, Минэкономразвития России, ФСТ России, ФАС России)	Нет НПА

центов, за 2016 - 2020 годы - на 25 - 27 процентов и составит в 2020 году 0,15 - 0,16 доллара США за кВт. Рост тарифов на электроэнергию для населения в связи с ликвидацией перекрестного субсидирования будет превышать рост среднего тарифа на электроэнергию и за 2012 - 2015 годы составит 1,9 - 2,2

раза, за 2016 - 2020 годы - около 1,4 раза[1];

Подводя итог, можно заметить, что задачи направленные на развитие регулирования инвестиционного процесса в электросетевом комплексе изложенные в данной работе можно разделить на следующие группы вопросов:

1. Переход к регулированию тарифов на услуги по передаче электрической энергии на основе как надежности и качества обслуживания потребителей, эффективность операционной и инвестиционной деятельности сетевых организаций.

2. Совершенствование процедуры и повышение прозрачности формирования инвестиционных программ сетевых организаций.

3. Поэтапная консолидация ТСО, включая разработку критериев, технических требований к ним и стандартов качества оказываемых ими услуг.

4. Снижение уровня перекрестного субсидирования в электросетевом комплексе.

Для развития любой отрасли, включая, энергетику необходимо постоянный приток капитала, вот почему полная реализация затронутых выше вопросов является ключевым и обязательным условием для эффективного экономического роста.

Литература

1. Распоряжение Правительства Российской Федерации от 17 ноября 2008 г. № 1662-р

2. Экономическая безопасность России: проблемы и пути решения. Безопасность развития: анализ причин экономической нестабильности и пути ее преодоления. Платко А.Ю. Российское предпринимательство. 2010. № 11-2. С. 4-10.

3. Экономическая безопасность: пути обеспечения. Платко А.Ю., Афонасьева К.А. Современный взгляд на будущее науки сборник статей международной научно-практической конференции. Научный центр «Аэтерна». 2014. С. 144-148.

Analysis of non tariff regulation in the electric power industry

Aksenov A.P., Borisov A.M., Nayanov E.A.

University of Engineering (MAMI)

This paper presents an analysis of legal acts adopted by the federal bodies of representative and executive power in the direction of regulation of the investment process in the electric power industry. Presented study has not yet implemented the tasks in order to highlight the most important issues related to the development of the energy sector as part of the national economy.

Electric power industry is one of the most developed branches of Russian industry and thus this sector is very important for tactical and strategic development of national economy as valuable part of global economy.

The problem of governmental regulation of the electric power industry as well as of any other branch of economy and national economy as a whole is important for every country with developed or developing economic system of mixed character.

Keywords: electric grid complex, price regulation, cross-subsidization, regulation of the investment process.

References

1. The order of the Government of the Russian Federation of November 17, 2008 No. 1662-r
2. Economic security of Russia: problems and solutions. Safety of development: analysis of the reasons of economic instability and way of her overcoming. Platko AYU. Russian business. 2010. No. 11-2. Page 4-10.
3. Economic security: ways of providing. AYU., Afonasyev K.A. scarf. A modern view on the future of science the collection of articles of the international scientific and practical conference. Aeterna scientific center. 2014. Page 144-148.

Таблица 4
Перечень задач 4

№	Задача, определенная Стратегией развития электросетевого комплекса	Регламентирующие документы
1.	Определение критериев для ТСО, обсуживающих преимущественного одного потребителя, и установление порядка оплаты из услуг (исполнители: Минэнерго России, Минэко номразвития России, ФСТ России, ФАС России)	Постановление Правительства РФ от 07 марта 2014 г. № 179 «О внесении изменений в некоторые акты Правительства Российской Федерации по вопросам электроэнергетики»
2.	Введение социальной нормы потребления коммунальной услуги элжктроснабжения (исполнители: Минрегион РФ, Минэнерго России, Минэкономразвития России, Минфин РФ, ФСТ России, ФАС России)	Постановление Правительства РФ от 22 июля 2013 г. № 614 «О порядке установления и применения социальной нормы потребления электрической энергии (мощности) и о внесении изменений в некоторые акты Правительства Российской Федерации по вопросам установления и применения социальной нормы потребления электрической энергии (мощности)» (вместе с «Положением об установлении и применении социальной нормы потребления электрической энергии (мощности)»)
3.	Изменение тарифной модели ОАО «Федеральная сетевая компания Единой энергетической системы» и продление сроков аренды «последней мили» в ряде субъектов РФ (исполнители: Минэнерго России, Минэкономразвития России, ФСТ России)	Федеральный закон от 06 ноября 2013 г. № 308 -ФЗ «О внесении изменений в Федеральный закон "Об электроэнергетике" и статью 81 Федерального закона "Об акционерных обществах»
4.	Введение понятия перекрестного субсидирования между потребителями в электроэнергетике, включающего полномочия Правительства РФ по порядку определения, распределения и учета объемов перекрестного субсидирования между потребителями (исполнители: Минэнерго России, Минэкономразвития России, ФСТ России)	Федеральный закон от 06 ноября 2013 г. № 308 -ФЗ «О внесении изменений в Федеральный закон "Об электроэнергетике" и статью 81 Федерального закона "Об акционерных обществах» Постановление Правительства РФ от 26 декабря 2013 г. № 1252 «Об утверждении Правил предоставления в 2013 году субсидий из федерального бюджета бюджетам субъектов Российской Федерации на ликвидацию межтерриториального перекрестного субсидирования в электроэнергетике и распределения субсидий из федерального бюджета, предоставляемых в 2013 году бюджетам субъектов Российской Федерации на ликвидацию межтерриториального перекрестного субсидирования в электроэнергетике»

Повышение конкурентоспособности фитнес-клубов на локальном рынке на основе ценовых и неценовых методов

Краснов Евгений Викторович
соискатель ФГБОУ ВО «РЭУ им. Г.В. Плеханова», Москва
ev_krasnov@mail.ru

В статье описывается авторский взгляд на механизм повышения конкурентоспособности фитнес-клубов на локальном рынке на основе ценовых и неценовых методов. Обосновывается необходимость использования индивидуального сочетания данных методов в соответствии с позиционированием клуба. Приводится определение конкурентоспособности фитнес-услуг. Кроме того, описывается ряд значимых факторов, оказывающих влияние на деятельность клуба. Перечисляются примеры методов ценовой и неценовой конкуренции. Разработанная автором матрица основных форматов фитнес-клубов позволяет выбирать индивидуальное сочетание методов конкуренции для повышения конкурентоспособности.

Ключевые слова: конкурентоспособность фитнес-клуба, локальный рынок, структура рынка фитнес-клубов, ценовые и неценовые методы конкуренции.

Задача вовлечение граждан России в регулярные спортивные и оздоровительные занятия неоднократно провозглашалась на государственном уровне как приоритетная [1]. Важную роль в решении данной задачи выполняют фитнес-клубы, которые реализуют свои услуги, преимущественно на коммерческой основе и работают в условиях постоянно возрастающей конкуренции.

В связи с этим, все более актуальным становится вопрос исследования механизмов повышения уровня конкурентоспособности фитнес-клубов на локальных рынках. По мнению автора для повышения конкурентоспособности фитнес-клубов необходимо использовать индивидуальное сочетание ценовых и неценовых методов, соответствующих выбранному позиционированию.

Так как большинство фитнес-клубов получают основной доход от продажи услуг, входящих в клубную карту (предоставление клиентам условий для спортивно-оздоровительных занятий, а также возможности использования дополнительных факторов оздоровления и полезного досуга), то конкурентоспособность клуба будет зависеть от конкурентоспособности его основных услуг.

В рамках данного исследования под конкурентоспособностью услуг фитнес-клуба будем понимать их способность удовлетворять потребности потребителей лучше, чем аналогичные услуги или услуги-заменители, присутствующие на рынке, и способность увеличивать потребительскую ценность.

При помощи своих услуг фитнес-клуб стремится способствовать удовлетворению индивидуальных потребностей потребителей, преимущественно связанных с улучшением физического состояния организма и самочувствия.

Целью деятельности коммерческих фитнес-клубов на локальных рынках является обеспечение долгосрочной жизнеспособности в бизнесе [2]. Во многом это достигается за счет формирования конкурентного преимущества и связанного с этим, позиционирования на рынке. Позиционирование выражается в предложении потребительской ценности услуг фитнес-клуба.

Котлер перечисляет следующие выигрышные варианты предложения ценности, на основе которых компании строят свои стратегии позиционирования [3].

Представленные в таблице 1 варианты предложения ценности по мнению автора применимы и для фитнес-клубов. При их реализации важное значение будут иметь методы ценовой и неценовой конкуренции.

Методы ценовой конкуренции предполагают продажу товаров или услуг по более низким ценам, чем конкуренты. Выделяют три основные группы методов ценообразования на услуги [4]:

- Методы издержек (применяется в большинстве организаций – «доход, издержки, прибыль»).
- Методы потребительских предпочтений (большая ориентация на потребителя, учет спроса на услуги, психологическим особенностям восприятия цены).
- Конкурентные методы (фокусировка внимания на рыночной конъюнктуре, поведении конкурентов).

К ценовым методам конкуренции фитнес-клубов можно отнести следующие факторы: система скидок на клубные карты, система цен на разные виды карт (для разных целевых аудиторий клиен-

тов), условия оплаты клубных карт, бонусы и другие возможные механизмы регулирования стоимости.

На рынке фитнес-клубов существует ярко выраженная сезонность [5]. Это так же влияет на интенсивность ценовой конкуренции на локальном рынке в течение года. Себестоимость оказываемых услуг во многом предопределяет границы возможного снижения цен на основные и дополнительные услуги клуба. У фитнес-клубов на этапе работы основную часть затрат составляют расходы на аренду помещения и фонд оплаты труда персонала (суммарно до 70%). Способы разумной оптимизации данных статей расходов (автоматизация, аутсорсинг и т.д.) могут служить ключом к успеху в ценовых войнах фитнес-клубов.

Неценовые методы конкуренции доносят до целевых потребителей информацию о потребительской ценности товара. К наиболее распространенным из них относятся:

- Дифференциация товаров и их свойств (повышение качества путем совершенствования характеристик продукции).

- Улучшение приспособленности продукции к нуждам потребителя (на начальном и последующих этапах).

- Улучшение сервиса обслуживания покупателей.

- Использование средств рекламы.

- и др.

Отмечается, что неценовая конкуренция стремится выделить товары и услуги посредством продвижения, упаковки, поставки, сервиса, доступности и других маркетинговых факторов. Неценовыми методами конкуренции фитнес-клубов могут служить следующие факторы:

- Местоположение клуба, часы работы клуба, наличие парков или удобного подъезда.

- Перечень функциональных зон и услуг клуба. Например, наличие бассейна, бани/сауны, зоны отдыха у бассейна, тренажерный зал, зона кардио тренажеров, залы групповых про-

Таблица 1

Возможные варианты предложения ценности [3].

		Цена		
		Больше	Столько же	Меньше
Преимущества	Больше	Больше за большее	Больше за столько же	Больше за меньшее
	Столько же			Столько же за меньшее
	Меньше			Меньше за намного меньше

Таблица 2

Структура рынка и форматы фитнес-клубов, предложенные автором.

		Цена (годовой клубной карты, услуг)		
		Низкая	Средняя	Высокая
Общая площадь клуба	Большая	"Фут-корт"	"Гигант"	"Мега-центр"
	Средняя	Универсальный фитнес-клуб (без бассейна)	Универсальный фитнес-клуб (с бассейном / без бассейна)	Универсальный фитнес-центр (с бассейном)
	Малая	"Качалка"	"Студия"	"Фитнес – бутик"

грамм и перечень занятий, студии занятий по определенным направлениям (например, пилатес или кросфит или велоаэробики), зал единоборств / ринг, детский клуб, детская комната, салон красоты, SPA-зона, фитнес-бар и зона бара, многофункциональная спортивная площадка, теннисные корты, выдача полотенец, выдача халатов, кулеры с водой, вводная тренировка с тренером, гостевые визиты для гостей клиента, наличие персонального менеджера или менеджера по сервису у клиента, страничка клуба в социальных сетях, сайта клуба, реклама клуба, рассылки клуба, кабинет фитнес-тестирования для контроля качества тренировок и т.д.

- Брэнд клуба, деловая репутация, отзывы клиентов клуба.

Перечень предоставляемых фитнес-клубом услуг формиру-

ет потенциал удовлетворения разнообразных запросов клиентов и получение ими ожидаемой потребительской ценности от занятий в клубе. Как правило, количество предоставляемых услуг связано с площадью клуба, так как для их оказания требуется специальное оборудование и место или помещение.

Оценить качественную сторону оказания услуг более сложно. Безусловно, она имеет тесную связь с количеством услуг, предоставляемых клубом и их стоимостью. В таблице 2 общем виде представлен взгляд автора на структуру рынка с учетом стоимости, площади и количества предоставляемых фитнес-клубом услуг. Устойчивое сочетание стоимости, площади и услуг фитнес-клубов в профессиональной среде получило название «формат» фитнес-клуба.

Целесообразность открытия клуба в том или ином ценовом сегменте с характерным для данного типа клубов перечнем фитнес-услуг во много определяется существующей структурой локального рынка, динамикой ее развития и наличием необходимых для начала работы клуба ресурсов. Все это предопределяет необходимость выбора правильного сочетания ценовых и неценовых методов для позиционирования клуба.

Еще одним важным фактором, влияющим на сочетание методов ценовой и неценовой конкуренции является необходимость учета динамики потребностей клиента и его ожиданий от пользования услугами фитнес-клуба. Приобретая клубную карту впервые, клиент преимущественно ориентируется на ценовые и неценовые факторы позиционирования клуба. Впоследствии решение о продлении пользования услугами клуба принимается клиентом уже с учетом полученного индивидуального опыта и степени удовлетворения. Это особенно важно учитывать, так как рынок фитнес-клубов имеет выраженную локализацию и, соответственно, количество потенциальных клиентов на данной территории объективно ограничено или не изменяется значительно со временем. На локальных рынках фитнес-клубов особенно остро стоит проблема не только привлечения новых клиентов, но и удержания (продления) существующих.

Еще одним фактором, оказывающим значительное влияние на рынок фитнес-клубов является текущая экономическая ситуация в стране, которая проявляется в возросших расходах фитнес-клубов на закупку оборудования, большая часть которого производится не в России и приобретается за валюту. Одновременно с этим снизились реальные доходы и, как следствие, покупательская способность населения. Работая в условиях высокой конкуренции фитнес-клубы не смогли под-

нять стоимость своих услуг, пропорционально возросшим расходам, а в ряде случаев были вынуждены даже снизить цены, чтобы сохранить запланированные показатели выручки. Это приводит к тому, что загруженность фитнес-клубов выросла. Многие клиенты в условиях экономической нестабильности в экономике не снижали частоту своих посещений клубов, а даже увеличили ее [6].

По мнению Инны Емельяновой отмечается, что большинство фитнес-клубов ориентируются, прежде всего, на ценовые методы позиционирования за счет снижения цен и упускают из вида возможность и необходимость неценового позиционирования возможной потребительской ценности для клиентов [7].

Можно сделать вывод, что для повышения конкурентоспособности фитнес-клубам на локальном рынке необходимо использовать индивидуальное сочетание ценовых и неценовых методов конкуренции, соответствующее собственному позиционированию, разработанному с учетом существующих клубных ресурсов и способностей, а также структуры и стадии развития рынка. Данное позиционирование фитнес-клуба на локальном рынке целесообразно разрабатывать, используя предложенную автором совокупность форматов фитнес-клубов.

Литература

1. <http://www.minsport.gov.ru/>
2. Стратегический менеджмент по Котлеру: Лучшие приемы и методы / Филип Котлер, Роланд Бергер, Нильс Бикхофф; Пер. с англ. – М.: Альпина Паблишер, 2012. – 143 с.
3. Филип Котлер, Гари Армстронг, Вероника Вонг, Джон Сондерс. Основы маркетинга, 5-е европейское изд.: Пер. с англ. – М.: ООО «И.Б. Вильямс», 2016. – 752 с.
4. Юрьев К. В. Повышение конкурентоспособности предприятий сферы услуг на основе ценовых методов: дис. канд. экон. наук: 08.00.05 – Москва, 2006 г.

5. Краснов Е.В. Цикличность хозяйственной деятельности спортивно - оздоровительных клубов // Теория и практика физ. культуры. № 12. – 2013. – С. 62-65.

6. <http://rg.ru/2016/02/15/krizis-ne-povliial-na-potok-klientov-v-fitness-klubah.html>

7. <http://fitnessexpert.com/journal/predvkushaya-global-fitness-forum-inna-emelyanova>

Increasing the competitiveness of the fitness clubs on the local market on the basis of price and non-price methods.

Krasnov E.V.
Plekhanov RUE

The article describes the author's view on the mechanism of increasing the competitiveness of the fitness clubs on the local market on the basis of price and non-price methods. Shows the necessity of using the individual combinations of these methods in accordance with the positioning of the club. Provides a definition of competitiveness of fitness services. In addition, describes a number of important factors that affect the activities of the club. Lists examples of methods of price and non-price competition. The author designed a matrix of basic formats of fitness clubs allows to choose the combination of individual methods of competition to increase competitiveness.

Keywords: competitiveness of fitness club, local market, structure of fitness clubs' market, price and non-price methods of competition.

References

1. <http://www.minsport.gov.ru/>
2. Philip Kotler, Roland Berger, Nils Bickhoff. The Quintessence of Strategic Management – What You Really Need to Know to Survive in Business. Springer-Verlag Berlin Heidelberg, 2010. - 143 p.
3. Philip Kotler, Gary Armstrong, Veronica Wong, John Saunders. Principles of marketing. The 5-th European ed., Prentice Hall Inc., 2011. – 752 p.
4. Yuryev K. V. Increase of competitiveness of the enterprises of sphere of services using pricing techniques: dissertation of candidate of economics. Moscow, 2006.
5. Krasnov E.V. Cyclicity of economical activity of sports and fitness clubs // Theory and practice of physical culture. 2013. №12. P 62-65.
6. <http://rg.ru/2016/02/15/krizis-ne-povliial-na-potok-klientov-v-fitness-klubah.html>
7. <http://fitnessexpert.com/journal/predvkushaya-global-fitness-forum-inna-emelyanova>

Научно-технический прогресс и безопасность труда

Белехов Александр Николаевич, кандидат технических наук, Российский экономический университет имени Плеханова, belekhov38@mail.ru

Изучение опасностей трудовой деятельности, причин их возникновения, методов и средств защиты должно являться одним из основных элементов, способствующих действенной организации мероприятий по охране труда работников предприятия, что обуславливает актуальность выбранной темы. В основе статьи лежит изучение влияния научно-технического прогресса на безопасность трудовой деятельности человека. В задачи работы входит рассмотрение негативных факторов техносферы, влияющих на человека и среду его обитания, а также вопросов, касающихся неправильной расстановки и эксплуатации компьютерной техники, особенно в непригодных для этого помещениях, что меняет условия и характер труда специалистов, ведёт к неблагоприятному воздействию на функциональное состояние и здоровье работающих. Своевременное выявление нарушений в организации работы с компьютерной техникой позволяет устранить неблагоприятное воздействие физических факторов на здоровье пользователей. Ключевые слова: техносфера, техногенное и антропогенное происхождение, комфортные условия труда, прогресс, электромагнитное излучение, производственные факторы.

Современные технические средства становятся всё более энергонасыщенными и автоматизированными. Однако по-прежнему ключевым элементом на производстве остаётся человек, призванный обслуживать, управлять, контролировать технические системы и технологические процессы. Природная среда – биосфера – всё интенсивнее преобразуется человеком в его интересах и превращается в техносферу. Задача человечества заключается в том, чтобы эти неизбежные преобразования не ухудшили условия существования на Земле. Завершившийся XX век был веком особенно интенсивного внедрения в жизнь новых технических средств, объектов, технологий. Только на пороге нового века человечество пришло к пониманию того, что дальнейшее безоглядное стремление к удовлетворению своих всё возрастающих жизненных потребностей может привести к негативным последствиям для нашей планеты и самого человека.

Это отразилось в изменении приоритетов в развитии общества, создании новых объектов техники, внедрении новых технологий. Ни один новый проект, не отвечающий нормам безопасности и охраны окружающей среды не может быть реализован. Безопасность жизнедеятельности – это наука о комфортном и безопасном взаимодействии человека с техносферой, целью которого является сохранение здоровья и жизни человека, защита его от опасностей техногенного, антропогенного и природного происхождения и создание комфортных условий жизнедеятельности.

Деятельность человека является основой его существования. На трудовую деятельность на производстве, в быту приходится не менее 50% жизни человека. А именно в процессе трудовой деятельности человек подвергается наибольшей опасности. Трудовая деятельность на производстве характеризуется наибольшим уровнем опасности, так как современное производство насыщено множеством разнообразных энергоёмких технических средств.

Анализ производственных аварий, травм, несчастных случаев, профессиональных заболеваний показывает, что основной причиной их является несоблюдение требований безопасности, незнание человеком техногенных опасностей и методов защиты от них. Причем человеческий фактор во многих случаях является главенствующей причиной возникновения опасностей.

Крайне важно изучение такой дисциплины как БЖД, основные функции которой – обеспечить безопасность труда и жизнедеятельности человека, охрану окружающей природной среды через описание жизненного пространства, его зонирование по значениям негативных факторов на основе экспертизы источников негативных воздействий, их взаимного расположения и режима действия, а также с учётом климатических, географических и других особенностей региона или зоны деятельности; формирование требований безопасности к источникам негативных факторов – назначение предельно допустимых выбросов (ПДВ), сбросов (ПДС), энергетических воздействий (ПДЭВ), допустимого риска и др.; организацию мониторинга состояния среды обитания и инспек-

ционного контроля источников негативных воздействий; разработку и использование средств биозащиты; реализацию мер по предотвращению и ликвидации последствий чрезвычайных ситуаций; обучение населения и сотрудников предприятий основам БЖД (ОБЖ), подготовку специалистов всех уровней и форм деятельности.

Чёткие границы между опасным и вредным производственными факторами установить трудно. В качестве примера можно рассмотреть воздействие на человека расплавленного металла

Если человек попадает под его непосредственное воздействие (термический ожог), то это приводит к тяжёлой травме и может закончиться смертью. В этом случае воздействие расплавленного металла на работающего является согласно определению опасным производственным фактором. Если же человек. Постоянно работая с расплавленным металлом, находится под воздействием лучистой энергии, излучаемой этим источником, то под влиянием облучения в организме происходят биохимические сдвиги, наступает нарушение деятельности сердечно-сосудистой и нервной систем.

Кроме того, длительное воздействие инфракрасных лучей вредно влияет на органы зрения (опасность помутнения хрусталика глаза). Таким образом, во втором случае воздействие лучистой теплоты от расплавленного металла на организм работающего является вредным производственным фактором. Состояние условий труда, при котором исключено воздействие на работающих опасных и вредных производственных факторов. Называется безопасностью труда.

Безопасность труда – это состояние трудовой деятельности, обеспечивающее приемлемый уровень её риска. Для производственной деятельности применимо понятие производственной безопасности. Безопасность труда обеспечивает

ся комплексной системой мер защиты человека от опасностей, формируемых в рабочей зоне конкретным производственным (технологическим) процессом, техническим объектом. Безопасность жизнедеятельности в условиях производства имеет и другое название – охрана труда.

Под охраной труда понимается система законодательных актов, социально-экономических, организационных, технических, гигиенических и лечебно-профилактических мероприятий и средств, обеспечивающих безопасность труда, сохранение здоровья и работоспособности человека в процессе труда. Безопасность труда обеспечивается методами и средствами производственной санитарии, гигиены труда, производственной безопасности.

Охрана труда решает четыре основные задачи: идентификация опасных и вредных производственных факторов; разработка соответствующих технических мероприятий и средств защиты от опасных и вредных производственных факторов; разработка организационных мероприятий по обеспечению безопасности труда и управление охраной труда на предприятии; подготовка к действиям в условиях проявления опасностей. При безопасных условиях труда должно быть исключено воздействие на работающих опасных и вредных производственных факторов.

Но не всегда в условиях реального производства это достигается: абсолютно безопасная либо технически недостижима, либо экономически нецелесообразна. Поэтому при разработке современного оборудования стремятся создать максимально безопасные машины, оборудование, установки и приборы, чтобы свести риск при работе с ними к минимуму. Существующие нормы безопасности делятся на: предельно допустимые концентрации (ПДК), характеризующие безопасное содержание вредных веществ химической и

биологической природы в воздухе рабочей зоны; предельно допустимые уровни (ПДУ) воздействия опасных и вредных производственных факторов физической природы (шум, ионизирующие и термические излучения, вибрация, ультра- и инфразвук, электромагнитные поля). Конкретные значения ПДК и ПДУ устанавливаются нормативными актами Государственной системы санитарно-эпидемиологического нормирования Российской Федерации (например, загрязнения окружающей среды электромагнитными излучениями радиочастотного диапазона регламентируются Санитарными правилами и нормами СанПиН 2.2.4/2.1.8.055-96). Для оценки загрязнения атмосферного воздуха в населённых пунктах установлены классы опасности и допустимые концентрации загрязняющих веществ.

