

Содержание

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 (Финуниверситет); **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); **Елькин А.И.**, д.ф.-м.н., проф. (РИА); **Конотопов М.В.**, д.э.н., проф., зам. завкафедрой (кафедра ЭТ ИЭ РАН); **Куртин А.В.**, к.э.н., доц., первый зам. пред. правления (ПФР); **Левин Ю.А.**, д.э.н., проф. (МГИМО); **Лёвин Б.А.**, д.т.н., проф. (ректор МИИТ); **Никитин А.А.**, д.э.н., проф., ген. директор (ЗАО «Парижская коммуна»); **Русанов Ю.Ю.**, д.э.н., проф., (РЭУ им. Г.В. Плеханова); **Сильвестров С.Н.**, д.э.н., проф., засл. экономист РФ, зав. кафедрой "Мировая экономика и международный бизнес" (Финуниверситет); **Соколова Ю.А.**, д.т.н., проф., ректор (Институт экономики и предпринимательства); **Челноков В.В.**, д.т.н. (РИА)

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 Технико-экономического института в Чешских Будейовицах (Чехия)
Она Гражина Ракаускиене, проф., Университет им. Миколаса Ромериса (Литва)

Редколлегия:

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»); **Носова С.С.**, д.э.н., проф. (НИЯУ МИФИ); **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.

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

30.01.2017. Тираж 300 экз. Свободная цена

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

НОВЫЙ ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЙ

УКЛАД: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ

Системные пороки мировых финансов и противоречия национальных интересов в преддверии нового технологического уклада.

Конотопов М.В., Динец Д.А. 2

УПРАВЛЕНИЕ ИННОВАЦИЯМИ

Интеграция традиционных медиа в интернет-среду, как инструмент инноваций в медийной рекламе.

Рябова Е.В., Михайлюк А.В. 10

Рост инновационности и конкурентоспособности промышленных предприятий – ключевая проблема российской экономики XXI в.

Носова С.С., Любимцева О.Ю. 14

Субъектные подходы как инновационная схема оценки репутационного банковского риска.

Русанов Ю.Ю. ... 20

УПРАВЛЕНИЕ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ

Субфедеральные и муниципальные облигации как инструмент финансирования инфраструктурных проектов в России.

Гусева И.А., Невская О.В. ... 24

Особенности системы управления инвестиционными процессами в строительстве.

Сулимова Е.А., Шалыганова Е.С. 29

Методические рекомендации по проведению SWOT- анализа деятельности банка.

Пашков Р.В., Юденков Ю.Н. 32

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ

Структура потребления и качество жизни в условиях экономической рецессии.

Панкова Л.Н. 37

Драйверы роста в архитектуре каркаса национальной экономики.

Половова Т.А., Гусев Ю.В. 40

МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА

Участие РФ в интеграционных объединениях как способ диверсификации глобализационных рисков.

Юнусов И.А., Юнусов Л.А. 46

Роль и место суверенных фондов в экономической политике Казахстана.

Келимбетов К.Н. 52

«Узбекская модель» перехода к рыночной экономике в условиях глобализации.

Абдуллаев С.А. 57

Эволюционные циклы развития на мировом рынке нефти.

Иванищев А.В., Пермьяков А.А. 61

Индия как участник мирового энергетического рынка: тенденции и перспективы.

Карпов А.А. 69

Оценка результатов текущей деятельности НКО.

Белова Ю.И. 74

Измерение мотивации персонала как фактора стратегического развития промышленных предприятий.

Суанов В.М. 80

Управление формированием конкурентоспособности трудового потенциала организации на основе разработки кадровой стратегии с учетом изменений во внешней и внутренней среде.

Сысоева Е.В. 85

6 сигм- концепция оптимизации бизнес-процессов.

Марусова Е.В. 91

ЭКОНОМИКА ОТРАСЛЕЙ И РЕГИОНОВ

Анализ эффективности мер направленных на соблюдение продовольственного эмбарго.

Матвеева Н.В. 94

Стратегические направления развития молочного скотоводства.

Мумладзе Р.Г., Иванова Н.М. 97

Показатель чистого стабильного фондирования (NSFR) как инструмент управления банковской ликвидности в рамках внедрения стандартов

Базель-III. Убушуев С.В. 101

Перспективы формирования каспийского газохимического кластера.

Иллерицкий Н.И., Сеферов А.К., Халов О.М. 106

Направления оценки конкурентных преимуществ российских горнохимических компаний.

Гендон А.Л. 110

Анализ изменения роли ВИЭ в мировом производстве и потреблении энергии.

Халова Г.О., Йорданов С.Г., Полаева Г.Б. 113

Феноменологическая модель проблемной области принятия решения в организационном управлении.

Гумеров М.Ф. 119

СОВРЕМЕННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ

Средовой подход к исследованию архитектурно-планировочного содержания основных пространственных элементов г. Баку (жилые массивы, площади, магистрали, общегородской приморский бульвар и пр.).

Гасанлы К.А. 125

Синтез порошка диборида хрома карбидоборным методом с использованием нановолокнистого углерода.

Чушенков В.И., Крутский Ю.Л., Квашина Т.С. 129

Проблемы и перспективы интеграции на постсоветском пространстве

Морозов В.В. 134

Оценка затрат на капитал специальной проектной компании в сделках ипотечной секьюритизации российских оригинаторов.

Шаутин С.В. 141

Конкуренция банков и факторы роста рынка IPO и M&A России.

Братов А.Б. 146

Особенности категориально-функционального выражения глагольной множественности в русском языке.

Шкунников В.А. 151

Искусство и культура как ресурсы формирования туристической привлекательности территории.

Петушкова Е.В., Ладогина А.Ю. 155

Персональные аспекты в очерке И.П. Четвериковой «Критический индивидуализм в русской философии».

Сизинцев П.В. 158

Соблюдение нормативов по резервированию и достаточности капитала как эффективная кредитная политика банка.

Станкевич И.А. 161

Системные пороки мировых финансов и противоречия национальных интересов в преддверии нового технологического уклада

Конотопов Михаил Васильевич, доктор экономических наук, профессор, Заслуженный деятель науки РФ, академик-секретарь Секции новых технологических укладов, Российская инженерная академия

Динец Дарья Александровна к.э.н., доцент, доцент кафедры «Финансы и бухгалтерский учет», Иркутский государственный университет путей сообщения, e-mail: dardinet@gmail.com

Мировая экономика стоит на пороге нового технологического уклада, который означает значительно более высокий уровень развития производительных сил и удовлетворения потребностей человека. Проблемой на этом пути является нынешняя финансовая сфера мировой экономики, противоестественная по своим размерам и обладающая системными пороками. Так «вывоз» развитыми странами фиктивного капитала в страны развивающиеся на практике означает изъятие их трудовых, природных и даже финансовых ресурсов. Финансовые пузыри и новые финансовые механизмы фальсифицируют даже рост валового внутреннего продукта развитых стран. Перед развивающимися странами стоит выбор: двигаться по навязанной им схеме в хвосте фиктивного капитала или сконцентрировать усилия на формировании технологического ядра нового уклада. Наконец, в ближайшее время актуальна, по мнению авторов, резкая девальвация доллара США как результат порочности системы Федерального резерва, но обвинить во всем попытаются Китай. Ключевые слова: Технологический уклад, фиктивный капитал, активы, финансовые пузыри, услуги, валовый продукт

Цикличность роста, свойственная экономической системе, определяется тем, что существующий набор производственных технологий периодически морально устаревает.

Моральное старение действующих фондов означает то, что принятая технологическая система не может обеспечить стабильный рост производительности труда.

Экономическая система реагирует на эту ситуацию опережающим по отношению к производственному росту своего финансового сектора – финансового капитала.

Финансовый капитал является естественной составляющей рыночной экономики, где он по классической схеме органично взаимодействует с капиталами производственным и торговым, и все вместе они обеспечивают процесс расширенного воспроизводства, разрешая свои противоречия через закон средней нормы прибыли.

Сама постановка задачи говорит о функциональной доминанте производственного капитала в их семье, а непропорциональный и устойчивый во времени рост капитала финансового объективно отражает «дряхлость» совокупных производственных мощностей по отношению к тому уровню развития производительных сил, который могут обеспечить реализация новых технико-технологических разработок.

Критической точкой является та, при которой существующая технико-технологическая модель производства достигла своего «физического предела» в интенсивном росте производительности оборудования за счет его модернизации, а значит рост производительности труда, как единственно законный по социально-экономическим меркам источник увеличения прибавочного продукта при равных затратах, исчерпан. Действующие фонды постепенно превращаются в «кандалы» для производства на пути его прогресса. Но и производственные, и финансовые фонды имеют единого измерителя – деньги, что стирает объективную грань в субъективном восприятии их собственников. Тормозящаяся активность производственного капитала заменяется активностью капитала финансового, отсюда и его непропорциональный рост.

Корпорации как основной доминирующий субъект хозяйственной деятельности современной экономики лихорадочно проводят так называемую «капитализацию» активов, стремясь пополнить реки своих доходов притоками за счет спекуляций на фондовых рынках.

Но те не имеют собственных родников, дающих прибавочный продукт, поэтому финансовые потоки перестают отражать и обслуживать производственные процессы, а финансовый капитал порождает свое родное, но незаконное дитя – капитал фиктивный.

В производственных же отраслях, составляющих ядро действующего технологического уклада, возникает эффект относительного перепроизводства. Почему относительного? Дело в том, что их продукция, реализуемая ныне, теряет эту возможность перспективе, а их производственные фонды постепенно утрачивают свою ликвидность на рынке.

В преддверии нового технологического уклада, а он будет уже шестой, мы имеем ситуацию, при которой фиктивный капитал активно обращается на рынке, а производственный капитал малоликвиден, да и его фондовая оценка (капитализация) эфемерна.

Экономика начинает активно «пузыриться» подобно болоту.