Вопрос безопасности труда пользователей персональных ЭВМ также крайне важен, поскольку последнее десятилетие прошлого века было отмечено бурным развитием информационных технологий и, как следствие широким внедрением компьютерной техники во все сферы профессиональной деятельности.

Среди гигиенических проблем современности проблемы гигиены труда пользователей ПЭВМ относятся к числу наиболее актуальных, поскольку непрерывно расширяется круг задач, решаемых ПЭВМ, и всё больше контингенты людей вовлекаются в процесс использования вычислительной техники. В последние годы различные центры гигиены и общественного здоровья проводят комплексные гигиенические исследования по оценке условий труда и состояния здоровья работающих с персональными вычислительными машинами.

Анализ результатов позволяет составить определённое представление о факторах риска здоровью пользователей ПЭВМ. Совокупность измене-

ний, наблюдаемых в состоянии здоровья профессиональных пользователей ПЭВМ включает заболевания опорно-двигательного аппарата, органов зрения, центральной нервной и сердечно-сосудистой системы, желудочно-кишечного тракта, аллергические расстройства. Отмечаются осложнения беременности и родов, неблагоприятное влияние на плод. Получены данные о повышенном уровне онкологических заболеваний.

По мере накопления новых данных по рассматриваемой проблеме становятся всё более очевидными причинно-следственные связи между условиями труда и состоянием здоровья пользователей ПЭВМ. Так заболевания опорно-двигательного аппарата (рук, шеи, плечевого пояса, спины) связаны с вынужденной рабочей позой, гиподинамией в сочетании с монотонностью труда. Часто на рабочих местах отсутствует специализированная мебель, и с точки зрения эргономики, организация рабочих мест неудовлетворительна.

Характерной особенностью труда за компьютером является необходимость выполнения точных зрительных работ на светящемся экране в условиях перепада яркостей в поле зрения, наличия мельканий, неустойчивости и нечёткости изображения. Объекты зрительной работы находятся на разном расстоянии от глаз пользователя (от 30 до 70 см) и приходится часто переводить взгляд в разных направлениях «экран-клавиатура-документация» (согласно хронометражным данным от 15 до 50 раз в минуту). Частая переадаптация глаза к различным яркостям и расстояниям является одним из главных негативных факторов при работе с дисплеями. Неблагоприятным фактором световой среды является несоответствие нормальным значениям уровня освещённости рабочих поверхностей стола, экрана, клавиатуры.

Нередко на экранах наблюда-

ется зеркальное отражение источников света и окружающих предметов. Всё вышеизложенное затрудняет работу и приводит к нарушениям основных функций зрительной системы.

На рабочем месте пользователей ПЭВМ, кроме ВДТ источниками электромагнитных полей (ЭМП) являются процессор, принтер, клавиатура, многочисленные соединительные кабели. К сожалению, санитарными нормами и правилами регламентируются ЭМП только ВДТ. В то же время, например, в первом нормируемом диапазоне частот 5 Гц 2 КГц допустимые уровни индукции магнитных полей (МП) составляют 0,25 мкТл. По нашим данным, измеренные значения индукции МП достигали у отдельных типов процессоров и принтеров 12 мкТл клавиатур 4,5 мкТл. Воздействие ЭМП широкого спектра частот, импульсного характера, различной интенсивности в сочетании с высоким зрительным и нервно-эмоциональным напряжением вызывает существенные изменения со стороны центральной нервной и сердечно-сосудистой системы, проявляющиеся в субъективных и объективных расстройствах.

Работающие чаще всего предъявляют жалобы на головные боли, иногда с тошнотой и головокружением. У них чаще чем у лиц контрольных группы диагностируются невроты, нейроциркулярные дистонии, гипо- и гипертония. У работающих с ПЭВМ могут наблюдаться аллергические заболевания и повышенный уровень заболеваемости органов дыхания. С одной стороны, это может быть обусловлено изменениями иммунитета (известно влияние ЭМП на иммунную систему). Следует также обратить внимание, что ввиду наличия статических электрических полей, к экрану ВДТ притягиваются пылевые частицы, которые могут содержать антигены и бактериальную флору.

Это также способствует развитию вышеуказанной патоло-

гии. В литературе имеются указания на повышенный уровень онкологических заболеваний у профессиональных пользователей ПЭВМ. Однако, этот вопрос недостаточно изучен.

Так, экспериментальные данные свидетельствуют о способности излучений ВДТ оказывать стимулирующее действие на развитие новообразований молочной железы, индуцированных химическими веществами. Влияние на онкогенез ЭМП, создаваемых всем комплексом оборудования, требует изучения. Кроме перечисленных факторов на рабочем месте операторов могут иметь место шум, нарушенный ионный режим, неблагоприятные показатели микроклимата.

В воздухе могут содержаться химические вещества (озон, фенол, стирол, формальдегиды и др.), что наблюдается при установке на малых площадках большого числа компьютеров и несоблюдении требований к организации рабочих мест. Как следует из изложенного, на пользователей ПЭВМ может действовать множество неблагоприятных факторов. Некоторые аспекты работы с ПЭВМ ещё не изучены.

В частности, требует научного исследования возможность информационного воздействия ЭМП, если учитывать ту роль, которую играют сверхнизкочастотные ЭМП в биологическом мире. В настоящее время в электромагнитной экологии информационные процессы во взаимодействии с ЭМП с живыми организмами выходят на первый план, отодвигая энергетические на второй. Не изучены вопросы влияния программного обеспечения на нервно-психический статус пользователей. Известно, что пребывание в неадекватной информационной среде может приводить к серьёзным невротическим расстройствам вплоть до психических нарушений.

Требуется изучение влияния на центральную нервную систему человека технологий вирту-

альной реальности. Нуждаются в совершенствовании медицинские критерии отбора лиц для работы с ПЭВМ. Следует подчеркнуть, что в каждом конкретном случае оценка риска здоровью работающих должна базироваться на качественной и количественной характеристике факторов. Существенным с позиции влияния на организм является характер профессиональной деятельности и стаж работы.

Несомненно, важную роль играют индивидуальные особенности организма, его функциональное состояние. Сейчас уже очевидно, что компьютерные технологии, являясь великим достижением человечества, имеют отрицательные последствия для здоровья людей. На сегодня стоит задача снизить ущерб от вреда здоровью. Для этого необходимо соблюдение установленных гигиенических требований к режимам труда и организации рабочих мест. На наш взгляд крайне необходима разработка Государственного стандарта, регламентирующего ЭМП, создаваемые всем комплексом оборудования, установленного на рабочем месте оператора ПЭВМ. Профессиональные пользователи ВДТ и ПЭВМ должны проходить обязательные предварительные при поступлении на работу и периодические медицинские осмотры. Беременные женщины не допускаются к выполнению работ, связанных с ВДТ и ПЭВМ. Необходимо использовать уже имеющиеся разработки по профилактике нарушений в состоянии здоровья работающих.

В задачи Отдела охраны труда и техники безопасности также необходимо включить разработку должностных инструкций работников, учитывающих обязательные требования по организации работ с использованием компьютерной техники.

При проведении аттестации рабочих мест необходимо проанализировать систему электропроводки в помещениях, проверить эффективность дей-

ствующего заземления и расположить ПЭВМ в соответствии с требованиями СанПиН 2.2.2.542-96. В целях предотвращения возникновения неблагоприятных последствий для здоровья работников, в помещениях, где применяется компьютерная и офисная техника, в качестве первоочередных задач необходимо: - провести инструментальный контроль состояния физических факторов на рабочих местах и в помещениях (контроль физических факторов должен осуществляться аккредитованными лабораториями); - осуществить нормализацию состояния физических факторов на основании рекомендаций, разработанных по результатам проведения инструментального контроля; оценить эргономические параметры рабочих мест, включая оснащённость специальной мебелью для пользователей компьютеров; разработать и внести в должностные инструкции дополнения, учитывающие специфику труда с использованием персональных компьютеров и другой оргтехники.

Переход к использованию качественно новых технических средств автоматизации труда сотрудников должен сопровождаться реконструкцией соответствующей инфраструктуры зданий и помещений, а также корректировкой должностных инструкций и режима работы служащих, учитывающих особенности работы с компьютерной техникой.

При размещении в помещениях компьютерной техники целесообразно проводить предварительную оценку пригодности помещения для этих целей. Уже на этом этапе необходимо проводить инструментальный контроль состояния физических факторов в помещении, уделяя особое внимание состоянию аэроионной обстановки, электромагнитному фону, параметрам микроклимата, состоянию систем вентиляции, уровню освещённости. Как уже было сказано, принципиальным вопросом при выборе и планиро-

вании размещения компьютерного оборудования является наличие защитного заземления в помещении, поскольку встроенные в видеодисплейный терминал системы защиты от электромагнитного поля могут работать только при наличии заземления.

Также в помещениях, предназначенных для размещения персональных компьютеров, на стадии работ по планировке расположения рабочих мест необходимо отдельно проводить инструментальный контроль распределения интенсивности магнитной составляющей электромагнитного поля промышленной частоты (50 Гц) для выявления участков помещений, пригодных для размещения рабочих мест. В целях исключения её последующего возрастания необходима обязательная установка устройств защитного отключения (УЗО) на всех кабелях электропитания, проложенных внутри и вблизи указанных помещений.

После размещения компьютерной техники необходимо проводить повторный контроль физических факторов. Такой подход позволит сократить производственные издержки, связанные с заболеваниями работающих, увеличить эффективность и производительность труда, повысить культуру производства.

Вопросы организации рабочего места служащих являются важной частью круга проблем, связанных с безопасностью труда. Организация рабочего места, конструкция органов контроля и управления должны учитывать антропометрические, сенсомоторные, биомеханические и психофизиологические характеристики человека. Пространство рабочего места, в котором осуществляются трудовые процессы, должно быть разделено на рабочие зоны. Рабочую зону, удобную для действия обеих рук, нужно обязательно совмещать с зоной визуального обзора.

Рабочая поза «стоя» требует больших энергетических зат-

рат и приводит к быстрому утомлению. Рабочая поза «сидя» менее утомительна, и она более предпочтительна. Органы управления при этом должны быть так расположены, чтобы в рабочей позе проекция центра тяжести человека была расположена в пределах площади его опоры.

Кресло должно соответствовать антропометрическим данным человека и, при необходимости, учитывать поправки на спецодежду и снаряжение. Основные геометрические параметры рабочих кресел стандартизированы. Целесообразно применять кресла с регулируемыми параметрами (высотой, углом наклона спинки), чтобы приспособить их под антропометрические характеристики конкретного человека. Ножные и ручные органы управления должны соответствовать по прилагаемым усилиям биомеханическим характеристикам человека в зависимости от частоты их использования располагаться в соответствующих зонах досягаемости. Усилия на органах управления не должны быть слишком маленькими, чтобы человек мог контролировать выполняемое им движение.

В то же время, слишком большие усилия приводят к быстрой усталости и перенапряжению мышц. Для органов управления различного типа существуют рекомендации по оптимальным прилагаемым силам. Устройства визуальной информации оператора в зависимости от частоты их использования также должны располагаться в соответствующих зонах визуального поля человека. При частом использовании приборы должны располагаться в пределах оптимальных углов обзора, при редком – в пределах максимальных углов обзора.

Стол, на котором стоит монитор, должен быть достаточных размеров, и расстояние от глаз до монитора должно быть ниже горизонта вашего уровня глаз и не давать бликов. То есть, экран монитора не должен от-

ражать посторонний свет. Лучшее всего, если экран монитора стоит перпендикулярно кисточнику света.

В сумерках нужно иметь дополнительный мягкий свет над рабочим местом. Не рекомендуется садиться за работающим монитором, все электромагнитное излучение бьёт именно с тыльной стороны. Что касается компьютерного зрительного синдрома, работнику необходимо приучить себя к выполнению элементарной зарядки для глаз – необходимо иногда просто нахмуриться: зажмурить глаза на одну минуту, затем минуту отдохнуть, после этого снова зажмуриться и нахмуриться. Цветовая раскраска, размеры органов управления должны соответствовать психофизическим и антропометрическим характеристикам среды человека, освещённости на рабочем месте и другим характеристикам световой среды.

Подводя итоги, хотелось бы ещё раз подчеркнуть, что человек в процессе своей деятельности постоянно стремится улучшить условия существования, формируя искусственную среду обитания, повышая производительность труда, создавая большие технические системы, развивая экономику. Но научно-технический прогресс не только способствует повышению производительности труда, росту материального благосостояния и интеллектуального потенциала общества, но и приводит к возрастанию риска аварий и катастроф технических систем, загрязнению биосферы в процессе производственной деятельности человека, что в свою очередь оказывает неблагоприятное влияние на здоровье человека и состояние генетического фонда людей. Актуальность проблемы повышения уровня безопасности населения сегодня очевидна.

Состояние здоровья человека зависит от социального, экономического и духовного развития личности, от его об-

раза жизни, а также от здоровой окружающей среды. Повышение уровня компьютеризации приводит к увеличению на предприятиях и организациях лиц, работающих с персональными компьютерами и подвергающихся воздействию электромагнитных полей. Вместе с тем, являясь источником целого ряда неблагоприятных физических факторов воздействия на функциональное состояние и здоровье пользователей, компьютерная техника при её неправильной расстановке и эксплуатации, особенно в непригодных для этого помещениях, принципиально меняет условия и характер труда работников далеко не в лучшую сторону.

Литература

1. В.М. Калинина Охрана труда на предприятиях пищевой промышленности, М.: «Академия», 2014.;
2. Интеллектуальная система управления инженерными системами [Электронный ресурс] – Режим доступа – URL:<http://www.dom-intel.rumagazin/oborudovaniekontrolly/beckhoff-bx9000.html>;
3. Безопасность жизнедеятельности. Безопасность технологических процессов и производств (Охрана труда): Учеб. пособие для вузов/ П.П. Кукин, В.Л. Лапин, Н.Л. Пономарёв и др. – 5-ое изд., испр. И доп. – М.: Высшая школа, 2012;
4. Экология и безопасность жизнедеятельности / под ред. Л.А. Муравья. – М.: ЮНИТИ-ДАНА-2009;
5. Охрана труда – М.:Приор, 2009;
6. Безопасность жизнедеятельности / Под ред. Э.А. Арустамова. – М.. 2009.

Scientific and technological progress and labour safety Belekhov A.N.

Plekhanov Russian University of Economics
Studying the danger factors of labour activity, their causes, methods and ways of protection, should be one of the main elements, corresponding effective management of events in labour safety on facilities, what confirms

actuality of this article. The basis of the article describes scientific and technological progress effect on labor safety of a person. The article objectives include consideration of technosphere negative factors, which effect on a person and his habitat, and range of questions concerning violations in arrangement and exploitation of computer technics, especially in compartments not adapted for them, which changes conditions of labour, and brings harmful effect on functionality and health of employees. Immediate detection of

violations in working with computers allows to eliminate the harmful effect of physical factors on users' health.

Key words: technosphere, technogenic and antropogenic origins, comfortable labour conditions, progress, electromagnetic emitting, industrial factors.

References

1. V.M. Kalinina Occupational safety in the food industry, M.: «Academy», 2014;
2. Intelligent Engineering Systems Management System [electronic resource] – Access://URL:http://

www.dom_intel.rumagazin/oborudovaniyekontrollery/beckhoff-bx9000.html;

3. Health and Safety. Safety of technological processes and production (Occupational Health): Proc. manual for schools / PP Kukin, VL Lapin, NL Ponomarev and others -. 5th ed.. And add. - M .: Higher School, 2012;
4. Ecology and life safety / ed. L.A. Muravey - M .: UNITY-DANA 2009;
5. Labour protection - MA: Pryor, 2009;
6. Health and Safety / redaction of E.A. Arustamov, - M .. 2009.

Асимптотическое решение задачи Нэша дележа монетарного выигрыша между двумя игроками со степенными функциями полезности

Александрович Сергей Всеволодович,
канд. физ.-мат. наук, Финансовый университет при Правительстве
Российской Федерации, tannuola@Gmail.com
Секерж-Зенькович Сергей Яковлевич;
д-р физ.-мат. наук, проф., Финансовый университет при Правительстве
Российской Федерации, sekerzh@Gmail.com

Рассмотрена задача дележа денежной суммы, полученной двумя игроками, вступившими в кооперацию для выполнения совместного проекта. Предполагалось, что усилия игроков, направленные на выполнение проекта, приблизительно одинаковы. Рассматривается случай, когда индивидуальные функции ожидаемой полезности денег фон Неймана-Моргенштерна игроков являются степенными, игроки обладают одинаковыми относительными коэффициентами неприятия риска Эрроу-Пратта и различаются собственными денежными состояниями. Было показано, что для решения этой задачи допустимо использование модели Нэша торга двух игроков. В рамках этой модели полученная задача оптимизации была решена с помощью метода Лагранжа. В предположении о том, что делимая сумма и состояние одного из игроков существенно меньше состояния другого игрока, было получено асимптотическое решение задачи Нэша. Согласно полученному решению, денежная сумма будет поделена между игроками не поровну. Игрок, имеющий существенно большее собственное денежное состояние, согласится при дележе на большую часть делимой суммы, а игрок, имеющий незначительное денежное состояние, согласится на меньшую долю при дележе.
Ключевые слова: Кооперация игроков, модель дележа Нэша, функция полезности фон Неймана-Моргенштерна, коэффициент неприятия риска Эрроу-Пратта, метод Лагранжа.

В работе [1] нами была рассмотрена задача дележа по модели Нэша денежной суммы в ситуации, при которой два участника экономического процесса (игрока) имеют возможность, вступив в кооперацию, путем совместных действий заработать некоторую денежную сумму. Оба игрока рассматривались в качестве рациональных экономических агентов и затрачиваемые ими усилия по выполнению совместного проекта считались одинаковыми. Игроки различались лишь степенью неприятия риска. Было показано, что по модели Нэша монетарный выигрыш от выполнения совместного проекта игроки поделят не поровну. Чем выше относительный коэффициент неприятия риска игрока, тем на меньшую долю он согласится при дележе. Риск для каждого игрока заключался в том, что другой откажется от участия в проекте и игрок не получит ничего. Это означает, что чем больше игрок нуждается в деньгах, тем на меньшую часть монетарного выигрыша он согласится при дележе. Собственные денежные состояния игроков считались равными нулю.

В данной работе рассмотрена задача дележа монетарного выигрыша от совместного проекта между двумя игроками, обладающими одинаковыми относительными коэффициентами неприятия риска, но разными собственными денежными состояниями. По-прежнему предполагается, что усилия игроков по выполнению совместного проекта приблизительно одинаковы.

Мы применим к решению этой задачи теорию функции полезности фон Неймана – Моргенштерна [2, с.41] и решение Нэша [3] задачи о сделке, считая индивидуальные функции полезности U_1 и U_2 степенными. Таким образом, если 1-й и 2-й игроки располагают денежными суммами C_1 и C_2 , соответственно, то их функции полезности имеют вид:

$$U_1(C_1) = C_1^\alpha, \quad U_2(C_2) = C_2^\beta,$$

где показатели степени $\alpha > 0$ и $\beta > 0$ однозначно связаны с индивидуальными коэффициентами p и q относительного неприятия риска Эрроу – Пратта [4, с.124] игроков:

$$p = -C_1 \frac{U_1''(C_1)}{U_1'(C_1)} = 1 - \alpha; \quad q = -C_2 \frac{U_2''(C_2)}{U_2'(C_2)} = 1 - \beta$$

Обозначим через $x \geq 0$ и $y \geq 0$ доходы, которые получают первый и второй игроки в случае их договорённости о дележе, и предположим, что $x + y \leq S$, где S - заданная величина общего монетарного выигрыша от выполнения проекта.

Пусть собственные суммы денег, которыми располагают первый и второй игроки на момент дележа, равны соответственно C и t . Тогда приращения индивидуальных функций полезности денег игроков будут такими:

$$u_1 = \Delta U_1 = (C + x)^\alpha - C^\alpha ;$$

$$u_2 = \Delta U_2 = (t + y)^\beta - t^\beta .$$

Согласно решению Нэша задачи торга [3], при дележе максимизируется произведение $u_1 u_2$ выигрышей игроков от кооперации, если принять (0;0) за точку разногласия на координатной плоскости $(u_1; u_2)$.

Допустимое множество в монетарной системе координат задаётся условиями:

$$\begin{cases} x + y \leq S \\ x \geq 0; y \geq 0 \end{cases} .$$

Следовательно, в системе координат $(u_1; u_2)$ оно определяется системой неравенств:

$$\begin{cases} (u_1 + C^\alpha)^{\frac{1}{\alpha}} + (u_2 + t^\beta)^{\frac{1}{\beta}} \leq C + t + S \\ u_1 \geq 0; u_2 \geq 0 \end{cases}$$

Допустимое множество является замкнутым и ограниченным. Можно показать, что оно является выпуклым, если $0 < \alpha \leq 1$; $0 < \beta \leq 1$, что и принимается ниже.

Решение Нэша $(u_1^*; u_2^*)$ задачи о сделке двух игроков предполагает выполнение следующих условий (аксиом):

- индивидуальная рациональность: $u_1^* \geq 0; u_2^* \geq 0$;

- Парето-оптимальность: точка $(u_1^*; u_2^*)$ должна принадлежать Парето-оптимальной границе допустимого множества:

$$(u_1 + C^\alpha)^{\frac{1}{\alpha}} + (u_2 + t^\beta)^{\frac{1}{\beta}} = C + t + S ;$$

$$u_1 \geq 0; u_2 \geq 0 ;$$

- симметрия: если функции полезности игроков одинаковы, то игроки получают одинаковый выигрыш $u_1^* = u_2^*$, который обнуляется в случае разногласия;

- независимость решения от изменения масштаба: если функции полезности игроков

$(V_1; V_2)$ таковы, что $(V_1; V_2) = a(U_1; U_2) + b$, где a и b - произвольные положительные постоянные, тогда $(V_1^*; V_2^*) = a(U_1^*; U_2^*) + b$;

- независимость от третьих альтернатив: если допустимое множество дележей, определяемое системой:

$$\begin{cases} (u_1 + C^\alpha)^{\frac{1}{\alpha}} + (u_2 + t^\beta)^{\frac{1}{\beta}} \leq C + t + S \\ u_1 \geq 0; u_2 \geq 0 \end{cases}$$

на котором решение Нэша есть $(u_1^*; u_2^*)$ заменить на допустимое множество, являющееся его частью, которое содержит прежнее решение $(u_1^*; u_2^*)$, то прежнее решение $(u_1^*; u_2^*)$ будет решением и на части исходного множества.

Все эти условия выполняются для данной задачи.

Таким образом, постановка задачи дележа денежной суммы S между двумя игроками такова:

$$f = ((C + x)^\alpha - C^\alpha)((t + y)^\beta - t^\beta) \rightarrow \max$$

$$\begin{cases} S - x - y \geq 0 ; \\ x \geq 0; y \geq 0 ; \end{cases}$$

В статье [1] нами был рассмотрен частный случай данной задачи, в рамках которого игроки различались лишь индивидуальными относительными коэффициентами неприятия риска.

В данной работе мы рассматриваем случай, когда различными являются собственные суммы денег, которыми располагают игроки, а индивидуальные относительные коэффициенты неприятия риска игроков одинаковы. В этом случае $p = q = r$ и, следовательно, одинаковыми являются показатели степени в степенных функциях полезности игроков, то есть $\alpha = \beta$.

Для получения аналитического асимптотического решения задачи, предположим также, что сумма C собственных средств первого игрока значительно больше возможного общего выигрыша, то есть $C \gg S$, а собственные средства второго игрока пренебрежимо малы, то есть $t = 0$. Кроме того, аксиома Нэша о Парето-оптимальности решения задачи приводит к условию: $x + y = S$.

При этих упрощающих предположениях постановка задачи дележа имеет вид:

$$f(x; y) = ((C + x)^\alpha - C^\alpha)y^\alpha \rightarrow \max$$

$$\begin{cases} S - x - y = 0 \\ x \geq 0; y \geq 0 \end{cases}$$

Решим данную оптимизационную задачу, привлекая метод множителей Лагранжа нахождения условного экстремума [5, с. 181].

Для нахождения максимума функции $f(x; y) = ((C+x)^\alpha - C^\alpha)y^\alpha$ при условии $g(x; y) = S - x - y = 0$, составим функцию:

$$L(x; y; \lambda) = f(x; y) + \lambda g(x; y),$$

в которой x и y рассматриваются как переменные независимые, а множитель Лагранжа λ - как неизвестное число.