Нараждающийся технологический уклад будет иметь ядро из нового набора ведущих производственных технологий, который пока существует в виде технико-технологических разработок и проектов, введение которых в хозяйственный оборот как производственных мощностей требует финансирования. Откуда оно возьмется?

С позиций трезвой расчетливости капиталу, иммобилизованному из производственной сферы, разумно в нее вернуться.

На практике же мы видим структуру общественного воспроизводства капитала, функционирующую в свете понятий «глобальный финансовый капитал», «финансовый рынок», «модель западного капитализма», «гегемония доллара», «финансовый пузырь» и «финансовая пирамида». Более того, система с центром в финансовом секторе принимается как данность, которую невозможно изменить в рамках одной страны или группы стран, это условия, функционирующие «по умолчанию», и даже глобальная рецессия последних лет не дает странам стимула для совершения попыток изменения этих условий их финансовой и хозяйственной жизни.

Однако, представляется, что эти условия навязаны извне и не являются естественными или органичными для современной экономики. Подкрепленные алчностью, безвыходностью или зависимостью, эти условия искусственно заменили естественный ход промышленного и финансового развития экономики и поспособствовали тому, что результаты внедрения технологий ядра каждого последующего технологического уклада были «размыты» фиктивным капиталом, а их финансовый результат искусственно перераспределен за счет надувания и схлопывания финансового пузыря. Такая ситуация, когда результат производительного использования капитала оторван от самого капитала и присваивается совершенно посторонними лицами или странами через фондовый механизм, не может считаться естественным ходом процесса общественного воспроизводства капитала.

Нельзя считать естественным и разделение на развитые и развивающиеся страны с манифестом о том, что если сегодня развивающиеся страны позволят развитым далее и активнее развиваться за свой счет, то в какой-то момент и они смогут перейти в категорию развитых, то есть, производить товары с более высоким уровнем добавленной стоимости, передав сборку следующему блоку «развивающихся» стран [10]. Однако для этого им нужно накопить достаточные (золото)валютные резервы... Иными словами, развивающиеся страны во главе с Китаем не только обеспечивают производство, которое уже «не по карману» развитым, но и формируют запасы валют и рыночных обязательств развитых стран, по-

дая в зависимости от фиктивного капитала Запада. Идеи «естественности» такого положения вещей «культивируются» на форумах БРИКС – блока развивающихся стран, условно сгруппированных американскими экономистами [7]. Последние заявления американского правительства явно противоречат тем лозунгам, под которыми страны были объединены в БРИКС – Америке невыгодна развивающаяся китайская экономика, а самим развивающимся странам не стоит ориентироваться на модель «американского форпоста», поскольку переменными этой модели являются фиктивный капитал, товары без потребительской стоимости и навязанные и никому не нужные услуги американского финансового посредничества.

О противоестественности сложившейся надстройки экономических отношений говорят сегодня многие экономисты, например, в работах А.В. Бугалина и А.И. Колганова можно встретить следующее описание структуры современной экономики: «... на смену классическому капитализму идут:

1) информационные технологии, переносящие большую часть общественной практики в мир виртуальных знаков, расширяющие на все сферы жизни сетевые принципы организации...

2) новый тип рынка – тотальное, порождающее рыночный фундаментализм подчинение человека и его бытия превратным формам труда и его результатов... В результате человек становится не просто покупателем, а покупателем этикеток...

3) новый тип капитала, господствующей формой которого становится не просто фиктивный, но виртуальный финансовый рынок, а основным институтом – транснациональная корпорация...

4) пандемия насилия...

5) приоритетное развитие тех сфер, где не производится ни материальных продуктов, ни человеческих качеств, ни феноменов культуры – «превратного сектора» - сектора фиктивных благ, которые «принято считать» как бы полезными и которые полезны только для воспроизводства фиктивных благ тотального рынка, виртуального финансового капитала, политико-идеологических и массмедийных манипуляций, масс-культуры и людей, искренне верящих в реальность этого мира призраков и фантомов» [1]

Развивающиеся страны оказываются вовлеченными в цепочку «воспроизводства» фиктивного капитала с помощью следующих рычагов.

1. Искусственное насаждение доллара в качестве резервной валюты. Стимулирование развивающихся стран накапливать долларские резервы позволяет поддерживать цену данной валюты на пригодном для спекуляций уровне [8],

2. Нематериальные активы, гудвилл, слияния и поглощения. Напомним, в соответствии с Международными стандартами финансовой отчетности, гудвилл представляет собой разницу между стоимостью приобретения компании и балансовой стоимостью ее чистых активов. Признание гудвилла означает капитализацию будущих доходов от ведения бизнеса. Принято считать, что гудвилл является основным источником так называемого «капитала бренда», то есть возможности роста прибыли за счет использования данного бренда. Увеличение спроса за счет нематериальной ценности, а не за счет роста производительности или качества и потребительской стоимости товаров, искусственно создает ситуацию, в которой перепроизводство становится якобы невозможным. Развивающиеся страны, ориентированные на сборку, в этой ситуации становятся заложниками отсутствия возможностей интенсивного роста. Если владелец крупного транснационального бизнеса инвестирует только в нематериальные активы, то все ресурсы на производство расходует страна, в которой размещено сборочное производство, то есть такая страна обеспечивает финансовым и производительным капиталом возможности получения сверхприбылей на фиктивный капитал. Массовое производство бесполезных товаров и ненужных услуг нуждается, тем не менее, в реальном финансировании, которое обеспечивается развивающимися странами. Прибыль на активы, главным образом, нематериальные, присваивается развитыми.

3. Глобальные финансовые рынки и либерализация финансового капитала. Основная характеристика фиктивного капитала в том, что он намного дешевле реальных финансовых ресурсов, поскольку создается скоростью оборота и мультипликатором, а не производительностью. Соответственно, такой капитал способен вытеснить финансовый капитал с национальных рынков – таким было следствие всех попыток либерализовать движение капиталов в развивающихся странах [11]. Фиктивный капитал вступал в конкурентную борьбу с финансовыми капиталами национальных банковских систем, выигрывал эту борьбу за счет масштабов и низкой цены привлечения

ресурсов, а затем ускользал из страны, забирая с собой и финансовый капитал банковской системы и промышленных предприятий в форме процента.

4. Финансовые пузыри и финансовые пирамиды (некоторые авторы склонны видеть единую природу этих явлений [2]). Большинство представителей классической нелиберальной экономической школы западного типа склонны придавать и финансовым пузырям некую естественность в процессе воспроизводства общественного финансового капитала. Якобы, финансовый пузырь – есть естественное проявление спекулятивного ажиотажа на фоне массы свободных капиталов [9]. На наш взгляд, ситуация развивается несколько иначе. Представляется, что финансовый пузырь возникает тогда, когда капиталы попросту отсутствуют, как, следовательно, отсутствуют и возможности их прибыльного инвестирования. Именно безвыходная ситуация с точки зрения получения предпринимательской прибыли создает предпосылки возникновения финансового пузыря [8]. В пользу принятия данной гипотезы говорит простой факт – если бы финансовый пузырь был «полон» ликвидных капиталов, то он бы никогда не схлопнулся. Или, иначе говоря, куда ушли бы эти капиталы и ликвидность в момент схлопывания? Фиктивность капитала, циркулирующего в финансовом пузыре, означает, что это фантом, а не реальные инвестиции. В безысходной ситуации на финансовых рынках начинают возникать структуры, имеющие свойства финансовых пирамид, – финансовые инструменты, призванные аккумулировать ликвидность за счет роста капитализации. И со времен английской промышленной революции такие инвестиции финансировались за счет капиталов, поступающих с периферии финансовой системы – начиная с колоний и заканчивая капиталами китайской банковской системы [12].

Инвесторы в развивающихся странах стремятся разделить риски вложения средств в ситуации дефицита капитала с банковским сектором, а также со странами периферии финансовой системы с тем, чтобы последние приняли на себя большую часть балансовых убытков в случае схлопывания финансового пузыря [4, 5, 6]. В противном случае не возникло бы ситуации, в которой финансовые кризисы приводят к росту разрыва между богатыми и бедными слоями глобальной экономики.

В ситуации, когда капиталы свободны в своем передвижении, а банковская

Таблица 1

Основные направления вложений финансовых ресурсов в различных группах стран

Капиталистические развитые страны	Развивающиеся промышленные страны	Развивающиеся страны с ресурсной зависимостью
Интернет, софт, электронная коммерция, электронные банковские услуги	Инвестиции, направленные на повышение фондовооруженности и улучшение условий труда	Инфраструктура рентабельных отраслей
Финансовое посредничество. Услуги по ведению бизнеса	Производительный капитал, инфраструктура, транспорт, связь	Предметы роскоши, представительские капитальные затраты
Исследования и разработки	Финансовые активы капиталистических стран	Золотовалютные резервы
Банки и финансовые институты	Золотовалютные резервы	
Чрезмерное потребление		
Нематериальные активы		
Фиктивный капитал		

Таблица 2

Основные источники финансирования вложений в различных группах стран

Капиталистические развитые страны	Развивающиеся промышленные страны	Развивающиеся страны с ресурсной зависимостью
Кредит и действие банковского мультипликатора	Прибавочная стоимость	Рента
Фиктивный капитал и фондовый канал денежной трансмиссии	Золотовалютные резервы	Золотовалютные резервы
Прибавочная стоимость, формируемая в развивающихся промышленных странах	Международный кредит, основанный на фиктивном капитале	
Рента, формируемая в странах с ресурсной зависимостью		
Денежная эмиссия и операции на открытом рынке		
Золотовалютные резервы развивающихся стран		

система транснациональна и мобильна, финансирование пузырей и экспансия фиктивного капитала на рынки развивающихся стран может осуществляться практически беспрепятственно. Когда при этом интересы кредиторов обеспечены, главным образом, нематериальными активами, сложно себе представить, что в этой финансовой пирамиде имеет реальное основание.