Необходимыми условиями экстремума функции $L(x; y; \lambda)$ являются равенство нулю первого дифференциала функции $L(x; y; \lambda)$ и соблюдение условия $g(x; y) = 0$:

$$\begin{cases} dL(x; y; \lambda) = \frac{\partial L}{\partial x} dx + \frac{\partial L}{\partial y} dy = \\ = \left(\frac{\partial f}{\partial x} + \lambda \frac{\partial g}{\partial x} \right) dx + \left(\frac{\partial f}{\partial y} + \lambda \frac{\partial g}{\partial y} \right) dy = 0 \\ g(x; y) = 0 \end{cases}$$

В результате точки возможного условного экстремума являются решениями системы:

$$\begin{cases} \left(\frac{\partial f}{\partial x} + \lambda \frac{\partial g}{\partial x} \right) = 0 \\ \left(\frac{\partial f}{\partial y} + \lambda \frac{\partial g}{\partial y} \right) = 0 \\ g(x; y) = 0 \end{cases}$$

Пусть $(x_0; y_0; \lambda_0)$ - одно из решений системы и $M_0(x_0; y_0)$ - точка возможного экстремума функции $f(x; y)$. Достаточным условием максимума $f(x; y)$ в точке $M_0(x_0; y_0)$ является отрицательность в этой точке второго дифференциала $d^2 f(x_0, y_0)$. Для вычисления этого дифференциала воспользуемся выведенным в [5, с.183] равенством $d^2 f(x_0, y_0) = d^2 L(x_0, y_0; \lambda_0)$. Тогда найдём, что достаточным требованием достижения условного максимума функции $f(x; y)$ в точке $M_0(x_0; y_0)$ является следующее неравенство:

$$d^2 L(x; y; \lambda_0) = \frac{\partial^2 L}{\partial x^2} dx^2 + \frac{\partial^2 L}{\partial y^2} dy^2 + 2 \frac{\partial^2 L}{\partial x \partial y} dx dy < 0.$$

Подставляя в систему условий для нахождения точек возможного условного экстремума относящиеся к данной задаче функции:

$$f(x; y) = ((C+x)^\alpha - C^\alpha)y^\alpha \text{ и } g(x; y) = S - x - y,$$

получаем систему:

$$\begin{cases} \lambda = \alpha(C+x)^{\alpha-1}y^\alpha \\ \alpha((C+x)^\alpha - C^\alpha)y^{\alpha-1} = \alpha(C+x)^{\alpha-1}y^\alpha \\ y = S - x \end{cases}$$

Покажем, что для любого решения $x > 0; y > 0$ данной системы выполняется достаточное условие условного максимума:

$$d^2 L(x; y; \lambda_0) = \frac{\partial^2 L}{\partial x^2} dx^2 + \frac{\partial^2 L}{\partial y^2} dy^2 + 2 \frac{\partial^2 L}{\partial x \partial y} dx dy < 0$$

Исходя из условия $g(x; y) = S - x - y = 0$, получаем $y = S - x$ и $dy = -dx$.

Подставляя в выражение

$$d^2 L(x; y; \lambda_0) = d^2 f = \frac{\partial^2 f}{\partial x^2} dx^2 + 2 \frac{\partial^2 f}{\partial x \partial y} dx dy + \frac{\partial^2 f}{\partial y^2} dy^2$$

$f(x; y) = ((C+x)^\alpha - C^\alpha)y^\alpha$ и $dy = -dx$, получаем:

$$\begin{aligned} d^2 L(x; y; \lambda_0) &= \left(\frac{\partial^2 f}{\partial x^2} - 2 \frac{\partial^2 f}{\partial x \partial y} + \frac{\partial^2 f}{\partial y^2} \right) dx^2 = d^2 f = \\ &= (\alpha(\alpha-1)(C+x)^{\alpha-2}y^\alpha - 2\alpha^2(C+x)^{\alpha-1}y^{\alpha-1} + \alpha(\alpha-1)((C+x)^\alpha - C^\alpha)y^{\alpha-2})dx^2 \end{aligned}$$

Видно, что $d^2 L(x; y; \lambda_0) < 0$ при всех значениях $0 < \alpha < 1$, то есть решением системы является точка условного максимума.

Так как при $x=0$ и при $y=0$ $f(x; y) = ((C+x)^\alpha - C^\alpha)y^\alpha = 0$, то точка условного максимума, для которой при $x > 0, y > 0$ и $f(x; y) = ((C+x)^\alpha - C^\alpha)y^\alpha > 0$, является точкой максимума на отрезке: $x + y = S, x \geq 0, y \geq 0$.

Сведём систему к одному уравнению для возможного выигрыша x первого игрока. Тогда возможный выигрыш второго игрока будет: $y = S - x$ и уравнение примет вид:

$$(C+x)^{\alpha-1}(S-x) = (C+x)^\alpha - C^\alpha$$

или в эквивалентном виде:

$$\left(\frac{S-x}{C} \right) \left(1 + \frac{x}{C} \right)^{\alpha-1} - \left(1 + \frac{x}{C} \right)^\alpha + 1 = 0.$$

Найдем асимптотическое решение этого уравнения при условии $S \ll C$ и, следовательно, $x \ll C$. Итак, считаем далее величины $\frac{S}{C}$ и

$\frac{x}{C}$ малыми одного порядка малости. Ограничиваясь во всех приближенных уравнениях членами первого порядка малости, записываем их последовательно так:

$$\left(\frac{S}{C} - \frac{x}{C}\right) \left(1 + (\alpha - 1) \frac{x}{C}\right) - \left(1 + \alpha \frac{x}{C}\right) + 1 = 0,$$

$$\left(\frac{S}{C} - \frac{x}{C}\right) - \alpha \frac{x}{C} = 0,$$

$$\frac{x}{C} - \frac{1}{1 + \alpha} \frac{S}{C} = 0.$$

Выпишем решение последнего уравнения, выразив параметр α через коэффициент r относительного неприятия риска игроков. Учтя, что $\alpha = 1 - r$ получим:

$$\frac{x}{C} = \frac{1}{2 - r} \frac{S}{C}.$$

В результате, возвращаясь к исходным искомым величинам, получаем следующие асимптотические формулы для возможных выигрышей первого и второго игроков:

$$\frac{x}{C} = \frac{1}{2 - r} \frac{S}{C}, \quad \frac{y}{C} = \frac{1 - r}{2 - r} \frac{S}{C}$$

или

$$\frac{x}{S} = \frac{1}{2 - r}, \quad \frac{y}{S} = \frac{1 - r}{2 - r}.$$

Согласно полученному решению, если оба игрока являются нейтральными к риску, то есть при $r \rightarrow 0$, то они поделят выигрыш пополам.

Если же игроки не являются нейтральными к риску и имеют одинаковый относительный коэффициент неприятия риска $0 < r < 1$, то при дележе игрок, обладающий собственными средствами в размере C , существенно превышающим делимую сумму S , получает больше половины делимой суммы.

Пусть относительный коэффициент неприятия риска обоих игроков $r = 0,9$. Тогда при $C \gg S$ игроки согласятся на дележ, при котором состоятельный игрок получит долю, равную $x/S \approx 1/1,1 \approx 0,91$.

В случае, когда отношение делимой суммы к величине средств первого игрока $S/C = 0,1$, состоятельный игрок при дележе получит относительно своего богатства долю:

$$\frac{x}{C} = \frac{1}{1,1} \cdot 0,1 = 0,091$$

Полученный результат, состоящий в том, что состоятельный игрок получает большую долю при дележе, объясняется тем, что бедный игрок более нуждается в средствах, чем состоятельный игрок и поэтому при дележе согласится на меньшую часть выигрыша. Если бедный игрок будет настаивать при торге на дележе поровну, то состоятельный игрок может не согласиться с этим и отказаться участвовать в совместном проекте, так как он меньше нуждается в средствах, чем бедный игрок.

Другое объяснение этой ситуации состоит в следующем. По условию, функции полезности денег обоих игроков одинаковы и являются выпуклыми вверх (так как $0 < \alpha < 1$). Поэтому увеличение собственных средств состоятельного и бедного игроков на равную сумму приведет к увеличению функции полезности у состоятельного игрока на меньшую величину, чем у бедного. Это интуитивно будет казаться состоятельному игроку несправедливым, и дележ пополам будет отвергнут.

Полученный результат согласуется с результатом, приведенным в работе [6, с.155]. В этой работе с использованием логарифмической функции ожидаемой полезности, показано, что при торге между двумя игроками, тот игрок, у которого в распоряжении имеется денежная сумма, значительно большая, чем та, которую они делят, получит больше половины, а не обладающий такой суммой получит меньше половины.

Литература

1. Александрович С.В., Секерж-Зенькович С.Я. Делёж по модели Нэша монетарного выигрыша от совместного проекта между двумя игроками, имеющими разную степень неприятия риска. Инновации и инвестиции, № 2, 2015, с. 195-197.
2. Нейман, Дж., Моргенштерн О. Теория игр и экономическое поведение. М., «Наука», 1970, 708 с.
3. Nash, J. F., The Bargaining Problem., Econometrica, V. 18, Issue 2, 1950, p. 155-162.
4. Черемных Ю.Н. Микроэкономика. Продвинутый уровень. М., «ИНФРА-М», 2008, 844 с.
5. Валле-Пуссен Ш-Ж. Курс анализа бесконечно малых. Том 1, Петроград, «Научное книгоиздательство», 1922, 490 с.
6. Оуэн Г. Теория игр. М., «Мир», 1971, 232 с.

Asymptotic solution of Nash problem of sharing of monetary gain between the two players with power utility functions

Aleksandrovich S.V., Sekerzh-Zen'kovich S.Y.

Financial University under the Government of the Russian Federation, Moscow

The problem of sharing of the sum of money received by two players who have entered into cooperation for implementation of the joint project is considered. It was supposed that the efforts of players directed to implementation of the project are approximately identical. The case when individual functions of the expected utility of money von Neumann – Morgenstern are power, the players have the same Arrow-Pratt coefficients of relative risk aversion and differ with own monetary states. It has been shown that to solve this problem is permissible to use Nash bargaining model. Within this model, the resulting optimization problem has been solved by using the Lagrange method. In the assumption that the divisible sum and the monetary state of one of the players is much smaller the monetary state of the other player, the asymptotic solution of Nash problem has been received. According to the received solution, the sum of money will be divided between players not equally. The player having significantly bigger own monetary state will agree when sharing to the most part of the divisible sum, and the player having an insignificant monetary state will agree to a smaller share when sharing.

Key words: Cooperation of players, Nash bargaining solution, von Neumann-Morgenstern utility function, Arrow-Pratt coefficient of relative risk aversion, Lagrange method.

References

1. Aleksandrovich S.V., Sekerzh-Zenkovich S. Ya. Sharing on Nash's model of a monetary prize from the joint project between two players having different extent of rejection of risk. Innovations and investments, No. 2, 2015, page 195-197.
2. Neumann, J., Morgenstern O. Game theory and economic behavior. M, "Science", 1970, 708 pages.
3. Nash, J. F., The Bargaining Problem., Econometrica, V. 18, Issue 2, 1950, p. 155-162.
4. Cheremnykh YU.N. Microeconomics. The advanced level. M, "INFRA-M", 2008, 844 pages.
5. Vallée-Poussin. Course of the analysis infinitesimal. Volume 1, Petrograd, "A scientific publishing house", 1922, 490 pages.
6. Owen G. Game theory. M, "World", 1971, 232 pages.

Учет инвестиционного временного лага в макроэкономической модели воспроизводства

Геворкян Эдуард Аршавирович,

доктор физико-математических наук, профессор, почетный работник высшей школы РФ, Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова, gevorg_mesl@mail.ru

Мартirosян Анна Эдуардовна,

ст. преподаватель кафедры математических методов в экономике, Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова, gevanna82@mail.ru

В рамках макроэкономической модели воспроизводства Калецкого исследуется зависимость национального дохода от времени ($Y(t)$) с учетом инвестиционного временного лага. Предполагается, что зависимость потребления от времени ($X(t)$) представляет собой произведение экспоненты и периодической функции. Показано, что процесс воспроизводства в данном случае описывается неоднородным обыкновенным дифференциальным уравнением первого порядка с запаздывающим аргументом относительно функции $Y(t)$. Решение данного уравнения методом вариации постоянных в предположении существования малого параметра в рассматриваемом процессе приводит к аналитическому выражению для $Y(t)$. Показано, что наличие временного лага существенным образом влияет на характер изменения национального дохода в зависимости от времени. Рассмотрен также частный случай отсутствия временного лага в рассматриваемой задаче. Показано, что результаты в этом случае можно было получить из полученных результатов предельным переходом при стремлении к нулю параметра запаздывания.

Ключевые слова: временной лаг, макроэкономическая модель, производство, инвестиции

Введение

При изучении динамики изменения национального дохода в макроэкономических моделях воспроизводства важную роль играет учет инвестиционного временного лага между основными характеристиками процесса воспроизводства (накопление в момент времени t зависит от национального дохода и потребления в момент времени $t - \tau$). Выяснению влияния временного лага на процесс воспроизводства в научной литературе посвящено не мало работ [1 – 10]. В работе [5] в рамках макроэкономической модели Калецкого исследована зависимость национального дохода от времени с учетом временного лага в случае, когда функция потребления является периодической функцией от времени. В настоящей работе проводится аналогичное исследование в случае, когда функцию потребления в зависимости от времени можно представить в виде произведения экспоненты на периодическую функцию.

Постановка задачи и метод решения

Рассмотрим простую модель экономического цикла Калецкого, взяв в качестве основной величины экономического процесса национальный доход как функция от времени ($Y(t)$). Как известно (см., например, [1], [2], [6], [7]), закон экономического баланса в данной модели без учета временного лага между величинами, характеризующими экономический процесс (национальный доход распределяется на потребление и накопление) имеет вид

$$Y(t) = U(t) + X(t), \quad (1)$$

где $Y(t)$ – национальный доход в момент времени t , $U(t)$ – накопление в момент времени t , $X(t)$ – потребление в момент времени t . Теперь если учесть, что

$$U(t) = B \cdot \frac{dY(t)}{dt}, \quad (2)$$

где B – капиталоемкость национального дохода (отношение нормы производственных накоплений к темпу прироста национального дохода или акселератор) и подставить (2) в (1), то получим обыкновенное неоднородное линейное дифференциальное уравнение первого порядка

$$\frac{dY(t)}{dt} - \frac{1}{B}Y(t) = -\frac{X(t)}{B} \quad (3)$$

с помощью которого описывается функция $Y(t)$. Предположим, что функция потребления $X(t)$ представляет собой произведение экспоненты и периодической функции, то есть

$$X(t) = (1 - \alpha) \cdot e^{rt} \cdot \cos \omega t, \quad (4)$$

где $0 \leq \alpha \leq 1$ — постоянная норма производственного накопления, ω — частота колебаний функции потребления с периодом $T = 2\pi / \omega$, r — темп прироста потребления. Подставляя (4) в (3), получим

$$\frac{dY(t)}{dt} - \frac{1}{B}Y(t) = -\frac{1 - \alpha}{B} \cdot e^{rt} \cdot \cos \omega t. \quad (5)$$

Как известно, общее решение дифференциального уравнения (5) имеет вид [11]

$$Y_{o.n.}(t) = Y_{o.o.}(t) + Y_{ч.н.}(t), \quad (6)$$

где $Y_{o.o.}(t)$ — общее решение соответствующего однородного уравнения

$$\frac{dY(t)}{dt} - \frac{1}{B}Y(t) = 0, \quad (7)$$

а $Y_{ч.н.}(t)$ — одно частное решение неоднородного уравнения (5). Решая дифференциальное уравнение (7) с разделяющимися переменными, получим

$$Y_{o.o.}(t) = C \cdot e^{\frac{t}{B}}, \quad (8)$$

где произвольная постоянная $C > 0$. Частное решение неоднородного дифференциального уравнения (5) будем искать методом вариации постоянной в виде [11]

$$Y_{ч.н.}(t) = C(t) \cdot e^{\frac{t}{B}}, \quad (9)$$

где $C(t)$ пока неизвестная функция. Для определения $C(t)$ подставим (9) в (5) и проинтегрируем полученное дифференциальное уравнение первого порядка относительно $C(t)$.

В результате для $Y_{ч.н.}(t)$ получим

$$Y_{ч.н.}(t) = -\frac{(1 - \alpha)B}{B^2\omega^2 + (Br - 1)^2} \cdot \left(\omega \sin \omega t + \frac{Br - 1}{B} \cos \omega t \right) \cdot e^{rt}. \quad (10)$$

Подставляя (10) и (8) в (6), предварительно определяя произвольную постоянную C из заданного начального условия Коши

$$Y(t)|_{t=0} = Y_0, \quad (11)$$

получим следующее выражение для $Y_{o.n.}(t)$ в случае отсутствия временного лага в виде

$$Y_{o.n.}(t) = Y(t) = \left[Y_0 + \frac{(1 - \alpha) \cdot (Br - 1)}{B^2\omega^2 + (Br - 1)^2} \right] e^{\frac{t}{B}} - \frac{(1 - \alpha)B}{B^2\omega^2 + (Br - 1)^2} \cdot \left(\omega \sin \omega t + \frac{Br - 1}{B} \cos \omega t \right) \cdot e^{rt}. \quad (12)$$

Как видно из (12) национальный доход как функция от времени является возрастающей функцией с колебательным характером.

Теперь перейдем к рассмотрению случая, когда между производственным накоплением, приростом национального дохода и потреблением присутствует инвестиционный временной лаг (накопление в момент времени t зависит от национального дохода и потребления в момент времени $t - \tau > 0$). Известно (см., например, [2-7]), что в этом случае функция $Y(t)$ будет удовлетворять неоднородному линейному дифференциальному уравнению первого порядка с запаздывающим аргументом. Оно имеет вид

$$\frac{dY(t)}{dt} - \frac{1}{B}Y(t - \tau) = -\frac{1 - \alpha}{B} \cdot e^{r(t - \tau)} \cdot \cos \omega(t - \tau)$$

или

$$\frac{dY(t)}{dt} - \frac{1}{B}Y(t - \tau) = e^{rt} \cdot (\beta_1 \cos \omega t + \beta_2 \sin \omega t), \quad (13)$$

где

$$\beta_1 = -\frac{1 - \alpha}{B} \cdot e^{-r\tau} \cdot \cos \omega \tau, \quad (14)$$

$$\beta_2 = -\frac{1 - \alpha}{B} \cdot e^{-r\tau} \cdot \sin \omega \tau, \quad (15)$$

τ — временной лаг. Отметим, что общее решение уравнения (13) будет выражаться формулой (6). Для нахождения соответствующего однородного уравнения

$$\frac{dY(t)}{dt} - \frac{1}{B}Y(t - \tau) = 0 \quad (16)$$

воспользуемся методом Эйлера, то есть решение уравнения (16) будем искать в виде

$$Y_{o.o.}(t) = \bar{C} \cdot e^{\lambda t}, \quad (17) \text{ где } \lambda \text{ — темп прироста национального дохода, а произвольная}$$

постоянная \bar{C} определится из начального условия Коши (11). Подставляя (17) в (16), получим следующее трансцендентное уравнение относительно λ

$$\lambda = \frac{1}{B} \cdot e^{-\lambda \tau}. \quad (18)$$

Приближенное решение уравнения (18) в предположении малых значений $\lambda \tau$ (малый параметр) можно найти разложением экспоненты в ряд Тейлора вокруг нуля и взяв два члена разложения. Вычисления приводят к следующим выражениям для λ и $Y_{o.o.}(t)$:

$$\lambda \cong \frac{1}{B + \tau}, Y_{o.o.}(t) = \bar{C} \cdot e^{\frac{1}{B + \tau} t}. \quad (19)$$

Согласно (19) темп прироста национального дохода при учете наличия временного лага понижается (без учета τ он был равен $\frac{1}{B}$, а с

учетом τ он стал $\frac{1}{B + \tau}$). Из формулы (19)

следует также, что прирост национального дохода λ с увеличением временного лага τ монотонно убывает, при этом чем больше емкость национального дохода B , тем больше скорость убывания функции $\lambda(\tau)$.

Частное решение неоднородного уравнения (13) при условии $r + i\omega \neq \lambda$ будем искать методом подбора в виде

$$Y_{ч.н.}(t) = e^{r \cdot t} \cdot (A \cos \omega t + D \sin \omega t), \quad (20)$$

где A и D пока неизвестные коэффициенты. Подставляя (20) в (13), получим следующую систему алгебраических уравнений для определения A и D

$$\begin{cases} \left(r - \frac{1}{B} \cdot e^{-r\tau} \cos \omega \tau \right) A + \left(\omega + \frac{1}{B} \cdot e^{-r\tau} \sin \omega \tau \right) D = \beta_1, \\ - \left(\omega + \frac{1}{B} \cdot e^{-r\tau} \sin \omega \tau \right) A + \left(r - \frac{1}{B} \cdot e^{-r\tau} \cos \omega \tau \right) D = \beta_2. \end{cases} \quad (21)$$

Решая систему уравнений (21), получим

$$A = \frac{\beta_1 \gamma_1 - \beta_2 \gamma_2}{\gamma_1^2 + \gamma_2^2}, D = \frac{\beta_1 \gamma_2 - \beta_2 \gamma_1}{\gamma_1^2 + \gamma_2^2}, \quad (22)$$

где

$$\gamma_1 = r - \frac{1}{B} \cdot e^{-r\tau} \cdot \cos \omega \tau, \gamma_2 = \omega + \frac{1}{B} \cdot e^{-r\tau} \cdot \sin \omega \tau. \quad (23)$$

Теперь согласно (6) с учетом (17), (11), (20) и (22) для общего решения дифференциального уравнения с запаздывающим аргументом (13) получим следующее выражение

$$Y_{o.n.}(t) = Y(t) = \left(Y_0 - \frac{\beta_1 \gamma_1 - \beta_2 \gamma_2}{\gamma_1^2 + \gamma_2^2} \right) \cdot e^{\frac{t}{B + \tau}} + \frac{1}{\gamma_1^2 + \gamma_2^2} \cdot [(\beta_1 \gamma_1 - \beta_2 \gamma_2) \cdot \cos \omega t + (\beta_1 \gamma_2 + \beta_2 \gamma_1) \cdot \sin \omega t], \quad (24)$$

где величины β_1 и β_2 выражаются форму-

лами (14) и (15), а γ_1 и γ_2 — формулами (23). Полученный результат показывает (см. формулу (24)), что учет временного лага существенным образом влияет на колебательный характер изменения национального дохода в зависимости от времени.

Отметим, что если в выражении (24) перейти к пределу при $\tau \rightarrow 0$, то получим результат, который точно совпадает с выражением (12).

Заключение

В работе исследована динамика изменения национального дохода в макроэкономической модели Калецкого с учетом инвестиционного временного лага между основными величинами, которые характеризуют экономический процесс. При этом предполагается, что функция потребления, зависящая от времени, представляет собой, как произведение экспоненты и периодической функции. С помощью решения неоднородного линейного дифференциального уравнения с запаздывающим аргументом получено аналитическое выражение для национального дохода в зависимости от времени. Анализ полученных результатов показывает, что учет временного лага существенно влияет на динамику изменения национального дохода. При увеличении временного лага прирост национального дохода уменьшается, а национальный доход как функция от времени монотонно возрастает и имеет колебательный характер. Показано, что если в полученных общих результатах перейти к пределу при стремлении к нулю временного лага, то получим результаты, точно совпадающие с результатами в случае, когда не учитывается временной лаг.

Литература

1. Аллен Рой Дж. Д. Математическая экономика. Перевод с английского. М.: Иностранная литература, 1963. – 667с.
2. Геворкян Э.А. Дифференциальные уравнения с запаздывающим аргументом, М.: МЭСИ, 2012. – 79с.
3. Геворкян Э.А., Трофимов М.В., Шукенбаева А.А. Динамика изменения валового внутреннего продукта в макроэкономической модели воспроизводства с учетом временного лага // Научно-практический журнал «Экономика, ста-

стика и информатика. Вестник УМО». – 2012. – № 2. – С. 109-112.

4. Геворкян Э.А., Макаров Д.П., Питерсен Д.С. Зависимость валового внутреннего продукта от времени в макроэкономической модели Калецкого с учетом инвестиционного временного лага // Научно-практический журнал «Экономика, статистика и информатика. Вестник УМО». – 2014. – № 2. – С. 58-60.

5. Геворкян Э.А., Мартиросян А.Э. Макроэкономическая модель Калецкого с учетом инвестиционного временного лага // Научно-практический журнал «Экономика, статистика и информатика. Вестник УМО». – 2015. – № 4. – С. 13-15.

6. Гранберг А.Г. Динамические модели народного хозяйства, 1985. – 240с.

7. [http:// A-granberg.narod.ru/modelling/section 9.4 doc](http://A-granberg.narod.ru/modelling/section_9.4.doc)

8. Прасолов А.В. Математические методы экономической динамики. СПб, Москва, Краснодар: Лань, 2008. – 352с.

9. Симонов П.М. Об одном методе исследования динамических моделей макроэкономики // Вестник Пермского университета. Серия «Экономика». – 2014. – Вып. 1(20). – С. 14-27.

10. Симонов П.М., Шульц Д.Н., Шульц М.Н. Эволюция теории общего экономического равновесия // Вестник Пермского университета. Серия «Экономика». – 2012. – Вып. 3. – С. 32-38.

11. Эльсгольц Л.Э. Дифференциальные уравнения. М.: ЛКИ, 2008. – 320с.

The account of the investment lag in macroeconomic model of reproduction

Gevorkyan E.A., Martirosyan A.E.

Plekhanov Russian University of Economics

Within the framework of macroeconomic Kalecki's model the dependence of the national income on time $Y(t)$ in view of an investment time lag is investigated. It is assumed that the dependence of the consumption function on time is represented as a product of exponential and periodical functions. It is shown that the process of reproduction in this case is described by an inhomogeneous differential equation of first order with lagging argument with respect to $Y(t)$. The solution of this equation by the method of variation of constants under the assumption of the existence of a small parameter in the considered process leads to the analytical expression for $Y(t)$. It is shown, that availability of a time lag significantly influences on character of variation of the national income depending on time. The special case of absence of a time lag in a task in view is considered also. It is shown, that results in this case could be received results by means of limiting transition at aspiration to zero of lag parameter.