Фиктивный капитал привлекает реальные ресурсы из развивающихся стран, а затем поступает на их финансовые рынки, обеспечивая массовую глобальную взаимозависимость или, в терминологии М. Спенса, корреляцию между балансами разных стран как основную причину глобальности кризисов [10].

Если разбить страны, участвующие в процессе глобального обращения фиктивного капитала, на три условных груп-

пы: западные страны развитого капитализма, развивающиеся промышленно-ориентированные страны и развивающиеся страны, ориентированные на экспорт природных ресурсов, то основные группы их вложений можно представить следующим образом (таблица 1)

Основные направления вложения средств предопределяют и основные источники финансирования вложений (таблица 2)

Для разъяснения таблицы 2 необходимо проанализировать механизм, который, как представляется, заложен во взаимодействии ее элементов.

1) Капиталистические страны испытывают дефицит капитала и его прибыльного размещения (что особенно актуально на стыке технологических укладов).

2) На рынках искусственно стимулируется ажиотаж, призванный привлечь

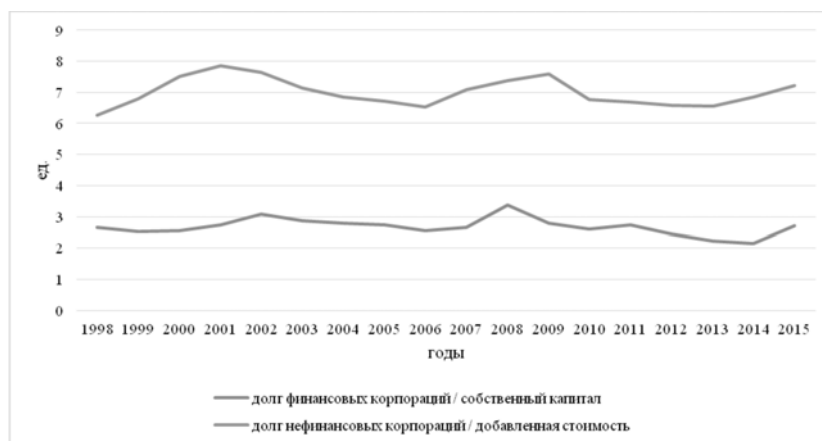


Рис. 1. Динамика относительных показателей долговой нагрузки финансового и нефинансового сектора США [16]

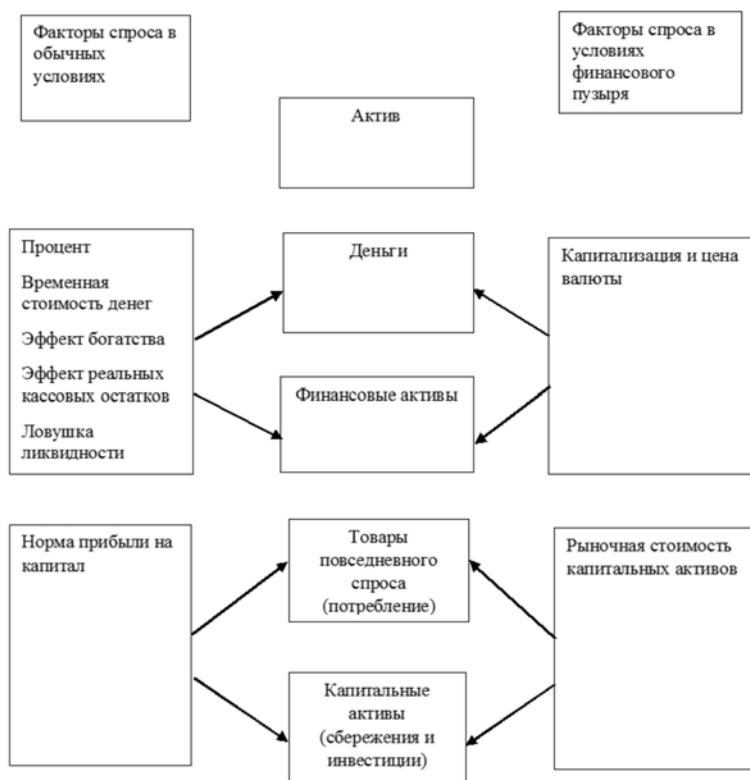


Рис. 2. Факторы, формирующие спрос на основные виды активов

зарубежные капиталы, образованные в воспроизводственном процессе.

3) Дополнительно вовлекается банковский капитал с целью разделения рисков между различными источниками финансовых ресурсов. Для иллюстрации рассмотрим относительные значения долгов финансового и нефинансового секторов США за последние годы (рис. 1).

Несмотря на требования банковского надзора, на графике видны изменения долговой нагрузки. Если сопоставить эту динамику с динамикой финансовых пузырей, то очевидна связь: в кризисной

ситуации кредитная активность падает, а затем, по мере разрастания финансового пузыря, уровень долговой нагрузки возрастает вплоть до схлопывания. Если наша гипотеза верна, то в ближайшее время американский финансовый рынок ждет очередное схлопывание финансового пузыря.