Keywords: time lag, macroeconomic model, production, investments

Referenves

1. Allen Roy J. D. Mathematical economy. Translation from English. M.: Foreign literature, 1963. – 667 pages.
2. Gevorkyan E.A. The differential equations with the late argument, M.: MESI, 2012. – 79 pages.
3. Gevorkyan E.A., Trofimov M. V., Shukenbayeva A.A. Dynamics of change of gross domestic product in macroeconomic model of reproduction taking into account a temporary lag//the Scientific and practical magazine "Economy, statistics and informatics. UMO bulletin". – 2012. – No. 2. – Page 109-112.
4. Gevorkyan E.A., Makarov D.P., Pietersen D. S. Dependence of gross domestic product on time in macroeconomic model of Kaletsky taking into account an investment temporary lag//the Scientific and practical magazine "Economy, statistics and informatics. UMO bulletin". – 2014. – № 2. – Page 58-60.
5. Gevorkyan E.A., Martirosyan A.E. Makroekonomicheskaya Kaletsky's model taking into account an investment temporary lag//the Scientific and practical magazine "Economy, statistics and informatics. UMO bulletin". – 2015. – № 4. – Page 13-15.
6. Granberg A.G. Dynamic models of a national economy, 1985. – 240 pages.
7. [http:// A-granberg.narod.ru/modelling/section of 9.4 doc](http://A-granberg.narod.ru/modelling/section_of_9.4.doc)
8. Prasolov A.V. Mathematical methods of economic dynamics. SPb, Moscow, Krasnodar: Fallow deer, 2008. – 352 pages.
9. Simonov P. M. About one method of research of dynamic models of macroeconomic//the Bulletin of the Perm university. Economy series. – 2014. – Issue 1(20). – Page 14-27.
10. Simonov P.M., Schulz D.N., Schulz M. N. Evolution of the theory of the general economic balance//Messenger of the Perm university. Economy series. – 2012. – Issue 3. – Page 32-38.
11. Elsgolts L.E. Differential equations. M.: LKI, 2008. – 320 pages.

Оптимальный выбор стратегии разработки нового программного обеспечения на основании обобщенного риск-критерия Гурвица

Фошин Дмитрий Валерьевич

аспирант, ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»

Рассматривается задача выбора стратегии разработки нового программного обеспечения на основании обобщенного риск-критерия Гурвица. Проанализирован риск-критерий Гурвица для решения матричных игр. Рассмотрены минусы критерия, приводится теоретическая справка по обобщенному риск-критерию Гурвица. Сознательным игроком является компания-разработчик программного обеспечения. Его стратегии заключаются в выборе сотрудников для разработки ПО: найм сотрудников в штат, работа с российскими фрилансерами или же поиск специалистов в Индии или Пакистане. Выигрыши платежной матрицы определяются как разница между рассчитанным доходом от реализации программного обеспечения и издержками на его разработку. Решение проводится с помощью математической модели «Игра с природой», в которой оптимальность стратегий определяется обобщенным риск-критерием Гурвица.

Ключевые слова: программное обеспечение; инвестиционный проект; теория игр; игра с природой; обобщенный риск-критерий Гурвица.

Введение

Пятьдесят лет назад, на пороге информационной революции, Гордон Мур, один из основателей корпорации Intel, обратил внимание на интересную закономерность в развитии компьютеров: количество транзисторов, размещаемых на кристалле интегральной схемы (объем компьютерной памяти) удваивается примерно каждые 12 месяцев[1]. Это наблюдение стало своего рода правилом в производстве компьютеров (позже автор изменил срок на 2 года).

Действительно, дальнейшее развитие индустрии информационных технологий шло в соответствии с этим законом, причем, увеличивалась не только память, но и быстродействие процессора, его тактовая частота. За прошедшие десятилетия компьютерные устройства сделали невероятный рывок вперед – от ламповых транзисторов до микропроцессоров. Еще в восьмидесятые годы в журнале «В мире науки» даже было приведено интересное сравнение, что если бы авиапромышленность развивалась с такой же скоростью, как и промышленность средств вычислительной техники, то самолеты стоили бы 500 долларов и совершали облёт земного шара всего за 20 минут [2].

Сегодня технологии развиваются столь же стремительно. Еще несколько лет назад мало кто мог предположить, что современные мобильные устройства смогут во многом заменить стационарные компьютеры. Разумеется, не стоит на месте и рынок «software» – программного обеспечения.

Программное обеспечение – это совокупность программ систем обработки информации и соответствующей документации [3], необходимой для эксплуатации этих программ (ГОСТ 19781-90). Оно предназначено для решения различных задач с помощью вычислительной техники.

Первые лица государств отмечают важность наличия необходимого количества высококлассных ИТ-специалистов на рынке труда. «Развитие отрасли информационных технологий во многом определяет конкурентоспособность нашей страны. Сегодня отечественные производители программного обеспечения, сервисов достаточно успешно работают на локальном рынке и выходят на глобальный рынок»¹.

¹ Д.А. Медведев [6].

В каких странах живет больше всего программистов? По оценкам экспертов, лидирует США следующая в списке Индия [8]. Стоит отметить, что индийские специалисты в большинстве случаев работают на аутсорсинге ((от англ. *outsourcing: (outer-source-using)*) – то есть, их нанимают по временному договору и выполняют ряд определенных задач, высвобождая ресурсы компании-нанимателя. Однако традиционно считается, что индийские программисты берут количеством, а не качеством. Высокосложные продукты – задание, с которым разработчики с Ближнего Востока справляются традиционно слабее[8].

Российская ИТ-индустрия пока не исчерпала своих резервов роста и сейчас находится в состоянии становления. По прогнозам аналитиков рост экспорта ПО из России к 2017 году может составить 250% [9]. Каждый год российские компании увеличивают свою долю в мировом ИТ-рынке на 0,1%, тесня конкурентов независимо от того, в каком состоянии находится мировая экономика. Российские разработчики делают акцент на качестве, на создании высокотехнологичных новых продуктов, на разработке сложных систем программирования. Именно это является конкурентным преимуществом России.

Для многих ИТ-компаний однажды встает вопрос: что выбрать – дешевую рабочую силу, не отвечающую за качество или же обратиться к дорогим, но высококлассным специалистам? Необходимо понимать, каким образом можно будет максимально минимизировать издержки, при этом сохранив приемлемое качество и, соответственно, уровень доходов.

Основная часть

Рассмотрим реальную экономическую ситуацию, касающуюся любой компании, которая работает на рынке высоких технологий и имеет потребность в найме новых сотрудников для расширения продуктовой линейки.

Из нескольких возможных стратегий остановимся на следующих трех: расширение штата компании, привлечение так называемых фрилансеров (англ. *freelancer*) из России и привлечение фрилансеров из других стран.

Найм высококвалифицированных сотрудников позволит руководству фирмы тщательно отслеживать качество результатов их работы, своевременность выполнения пунктов плана, не допускать задержек. «Штатные» разработчики смогут выполнить качественно наиболее сложные и нестандартные задания. Однако затраты на выплату заработной платы таким специалистам будут самые высокие: средний уровень заработной платы программистов среднего уровня, согласно данным рекрутинговых агентств, – 120 тыс. руб. в месяц, повышенного уровня – от 150 тыс. руб. в месяц [10]. Кроме

того, необходимо учитывать и тот факт, что за каждого официально устроенного сотрудника необходимо платить налоги, а также содержать офис (аренда помещения, оплата света, интернета и пр.), что накладывает дополнительные расходы на компанию.

Альтернативным более экономным вариантом будет найм так называемых фрилансеров. Фриланс – это удаленная работа без трудоустройства на постоянной основе в компанию, заказывающую услуги. Вследствие того, что содержать большой штат в условиях кризиса становится затратно, многие руководители стараются минимизировать расходы и все чаще прибегают к услугам фрилансеров.

В свою очередь из нестабильности на официальном рынке труда сегодня все больше специалистов разного уровня находят себе дополнительный источник дохода «на расстоянии», для кого-то такой вид деятельности становится основным. Так или иначе количество фрилансеров постоянно увеличивается.

Подобный тип сотрудничества имеет свои преимущества и для исполнителей: например, свободный график, самостоятельный выбор заданий, отсутствие необходимости ездить в офис. Кроме того, фриланс открывает огромные возможности для талантливых специалистов, живущих в провинции и не имеющих большого количества заказов в своем регионе. Квалифицированные сотрудники могут выполнять задания удаленно, находясь при этом где угодно.

Развитая сеть интернет позволяет компаниям находить исполнителей не только в своей стране, но и за рубежом. Действительно, нет различий в том, где находится фрилансер, ему необходим лишь компьютер, доступ к всемирной сети и возможность коммуницировать с заказчиком – знание одного общего языка, хотя бы на базовом уровне.

Однако, при работе с удаленными сотрудниками всегда есть «подводные камни». К главным рискам для компании при работе со сторонними подрядчиками относятся:

- 1) «затягивание» сроков, выход за согласованные в договоре временные рамки;
- 2) несоответствие итогового результата необходимым требованиям;
- 3) опасность возникновения «зависимости» от исполнителя, потребность в дальнейшем техническом обслуживании и доработке продукта.

Как показывает практика, курс валюты EUR/RUB не оказывает значительного влияния на стоимость производства ИТ-продукта, однако играет большую роль в его реализации. Так, например, чем выше курс иностранных валют по отношению к рублю, тем охотнее пользователи предпочитают отечественный софт. Однако об-

шая платежеспособность населения падает и люди становятся более осторожными в вопросах покупки чего-либо, особенно когда дело касается не товаров первой необходимости. Поэтому компании должны уделять особое внимание качеству выпускаемых продуктов.

Рассмотрим по данным информационного ресурса Finam [12] курс валюты за год с 1.12.2014 по 1.12.2015 и разделим изменение рубля за 1 евро на 4 равных части.

Возьмем за единицу максимальный ожидаемый доход. Предположим, что компания X при курсе 1 евро = 54руб. может продать запланированное количество лицензий на ПО и получить доход, обозначаемый нами через 0,5, а при нахождении рубля в промежутке [54,3 - 61,9), [61,9 - 69,5), [69,5 - 77,1) и [77,1 - 84,7] получить доход соответственно 0,5; 0,6; 0,85 и 1.

Следует заметить, что рост евро по отношению к рублю непропорционально увеличивает доход компании. Это объясняется в том числе и психологическим фактором. Когда рубль падает на 5-7 рублей, потребитель, разумеется, становится более сдержан в своих покупках. Но все-таки он может принять решения в пользу привычного европейского разработчика - в случае, если он еще не является клиентом компании X. Поэтому вряд ли стоит ожидать значительного притока новых клиентов. Однако если падение национальной валюты составляет более 10 рублей, все больше людей начинает задумываться о совершении покупки в евро. В ситуации, когда превышена отметка в 75 рублей, можно говорить о смене предпочтений российского потребителя и ориентации на импортозамещение.

Готовящееся к выпуску программное обеспечение большой технической сложности должно быть выполнено качественно, количество «багов» – ошибок программы – должно быть минимизировано.

Вне зависимости от того, где написана программа, цена на нее определена заранее и не меняется. Изменяться может только качество кода.

- Предположим, что если программный продукт выполнен на высоком уровне, то ПО будет раскуплено на 98%, т.е. доход от ее продажи составит 1.

- Если в целом все работает качественно, но могут иметься некоторые недочеты, то количество проданных лицензий будет на уровне 85% от общего числа.

- В случае, если программа будет работать неудовлетворительно, людям придется перезапускать ее, обращаться в техническую поддержку и т.д. - количество проданных лицензий будет на уровне 65% от общего числа запланированных для распространения лицензий.

При анализе издержек нам не придется учитывать расстояние между страной, где будет создаваться программный код, и местом конечных продаж. Однако нам следует учесть издержки компании на выплату заработной платы разработчикам, а в случае с наймом в штат компании - еще и налоговые издержки.

Исходя из [17] стоимость разработки ПО варьируется от 200000 рублей до 1200000 рублей. Возьмем среднюю стоимость проекта в 700000 рублей. Принимая во внимание зарплату программиста в Москве в 130000 рублей [18], издержки компании составят 0,185 от дохода, равного 1, полученного от полной продажи софта. В случае, если компания предпочтет не рисковать и заключит трудовой договор с требующимися работниками, ей придется понести дополнительные расходы, связанные с отчислениями в различные фонды, замещениями при отсутствии работника, материальной мотивацией, соцпакетом (ДМС), арендой помещения и прочими хозяйственными расходами. Эти расходы достигают 85% от оклада сотрудника [18]. Тогда при выборе сотрудников, работающих удаленно на территории РФ, компания затратит 0,1 от дохода. Средняя зарплата программиста из Индии достигает 1 тысячу долларов, что примерно на 60% ниже зарплаты российского программиста [20]. Таким образом, найм фрилансера из Ближнего Востока составит 0,04 от дохода, равного 1, полученного от полной продажи софта.

Перед руководством компании X стоит задача: в описанных выше условиях принять оптимальное решение о выборе стратегии разработки нового программного обеспечения: найм сотрудников в штат, работа с российскими фрилансерами или же поиск специалистов в Индии или Пакистане.

Целью статьи является решение сформулированной задачи с привлечением наиболее подходящей, по нашему мнению, оптимизационной модели «Игра с природой».

Обозначим через Π – природу, а через A – непосредственно компанию, принимающую решение. Пусть игрок A располагает m возможными стратегиями A_1, \dots, A_m , а природа Π может находиться в одном из n своих состояний Π_1, \dots, Π_n , которые определяются на основании имеющегося опыта анализа состояний природы либо на основании мнений экспертов. Предполагается обычно, что известны результаты выбора игроком A каждой из своих стратегий A_i , $i = 1, 2, \dots, m$, при каждом состоянии природы Π_j ,

$j = 1, 2, \dots, n$, численные значения которых обозначим через a_{ij} . Из этих чисел, называемых выигрышами игрока A , формируется матрица выигрышей (платежная матрица) размера $m \times n$, строки которой соответствуют стратегиям игрока A , а столбцы — состояниям природы Π .

Задача игрока A состоит в выборе оптимальной стратегии с использованием по возможности всей информации, содержащейся в матрице A .

Целесообразно также по возможности упростить матрицу A , уменьшив число ее строк применением принципа доминирования стратегий игрока A [13].

Если вероятности состояний природы неизвестны и нет возможности получить о них какую-либо статистическую информацию, игрок A находится в ситуации принятия решения в условиях неопределенности.

Решение о выборе чистой стратегии в игре с природой игрок A принимает, опираясь на матрицу выигрышей. Тем не менее, на выбор стратегии влияют не только выигрыши, но и показатели «удачности» (или «неудачности») выбора стратегии, зависящие от благоприятностей состояний природы для увеличения выигрыша. Показателем благоприятности состояния природы (относительно множества чистых стратегий) называется наибольший выигрыш среди выигрышей при данном состоянии природы: $\beta_j = \max\{a_{ij}; i = 1, 2, \dots, m\}, j = 1, 2, \dots, n$.

Степень удачности выбора стратегии A_i при состоянии природы характеризуется показателем r_{ij} неполучения наибольшего возможного выигрыша, равным разности между показателем благоприятности β_j состояния природы и выигрышем: $r_{ij} = \beta_j - a_{ij}, i = 1, 2, \dots, m, j = 1, 2, \dots, n, r_{ij} \geq 0$.

Матрица, составленная из элементов r_{ij} , называется матрицей рисков R .

A_i	r_{i1}	r_{i2}	...	r_{in}
A_1	r_{11}	r_{12}	...	r_{1n}
A_2	r_{21}	r_{22}	...	r_{2n}
...
A_m	r_{m1}	r_{m2}	...	r_{mn}

Оптимальность стратегий в игре с природой будем оценивать по обобщенному риск-критерию Гурвица, введенному в рассмотрение

Лабскером Л.Г. в работах [16], [17] и определяемому следующим образом.

В каждой строке матрицы R переставим риски в невозрастающем порядке, получим ранжированную матрицу рисков D , элементы которой обозначим через d_{ij} .

	Ранги j	1	2	...	n
D_i					
D_1		d_{11}	d_{12}	...	d_{1n}
D_2		d_{21}	d_{22}	...	d_{2n}
...	
D_m		d_{m1}	d_{m2}	...	d_{mn}

Таким образом, $d_{i1} \geq d_{i2} \geq \dots \geq d_{in}, i = 1, 2, \dots, m$. Поэтому в первом столбце матрицы D стоят максимальные риски при каждой стратегии A_i - показатели неэффективности стратегий A_i по критерию Сэвиджа [15]:

$$d_{i1} = \text{Sav}_i = \max\{r_{ij}; j = 1, 2, \dots, n\}, i = 1, 2, \dots, m$$

а в последнем n -м столбце — минимальные риски при каждой стратегии A_i - показатели неэффективности стратегий A_i по миниминному критерию [15]:

$$d_{in} = \mu_i = \min\{r_{ij}; j = 1, 2, \dots, n\}, i = 1, 2, \dots, m$$

Пусть $\lambda_j \in [0, 1], j = 1, 2, \dots, n, \lambda_1 + \lambda_2 + \dots + \lambda_n = 1$, — показатели, количественно характеризующие субъективное предположение игрока A о том, что выбору любой чистой стратегии сопутствует риск j -го ранга.

Значения показателей λ_j игрок A определяет субъективно, исходя из меры ответственности, принимаемой при выборе стратегии.

$$(EHur)^r(Q) = \sum_{j=1}^n \lambda_j d_{ij}$$

Величина, $i = 1, 2, \dots, m$ называется показателем неэффективности стратегии A_i по обобщенному риск-критерию Гурвица. Этот показатель учитывает все риски, возможные при каждой стратегии и зависит от значений коэффициентов $\lambda_1, \lambda_2, \dots, \lambda_n$, которые выступают в качестве весов вклада каждой стратегии в показатель неэффективности.

Обобщенным риск-критерием Гурвица оптимальности чистых стратегий с коэффициентами $\lambda_1, \lambda_2, \dots, \lambda_n$, или $(EHur)^r(Q, \lambda_1, \lambda_2, \dots, \lambda_n)$ -критерием, называется критерий, по которому оптимальной среди чистых стратегий считается стратегия $A_k (k \in \{1, 2, \dots, m\})$ с минимальным показателем неэффективности, т.е.

$$(EHur)_i^r(\lambda_1, \lambda_2, \dots, \lambda_n) = (EHur)_{SG}^r(\lambda_1, \lambda_2, \dots, \lambda_n) = \min\{(EHur)_i^r(\lambda_1, \lambda_2, \dots, \lambda_n); i = 1, 2, \dots, m\}.$$

где $(EHur)_{SG}^r(\lambda_1, \lambda_2, \dots, \lambda_n)$ - цена игры в чистых стратегиях по обобщенному риск-критерию Гурвица.

Коэффициенты $\lambda_1, \lambda_2, \dots, \lambda_n$ можно выбирать и формализовано. А именно пусть

$$d_j = \sum_{i=1}^m d_{ij}, \quad j = 1, \dots, n$$

- сумма рисков

ков j -го столбца матрицы D ;

$$\bar{d}_j = \frac{1}{m} \sum_{i=1}^m d_{ij}, \quad j = 1, \dots, n$$

- среднее

значение j -го столбца матрицы D ;

$$d = \sum_{j=1}^n d_j = \sum_{j=1}^n \sum_{i=1}^m d_{ij}$$

- сумма всех рисков матрицы D ;

Из невозрастающего порядка элементов строк матрицы получим:

$$\bar{d}_1 \geq \bar{d}_2 \geq \dots \geq \bar{d}_n.$$

В опасной ситуации коэффициенты $\lambda_1, \lambda_2, \dots, \lambda_n$ можно выбирать по принципу «не возрастания средних рисков», т.е. $\lambda_1: \lambda_2: \dots: \lambda_n = \bar{d}_n: \bar{d}_{n-1}: \dots: \bar{d}_1$, откуда:

$$\lambda_j = \frac{\bar{d}_{n-j+1}}{d}, \quad j = 1, 2, \dots, n$$

При выборе коэффициентов $\lambda_1 = 1 - \text{EMBED Equation. DSMT4 } \lambda_2 = 0, \dots, \lambda_{n-1} = 0, \lambda_n = \text{EMBED Equation. DSMT4}$, где $\lambda \in [0, 1]$, обобщенный риск-критерий Гурвица превращается в классический риск-критерий Гурвица, при котором учитываются только наименьший и наибольший риски.

$$(Hur)_i^r(\lambda) = (1 - \lambda)d_{i1} + \lambda d_{in} = (1 - \text{EMBED Equation. DSMT4 } S_{i1} + \text{EMBED Equation. DSMT4 } S_{in} + \text{EMBED Equation. DSMT4 } S_{in})$$

–показатель неэффективности стратегии A_i по классическому риск-критерию Гурвица.

Перейдем к теоретико-игровой формализации задачи. Пусть в модели «Игра с природой» сознательный игрок – A – это руководство компании X , которое в своем распоряжении имеет три чистых стратегии – привлечь к разработке нового программного продукта: A_1 – сотрудников по трудовому договору, A_2 – фрилансеров из РФ, A_3 – фрилансеров из Ближнего Востока.

Пусть роль «Природы» Π играет курс валюты в указанный период с 1.12.2014 по 1.12.2015. Природа может пребывать в одном из своих четырех

состояний: рубль находится в промежутке: [54,3 - 61,9), [61,9 - 69,5), [69,5 - 77,1) и [77,1 - 84,7].

В качестве выигрышей игрока A будем рассматривать прибыли от продажи лицензий на ПО компании в полном объеме, представляющие собой разность между доходом от создания продукта и издержками на его разработку.

При расчете дохода необходимо учитывать качество поступающего в продажу софта, так как, согласно принятым предположениям, от него будет зависеть объем продаж. Результаты расчета дохода и издержек представлены в соответствующих таблицах.

Таблица 1
Таблица доходов

	Состояние природы	EM	EM	EM	EM
Качество	Доход от поставки ПО	0,5	0,6	0,85	1
Отличное	0,97	0,485	0,582	0,8245	0,97
Среднее/удовл.	0,85	0,425	0,51	0,7225	0,85
Неудовл.	0,75	0,375	0,45	0,6375	0,75

Таблица 2
Таблица издержек

Стратегии	Выплата заработной платы	Налоги	Сумма
A_1 Штат	0,185	0,005	0,19
A_2 Фриланс РФ	0,106	-	0,106
A_3 Фриланс БВ	0,04	-	0,04

Например, значение дохода при отличном качестве софта и при состоянии природы $\text{EMBED Equation. DSMT4 } \lambda_2$ рассчитывается следующим образом: $0,6 \cdot 0,97 = 0,582$. Этот результат можно трактовать так: при состоянии природы $\text{EMBED Equation. DSMT4 } \lambda_2$ компания получит доход 0,6 от максимального, равного 1, в то же время, если программа будет написана качественно, компания сможет продать 97% запланированных лицензий, поэтому она будет рассчитывать на доход 0,582.

На основании этих таблиц получаем следующую матрицу выигрышей игрока A .

A =

	в EMBED Equation.DSMT4	в EMBED Equation.DSMT4	в EMBED Equation.DSMT4	в EMBED Equation.DSMT4
A_1	$a_{11} = 0,29$ 5	$a_{12} = 0,392$	$a_{13} = 0,635$	$a_{14} = 0,78$
A_2	$a_{21} = 0,31$ 9	$a_{22} = 0,404$	$a_{23} = 0,617$	$a_{24} = 0,744$
A_3	$a_{31} = 0,33$ 5	$a_{32} = 0,41$	$a_{33} = 0,598$	$a_{34} = 0,71$

Например, выигрыш a_{11} рассчитывается как разность между доходом при состоянии природы в EMBED Equation.DSMT4 с учетом высокого качества продукции и издержек на производство при выборе игроком своей чистой стратегии, т.е. выборе штатных специалистов в качестве разработчиков. Таким образом, получается: $a_{11} = 0, 485 - 0,19 = 0,295$.

Нетрудно проверить, что никакая строка матрицы, представленной выше, не доминируется никакой выпуклой комбинацией остальных двух строк. Поэтому никакую строку из данной матрицы удалить нельзя.

Матрицу A можно упростить, преобразуя ее дробные элементы в целые числа. Для этого подвергнем ее аффинному преобразованию $a_{ij} \rightarrow a'_{ij} = 10000a_{ij}$, $i = 1, 2, 3; j = 1, 2, 3, 4$. В результате получим матрицу

A' =

	в EMBED Equation.DSMT4	в EMBED Equation.DSMT4	в EMBED Equation.DSMT4	в EMBED Equation.DSMT4
A_1	$a'_{11} = 2$ 95	$a'_{12} = 3$ 92	$a'_{13} = 6$ 35	$a'_{14} =$ 780
A_2	$a'_{21} =$ 319	$a'_{22} =$ 404	$a'_{23} =$ 617	$a'_{24} =$ 744
A_3	$a'_{31} = 3$ 35	$a'_{32} = 4$ 10	$a'_{33} = 5$ 98	$a'_{34} =$ 710
β_j	$\beta_1 =$ 335	$\beta_2 =$ 410	$\beta_3 =$ 635	$\beta_4 =$ 780

В последней добавленной строке матрицы расположены показатели благоприятности природы. Данная матрица порождает следующую ранжированную (путем переставления рисков в каждой строке в невозрастающем порядке) матрицу рисков.

Таблица 3
Ранжированная матрица рисков с решением игры

Ранги	j				$(Sav)_j$	μ_j	$(Hur)_j^{(1)}$	$(Hur)_j^{(2)}$	$(EHur)_j^{(1)}$	$(EHur)_j^{(2)}$
D_1	40	18	0	0	40	0	26	14	11	22
D_2	36	18	16	2	36	2	24	14	15	22
D_3	70	37	0	0	70	0	46	24	20	39
b_j	146	73	16	2						

$$(EHur)_1^{(1)}(A) = \min\{11; 15; 20\} = 11 = (EHur)_1^{(2)}(A)$$

$$(EHur)_2^{(1)}(A) = \min\{22; 22; 39\} = 22 = (EHur)_1^{(1)}(A) = (EHur)_2^{(2)}(A)$$

Минимальные показатели неэффективности чистых стратегий при выборе того или иного критерия выделены жирным шрифтом.

Заключение

Интересны результаты решения поставленной задачи: в зависимости от использованного критерия оптимальной стратегией для руководства компании может выступить любая из трех стратегий.

- по критерию Сэвиджа оптимальным является выбор фрилансеров из РФ;
- по критерию минимакса компании следует отказаться от найма фрилансеров из РФ;
- при осторожном поведении компании наилучшим вариантом является найм программистов в штат или аутсорс из стран Ближнего Востока, используя как классический критерий Гурвица относительно рисков, так и обобщенный критерий;
- при оптимистичной экономической ситуации по классическому критерию Гурвица относительно рисков следует нанять российских фрилансеров, по обобщенному критерию принять программистов в штат.

Литература

1. «Элементы». Закон Мура [Электронный ресурс]. — <http://elementy.ru/trefil/21172>
2. Майоров С. А., Кириллов В. В., Приблуда А. А. Введение в микроЭВМ. — Л.: Машиностроение, Ленингр. отд-ние, 1988. — С. 121. — с ил., 304 с. — 120 000 экз. — ISBN 5-217-00180-1.
3. Вычислительная техника. Терминология: Справочное пособие. Выпуск 1 / Рецензент канд. техн. наук Ю. П. Селиванов. — М.: Издательство стандартов, 1989. — 168 с. — 55 000 экз. — ISBN 5-7050-0155-X.
4. Липаев В. В. Проектирование программных средств. Учебное пособие — М.: Высшая школа. 302 с. ISBN 5-06-001570-X
5. ДПГрупп (DPGroup) [Электронный ресурс]. — <http://www.dpgroup.ru/software-requirements.htm>
6. Интернет-издание о высоких технологиях — CNews [Электронный ресурс]. — http://corp.cnews.ru/news/line/medvedev_tempy_rosta_it_dolzny_prevyshat
7. Все самое интересное из мира IT-индустрии [Электронный ресурс]. — <http://www.3dnews.ru/912876>
8. Микросайт «Идеи и практики автоматизации» [Электронный ресурс]. — <http://www.pcweek.ru/idea/blog/idea/5194.php>
9. Интернет-издание о высоких технологиях — CNews [Электронный ресурс]. — http://biz.cnews.ru/news/top/eksport_po_iz_rossii_astet_bystree

10. Кадровое агентство KAUS [Электронный ресурс]. — <http://www.kausgroup.ru/knowledge/salaries/salary-it/>

11. Freelancers Union: A Federation of the Unaffiliated [Электронный ресурс]. — <https://www.freelancersunion.org/blog/dispatches/2014/09/04/53million/>

12. Финам.ру [Электронный ресурс]. — <http://www.finam.ru>

13. Лабскер Л.Г. Обобщенный критерий пессимизма-оптимизма Гурвица // Финансовая математика (Коллективная монография). - М.: МГУ им. М. В. Ломоносова, 2001, с. 401-414.

14. Лабскер Л.Г. Теория критериев оптимальности и экономические решения (Монография). - М.: КНОРУС, 2014. – 742 с.

15. Лабскер Л.Г. Обобщенный критерий пессимизма-оптимизма Гурвица относительно рисков. Часть 1. // Управление риском, 2001, № 2, с. 35-37.

16. Лабскер Л.Г. Обобщенный критерий пессимизма-оптимизма Гурвица относительно рисков. Часть 2. // Управление риском, 2001, № 3, с. 16-20.

17. Экономическое обоснование стоимости разработки компонентов программного обеспечения [Электронный ресурс]. — <http://www.mind.com/upload/pdf/mind-research-programmer.pdf>

18. UCMS Group Russia [Электронный ресурс]. — <http://www.ucmsgroup.ru/ru/resources/surveys/payroll-outsourcing-or-in-house/>

19. ООО «ПСК Софт» [Электронный ресурс]. — <http://www.psksoft.ru/index.php?id=4>

20. Soft Settings. Зарплаты программистов в странах мира [Электронный ресурс]. — <http://softsettings.com/%D0%B7%D0%B0%D1%80%D0%BF%D0%BB%D0%B0%D1%82%D1%8B-%D0%BF%D1%80%D0%BE%D0%B3%D1%80%D0%B0%D0%BC%D0%BC%D0%B8%D1%81%D1%82%D0%BE%D0%B2-%D0%B2-%D1%81%D1%82%D1%80%D0%B0%D0%BD%D0%B0%D1%85-%D0%BC%D0%B8%D1%80/>

Choice of the optimal strategy of software development based on the generalized Hurwicz criterion

Foshin D.V.

Financial University under the Government of the Russian Federation
The problem of choosing the most attractive strategy of software developing is considered. Hurwicz risk-criterion for matrix games solving is analyzed. The decision is based on the mathematical model "Game with the Nature" in which the optimal strategy is determined by the generalized Hurwicz risk-criterion. A conscious player is software developing company. Its strategies are based on choosing employees for a project: hiring programmers in-house, working with Russian freelancers or Indian/Pakistani freelancers. Strategies of the Nature are based on Ruble exchange rate against Euro. Payoffs are determined by deduction production costs from sales income of the new software. In conclusion the optimal strategies for conscious player are selected.

Keywords: software; investment project; game theory; Game with the Nature; generalized Hurwicz risk-criterion.

References

1. "Elements". Moore's law [electronic resource]. - <http://elementy.ru/trefil/21172>
2. Mayorov SA, Kirillov VV, Pribluda A. Introduction to the microcomputer. - L.: Engineering, Leningrad, Dep-tion, 1988. - S. 121 - with mud, 304. - 120,000 copies. - ISBN 5-217-00180-1.
3. Computers. Terminology: A Reference Guide. Issue 1 / reviewer candidate. tehn. of Science YP Selivanov. - Moscow.: Publishing house standards, 1989. - 168 p. - 55 000 copies. - ISBN 5-7050-0155-X.
4. Lipaev VV Design software. Textbook - M: High school. 302. ISBN 5-06-001570-X
5. DPGrupp (DPGroup) [electronic resource]. - <http://www.dpgrup.ru/software-requirements.htm>
6. The online edition of the high-tech - CNews [electronic resource]. - http://corp.cnews.ru/news/line/medvedev_tempy_rosta_it_dolzhyh_pr_evysht
7. The most interesting from the world of IT-industry [electronic resource]. - <http://www.3dnews.ru/912876>
8. The microsite "Ideas and automation practices" [Electronic resource]. - <http://www.pcweek.ru/idea/blog/idea/5194.php>
9. Internet-edition about high technologies - CNews [electronic resource]. - http://biz.cnews.ru/news/top/eksport_po_iz_rossii_rastet_bystree
10. Recruitment Agency Kaus [electronic resource]. - <http://www.kausgroup.ru/knowledge/salaries/salary-it/>
11. Freelancers Union: A Federation of the Unaffiliated [electronic resource]. - <https://www.freelancersunion.org/blog/dispatches/2014/09/04/53million/>
12. Finam.ru [electronic resource]. - <http://www.finam.ru>
13. Labsker LG The generalized criterion of pessimism-optimism Hurwitz // Financial Mathematics (collective monograph). - M.: MSU. MV Lomonosov Moscow State University, 2001, p. 401-414.
14. Labsker LG The theory of optimality criteria and economic solutions (monograph). - M.: KNORUS, 2014. - 742 p.
15. Labsker LG The generalized criterion of pessimism-optimism about the risks Hurwitz. Part 1. // Risk Management, 2001, № 2, p. 35-37.
16. Labsker LG The generalized criterion of pessimism-optimism about the risks Hurwitz. Part 2. // Risk Management 2001, № 3, p. 16-20.
17. The Business Case development costs of software components [Electronic resource]. - <http://www.mind.com/upload/pdf/mind-research-programmer.pdf>
18. UCMS Group Russia [Electronic resource]. - <http://www.ucmsgroup.ru/ru/resources/surveys/payroll-outsourcing-or-in-house/>
19. ООО "PSK Software" [Electronic resource]. - <http://www.psksoft.ru/index.php?id=4>
20. Soft Settings. The salaries of programmers in the world [electronic resource]. - <http://softsettings.com/%D0%B7%D0%B0%D1%80%D0%BF%D0%BB%D0%B0%D1%82%D1%8B-%D0%BF%D1%80%D0%BE%D0%B3%D1%80%D0%B0%D0%BC%D0%BC%D0%B8%D1%81%D1%82%D0%BE%D0%B2-%D0%B2-%D1%81%D1%82%D1%80%D0%B0%D0%BD%D0%B0%D1%85-%D0%BC%D0%B8%D1%80/>

Россия в глобальных цепочках добавленной стоимости

Суслин Евгений Дмитриевич, аспирант, Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации

Сегодня производство товаров и услуг по сути своей представляет сложные сетевые организационные формы, которые объединяют между собой производителей по всему миру, которые экономически неравнозначны между собой. По данным ЮНКТАД около 80% мировой добавленной стоимости создается торговыми и производственными цепочками. Можно сказать, что ГЦДС стали на сегодняшний день одним из ключевых элементов глобальной экономики, которое распространяется как на развитые, так и на развивающиеся страны. Данные цепочки делят процесс создания товара по времени и месту. Все вышесказанное обуславливает общий тренд на интеграцию экономик в глобальный производственный процесс, обостряет конкуренцию за локализацию на своей территории наиболее эффективных частей цепочки.

Ключевые слова: добавленная стоимость, глобализация, Россия, ТНК, интеллектуальная рента, ОЭСР, ЮНКТАД, WTO

Теоретический аспект глобальных цепочек добавленной стоимости (ГЦДС)

Понятие продуктовой цепочки впервые было введено в 1977г. в работе Т. Хопкинса и И. Валлерстайна, а активное распространение получила с начала 2000 –ых годов. В их понимании продуктовая цепочка – это ряд взаимосвязанных между собой процессов, которые, в конечном счете, формируют добавленную стоимость товара¹. Сама же цепочка представляет собой полный спектр мероприятий, необходимых для разработки услуги или товара, начиная с концепции и заканчивая послепродажным обслуживанием.

В 1990-х данную теорию развивал Майкл Портер в рамках теории конкурентных преимуществ стран. Брюс Когут приводит такое определение ЦДС «цепочка начисления стоимости представляет собой процесс, при котором происходит соединение технологий с ресурсами капитала и труда и преобразование первичных ресурсов в готовый продукт, подлежащий затем сбыту на рынке. При этом компания может занимать лишь одно звено в данном процессе, либо быть в значительной степени вертикально интегрированной²»

На сегодняшний день ученые выделяют две крупные теоретические школы в вопросе исследования ГЦДС – это интернационализм и индустриализм. Если интернационалистам свойственен анализ на макроуровне, то индустриалистам свойственно проведение анализа на микроуровне, они рассматривают в большей степени опыт отраслей и кластеров.

ГЦДС или ГЦСС могут включать себя все стадии производственного процесса от проектирования и до послепродажного обслуживания, они могут связывать между собой две или несколько стран, целый регион или формировать глобальную сеть. Основная черта ГЦДС заключается в том, что в них каждая страна формирует не конечную стоимость товара, а лишь участвует в формировании добавленной стоимости на определенном этапе. Страна может участвовать в глобальных цепочках добавленной стоимости двумя способами:

- Участие компонентами;
- Участие продукцией.

Сегодня в создании глобальных цепочек добавленной стоимости доминируют ТНК. Начиная с 1970 годов основные мировые производства неуклонно перевозились из развитых стран в развивающиеся, что во многом обусловлено низкой стоимостью рабочей силы в развивающихся странах и повышением трансграничной мобильности факторов производства.

Перемещение промышленных производств из развитых стран приводит к деконцентрации промышленности, так как бизнес обладает возможностью выбора места для размещения производств, НИОКР, сбытовых сетей и тд. Факторами, влияющими на выбор того или иного места для размещения производства могут послужить: расположение дешевой и квалифицированной рабочей силы, близость к источнику недорогого сырья и энергии, рынкам сбыта.

Несмотря на то, что в ГЦДС участвуют как развитые, так и развивающиеся страны, транснациональный процесс все – таки отра-

жает распределение экономической власти в пользу развитых стран. Поэтому сейчас наблюдается жесткая борьба развивающихся стран за возможность включиться в процесс формирования системы глобального общественного воспроизводства. Дабы не уступить в конкурентной борьбе, государства вынуждены дополнительно готовить рабочие кадры, вкладывать инвестиции в инфраструктуру, вводить благоприятный налоговый режим и тд. Также возможно выдвижение принимающей стороной некоторых требований взамен на допуск ТНК на собственный рынок. Например, это может быть договор о размещении определенной стадии производственного процесса. Известно, что Китай сумел добиться от GM размещения на своей территории НИОКР и передачи некоторых научно – технических разработок.

С одной стороны, включаясь в ГЦДС, развивающиеся страны получают возможность для развития, за счет включения в некоторые высокотехнологичные сегменты. С другой стороны, далеко не всегда такие страны получают доступ к НИОКР и технологиям. Часто развивающиеся страны допускаются в глобальные цепочки добавленной стоимости в качестве поставщиков услуг в области аутсорсинга. Такая кооперация вряд ли выльется в передачу технологий развивающейся стране. Напротив, чаще замечен эффект, когда после прихода ТНК на рынки развивающихся стран, те получают устаревшие технологии и становятся «местом сбора устаревших технологий». Или же страна может стать чем – то вроде «сырьевого придатка» в ГЦДС, если иностранные инвестиции направлены сугубо в природные ресурсы и страна не получает других предпочтений, в виде: развития технологий и человеческого капитала, новых рынков и тд. Другая проблема заключается в том, что зачастую промышленные предприятия стран с раз-

вивающейся экономикой только условно относятся к национальным экономикам, по факту они часто оказываются включены в состав ТНК развитых стран и могут быть практически не связаны с экономикой принимающей страны.

Если ранее в стоимости готовой продукции наибольшую часть составляли непосредственно расходы на производство, то сейчас все большую стоимость составляют расходы на НИОКР, а также на маркетинг и сбыт. Это отражено в модели Стивена Ши *smiling face*. Данная модель показывает, что технологии и умение их применить на практике замещают труд в качестве источника добавленной стоимости. Сегодня в цене конечного продукта расходы интеллектуального характера составляют до 65 – 70% от общего числа расходов. На сегодняшний день под интеллектуальной рентой понимают также все то, что воплощает гудвил товара: расходы на формирование имиджа и бренда, PR и тд. Данные изменения стали особенно заметны в последние годы. Происходит увеличение стоимости интеллектуальной разработки новых продуктов на фоне снижающихся издержек на оплату труда. В итоге доля издержек на оплату труда снижается до такой степени от объема общих издержек, что ставит под сомнение эффективность стратегии «догоняющего развития» для развивающихся государств.

Сегодня мы наблюдаем изменения, которые отражают метаморфозы на различных стадиях воспроизводственного процесса. Таким образом сегодня на смену известной ранее схеме «развитые (богатые) индустриальные страны – промышленно менее развитые и более бедные развивающиеся страны» приходит типология «развитые (богатые) постиндустриальные страны – менее развитые индустриальные (среднего достатка) и аграрные (бедные) страны». Поэтому сегодня можно говорить не только о

«сырьевых», но и «индустриальных» придатках. Символический переломный момент случился в 2007г., который ознаменовал переломный момент в разделении труда между развитыми и развивающимися странами, когда импорт промышленных товаров в США из развивающихся стран впервые превысил импорт из развитых стран.

Ни для кого не секрет, что Китай и другие НИС на протяжении последних десятилетий были центром низкочастотных сборочных производственных цепочек. Но вместе с ростом стоимости производства в НИС, производство стало перемещаться в менее развитые страны – Вьетнам, Бангладеш, Камбоджу. В конце XX – начале XXI века стали заметны изменения в экспорте европейских стран. Несмотря на то, что экспорт растет, доля европейских стран в мировой добавленной стоимости падала. Данное явление, связанное с тем, что развитые страны все больше переносят свои производства за границы, сосредотачиваясь порой только на разработке и продаже продукта, получило от немецкого экономиста Ханс – Вернер Зинна название «базарная экономика».

С другой стороны, такие международные организации как ОЭСР, ЮНКТАД, ВТО открыто пропагандируют ГЦДС и заявляют, что именно феномен ГЦДС дает развивающимся странам уникальный шанс роста по экспоненте за счет создания благоприятного климата внутри этих стран для развития международного бизнеса и привлечения иностранных инвестиций.

Развитие понятия ГЦДС заставляет научное сообщество пересмотреть действующий подход к оценке международной торговли. Глобальные цепочки добавленной стоимости создают значительный элемент двойного счета в торговле, так как полуфабрикаты пересекают международные границы по несколько раз. По новому походу

эксперты предлагают оценивать не валовую стоимость торговых потоков, а добавленную стоимость страны в экспорте ее товаров и услуг. Нужно выделить следующие индикаторы:

- Национальная и иностранная добавленная стоимость в экспорте страны;
- Стоимость услуг в валовом экспорте (с разбивкой по внешнему/внутреннему происхождению);
- Доля промежуточного импорта в стоимости экспорта

Глобальные цепочки добавленной стоимости можно разделить на классические конвейерные «snakes value chains», когда продукт или услуга подвергаются последовательной обработке, и «spiders value chains» - цепочки, которые подразумевают финальную сборку нескольких промежуточных товаров или услуг. Также цепочки добавленной стоимости подразделяют на цепочки производителя и цепочки покупателя – «producer-driven chains» и «buyer-driven chains». Цепочки добавленной стоимости, регулируемые производителем, более характерны для технологических и интенсивных отраслей, в то время как цепочки добавленной стоимости, регулируемые покупателем, более характерны для отраслей легкой промышленности.

Кроме того, в зависимости от отрасли ГЦДС может отличаться доля добавленной стоимости в валовом экспорте.

Россия в глобальных цепочках добавленной стоимости

На современном экономическом этапе ключевую роль в экономическом росте каждой страны степень вовлеченности и роль страны в глобальных цепочках добавленной стоимости. Достаточно высокие темпы роста, которые были показаны экономиками развивающихся стран, во многом связывают именно с увеличением их вовлеченности в глобальные цепочки добавленной стоимости. С использованием импортных комплектующих и материалов для роста производства и экс-

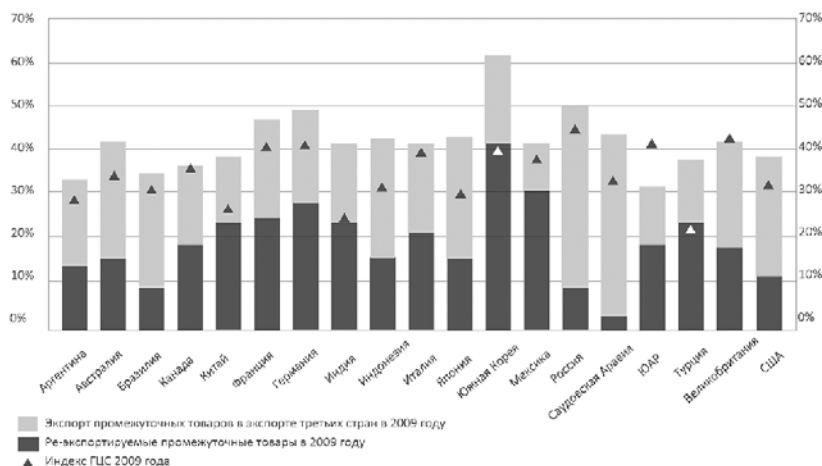


Рис. 1. Индекс участия стран в ГЦС и соотношение импорта с экспортом
Источник: OECD (2013) *Interconnected Economies: Benefiting from Global Value Chains*.

порта. На базе исследований ВТО-ОЭСР проводится изучение вовлеченности стран в цепочки добавленной стоимости.

Российской Федерации, как и другим странам, необходимо оценить риски и преимущества участия в ГЦДС, после чего разработать долгосрочную стратегию, учитывая изменившиеся геополитические и внешнеэкономические реалии.

Договор о Евразийском экономическом союзе от 29 мая 2014, который был подписан в Астане, открывает новые возможности для реализации евразийского интеграционного проекта, для синхронизации кредитно – денежной политики, внешнеэкономической политики, участия в глобальных цепочках добавленной стоимости, а также построение региональных цепочек добавленной стоимости.

Россия имеет огромный потенциал участия в ГЦДС, но текущее участие РФ не соответствует масштабам и потенциалу ее экономики (см. рис. 1).

Данные из базы данных TiVA показывают, что несмотря на достаточно высокий индекс участия России в ГЦДС (около 51%), данная вовлеченность носит сугубо сырьевой характер.

Участие РФ в нисходящих связях глобальных цепочек добавленной стоимости (данные связи характеризуют экспорт готовой продукции и услуг с при-

влечением зарубежных подрядчиков и посредников) характеризуется показателем в 6,9%, что является вторым наименьшим показателем после Саудовской Аравии³. Почти 86% связей России в ГЦДС являются восходящими, а это значит, что другие страны используют экспортируемое Россией сырье для собственного производства. Учитывая, что доля нефти и газа в российском экспорте составляет около 70%, можно смело говорить о том, что такая специализация во многом мешает созданию высокой добавленной стоимости. Пересекшие границу ресурсы часто потом возвращаются в Россию в виде готовых продуктов, содержа в себе значительную наценку. Кроме того, данный эффект еще усугубляется тарифными и нетарифными ограничениями.

Статистика конечного потребления показывает, что наибольшая часть добавленной стоимости, созданной в России, приходится на сектора услуг, финансовые и страховые услуги, транспорт и коммуникации, деловые услуги. Отечественные производители в итоге вносят в общую добавленную стоимость в данных отраслях 70 – 90%.

Очевидно, что текущее участие РФ в глобальных цепочках добавленной стоимости нельзя назвать удовлетворительным. И если не принять срочных мер

для изменения ситуации, то Россия может навсегда остаться на задворках мировой экономики. Интересно, что даже перенос иностранных предприятий на территорию Российской Федерации (например, автомобильные заводы по крупноузловой сборке в Ленинградской и Калужской областях), не приносит значительной выгоды, так как на конечную сборку приходится минимальная часть добавленной стоимости. В этих условиях необходимо разработать конкретные предложения, направленные на повышение эффективности участия России в ГЦДС

Меры для повышения эффективности участия России в глобальных цепочках добавленной стоимости

Выстраивая современную экономическую политику, ориентированную на повышение эффективности участия России в глобальных цепочках добавленной стоимости, нужно учитывать два разнонаправленных фактора. С одной стороны, очевидно, что политика санкций и импортозамещения надолго. Кроме того, это, возможно, чуть ли не единственный шанс для экономики РФ слезть с сырьевой иглы и развить производство. С другой стороны, сегодня становится очевидно, что успешное развитие экономики становится невозможным без эффективного участия России в ГЦДС. Российская экономика должна быть открыта, другим экономикам, для того, чтобы все новые и новые российские экономические субъекты становились участниками ГЦДС и им открывались глобальные рынки. Поэтому перед специалистами, которые будут разрабатывать предложения и меры, направленные на повышение эффективности участия РФ в ГЦДС, стоит очень сложная задача.

Одной из основных задач является продвижение российских предприятий в звенья глобальных цепочек добавленной стоимости, более близкие к конечному потребителю. Также

необходимо активное вовлечение России в наукоемкие звенья ГЦДС, особенно учитывая, что максимальная маржа в условиях глобализации концентрируется в звеньях, в которых накапливаются управленческие, маркетинговые, технологические разработки и знания, характеризующие развитие «новой экономики». В связи с этими факторами, можно смело утверждать, что РФ имеет неплохие перспективы, так как все еще располагает неплохим и в текущих реалиях очень недорогим «человеческим капиталом» (достаточно высокий уровень образования населения, особенно среди технических специальностей, высокая доля занятых в средне- и высокотехнологичных отраслях перерабатывающей промышленности).