4) Возникающий финансовый пузырь нацелен на выкачивание ликвидности, поступившей извне. В результате развития финансового пузыря финансовый капитал становится фиктивным, совершая множество оборотов на финансовом

рынке и всякий раз истощаясь за счет признания прибыли инвесторами, иницировавшими пузырь:

4.1) в это время избыточное потребление финансируется за счет дополнительной эмиссии, либо увеличения банковского мультипликатора. В совокупности это повышает работоспособность трансмиссионного механизма денежно-кредитной политики (способность различных инструментов денежно-кредитной политики воздействовать на показатели экономического развития). Одновременное развитие фондового пузыря и рост денежной массы неслучайны – пузырь позволяет изъять дополнительную ликвидность из оборота, чтобы потребительская инфляция не возрастала по мере роста денежной массы. Вероятно, по этой причине ни одна из капиталистических экономик на данный момент не является инфляционной. Средства, которые финансируют избыточное потребление, образованы эмиссией и фиктивным оборотом капитала, но, будучи вовлечены в этот оборот, изымаются с потребительских рынков;

2) роль развивающихся стран в этой системе соответствует той роли, которую играют каждые последующие участники классической финансовой пирамиды. Рассмотрим схему.

Выделение факторов, оказывающих влияние на спрос, важно в том аспекте, что именно эти факторы обеспечивают процесс накопления (расширенного воспроизводства). Если же стоимость активов воспроизводится исключительно за счет рыночной цены имущества и роста капитализации, мы имеем дело с финансовой пирамидой. Основной чертой пирамиды является то, что в качестве источника для выплаты вознаграждения существующим участникам используются взносы вновь поступающих. Именно на этом базируется возможность обогащения за счет оборота фиктивного капитала – чем сильнее «разгоняется» капитализация за счет роста числа спекулянтов, тем больше возможности для обогащения существующих участников. И именно в этом видится нам роль развивающихся стран в процессе финансирования финансовых пузырей. Развивающиеся страны – это всегда «вновь поступающие» участники, которые обеспечивают прибыль на фиктивный капитал и возможности своевременного вывода ликвидности в офшоры или в банки Федерального резерва. Разумеется, капиталистические экономики также становятся от этого слабее, поскольку отсутствуют воз-

возможности реального накопления капитала.

5) Финансовый пузырь поддерживается зависимостью балансов развивающихся стран от валют, в которых номинированы их резервы, а также от структуры их финансовых активов. Вынужденная поддержка валюты усиливает давление на балансы развивающихся стран и повышает возможности получения прибыли для инициаторов финансового пузыря.

Самой яркой иллюстрацией этому может служить динамика китайских (золото)валютных резервов (рис. 3).

Очевидно, что при сохранении такой структуры резервов и продолжении практики их накопления ни о какой независимости китайской экономики и самоопределении на пути экономического развития в преддверии нового уклада не может идти и речи. Возможность потерять такие суммы будет подталкивать китайскую экономику к использованию моделей, навязанных Западом, то есть, обеспечивать американское потребление и трудом, и капиталом, и финансами, до тех пор, пока вся система не рухнет под собственной тяжестью. В свете последних событий можно предположить, что вновь избранный американский истеблишмент, обвинивший во всех своих ошибках Китай, фактически преследует две цели: а) пополнение американского фондового пузыря запасами китайской ликвидности, которая показательно должна быть «выброшена» в свободное обращение Китаем в качестве политической реакции на происходящее; б) возможность на этом фоне «на законных основаниях» девальвировать доллар, не вызвав общественного резонанса. Девальвация в таком случае – есть естественный метод, признаваемый рыночным фундаментализмом, а не просто непопулярная спекулятивная мера, предпринятая вновь избранным президентом в первые месяцы правления ввиду полной безысходности финансового положения и неотвратимости очередного схлопывания финансового пузыря.

В контексте глобальной корреляции балансов и зависимости от развития финансового пузыря особое внимание следует обратить именно на китайскую экономику. Даже несмотря на отсутствие свободного движения капиталов, роль Китая в финансировании американских финансовых пузырей трудно переоценить. В таких условиях масштабной зависимости трудно представить себе, что обещанный американскими учеными пе-

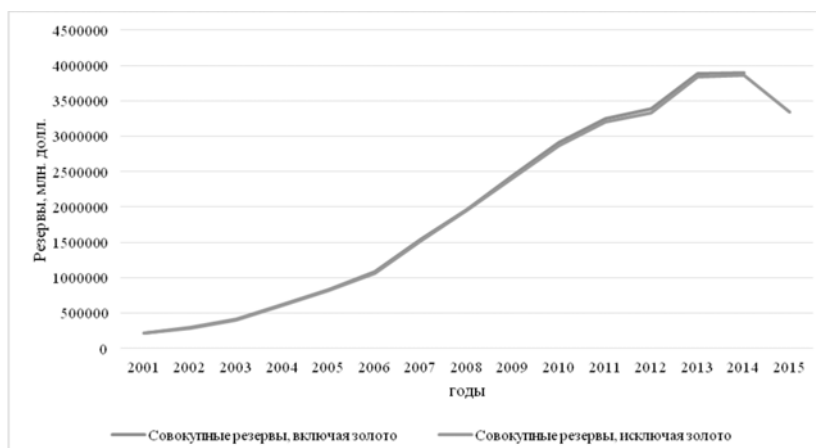


Рис. 3. Динамика золотовалютных резервов Китая [17]