Еще одной очень важной задачей является разработка собственной методологической базы для оценки вовлеченности России в глобальные цепочки добавленной стоимости. Сегодня все исследования проводятся в основном только на оценках, сделанных ОЭСР и ВТО. Очевидно, что данные оценки сделаны в условиях дефицита информации и с применением большого количества допущений. База TiVA имеет множество слабых сторон, например небольшой географический охват, недостаточная полнота и актуальность данных. РФ вполне по силам самостоятельно строить таблицы «затраты - выпуск», системы национальных счетов, межотраслевые балансы.

Другой очень важной задачей является изменение устоявшейся таможенно – тарифной политики. Современные тенденции в мировой торговле, основывающиеся на теории о «глобальных цепочках добавленной стоимости», заставляют пересмотреть прежний подход к формированию государством таможенно-тарифной политики. В современных условиях расчет степени защиты должен учитывать не только импортные пошлины на готовую продук-

цию, но и пошлины, на используемые импортные компоненты. Так, например, ТТП должна исключать ситуации, когда компоненты защищены более высокой ставкой, чем готовые изделия.

Для поддержки экспорта государство должно уменьшать антиэкспортное смещение перспективных секторов, которые выпускают продукцию с высокой добавленной стоимостью. Само антиэкспортное смещение может возникать в случае продолжительной тарифной защиты.

Кроме того, нельзя забывать, что большую часть добавленной стоимости сегодня создается внутри ТНК, на которые сегодня приходится около 80% (по данным ЮНКТАД) мировой торговли. Поэтому сегодня приоритетной в большей степени для государства должна быть защита и лоббирование интересов существующих цепочек (снижение издержек, продвижение своих систем регулирования и охраны интеллектуальной собственности в странах – партнерах, упрощение торговых процедур и обеспечение многократного и беспрепятственного пересечения границы), а не протекционизм в национальных границах. Поэтому необходимо выделить ряд ЦДС, в которых участвуют российские производители, поддерживать импорт материалов и компонентов в тех случаях, когда это может обеспечить экспорт готовой продукции.

Также изменениями в структуре мировой торговли предполагают изменение нормативно – правовой базы. Можно предположить, что именно интересами защиты существующих цепочек добавленной стоимости вызвано возникновение и продвижение новых соглашений и изменение старых: Соглашение об упрощении торговых процедур, TFA (снижение издержек при пересечении границ и издержек внутри стран – партнеров), Соглашение по услугам, TISA (снижение барьеров доступа на рынки услуг), Согла-

шение по борьбе с контрафактной продукцией, АСТА (для обеспечения защиты прав интеллектуальной собственности) и др. Поэтому России необходимо постоянное членство в основных международных экономических организациях, чтобы иметь возможность влиять на формирование новой нормативно – правовой базы.

Литература

1. Конференция ООН по торговле: в современном мире несколько десятков корпораций правят миром, и это хорошо [Элек-тронный ресурс]. URL: <http://www.finmarket.ru/economics/article/3244103> (дата обращения: 01.10.2015).
2. Hopkins T., Wallerstein I. Patterns of Development of the Modern World-System // Review. 1977. Vol. 1. № 2. P. 11—145.
3. Designing Global Strategies: Comparative and Competitive Value-Added Chains | MIT Sloan Management Review URL: <http://sloanreview.mit.edu/article/designing-global-strategies-comparative-and-competitive-valueadded-chains/> (date of access: 28.11.2014).
4. OECD. Interconnected Economies. OECD. Paris: Organisation for Economic Co-operation and Development, 2013.
5. OECD. OECD-WTO: Statistics on Trade in Value Added. OECD-WTO / OECD, WTO. Paris:

Organisation for Economic Cooperation and Development, 2013.

6. Leaders' Summit, Brisbane, November 2014. URL: https://www.g20.org/event_schedule_tags/leaders_summit_brisbane_november_2014 (date of access: 28.11.2014).

7. Каплински Р. Распространение положительного влияния глобализации. Какие выводы можно сделать на основании анализа цепочки накопления стоимости. М.: ГУ ВШЭ. 2002.

8. Porter M. E. Competitive Advantage: Creating and Sustaining Superior Performance. Competitive Advantage. Simon and Schuster, 2008

Ссылки:

- 1 Hopkins T., Wallerstein I. Patterns of Development of the Modern World-System // Review. 1977. Vol. 1. № 2. P. 11—145.
- 2 Designing Global Strategies: Comparative and Competitive Value-Added Chains | MIT Sloan Management Review URL: <http://sloanreview.mit.edu/article/designing-global-strategies-comparative-and-competitive-valueadded-chains/> (date of access: 28.11.2014).
- 3 OECD. Interconnected Economies. OECD. Paris: Organisation for Economic Co-operation and Development, 2013.

Russia in global chains of a value added

Suslin E.D.

Financial University under the Government of the Russian Federation

Today production of goods and services inherently represents irregular network organizational shapes which unite among themselves producers worldwide who are economically inadequate among themselves. According to UNCTAD about 80% of a world value added are created by trade and production chains. It is possible to tell that GTsDS became today one of key elements of global economy which extends both on developed, and to developing countries. These chains divide process of creation of goods on time and the place. All aforesaid causes the general trend on integration of economies into global production, aggravates the competition for localization in the territory of the most effective parts of a chain.

Keywords: value added, globalization, Russia, multinational corporation, intellectual rent, OECD, UNCTAD, WTO

References

1. Conference of the UN on trade: in the modern world several tens corporations rule the world, and it is good [An electronic resource]. URL: <http://www.finmarket.ru/economics/article/3244103> (date of the address: 10/1/2015).
2. Hopkins T., Wallerstein I. Patterns of Development of the Modern World-System // Review. 1977. Vol. 1. No. 2. P. 11 — 145.
3. Designing Global Strategies: Comparative and Competitive Value-Added Chains | MIT Sloan Management Review URL: <http://sloanreview.mit.edu/article/designing-global-strategies-comparative-and-competitive-valueadded-chains/> (date of access: 11/28/2014).
4. OECD. Interconnected Economies. OECD. Paris: Organisation for Economic Co-operation and Development, 2013.
5. OECD. OECD-WTO: Statistics on Trade in Value Added. OECD-WTO / OECD, WTO. Paris: Organisation for Economic Cooperation and Development, 2013.
6. Leaders' Summit, Brisbane, November 2014. URL: https://www.g20.org/event_schedule_tags/leaders_summit_brisbane_november_2014 (date of access: 11/28/2014).
7. Kaplinski R. Distribution of positive influence of globalization. What conclusions can be drawn on the basis of the analysis of a chain of accumulation of cost. M.: GU HSE. 2002.
8. Porter M. E. Competitive Advantage: Creating and Sustaining Superior Performance. Competitive Advantage. Simon and Schuster, 2008

Потенциальные пути повышения эффективности использования результатов интеллектуальной деятельности, полученных предприятиями оборонно-промышленного комплекса

Панков Денис Владимирович
магистрант кафедры интеллектуальной собственности и управления инновациями, Федерального государственного автономного образовательного учреждения высшего образования «Санкт-Петербургский национальный исследовательский университет информационных технологий, механики и оптики»

Мурашова Светлана Витальевна
к.э.н., доцент, доцент кафедры финансовой стратегии Института международного бизнеса и права Федерального государственного автономного образовательного учреждения высшего образования «Санкт-Петербургский национальный исследовательский университет информационных технологий, механики и оптики»

В статье рассматривается ситуация, сложившаяся вокруг результатов интеллектуальной деятельности, получаемых предприятиями оборонно-промышленного комплекса в рамках выполнения государственного оборонного заказа и даётся анализ возможных путей повышения эффективности использования вышеупомянутых результатов, таких, как привлечение предприятий к определению тематик научно-исследовательских работ в рамках государственного оборонного заказа, совместное обладание правами на результаты интеллектуальной деятельности, создание инструментов, позволяющих предприятиям знакомиться с инновационной продукцией друг друга и подготовка кадров в области управления интеллектуальной собственностью на основе государственного и корпоративного заказа.

Ключевые слова: Интеллектуальная собственность, результат интеллектуальной деятельности, коммерциализация прав на результаты интеллектуальной деятельности, права на интеллектуальную собственность, оборонно-промышленный комплекс, государственный оборонный заказ

Введение

В настоящее время вокруг результатов интеллектуальной деятельности (далее – РИД), полученных и получаемых предприятиями оборонно-промышленного комплекса (далее – ОПК) в рамках выполнения государственного оборонного заказа (далее – ГОЗ), сложилась противоречивая ситуация. Управление правами Российской Федерации на РИД гражданского, военного, специального и двойного назначения осуществляется государственными заказчиками на основании правил, утвержденных постановлением Правительства Российской Федерации от 22 марта 2012 г. № 233. Это подразумевает осуществление целого ряда мероприятий: государственный учет результатов научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ (далее – НИОКР), оценка их стоимости, распоряжение правами на использование.

Среди всех федеральных органов исполнительной власти (далее – ФОИВ), являющихся государственными заказчиками ГОЗ, Минобороны России занимает первое место по количеству заказываемых НИОКР.

Минобороны России, выступая от лица Российской Федерации, как государственный заказчик, в соответствии с законодательством требует передачи ему исключительных прав на всю интеллектуальную собственность, создаваемую предприятиями ОПК при выполнении госконтрактов в рамках ГОЗ. Таким образом, предприятие-создатель РИД чаще всего имеет право только на их использование в производстве продукции в интересах государственного заказчика и не имеет возможности использовать РИД для собственных нужд, таких, как постановка РИД на учёт в качестве нематериального актива или продажа третьим лицам, например, неисключительных лицензий на их использование. При этом расходы на выплаты авторских вознаграждений, на оформление и поддержание в силе прав на РИД ложатся на предприятие-разработчик. По этой причине некоторые предприятия не стремятся выявлять при выполнении госконтрактов в рамках ГОЗ охраноспособные РИД.

Такие предприятия теми или иными способами уклоняются от создания каких-либо охраноспособных РИД при выполнении госконтракта и тем самым тормозят собственное инновационное развитие, либо, скрывая факты создания таких результатов, ставят под угрозу незащищенные, охраняемые документами, РИД от незаконного использования. В то же время, научным сообществом, политическим руководством и экономическим блоком Правительства Российской Федерации объявлена в качестве базового тренда модернизации российской экономики её реиндустриализация – то есть новая индустриализация на основе последнего технологического уклада. Как известно, новый технологический уклад подразумевает превалирование нематериальных активов над материальными в структуре активов современных предприятий. Сложившаяся в ОПК ситуация с распределением прав на РИД, созданные

в рамках выполнения ГОЗ, не способствует реиндустриализации и, как минимум, отодвигает её завершение на неопределённые сроки.

Анализ потенциальных путей повышения эффективности использования РИД, полученных предприятиями ОПК в рамках выполнения ГОЗ.

Рассматривая данный вопрос с позиции предприятий ОПК можно выделить несколько основных путей повышения эффективности использования РИД. Все они, в конечном счёте, направлены на повышение эффективности коммерциализации прав на РИД. Коммерциализация прав на РИД – это совокупность мероприятий, нацеленных на получение коммерческой (финансовой) отдачи от интеллектуальной деятельности предприятия. Процесс коммерциализации прав на РИД может включать в себя такие мероприятия, как отчуждение прав на РИД, предоставление прав на РИД по лицензионным и сублицензионным договорам, внесение РИД в качестве вклада в уставной капитал и т.п.

Коммерциализация прав на РИД позволяет, в частности, существенно увеличить активы предприятия, повысить его инвестиционную привлекательность.

Кроме того, РИД и процессы их введения в хозяйственный оборот и (или) научно-исследовательскую (учебную) деятельность могут рассматриваться и в качестве объектов мониторинга востребованности результатов работ, независимо от того, какое назначение имеют эти результаты, за исключением случаев, когда РИД отнесен к ограниченным в обороте.

Рассмотрим пути повышения эффективности использования РИД, полученных предприятиями ОПК в рамках ГОЗ, подробнее.

1. Привлечение предприятий ОПК к определению тематик НИОКР в рамках ГОЗ. Этот путь направлен на решение сразу нескольких задач:

- участие предприятий на этом этапе позволит Государственному заказчику оценить научный потенциал исполнителей будущих работ и, соответственно, внести необходимые коррективы в состав исполнителей по госконтракту и распределение работ по конкретным предприятиям, а также позволит предприятиям взвесить свои возможности и внести соответствующие предложения, касающиеся участия в конкретных работах и размера оплаты за эти работы. В настоящее время определение исполнителей НИОКР по ГОЗ осуществляется в соответствии с Федеральным законом от 5 апреля 2013 г. № 44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд». Большая часть положений данного закона вступила в силу 1 января 2014 г., а в полном объеме он начнет действовать только с 1 января 2017 г.

- предприятия могут изначально определить, какого рода РИД будут созданы при выполнении будущих работ, каким образом эти РИД могут быть использованы предприятием и ФООИВ (в частности Минобороны России) в дальнейшем и, соответственно, как взаимовыгодно распределить права на РИД.

Такое распределение прав на РИД, как и обязанности по их использованию, могут быть подробно изложены в государственном контракте и зафиксированы в нем, избавляя Государственного заказчика и предприятие от возможных коллизий в дальнейшем. Также может быть определен порядок использования РИД в продукции двойного и гражданского назначения и, в случае необходимости, предусмотрено финансирование предприятием части работ из собственных средств.

- повысится вероятность того, что создаваемые РИД будут иметь непосредственное отношение к определяемой те-

матике, обладать надлежащим научно-техническим уровнем, позволяющим отнести их к инновационным разработкам и, в конечном счёте, будут востребованы на рынке инновационной продукции.

Вышеизложенное положительно скажется как на оборонноспособности государства за счет использования высокотехнологического (инновационного) вооружения и военной техники (далее – ВВТ), мировом престиже отечественного ВВТ, так и на благосостоянии предприятий ОПК, которые в перспективе могут выгодно коммерциализировать права на такие РИД.

2. Совместное правообладание предприятиями ОПК и Государственным заказчиком прав на РИД, созданными в рамках ГОЗ (за исключением результатов, отнесенных к ограниченным в обороте).

Этот путь позволит предприятиям ОПК применять весь предусмотренный объём закреплённых за ними прав спектр механизмов коммерциализации и, таким образом, кардинально повысить эффективность использования РИД. В настоящее время большинством предприятий и организаций используется один, самый простой механизм коммерциализации – использование в собственном производстве правообладателя. Этот механизм нацелен на коммерциализацию самих РИД, а не прав на них. Обладание же исключительными правами на РИД позволит использовать такие механизмы, как:

- предоставление права использования РИД по лицензионным и сублицензионным договорам;

- внесение РИД в качестве вклада в уставной капитал, например, в уставной капитал дочернего общества или малого инвестиционного предприятия при ВУЗе;

- внесение РИД в качестве залога;

- передача РИД в доверительное управление;

- передача РИД по договору коммерческой концессии;

- использование РИД в рамках государственно-частного партнерства.

Коммерциализация прав на РИД станет самостоятельным бизнесом предприятия, наряду с научными разработками и реализацией готовой продукции, содержащей интеллектуальную собственность.

По некоторым оценкам специалистов, в результате вовлечения в экономический оборот нематериальной составляющей имущественного комплекса капитализация предприятия в целом может возрасти примерно на 10-15%.

Основными преимуществами капитализации прав на РИД является:

- увеличение активов предприятия, что, несомненно, сказывается на росте его рыночной стоимости;

- получение дополнительного источника финансирования бизнеса, за счет того, что нематериальную составляющую можно продать, а также вложить в качестве вклада в уставные капиталы других предприятий;

- увеличение амортизационного фонда предприятия за счет того, что по нематериальным активам можно и необходимо начислять амортизацию;

- укрепление финансовой устойчивости предприятия;

- повышение инвестиционной привлекательности предприятия за счет инновационной компоненты и улучшение структуры капитала.

Со своей стороны, Государственный заказчик может контролировать использование РИД и получать дополнительный, предусмотренный договорами о совместном правообладании, доход от коммерциализации прав на РИД предприятиями ОПК.

3. Упорядочение предоставления прав на использование в рамках ГОЗ, военно-технического сотрудничества и коммерческой деятельности предприятий ОПК РИД, ранее получен-

ных при выполнении ГОЗ и, прежде всего, создание и развитие для этой цели инструментов, позволяющих предприятиям ОПК знакомиться с инвестиционной продукцией друг друга.

С учетом усиления действия интеллектуального и информационного факторов современного высокотехнологичного производства, целесообразно сформировать отдельную программу (проект), направленную на создание и развитие информационно-поисковых систем, содержащих комплексные данные о созданных ранее и создаваемых РИД.

Информационно-поисковые системы могут быть созданы:

- в локальной сети предприятия. Такая система позволит различным подразделениям (отделам) оперативно получить данные о завершенных разработках коллег и, в случае необходимости, воспользоваться их результатами для собственных нужд, не прибегая к дорогостоящему поиску решений на стороне;

- в локальных сетях управляющих компаний (холдингах, концернах). Такая система позволит предприятиям ОПК оперативно получить данные о РИД, созданных другими предприятиями, входящими в холдинговые структуры, выбирать перспективные технические решения и, в случае необходимости, приобретать у дружественного предприятия права на РИД на более выгодных условиях, чем на рынке, существующем за рамками холдинга или концерна;

- в глобальной сети Интернет, под руководством ФОИВ (в частности Минобороны России). Такая система, содержащая данные обо всех РИД, созданных и создаваемых в рамках отрасли (Министерства), позволит предприятиям оперативно находить информацию о РИД по интересующим их группам отрасли, выбирать перспективные технические решения и заключать соглашения

о передаче прав на РИД напрямую, не прибегая к услугам посредников. Также система может быть использована ФОИВ для учёта и оценки создаваемых РИД, сбора и обработки статистических данных по их созданию и использованию. Учет созданных результатов и оценка их ценности, в том числе и на основе данных о фактическом использовании, позволит существенно скорректировать оценку потенциала предприятий – исполнителей НИ-ОКР, способствовать отбору лучших исполнителей будущих работ, получению ожидаемых результатов и их доведению до стадии внедрения.

Каждая из вышеупомянутых информационных систем может быть связана с другими, как горизонтальными (предприятие – предприятие), так и вертикальными (предприятие – сторонний холдинг, предприятие – ФОИВ) связями. Информационные системы могут содержать в своем составе различные инструменты для сбора, обработки и анализа статистических сведений, их визуализации, построения патентных ландшафтов и т.п. Однако доступ к пользованию такими информационными системами должен быть ограничен.

По существу, речь идет о формировании государственных и корпоративных активов по отраслям и ключевым технологическим направлениям, по направлениям формирования той или иной технологии, которая выводит на качественно новый уровень развития конкретные системы и комплексы, разрабатываемые предприятиями ОПК.

Современный информационный ресурс сам по себе должен стать новой технологией и занять в системе государственного заказа ключевое положение. В частности, в соответствии с Указом Президента Российской Федерации от 7 мая 2012 г. № 603 «О реализации планов (программ) строительства и развития Вооруженных Сил Российской Федера-

ции, других войск, воинских формирований и органов и модернизации оборонно-промышленного комплекса» в 2012 г. Правительство Российской Федерации должно было подготовить предложения по созданию единой информационной базы научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ, результатов интеллектуальной деятельности и технологий военного, специального и двойного назначения, конструкторской документации на продукцию военного назначения для их использования при создании инновационной продукции двойного и гражданского назначения.

4. Подготовка кадров в сфере экономики, права и управления интеллектуальной собственностью в предприятиях ОПК России и ФОИВ на основе государственного и корпоративного заказов.

Приём на работу, подготовка и повышение квалификации кадров подразделений предприятий ОПК, отвечающих за весь спектр работы с РИД, осуществляется предприятиями на системной основе.

Подразделения комплектуются по остаточному принципу, изначальному уровню подготовки сотрудников не уделяется должного внимания, средства на повышение их квалификации выделяются в недостаточном объёме. Причиной этому является нежелание руководства предприятий ОПК тратить средства на такие подразделения, так как либо не ожидается от них материальной отдачи, не имея знаний о механизмах коммерциализации РИД, либо считает создание РИД невыгодным для себя в виду того, что ФОИВ потребует для себя исключительные права на создаваемые на предприятии РИД.

Естественно, существуют и передовые предприятия ОПК, где к данному вопросу относятся с должным вниманием, на которые созданы специализи-

рованные Управления, однако, их количество невелико.

Появление на рынке труда системно подготовленных кадров позволит укомплектовать предприятия сотрудниками, обладающими полным спектром знаний в области создания, оформления и учёта прав на РИД, что особенно важно с бухгалтерской и юридической точек зрения. Такие сотрудники смогут дать необходимые консультации различным службам предприятий, показать руководству полную картину преимуществ коммерциализации прав на РИД и, таким образом, не только способствовать получению наибольшей финансовой отдачи от РИД, имеющихся в распоряжении предприятий, но и заложить фундамент поставки на поток создания предприятиями инновационных РИД.

Литература

1. Д.Б. Изюмов, Е.Л. Кондратюк. Коммерциализация результатов интеллектуальной деятельности. Москва, Сборник «Инноватика и экспертиза», выпуск 2(11), 2013 г.

2. Н.И. Саталкина, С.И. Дворецкий, М.Н. Краснянский, В.Е. Галыгин, В.П. Таров, Т.В. Пасько, Г.И. Терехова. Коммерциализация результатов интеллектуальной деятельности научных и образовательных учреждений: состояние и перспективы развития. Тамбов, издательство ФГБОУ ВПО «ТГТУ», 2012 г.

3. А.В. Тычинский, А.Ю. Павлов. Коммерциализация научных разработок. Тематический выпуск «Известия ЮФУ. Технические науки». Таганрог, 2013 г.

4. Материалы заседания секции № 7 II Военно-промышленной конференции Военно-промышленной комиссии при Правительстве Российской Федерации «Управление интеллектуальной собственностью в оборонно-промышленном комплексе», прошедшего в РЭУ им. Г.В. Плеханова, 2014 г.

Potential ways of increase of efficiency of use of the results of intellectual activity received by the enterprises of defense industry complex

Punks D.V., Murashova S.V.

St. Petersburg national research university of information technologies, mechanics and optics

The article deals with the situation around the results of intellectual activity, obtained by the enterprises of the military-industrial complex during the execution of the state defense order and given an analysis of possible ways to improve the efficiency of use of the above results, such as attracting businesses to the specific topics of scientific research within the state defense order, joint ownership of the rights to results of intellectual activity, the creation of tools that allow enterprises of the military-industrial complex to get acquainted with innovative products to each other and training in the management of intellectual property based on state and corporate order.

Keywords: intellectual property, result of intellectual activity, commercialization of rights to results of intellectual activity, intellectual property rights, military-industrial complex, state defense order

References

1. D. B. Izyumov, E. L. Kondratyuk. Commercialization of results of intellectual activity. Moscow, Collection "Innovatics and Examination", release 2(11), 2013.
2. N. I. Satalkina, S. I. Dvoretzky, M. N. Krasnyansky, V. E. Galygin, V. P. Tarov, T. V. Pasko, G. I. Terekhova. Commercialization of results of intellectual activity of scientific and educational institutions: state and prospects of development. Tambov, FGBOU VPO'S publishing house of "TGTU", 2012.
3. A. V. Tychinsky, A. Yu. Pavlov. Commercialization of scientific developments. Thematic release "News of SFU. Technical science". Taganrog, 2013.
4. Materials of the meeting of section No. 7 II of Military-industrial conference of the Russian Government Military-Industrial Commission "Management of intellectual property in defense industry complex" which has taken place in REU of G. V. Plekhanov, 2014.

Роль кластерной диверсификации в экономическом развитии (политико-экономический аспект)

Гранкина Виктория Леонидовна, ст. преп. кафедры менеджмент, Московский государственный университет машиностроения МАМИ
vikagralkina@yandex.ru

В статье предложено определение диверсификации как особого вида интеграции, которая представляет собой совокупность экономических отношений, складывающихся между людьми по поводу присвоения условий и результатов интегрированного труда, который позволяет сократить издержки производства, открывает новые возможности упрочнения конкурентных преимуществ экономики в целом. Признавая важность диверсификации на различных уровнях экономической деятельности, выявлены и предложены наряду с ранее известными (неоклассическим и синергетическим) новые подходы к исследованию кластерной диверсификации: институциональный, информационный, организационно-управленческий и маркетинговый.

Обоснованы теоретические подходы к исследованию кластерной диверсификации с двух позиций: теории полюсов роста и пространственной составляющей. В рамках теории полюсов роста экономическое развитие есть не что иное как структурное изменение экономики под влиянием так называемых «движущих сил». Важнейшим аспектом в ее трактовке становится пространственная составляющая. Этим самым подчеркивается практическая значимость пространственного развития экономики. Пространство, или определенная территория, выступает как ресурс материального производства.

Раскрыта ключевая роль кластерной диверсификации в системе современных рыночных отношений. Эта роль выражается в стимулировании инновационной активности хозяйствующих субъектов в рамках современной инновационной парадигмы экономического развития. Установлено, что эффектами систем кластерной диверсификации выступают расширение кооперационных связей между хозяйствующими субъектами; достраивание производственных цепочек создания стоимости; развитие импортозамещающих компетенций и производств; повышение инвестиционной привлекательности и конкурентоспособности компаний и регионов их базирования. В этом контексте в работе подчеркнута, что участниками кластеров могут быть организации всех форм собственности (государственные, частные, смешанные). Ключевые слова: диверсификации производства, горизонтальная вертикальная, конгломератная диверсификация, кластерная диверсификация, кластерная инфраструктура

К вопросу о сущности диверсификации производства

С позиции материалистической диалектики экономическое развитие должно постоянно совершенствоваться, переходить от одной системы организации производства к другой на основе новых видов диверсификации. Сейчас существенный интерес приобретает проблема кластерной диверсификации. [1] В этом связи концепция диверсификация начинает приобретать новое звучание, что требует ее тщательного изучения.

В широком смысле диверсификация (Diversification - от лат. Diversus - разный + Facere - делать) - мера разнообразия в совокупности. Чем больше разнообразие, тем больше диверсификация. В экономической литературе встречаются разные определения диверсификации.

Но одно бесспорно: диверсификация – это объективное явление в экономическом развитии, которое реализуется через принятие определенных решений со стороны руководства фирмы. В этом плане олицетворяется субъективный подход к процессу диверсификации.

В широком смысле слова диверсификация может восприниматься как процесс трансформации видов деятельности предприятия путем включения в него тех видов, которые были для него родственными, или неродственными в зависимости от стратегии развития предприятия, чаще всего направленной на повышение эффективности его деятельности через освоение новых рынков сбыта.

Мировая практика показывает, что в XX веке диверсификация производства становится важнейшей составляющей экономического развития. В этом аспекте диверсификацию производства можно рассматривать как процесс взаимного сближения и образования взаимосвязей между хозяйствующими субъектами, так и между национальными хозяйствами разных стран.

В первом случае – это хозяйственная, или производственная интеграция, осуществляемая, что в свою очередь приводит к формированию национальных и транснациональных диверсифицированных структур.

Во втором случае – это межгосударственная интеграция, основанная на проведении странами согласованной межгосударственной политики, примером которой является Европейский Союз (ЕС), Союз Независимых Государств (СНГ), Евразийский экономический союз (ЕАЭС) — форма торгово-экономической интеграции Белоруссии, Казахстана, России, Армении и Киргизии.

На наш взгляд, значительный рост диверсификации объясняется следующими причинами:

- происходит распределение рисков среди участников диверсификации при инвестировании в крупные проекты;
- снижаются риски ведения бизнеса при объединении нескольких компаний в диверсифицированную структуру;
- диверсифицированные структуры получают значительные конкурентные преимущества;
- возникает возможность значительного снижения уровня издержек за счет снижения транзакционных издержек;
- появляется возможность выбора оптимального режима налогообложения.

Важность диверсификации производства на различных уровнях экономической деятельности обусловлено следующими обстоятельствами:

во-первых, интеграционные отношения между хозяйствующими субъектами объективно присуще воспроизводственному процессу в рыночной экономике;

во-вторых, на базе интеграции происходит замена традиционного экстенсивного развития экономики на интенсивное, или инновационное развитие.

Диверсификация необходима, если сужаются возможности развития текущего бизнеса. Она позволяет сократить издержки производства за счет новых ресурсов, открывает новые возможности роста конкурентного положения компании на рынке,

Отсюда можно сформулировать цели диверсификации:

- снижение рисков неопределенности внешней среды;
- стремление обеспечить социальную и экономическую стабильность;
- предотвращение кризиса,
- более полное использование всех видов ресурсов;
- повышение конкурентоспособности предприятия;
- снижение транзакционных издержек;
- улучшение делового имиджа

Диверсификация является одним из вариантов стратегического развития.

В зависимости от способов расширения хозяйственной деятельности диверсификация делится на 2 вида:

1) родственная (связанная, концентрическая) диверсификация, проводимая за счет расширения деятельности в сферах, близких к основному производству. Она способствует пополнению ранее производимого ассортимента изделий новыми продуктами/услугами, или с улучшенными параметрами;

2) неродственная (несвязанная, конгломератная) диверсификация, способствующая по-

полнению производимого ассортимента продукции изделиями принципиально нового класса, т.е. диверсификация, проводимая за счет расширения деятельности в сферах, абсолютно не имеющих отношения к основному производству. Корпоративная стратегия диверсификации в родственные отрасли называется еще как горизонтальной и вертикальной диверсификацией.

Горизонтальная диверсификация - пополнение ассортимента выпускаемой продукции новыми изделиями. Вертикальная — объединение в единый технологический процесс всех или основных звеньев производства и обращения.

Конгломератная диверсификация (Conglomerate diversification) - пополнение ассортимента изделиями, не имеющими никакого отношения ни к применяемой технологии, ни к существующим товарам фирмы. Она способствует расширению диапазона экономической деятельности, связанного с проникновением предприятия в другие новые отрасли производства. Диверсификация необходима в том случае, когда сужаются возможности развития текущего бизнеса. Она открывает новые возможности повышения потребительской ценности товаров и упрочнения конкурентного положения бизнеса, позволяет сократить производство, как трансформационные, связанные с производством, так и транзакционные, связанные с обменом.

И что немаловажно, способствует росту финансовых и организационных ресурсов для роста эффективности производства на перспективу.

В процессе эволюции диверсификации цели корпораций могут меняться, они напрямую зависят от уровня экономического развития страны и производственных возможностей самой корпорации. виды диверсификации для получения максимальной прибыли. В силу различий в национальных законодательствах корпорации

разных стран используют различные стратегии диверсификации производства в родственные и неродственные отрасли. Исходя из этого, каждая корпорация имеет свою форму диверсификации производства.

В процессе эволюции рыночных отношений диверсификация меняется. В современных условиях она выступает как кластерная диверсификация, напрямую зависящая от уровня экономического развития страны.

Исследованию кластерной диверсификации с 2 - х позиций: теории полюсов роста и пространственной составляющей

В рамках теории полюсов роста экономическое развитие есть не что иное как структурное изменение экономики под их влиянием. Отмечено, что данная теория находит свое отражение, как в работах отечественных исследователей, так и зарубежных ученых. В середине XX столетия в теории полюсов роста «движущей силой» стала концепция кластерной диверсификации, которая, как правило, увязывается с работами Майкла Портера.¹ Его взгляды получили развитие в трудах многих западных экономистов. Теория полюсов роста, раскрывающая роль пространственного развития экономики, в конечном счете, вышла на формирование индустриальных кластеров. Этим самым подчеркивается практическая значимость пространственного развития экономики. Пространство, или определенная территория, выступает как ресурс материального производства.

Сказанное означает, что взаимно действующие силы, размещенные компактно на определенной территории, порождают цепную реакцию, обуславливающую мультипликативный эффект в экономическом развитии. Методологически это важный момент для понимания практической значимости кластерной диверсификации и самого понятия «кластер».



Рис. 1. Составные элементы кластера с учетом инновационной инфраструктуры (авторская разработка)

В наиболее общем понимании в рамках теории полюсов роста акцент делается на следующий тезис: для обеспечения роста экономики определенного пространства необходимы новые экономические отношения которые, представляя собой «полюса роста», привлекают, фокусируют разнообразные экономические ресурсы, имеют большие масштабы производства, обладают большой рыночной властью и нередко выступают как основные производители инноваций.

С политико-экономической точки зрения формируется модель экономического развития, базирующаяся на основе кластерной диверсификации и кластеров.

Высоко оценивая вклад экономической теории в развитие концепции кластерной диверсификации, можно сделать вывод о том, что в основе парадигмы развития кластерной диверсификации лежит радикальный отход от отраслевого развития экономики к территориально - отраслевому, т.е. кластерному.

В соответствии с таким подходом, можно утверждать, что высокие результаты кластерной диверсификации порождаются

синтезом изменяющихся технологических, экономических, институциональных факторов такой новой организационной структуры как инновационный территориально-производственный кластер, к рассмотрению которого предлагается перейти.

Новый поэлементный состав кластерной диверсификации

В зарубежной и отечественной экономической литературе в основном предлагается следующий элементный состав кластера: научные и образовательные организации; производственные предприятия; институты развития и органы власти. Объединяемые части кластера сами по себе всегда имели место, но они действовали разрозненно. Современное экономическое развитие требует новых форм взаимодействия элементов воспроизводственного процесса. Составные элементы кластера неоднозначны. Эффективное их взаимодействие невозможно без инфраструктуры, либо оно будет происходить в несовершенном виде. Если решать назревшие проблемы современного экономического развития, то, как правильно подчеркивает автор, необходима инновационная клас-

терная инфраструктура. В этом аспекте целесообразно в число составных элементов кластера ее добавить (см рис. 1).

На сегодняшний день самым значительным фактором, сдерживающим рост кластеров в российской экономике, является недостаточное развитие инновационного инфраструктурного сектора, особенно в части информационного сегмента.

В Стратегии инновационного развития Российской Федерации до 2020 года акцент сделан на формирование инновационных территориальных кластеров. Это означает, что на специально отведенной территории должны быть созданы особые условия для исследований и разработок, способствующие росту конкурентоспособности определенной территории, так называемой региональной экономики. Поэтому характерной чертой современного пространственного развития России является построение экономики, базирующейся преимущественно на распространении и использовании интеллектуального капитала как акселератора инноваций во всех отраслях промышленности. Следовательно, необходимо создать условия для активизации инновационной деятельности в машиностроении, стройиндустрии, авиационной, космической, радиоэлектронной, атомной и других отраслях и комплексах. Это позволяет говорить о создании инновационного территориально-производственного кластера (ИТПК).

Инновационный территориально-производственный кластер (ИТПК) как новая экономическая категория

Понятие «кластер» извлечено из работ западных экономистов. Считается, что первое представление о кластере введено лауреатом Нобелевской премии Майклом Портером. Портер подробно описывает тесные взаимосвязи между кластерным партнерством, конкурентоспособностью фирм, отраслей промышленности и национальных экономик. В своих

трудах М. Портер, в противоположность преобладающим в то время в развитых странах целям макроэкономического развития экономики, обосновывает необходимость промышленной специализации, осуществляемой на определенной территории. Он особо отмечает, что факторы (внешние по отношению к фирме), в частности, связанные с использованием пространственной расположенности производства, могут улучшить функционирование экономики. В целом, исследуя взгляды М. Портера, можно сформулировать его понимание кластера как «сцепление» разных компаний и организаций на определенной территории, связанных технологической цепочкой.

Под кластерной диверсификацией понимается интеграция ведущих научно-исследовательских и образовательных организаций, хозяйствующих субъектов, институтов развития и органов власти и объектов инфраструктуры. На сегодняшний день самым значительным фактором, сдерживающим рост кластеров в российской экономике, является недостаточное развитие инновационного инфраструктурного сектора, особенно в части информационного сегмента. Если говорить о кластерном производстве, то нужно ввести термин насыщенности или напряженности его информационного поля. В разных регионах эта напряженность совершенно разная, следовательно нужно стремиться к определенному выравниванию этих полей, чтобы обеспечить рост конкурентоспособности российской экономики. При выборе способов реализации инфраструктурных проектов кластерной диверсификации приоритет отдается частно - государственному партнерству, механизмы которого «отсеивают» заведомо неэффективные направления вложения государственных средств.

Следовательно, новизной в рассмотрении кластера является

Таблица 1
Признаки кластеров

№ п/п	Признак	Содержание
1	Географическая концентрация (территориальная близость)	Обеспечивает возможность для активного взаимодействия между всеми участниками кластера и сокращает транспортные издержки
2	Наличие на территории конкурентных преимуществ	Географическое расположение, материалы, сырье, кадровые ресурсы, научно-исследовательские центры, региональные программы
3	Повышение конкурентоспособности продукции	Высокий уровень экспорта продукции и услуг, мультифакторной производительности
4	Инновационная направленность деятельности участников кластера для возникновения положительных эффектов	Основной целью всех участников кластера является инновационное развитие кластера
5	Эффективность взаимодействия между участниками	Использование современных механизмов, а также совместная работа, нацеленная на результат
6	Функциональное отличие между всеми участниками кластера	Наличие в кластере разных видов экономической деятельности

ся акцент на новую форму организации инновационной кластерной активности производства, понимаемой как объединение научных и образовательных организаций с бизнесом, способствующего росту конкурентоспособности определенной территории и экономики в целом. В интеграционных процессах совершенно справедливо делать акцент на инновации. По мнению П. Щедровицкого, члена правления Фонда «Центр Стратегических разработок «Серево-Запад» «сейчас пришло время современных кластеров- инновационного типа, имеющих дело с экономической знаний». Сегодня нужен инновационный территориально-производственный кластер, т.е. ИТПК. [55, 18]. Именно, в этом новизна понятия. Если кратко, то можно сформулировать – инновационный кластер. Следовательно, неизбежно появляется новая область исследования. Несомненно, что именно кластер предполагает устойчивое партнерство взаимосвязанных хозяйствующих субъектов с целью получения синергетического эффекта. [5]

Кластер — это, можно сказать, континуум (континуум от

лат. continuum — непрерывное) различных видов деятельности, обеспечивающих непрерывность в производстве конечного продукта. Инновационная форма кластера, т.е. ИТПК, предполагает проникновение знаний во все сферы его деятельности с целью выживания в условиях жесткой международной конкуренции. производит

Ранее отмечалось, что с позиции экономической теории, кластер соединяет все три уровня экономического анализа: макро, мезо и микро. поэтому в кластере, как в новой экономической категории, существенный акцент сделан на мезо уровень. Подчеркивается важность учета пространственного аспекта развития микроэкономики с выходом на экономической рост в целом. Приводя в качестве примера модели экономического роста Я. Тинбергена, Д. Солоу, производственную функцию Кобба и Дугласа., можно увидеть, что то для них не характерно присутствие в анализе пространственной расположенности хозяйствующих субъектов. Именно, в кластерном объединении пространственная расположенность хозяйственной деятельности ста-

новится чрезвычайно актуальной. Иначе говоря, экономической рост страны определяется ростом развития ее территорий, или регионов. Если в регионе наблюдается «слом», то это «изъясн» в общем экономическом росте.

Таким образом, политико-экономический аспект кластерной диверсификации, который приводит к формированию кластеров, дает возможность определить его как совокупность отношений в системе интеграции научных и образовательных организаций, производственных предприятий (бизнеса), институтов развития и органов власти, формирующейся на определенной территории и, в конечном итоге, обеспечивающей рост конкурентоспособности экономики. Именно в этом специфика кластерной диверсификации. В этом аспекте кластерная диверсификация – это новый вид организации производства на определенной территории.

Кластер возникает в пределах локальной территории на основе концентрации капитала и производства. Важно подчеркнуть, что кластеры формируются на основе кооперации, конкуренции и инновационной составляющей. Им присущи следующие признаки: (см. табл. 1)

Концептуальный подход к анализу развития кластерной диверсификации образует новую организационную структуру воспроизводства общественного капитала, обеспечивающую формирование инновационной экономики, которая должна трансформироваться в сторону эффективного использования пространственной расположенности производства. Концентрация капитала и производства на определенной территории свидетельствует о росте крупных предприятия в любой сфере деятельности, что способствует росту экономики. В развитых странах все большее место занимают в экономике крупные предприятия. Кооперация в системе кластеров – это совместная деятельность

его участников с целью развития конкурентных преимуществ отдельных регионов, так и национальной экономики в целом. Возникает вопрос: можно ли кластер считать аналогом советских комбинатов? Можно, но только как форму кооперации. Однако комбинат – это единая организация определенной отрасли, а кластеры, представляя собой совместную деятельность фирм различных форм собственности и организаций (правительственных, образовательных и научно-исследовательских).

В этой связи кластерную диверсификацию следует рассматривать как новую систему кооперации с новыми формами управления и контроля над совместной деятельностью его участников. Цель такой деятельности – повышение конкурентоспособности конкретного региона, а затем экономики в целом на основе формирования территориально-производственного кластера.

Чтобы обеспечить рост конкурентоспособности региона и экономики необходимо исходить из классического анализа роста производительности труда. К.Маркс, формулируя факторы роста производительности труда, подчеркивал, что процесс труда – это взаимодействие личного (человеческого) и вещественного фактора производства. В качестве вещественного фактора рассматривались в совокупности все созданные средства производства (предмет и средства труда), но в том числе и земля, или определенная территория. Земля им рассматривается как пассивный фактор. Тем не менее, как условие, необходимое для осуществления производства товаров и услуг и создания стоимости. Личный фактор является источником создания новой стоимости. Взаимодействие личного и вещественного факторов определяется технологией и организацией производства. От их взаимодействия изменяется производительность труда.

Под повышением производительности труда, по К. Марксу, следует понимать «... всякое вообще изменение в процессе труда, сокращающее рабочее время, общественно необходимое для производства данного товара, так что меньшее количество труда приобретает способность произвести большее количество потребительной стоимости»².

Исходя из данного методологического положения, можно сказать, что любое действие, которое способствует изменению в процессе труда, сокращающее рабочее время, общественно необходимое для производства любого товара или услуги, требует тщательного изучения.

Именно, поэтому в исследовании кластерной диверсификации делается акцент на деятельность научных и образовательных учреждений, что составляет основу для формирования интеллектуального капитала. Отсюда подчеркивается, что центральным фактором, сокращающим рабочее время, общественно необходимое для производства товара являются те ресурсы, которые возникают в результате новых знаний.

Инновации рассматриваются как «ядро», КД. Этот аспект отражается несколько своеобразно, отражая роль великого ученого в решении данной проблемы, лауреата Нобелевской премии Жореса Алферова, как непосредственного участника в инновационном развитии как экономики в целом, так и формирующихся кластеров. По его мнению, «сегодня лучшие результаты среди других кластеров имеет инновационный Биомедицинский кластер (Сколково).

Именно, поэтому кластерная диверсификация становится основой роста конкурентных преимуществ современной экономики, так как акцентируется внимание на взаимодействии науки, образования и бизнеса. Важная стадия в формировании кластерной диверсификации непосредственно свя-

зана с защитой её ключевых компетенций. Это порождает решение ряда неизбежных институциональных проблем, к которым относятся институты развития.

Главные особенности ИТПК:

- инновации – главная «ИЗЮМИНКА» кластеров;
- определенная территория - это фундамент кластера;
- определенная отраслевая направленность.

Выбор ИТПК как нового инструмента управления экономикой потребовало глубокого исследования кооперации между НИОКР, сферами бизнеса, институтами развития и органами управления. В этом аспекте ИТПК следует рассматривать как драйвер, определяющий современное социально-экономическое развитие.

ИТПК берет на себя миссию «ядра» в сценарии социально-экономического развития страны.

Роль кластерной диверсификации в системе современных рыночных отношений.

Эта роль выражается в стимулировании инновационной активности хозяйствующих субъектов в рамках современной инновационной парадигмы экономического развития. Установлено, что эффектами систем кластерной диверсификации выступают расширение кооперационных связей между хозяйствующими субъектами; достраивание производственных цепочек создания стоимости; развитие импортозамещающих компетенций и производств; повышение инвестиционной привлекательности и конкурентоспособности компаний и регионов их базирования. В этом контексте в работе подчеркнуто, что участниками кластеров могут быть организации всех форм собственности (государственные, частные, смешанные).

Концептуально кластерная диверсификация в лице ИТПК становится основой роста конкурентоспособности экономики в целом за счет: (см. рис.2)

В этом аспекте факторы, представленные на рисунке 2,



Рис. 2. ИТПК как основа роста конкурентоспособности современной экономики в целом (авторская разработка)

позволяют утверждать, что ИТПК есть особая форма хозяйствования, которая способствует:

- более эффективному использованию природных ресурсов, в частности доступа к ним, произведенных ресурсов, но особенно интеллектуального капитала;
- оптимальному пространственному расположению производственных предприятий в разных регионах страны с учетом размеров внутреннего и внешнего рынков, темпов экономического роста, квалификации рабочей силы и доступности информационных ресурсов;
- аккумуляции капитала в рамках ИТПК;
- росту информации об условиях, обеспечивающих получение максимальной прибыли;
- совершенствованию организационной структуры с учетом опыта международного менеджмента в интересах современной антикризисной стратегии.

В диссертационной работе проанализирован зарубежный опыт формирования ИТПК как важнейшего фактора, определяющего рост конкурентоспособности экономики, задающего «точки» роста высокотехнологичных секторов экономики, критической массы компетенций и ресурсов, формирующих каркас национальной инновационной системы.

Институты развития - это система специализированных организаций (как государственных, так и частных), деятельность которых направлена

эффективное функционирование кластеров). С появлением институционального анализа экономического развития стало ясно, что экономика на любом уровне представляет собой не развитие по принципу «черного ящика»: затраты - выпуск, а по принципу сетевой организации производства. Особенно ярко это проявляется в условиях взаимодействия разнообразных участников. Заключаются контракты, на основе которых, формируется контрактная деятельность. Чтобы эта деятельность в форме сделок развивалась, необходимы институты развития. Прежде всего, это универсальные, отраслевые и экспортно-импортные банки развития, а также государственные и негосударственные инновационные фонды, агентства по развитию стратегических технологий, фонды социального и регионального развития.

Кластеры обладают рядом преимуществ:

- возможность оптимального расположения своих участников на определенной территории с учетом квалификации рабочей силы, доступности материальных ресурсов и размеров внутреннего и внешнего рынков;
- возможность аккумуляции капитала в рамках всей системы КД;
- оперативно адаптироваться к изменяющимся условиям на основе получения достоверной информации;
- постоянно совершенствовать организационную структуру

ру, которая находится под пристальным вниманием руководства кластеров;

· учет и использование зарубежного опыта формирования и развития ИТПК.

Кластерная диверсификация не может быть реализована без достаточного инфраструктурного обеспечения, которое обеспечивает общие условия любой деятельности. Сущность и роль инфраструктуры раскрыты классиками политической экономии, в частности К.Марксом.

Рассмотрение вышеперечисленных трактовок ценности кластерной диверсификации, позволяет утверждать, что «кластерная диверсификация» выступает как всеобщая категория экономического развития. Это утверждение является первой исходной позицией относительно характеристики воспроизводственного аспекта кластерной диверсификации.

Данная постановка вопроса дает право рассматривать появление в экономическом анализе категории кластерной диверсификации как объективной закономерности, отсюда следует, что экономическое развитие будет происходить с учетом всех действующих факторов. Иначе говоря, процесс материального производства требует равновесного участия всех факторов, что является закономерны. В тоже время в экономическом развитии имеет место неопределенность, кризисы. Чтобы их устранить, требуется своевременная перезагрузка экономического развития.

Поэтому возможны периоды стабильного экономического развития. Но стабильность можно рассматривать как накопление новых знаний для последующего технологического взрыва. По существу, формируется новый ресурс (фактор производства), новое условие для совершенствования воспроизводственного процесса посредством внедрения и ис-

пользования ранее неизвестных знаний с целью удовлетворения потребностей, как производственных, так и индивидуальных.

Вторая исходная позиция относительно характеристики воспроизводственного аспекта кластерной диверсификации заключается в рассмотрении ее как фундамента современного экономического развития подобно производственной инфраструктуре. Она создает и преобразует структуру воспроизводства, запускает импульс для активизации и повышения эффективности в деятельности хозяйствующих субъектов в современной рыночной экономике. Знания, проникающие во все сферы рыночной экономики, связывают их воедино, способствуя росту синергетического эффекта в экономическом развитии, что неизбежно приводит к снижению как трансформационных, так и транзакционных издержек, максимизации прибыли, росту продаж и ВВП.

Выводы

Кластерная диверсификация с позиции макроэкономики – это фактор производства, который отражается в росте благосостояния страны. В связи с этим, кластерная диверсификация выступает как общее условие экономического развития, своеобразным показателем общего условия экономического развития общества. Чем выше уровень интенсивного развития, тем сложнее по своей структуре и содержанию кластерной диверсификации. Это свидетельствует о том, что не каждая экономика способна развиваться на основе кластерной диверсификации. Причиной этого является величина стартового капитала, долговременность его окупаемости и степень риска. Таким образом формируется новая постановка вопроса: о необходимости интернационализация экономик в решении проблем глобального экономического развития.

Литература

1. Носова С.С., Гранкина В.Л. Кластерная диверсификация как новый метод управления современной экономикой // Экономика и предпринимательство, 2015, № 4, ч. 1, с. 144 (в соавторстве)
2. Гранкина В.Л. Особенности интеграционных связей между наукой, государством и промышленностью в России и за рубежом. // Обзор международного менеджмента и маркетинга. - 2016, 6(С2). Том 6 Специальный Выпуск (С2) 2016 - РР. 142-148 (в соавторстве)
3. Гранкина В.Л. Концептуальный подход к исследованию влияния кластерной диверсификации на рост конкурентоспособности российской экономики // «Экономика и предпринимательство» №1 ч.1 (66-1) 2016 г. (Vol. 10 Nom. 1-1). С. 447- 454.
4. Валинурова, Л. С. Инновационное развитие российской экономики: проблемы и перспективы / Л. С. Валинурова, О. Б. Казакова, Н. А. Кузьминых, Н. З. Мазур. – М. : Изд-во «Палеотип», 2013. –166 с.
5. Носова С.С. Инновации в системе цепной реакции современного воспроизводственного процесса в условиях глобализации. // Инновации и Инвестиции, №5 2014, с.3-7

Ссылки:

¹ М.Портер определяет кластер как «сконцентрированные по географическому признаку группы взаимосвязанных компаний, специализированных поставщиков, поставщиков услуг, фирм в соответствующих отраслях, а также связанных с их деятельностью организаций (например, университетов, агентств по стандартизации, торговых объединений) в определенных областях, конкурирующих, но вместе с тем и ведущих совместную работу». Портер М. Конкуренция. М.: Изд. дом «Вильямс», 2003, с.206

² Маркс К. и Энгельс Ф., Соч., 2 изд., т. 23, с. 325

Role cluster diversification in economic development (politico-economic aspect)

Grankina V.L.