Таблица 3
Динамика внешнего и внутреннего долга США, млрд. долл.
[составлено на основании 13]

Сектор	2014	2015	2016 (3 квартал)
Домохозяйства	14232,5	14578,8	14909,9
Нефинансовые корпорации	23020,4	24197,9	25104,9
Федеральное правительство и правительства штатов	22246	23381,4	24077,8
Финансовый сектор	81050,6	81459,8	84482,2
Компании с государственным участием	6386,6	6475,4	6611,6
Итого	146936,1	150093,3	155186,4
в т.ч. внешний долг	17258,054	17710,44	18250,054 (2 квартал)

реход Китая в группу развитых стран реален в рамках наступающего технологического уклада. Именно сейчас формируются предпосылки самоопределения китайской экономики в глобальном финансовом мире – либо продолжение ориентации на долларовые активы, связывающее по рукам и ногам возможности промышленного роста и ухода от производства ненужных товаров и, главным образом, дорогостоящей инфраструктуры для производства ненужных товаров, либо прекращение рефинансирования американских долгов и формирование технологичной инвестиционной программы.

б) Фиктивный капитал начинает свою экспансию в развивающиеся страны, когда потоки ликвидности начинают иссякать, а банковский мультипликатор не справляется с потребностями в финансировании пузыря – именно эту ситуацию мы можем наблюдать сейчас в американской экономике. Для иллюстрации рассмотрим динамику внешнего и внутреннего долга США (табл. 3)

Официальный индекс, согласно которому отношение долга к ВВП США составляет 104%, принимает в расчет только федеральный долг, если же рассмотреть доступные данные о долгах различ-

ных секторов экономики, то очевидно, что данные сильно занижены. Особое внимание обращает на себя долг финансового сектора экономики – банков, страховых компаний, пенсионных и инвестиционных фондов и т.д. Если учесть, что в этом секторе отношение капитализации к чистой прибыли составляет 12, то масштабы долгового и фондового навеса над финансовой системой США являются колоссальными – для поддержания этого состояния нужна ликвидность, замедление денежных потоков мгновенно выявит пузырь на рынках. Именно в качестве поставщика ликвидности выступают в данном контексте развивающиеся страны. Китай, который удерживает огромные объемы ликвидности, не торопится с либерализацией потоков капиталов, более того, китайская экономика ориентирована на реализацию инфраструктурных проектов, которые способны вывести ее на новый уровень развития в грядущем технологическом укладе без образования в его ядре финансовых пузырей.

7) При схлопывании финансового пузыря оказывается, что имеющиеся на балансах активы не могут быть использованы для удовлетворения интересов кредиторов и инвесторов, поскольку не

имеют (а в ряде случаев никогда не имели) потребительской стоимости, как, к примеру, пресловутый гудвилл. Ликвидность, очевидно, к этому моменту оседает в офшорах и на счетах Федерального резерва, то есть вновь создаётся ситуация дефицита финансового капитала. Кроме того, в такие моменты доллар искусственно девальвируют для облегчения нагрузки на Федеральный резерв в процессе спасения «системно значимых» финансовых институтов.

Не менее важным представляется и анализ «единиц измерения» роста в той системе ценностей, которая возникает сегодня в отношениях центра и периферии финансовой системы. Принято считать, что основной целью и индикатором успешной экономической политики считается рост ВВП, причем, чем более развитой считается экономика страны, тем больше должен быть вклад сектора услуг, в особенности, финансовых, в этот рост. Существуют, однако, и несогласные с такой точкой зрения. В частности, К. Перес утверждает, что по динамике ВВП невозможно сделать вывод об экономическом росте, поскольку значения данного показателя несопоставимы в динамике, если существенным образом изменилась структура экономики [9]. Так, нельзя сделать корректные выводы на основе сравнения продукции, полученной в ядрах пятого и зарождающегося шестого технологических укладов, поскольку очевидна различная структура стоимости таких продуктов, а, соответственно, агрегированный денежный измеритель не может точно показать динамику экономического роста, ведь эффективность производства этих различных видов продукции, очевидно, будет различной.

Кроме того, сама методология расчета ВВП не лишена искажающих свойств, широко известно выражение: «Строим мост — это ВВП, разрушаем мост — это тоже ВВП» [14]. Динамика ВВП не зависит от того, насколько востребован произведенный продукт, имеет ли он реальную потребительскую ценность, важен только факт осуществления затрат и формирования добавленной стоимости на основе рыночной оценки, которая может быть подвержена массе искажений. При этом, чем больше подрядчиков задействовано в «разрушении моста», тем больше будет суммарная добавленная стоимость их услуг. То есть, спекуляции даже на таком уровне оказывают серьезное влияние на динамику роста. Возможно,

отчасти поэтому не предпринимается мер для сокращения цепочек контрагентов при реализации высокочрезвычайных проектов.