Moscow State University mechanical engineering

The article suggested that the definition of diversification as a special kind of integration that represents the totality of economic relations between people about the attribution conditions and results of integrated labour, which helps reduce production costs, opens up new possibilities for the hardening of the competitive advantages of the economy as a whole. Recognizing the importance of diversifying economic activities at various levels have been identified and proposed, together with the previously known (neoclassical and synergistic) new approaches to the study of the cluster to diversify: institutional, informational, organizational, managerial and marketing.

Grounded theoretical approaches to the study of the cluster to diversify from two positions: the theory of growth poles and the spatial component. Within the framework of the theory of the growth poles of economic development is not a structural change of the economy

under the influence of the so-called "driving forces. The most important aspect in its interpretation becomes a spatial component. Thus emphasizes the practical importance of the spatial development of the economy. Space, or a specific area, serves as a resource of material production.

Revealed the key role of the cluster to diversify into the system of modern market relations. This role is expressed in stimulating innovative activity of economic entities within the modern innovative paradigms of economic development. Found that the effects of cluster systems diversification Act extending cooperative links between economic agents; completion of production value chains; import-substitution development competencies and productions; increase of investment attractiveness and competitiveness of companies and their home regions. In this context, in the work stressed that participants in the clusters may be organizations of all patterns of ownership (public, private, mixed).

Keywords: vertical, horizontal diversification, diversification, konglomeratnab cluster diversification, cluster infrastructure. innovative clusters-industrial cluster (ITPK).

References

1. Nosova S. S., Grankina V.L. Cluster diversification as a new way to manage a modern economy// Economics and entrepreneurship, 2015, no. 4, h. 1, s. 144 (in co-authorship)
2. V. L. Grankina Features integration between science, State and industry in Russia and abroad. Review of international management and marketing. -2016, 6 (C2). Vol 6 Special Edition (C2) 2016-PP. 142-148 (in co-authorship)
3. Grankina V.I. Conceptual approach to the study of the impact of diversification on the cluster growth of competitiveness of the Russian economy// Economics and entrepreneurship. -№ 1, - h. 1 (66-1) - 2016 г. (Vol. 10.1-1 Nom). С. 447-454.
4. Valinurova, L.S.. Innovative development of the Russian economy: problems and prospects. -M.: Izd-vo «Paleotip», 2013. -166 s.
5. Nosova S. S., Innovations in the system of chain reactions modern reproduction process in conditions of globalization.// Innovation and Investment, No. 5, 2014, pp. 3-7

Особенности применения инструментов бережливого производства на гостиничных предприятиях

Кабанов Андрей Андреевич, аспирант кафедры «Управление в международном бизнесе и индустрии туризма», ФГБОУ ВО «Государственный университет управления», e-mail: andreykabanov1991@gmail.com

Жукова Марина Александровна, доктор экономических наук, профессор, профессор кафедры «Управление в международном бизнесе и индустрии туризма» ФГБОУ ВО «Государственный университет управления», e-mail: zhukova_marina@inbox.ru

В статье рассмотрены возможности использования инструментов бережливого производства на гостиничных предприятиях ((Just in Time, Kaizen, 5S, карты потока создания ценности гостиничной услуги, визуализация). Выделены пять составляющих системы «Kaizen»: организация командной работы; обеспечение персональной дисциплины и ответственности; формирование в коллективе высокого морального духа; формирование в гостинице кружков качества; поощрение работников за разработку предложений по совершенствованию деятельности отеля. По каждой составляющей приведены примеры из практики крупных международных гостиничных корпораций. Рассмотрены основные способы реализации инструмента 5S, включающие: сортировку (удаление с рабочего места всего, что не использует и занимает рабочее пространство); соблюдение порядка (все, что необходимо для работы, должно лежать в поле зрения и быть легкодоступным); содержание рабочего места в чистоте (рабочее место должно быть чистым и по окончании рабочего дня все предметы должны быть на своих местах); стандартизацию процедуры поддержания порядка (первые три действия должны стать нормой для всех сотрудников); стимулирование поддержания порядка (налаживание системы мониторинга порядка). Ключевые слова: гостиница, гостиничная услуга, бережливое производство, инструменты бережливого производства, качество, стандарты обслуживания.

Реализация принципов бережливого управления (БП) в гостиничном бизнесе осуществляется с помощью специальных инструментов (Just in Time, Kaizen, 5S, карты потока создания ценности гостиничной услуги, визуализация) [2; 6]. Применение тех или иных инструментов зависит от каждой конкретной гостиницы, а также внешних и внутренних условий ее функционирования и направлено на решение определенных проблем на разных стадиях процесса создания и оказания гостиничной услуги.

Для предприятий сферы гостиничных услуг очень актуальным для повышения качества обслуживания и увеличения количества лояльных клиентов является использование такого инструмента, как «Just in Time» (точно в срок). Время ожидания потребителем предоставления услуг в отеле строго регламентировано. Например, время выполнения заказа завтрака в номер не должно превышать 30 минут, трубка телефона должна сниматься сотрудником отеля не позднее третьего звонка. В противном случае это так называемые «досадные моменты, которые приносят некоторые неудобства гостю отеля». Использование данного инструментария предусматривает снижение ошибок в работе персонала гостиницы, а также повышение эффективности и качества предоставления гостиничной услуги, а, как следствие, рост удовлетворенности клиентов гостиницы.

Следующим инструментом, который активно используется в компаниях, работающих на принципах БП, является «Kaizen», который представляет совокупность последовательных действий, приводящих к совершенствованию качества гостиничных услуг, улучшению технологических процессов в отеле и управления, повышению производительности труда работников гостиницы. Например, в отелях Marriott важнейшим инструментом управления качеством обслуживания являются стандарты, которые должны соблюдаться всеми гостиницами цепи, и их выполнение гарантирует гостям предоставление исключительного сервиса и постоянного уровня качества обслуживания для достижения высокой степени удовлетворенности клиентов [4].

В настоящее время корпорация Marriott объединяет 18 отельных брендов, которые охватывают практически все ниши гостиничного бизнеса, предлагая как недорогое размещение для туристов и бизнесменов средней руки, так и услуги фешенебельных отелей для взыскательной публики. Для каждого бренда существуют свои минимальные стандарты, так называемые Brand Minimum Standards. Они касаются наличия, например, фитнес-центра в гостинице; определенного набора услуг, предоставляемых гостиницей; время работы предприятий питания отеля; ассортимента шведского стола на завтраке и так далее.

Разумеется, стандарты обслуживания не решают всех проблем и не дают ответы на все вопросы. Даже самая детальная процедура не опишет все возможные ситуации - жизнь слишком разнообразна.

разна и непредсказуема. Стандарты существуют для того, чтобы персонал гостиницы мог фокусироваться на решении необычных проблем, не задумываясь о действиях в обычных каждодневных ситуациях. Понятно, что в гостинице не может быть стандарта для рассеянного гостя, который дважды в день приходит на стойку приема и размещения, потеряв свой ключ - только сочувствие и новый ключ.

К стандартам Marriott International относятся различные правила, процедуры, так называемые SOPs - стандартные процедуры (standard operating procedures), руководства, требования, системы контроля. Они могут быть как обязательными, так и рекомендуемыми.

Основное внимание уделяется профессионализму персонала, ведь именно от него зависит качество обслуживания в отеле. В гостиницах создаются условия для того, чтобы каждый сотрудник гостиницы принимал участие в совершенствовании деятельности своей гостиницы и был вовлечен в создание позитивного образа отеля в глазах клиента.

Основу системы «Kaizen» составляют пять составляющих: организация командной работы; обеспечение персональной дисциплины и ответственности; формирование в коллективе высокого морального духа; формирование в гостинице кружков качества; поощрение работников за разработку предложений по совершенствованию деятельности отеля. [1; 7]

Первый элемент – организация командной работы сотрудников в отеле. Все сотрудники должны работать как одна слаженная команда для достижения общей цели – завоевание и удержание клиентов, а также для повышения качества предлагаемого постояльцам гостиничного продукта. Работа в команде предполагает постоянный обмен информацией между работниками гостиницы, взаимопомощь, своевременное выполнение своих обязан-

ностей и прочее. Очень интересен в этом плане опыт гостиницы The Ritz-Carlton Moscow, которая еще на этапе набора персонала учитывает личностные качества соискателей с целью максимального их применения при командной работе на разных участках обслуживания гостей в отеле. При приеме на работу каждому претенденту дается тест из 55 вопросов, которые не относятся ни к индустрии гостеприимства, ни к опыту и знаниям в этой сфере. Вопросы составлены таким образом, что направлены на выяснение: является ли соискатель интровертом или экстравертом, обладает ли он способностями к быстрому обучению, клиентоориентирован ли человек и т.д. Задача данного теста - раскрыть сильные и слабые стороны каждого претендента и создать команду, в которой один сотрудник дополнял бы другого. В гостинице уверены, что для этой работы не подходит любой и каждый. Если ответы соискателя ниже среднего, это не значит, что он ни на что не годен, это значит, что ему надо попробовать себя в другом виде бизнеса (не в отеле). В гостинице Ritz-Carlton особое внимание уделяется обучению персонала, каждый сотрудник обязан пройти обучение продолжительностью не менее 120 часов в год [3]. Для проведения данных учеб, например, в московский отель Ritz-Carlton приезжали 80 тренеров едва ли не из всех гостиниц сети. В гостинице считается, что имидж отеля формируется не за счет материально-технического оснащения и дизайна гостиницы, а за счет слаженной и профессиональной работы персонала.

Второй элемент – соблюдение персональной дисциплины. Дисциплина сотрудников отеля имеет первостепенное значение для достижения успеха компании. Система «Kaizen» предполагает, что работники гостиницы должны повышать свою самодисциплину во всем: в управлении временем; в качественном исполнении работы; в

соблюдении стандартов обслуживания, требований и регламентов; в экономном расходовании материальных и финансовых ресурсов и прочее.

Третий элемент – поддержание морального духа работников компании, ориентация их на успех в любом деле, позитивное отношение к работе. Независимо от того, удастся ли компании добиться успеха в реализации изменений или нет, персонал должен стремиться сохранить высокий моральный дух. Высшее руководство должно внедрять в практику работы различные мотивационные инструменты, такие как хорошие условия труда, учет заслуг, система поощрений и вознаграждений, оплачиваемый отпуск, пособия, оплата медицинских услуг, предоставление работникам кредитов и пр. Интерес представляет программа гостиниц «Я – Сотрудник Interstate», входящих в сеть Interstate Hotels & Resorts. Любой менеджер или сотрудник гостиниц «Interstate Hotels & Resorts» в Москве может выписать форму «Я – Сотрудник Interstate» любому менеджеру или сотруднику Компании. Форма «Я – Сотрудник Interstate» представляет собой благодарственное письмо, в основе которого лежит описание конкретной ситуации, в которой проявил себя сотрудник. По результатам программы, которые обновляются ежемесячно, сотрудники, набравшие определенное количество благодарственных писем, награждаются в зависимости от набранных «форм» подарком или премиями.

Четвертый элемент – кружки качества. Это один из принципиальных элементов системы «Kaizen». В состав этих кружков должны входить работники разного уровня. В кружках качества сотрудники имеют возможность обмениваться идеями, навыками, технологиями и другими важными для совместной работы ресурсами.

В гостиницах сети Marriott Int с целью улучшения сервиса, условий труда сотрудников, сни-

жения расходов на сервис без ущерба для качества обслуживания созданы Комиссии по Качеству. В Комиссию по Качеству входит по одному представителю от каждого отдела. Комиссия суммирует и обрабатывает данные, собранные на основании отзывов, проблемам и пожеланий гостей, которые были зарегистрированы сотрудниками отеля [5].

Задача Комиссии по качеству - оперативно реагировать на жалобы гостей, оптимизировать работу в отеле, добиваться наилучших результатов в обслуживании гостя, контролировать качество услуг в отеле, стремиться получить как минимум 80% положительных отзывов гостей об отеле.

Комиссия по качеству занимается анализом результатов гостевых анкет и программы учета жалоб и проблем, обсуждает вопросы улучшения сервиса в гостинице и условий труда для сотрудников, анализирует предложения сотрудников в рамках программы «Идея месяца» и выбирает лучшие из предложений.

Для улучшения сервиса и условий труда сотрудников в гостиницах сети Marriott Int созданы также Кружки качества. Кружки качества - это группы из трех человек. Участие в Кружке качества - абсолютно добровольно, и членом Кружка качества в отделе может стать любой рядовой сотрудник. Преимущества участия в данных кружках для сотрудников заключаются в том, что это отличная возможность для рядового работника проявить себя, возможность улучшить условия работы в отделе, выработать решения по улучшению качества обслуживания клиентов и устранить проблемы различного характера. Кружки качества передают свои предложения по решению проблем (в зависимости от необходимости) менеджеру отдела, Комиссии по Качеству, Генеральному менеджеру. Отчеты о собраниях составляются в письменном виде и направляются в Комиссию по Качеству.

Пятый элемент – разработка предложений по улучшению деятельности гостиницы. Для эффективной работы гостиниц необходимо предоставить возможность сотрудникам свободно предлагать улучшения в работе отеля независимо от ранга, занимаемого в структуре управления. Предложения сотрудников могут быть любыми, даже абсурдными, и все они должны быть учтены и рассмотрены руководством гостиницы. В ряде гостиниц с целью изучения мнений сотрудников о работе отеля проводятся неформальные встречи руководства и персонала служб гостиниц, в ходе которых работники высказывают свои предложения, мнения, идеи по развитию и совершенствованию работы компании.

Еще очень важным инструментом БП является система «5S». Суть системы заключается в правильной организации рабочего места. Результатом её введения становится увеличение скорости работы персонала благодаря более продуктивному управлению рабочим пространством (каждый раз, когда сотрудник ищет нужный документ, он тратит свое рабочее время, что создает потери времени).

5S предусматривает включение в себя следующих составляющих успешной деятельности [2]: сортировку (удаление с рабочего места всего, что не использует и занимает рабочее пространство); соблюдение порядка (все, что необходимо для работы, должно лежать в поле зрения и быть легкодоступным); содержание рабочего места в чистоте (рабочее место должно быть чистым и по окончании рабочего дня все предметы должны быть на своих местах); стандартизацию процедуры поддержания порядка (первые три действия должны стать нормой для всех сотрудников); стимулирование поддержания порядка (налаживание системы мониторинга порядка).

В результате применения данного инструмента снижается количество ошибок в документации, отчетах, платежных документах, стимулируется желание работать, растет производительность труда. Самое главное эта система не требует применения новых управленческих принципов и теорий.

При оказании гостиничных услуг большая часть работы персонала остается невидимой для гостя, тем не менее, каждую деятельность работника отеля можно представить в качестве огромного количества действий и информации, которые необходимо осуществить в минимально короткие сроки без потери качества работы. Для оптимизации процесса создания гостиничной услуги и процесса обслуживания гостя в БП используется такой инструмент, как карты потока создания ценности гостиничной услуги. Разработка карты предполагает детальное описание всего перечня процессов от поступления заказа на бронирование номера или прихода клиента в отель до момента его выезда. То есть карта потока служит наглядным отображением всех действий/операций в гостинице и позволяет увидеть, где происходят потери, какие стадии затянуты во времени и являются лишними, а соответственно не добавляют ценности.

Для гостиницы целесообразно иметь даже 2 карты потока. Одна отражает действительные потоки, а вторая – желаемое состояние в будущем. На этой карте должны быть представлены возможные варианты укрепления текущих слабых мест, а также те участки, где ожидается наибольшая отдача в будущем. Наглядное представление процессов позволяет увидеть, как в действительности протекают все операции и направления их совершенствования.

С картами потока создания ценности тесно связана визуализация. Визуализация позволяет значительно упростить ра-

боту, увеличить производительность труда, способствует улучшению коммуникаций внутри отеля, помогает видеть, чем занимаются сотрудники, позволяет наглядно увидеть процесс непрерывного совершенствования.

Визуальная система обмена информацией позволила многим организациям перейти на качественно новый этап построения бережливого офиса. Визуальный офис представляет собой систему обмена информацией, которая будет обеспечивать соблюдение рабочих стандартов и следить за тем, чтобы любая работа выполнялась согласно графику и без ошибок. Все процедуры в гостинице прописаны и представлены везде, где они могут быть использованы, например, время и место уборки горничной различных зон отеля, время заезда больших групп туристов и прочее.

Рассмотрев основные инструменты БП, можно заметить простоту большинства из них. Вся сложность заключается в необходимости применения этих инструментов всем персоналом гостиничного предприятия. В процессе непрерывного совершенствования руководители устанавливают цели, инициируют изменения, обеспечивают их ресурсами и поддерживают соблюдение стандартов. Рядовые сотрудники выполняют стандартизированную работу и проявляют инициативу по совершенствованию работы, поддерживаемую системой подачи предложений и кружками качества, кроме того сами управляют ситуацией на своем участке работы.

Огромным преимуществом БП служит возможность выявить способы снижения затрат и сокращения времени выполнения предоставления услуги или обслуживания гостя. Применяя принципы БП и его инструменты, можно выявить те стадии процесса оказания услуги, которые нуждаются в оптимизации.

Литература

1. Вумек, Д. П. Бережливое производство: как избавиться от потерь и добиться процветания вашей компании: пер. с англ. / Джеймс Вумек, Дэниел Джонс. – М.: Альпина Паблишер, 2013. – 470 с. - ISBN: 5-9616-0009-3.

2. Джордж, Л. Майкл Бережливое производство + шесть сигм в сфере услуг / Пер. с англ. М.: Альпина Бизнес Букс, 2010. – 402 с.

3. Менеджмент туризма: учебник / А.Д. Чудновский, М.А. Жукова, Н.А. Зайцева и др. - М.: Федеральное агентство по туризму, 2014. – 576 с. - ISBN: 978-5-4365-0133-8

4. Чудновский, А.Д. Теория и методология социально-экономических исследований в туристской индустрии: учебник / А.Д. Чудновский, М.А. Жукова, А.В. Кормишова. - М.: КНОРУС, 2013. – 480 с.- ISBN: 978-5-406-04722-4

5. Bunakova, O.A. Research on the Evolution of Management Concepts of Sustainable Tourism and Hospitality Development In the Regions. / O.A. Bunakova, A.D. Chudnovskiy, M.A. Zhukova, V.A. Zhukov // Journal of Sustainable Development. -2015. - Vol. 8. - No 6. - P. 39-44.

6. Бережливое производство: в поисках путей повышения эффективности компании [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.up-pro.ru/library/production_management/zarubejnyj-opyt/lean-povyshenie-effectivnosti.html (дата обращения: 15.09.2015.)

7. Кайдзен [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.kpms.ru/General_info/Kaizen.htm (дата обращения: 21.02.2016.)

Features of instruments for lean manufacturing hotel enterprises

Kabanov A.A., Zhukova M.A.

State university of management

The article considers possibilities of the use of lean production tools at hospitality enterprises ((Just in Time, Kaizen, 5S, map the value stream hotel services, visualization).

Identified five components of the system «Kaizen»: organization of team work; provision of personal discipline and responsibility; formation of team morale; formation of hotel quality circles; encouragement of workers for the development of proposals for improving the operation of the hotel. Under each component are examples from the practice a major international hotel corporations. Describes the main methods of implementation of the 5S tool, comprising: sorting (removal from the workplace anything that uses and occupies working space); keeping the order (all that is needed for work, must be in sight and easily accessible); maintaining the workplace clean (the workplace should be clean and at the end of the working day all items must be in their seats); standardization of procedures for maintaining order (the first three actions should become the norm for all staff); to encourage the maintenance of order (the establishment of a monitoring system of the order).

Keywords: hotel, Hotel services, lean manufacturing, lean manufacturing tools, quality and service standards.

References

1. Vumek, D. P. Economical production: how to get rid of losses and to achieve prosperity of your company: the lane with English / James Vumek, Daniel Jones. – М.: Alpina Publisher, 2013. – 470 pages - ISBN: 5-9616-0009-3.

2. George, L. Michael Economical production + six sigma in the service trade / Lane with English M.: Alpina Business of Axle boxes, 2010. – 402 pages.

3. Tourism management: textbook / A.D. Chudnovsky, M. A. Zhukova, N. A. Zaytseva, etc. - M.: Federal Tourism Agency, 2014. – 576 pages - ISBN: 978-5-4365-0133-8

4. Chudnovsky, A.D. The theory and methodology of social and economic researches in the tourist industry: textbook / A.D. Chudnovsky, M. A. Zhukova, A.V. Kormishova - M.: KNORUS, 2013. – 480 pages - ISBN: 978-5-406-04722-4

5. Bunakova, O.A. Research on the Evolution of Management Concepts of Sustainable Tourism and Hospitality Development In the Regions. / O. A. OF BUNAKOVA, A.D. Chudnovskiy, M.A. Zhukova, V.A. Zhukov // Journal of Sustainable Development. -2015. - Vol. 8. - No 6. - P. 39-44.

6. Economical production: in search of ways of increase of efficiency of the company [An electronic resource]. – Access mode: http://www.up-pro.ru/library/production_management/zarubejnyj-opyt/lean-povyshenie-effectivnosti.html (date of the address: 9/15/2015.)

7. Kaizen [An electronic resource]. Access mode: http://www.kpms.ru/General_info/Kaizen.htm (date of the address: 2/21/2016.)

Development of an innovative anti-recessionary marketing strategy of the company in modern conditions. <i>Kiselev S.A.</i>	2	Directions of development of fiscal policy in the Russian Federation <i>Starikova S.S., Gnatyshina E.I., Kemaikin P.V.</i> ...	85
Innovative components of the theory and terminology of bank management <i>Rusanov Yu.Yu.</i>	8	High technology complex in innovative transformation of Russian economy <i>Kochnov D.A.</i>	90
About need of implementation of new regional investment projects in the Republic of Bashkortostan with participation of budgetary appropriations of the federal center <i>Mazhara E.N.</i>	13	Modernization of Russian economy in times of economic sanctions <i>Markushenok K.A.</i>	93
Root cause analysis and driving forces of a fall in oil prices during the oil crisis of 2014-2016 yy. <i>Ivanishchev A.V., Permiakov A.A.</i>	18	Increasing the tax burden - a factor that has a chilling effect on the development of small business in Russia <i>Bachilo T.G., Trubitsina N.V.</i>	97
Uncertainty in real options valuation <i>Nuzhdenov A.D.</i>	27	Labor rehabilitation of disabled persons on the basis of public-private partnership <i>Fadin N.I., Mayatskaya I.N.</i>	105
System of project financing on global market and its influence to Russian economy <i>Bektenova G.S.</i>	32	Analysis of non tariff regulation in the electric power industry <i>Aksenov A.P., Borisov A.M., Nayanov E.A.</i>	109
Particulars of Urbanization Structure and Formation of Technopolis in Japan <i>Pertsik E.N., Kabakova S.I.</i>	39	Increasing the competitiveness of the fitness clubs on the local market on the basis of price and non-price methods <i>Krasnov E.V.</i>	113
The Universalization as a Dimension of the World Natural Gas Markets Integration <i>Eremin S.V.</i>	44	Scientific and technological progress and labour safety <i>Belekhov A.N.</i>	116
Features and perspectives of cooperation between Eurasian economic union and Caspian countries in energy sector <i>Seferov A.K., Illeritsky N.I., Tyrtysheva D.O.</i>	51	Asymptotic solution of Nash problem of sharing of monetary gain between the two players with power utility functions <i>Aleksandrovich S.V., Sekerzh-Zen'kovich S.Y.</i> ..	122
Formation of a common currency area as a natural process of monetary and financial integration <i>Savinova N.G.</i>	57	The account of the investment lag in macroeconomic model of reproduction <i>Gevorkyan E.A., Martirosyan A.E.</i>	127
The role of non-profit organizations and management tasks <i>Belova Yu.I.</i>	60	Choice of the optimal strategy of software development based on the generalized Hurwicz criterion <i>Foshin D.V.</i>	130
Business models and strategic management of knowledge-intensive corporations <i>Mikhalev S.V., Belov A.A., Khandogin M.S.</i>	66	Russia in global chains of a value added. <i>Suslin E.D.</i>	138
The development of integrated corporate structures in the industry – a global change traditional methodology of strategic management <i>Stetsiukevich A.S.</i>	72	Potential ways of increase of efficiency of use of the results of intellectual activity received by the enterprises of defense industry complex <i>Pankov D.V., Murashova S.V.</i>	143
Structural evaluation of supplier based on Balanced Scorecard (BSC) with integrated Corporate Social Responsibility (CSR) <i>Teryukhov Ya.I.</i>	78	Role cluster diversification in economic development (politico-economic aspect) <i>Grankina V.L.</i>	147
Relevance of transformation of the financing model of housing construction projects <i>Levin Yu.A., Lomachenko S.S.</i>	82	Features of instruments for lean manufacturing hotel enterprises <i>Kabanov A.A., Zhukova M.A.</i>	155