Нельзя также забывать о том, что зачастую национальные правительства «подменяют реальный рост дешевой валютой» [3]. В попытках повысить номинальные значения ВВП правительства идут на девальвацию национальных валют с целью повышения денежной оценки номинальной добавленной стоимости и экспорта.

Иными словами, «подделать» и даже «купить» динамику ВВП можно различными способами в зависимости от того, для каких целей нужна такая подделка. Однако, на наш взгляд, даже не это обстоятельство является самой большой иллюзией при использовании динамики ВВП для различных исследовательских и политических целей. Представляется, что самая серьезная погрешность заложена в самой методологии расчета и интерпретации показателей ВВП.

Современная глобальная экономика четко разделена на сегменты по критерию доли услуг в добавленной стоимости произведенных товаров и услуг. Чем более продвинута и развита экономика, тем выше удельный вес услуг, в особенности, финансовых, в ВВП. Должен возникнуть резонный вопрос: что есть добавленная стоимость финансовых услуг. Однако, этот вопрос ни разу не звучал в известной авторам научной или методической литературе. Добавленная стоимость — это не только сумма прибыли, фонда оплаты труда и амортизации, это еще и разница между доходами и материальными затратами, а в финансах не может быть материальных затрат в общеизвестном смысле, поэтому крайне сомнительно, что финансовые услуги что-то прибавляют к созданному продукту. По этой причине фраза «рост ВВП за счет добавленной стоимости, созданной в сфере финансовых услуг» вызывает серьезные сомнения.

Кроме того, можно показать, что такой расчет ВВП приводит к двойному учету финансов в создании этой самой добавленной стоимости: с одной стороны, через отчеты финансовых корпораций, с другой — через отчеты о финансовых результатах корпораций, использующих финансовые услуги. В добавленную стоимость, созданную корпорацией, входит процент на капитал и рента, которые являются источником получения добавленной стоимости в финансовом секторе. Кроме того, можно заметить, что

в добавленной стоимости корпорации содержится фонд оплаты труда, который частично используется для погашения потребительских и ипотечных кредитов, что также оказывает влияние на добавленную стоимость в финансах. Соответственно, такие суммы дважды проходят в системе национальных счетов, а чем более раздут финансовый сектор, тем сильнее оказывается соответствующий мультипликативный эффект. Мы полагаем, что во времена финансовых пузырей одни и те же средства за счет банковского и фондового механизма могут неоднократно учитываться при расчете ВВП. Например, если корпорация осуществляет выпуск акций, то добавленная стоимость этой корпорации будет содержать вознаграждение андеррайтеру, который получит соответствующие доходы и отразит их в своей отчетности. Дальнейшее реинвестирование этих доходов через фондовый механизм приведет к следующему увеличению добавленной стоимости. Если для покупки акций использовались заемные средства, то процент по брокерскому кредиту также будет включен в добавленную стоимость финансовых услуг, и это будет происходить при каждой смене держателя этих акций. Далее, если под эти акции был организован рынок производных финансовых инструментов, то каждая комиссия, каждая уплата маржи или иное вознаграждение профессиональному участнику рыночных торгов также отразится в добавленной стоимости. Даже в играх на понижение курса данной ценной бумаги будет заложена некая премия, участвующая в создании добавленной стоимости финансового сектора. Очевидно, после схлопывания финансового пузыря эта утраченная добавленная стоимость будет монетизирована правительством через операции на открытом рынке или поддержку банковского сектора с тем, чтобы не допустить резкого падения ВВП.

В этом контексте интересен подход К. Перес к классификации финансовых услуг по степени их приближенности к реальному промышленному капиталу и к реальному созданию стоимости. (табл. 4)

Все эти услуги, вероятно, кроме типа F, влияют на создание добавленной стоимости в финансовом секторе, причем в качестве реального источника добавленной стоимости могут быть признаны услуги типов A и B, но в качестве таковых они уже отражены в структуре добавленной стоимости тех отраслей, которые использовали заемный капитал для финансирования производственного про-

цесса, то есть, привлекали финансовый капитал. Услуги других типов носят уже чисто фиктивный характер и оторваны от процесса создания стоимости.

Рассмотрим динамику номинальных значений ВВП США и значений, скорректированных на добавленную стоимость в финансовом секторе (рис. 4)

Очевиден рост разрыва между декларируемым значением ВВП и значением, скорректированным на долю финансового сектора. Представляется, что этот разрыв должен быть еще больше, поскольку:

А) невозможно учесть и скорректировать данные на фиктивные элементы добавленной стоимости реального корпоративного сектора, например, амортизацию гудвилла;

Б) вклад рынка деривативов в процесс разрушения стоимости явно недооценен. Игры на понижение, забалансовые операции, полулегальные схемы при схлопывании финансового пузыря несут в себе огромные потери стоимости, которые никак нельзя зарезервировать в периоды активных спекуляций,

В) невозможно с точностью оценить объемы рефинансирования полученных кредитов. Если на одни и те же заемные средства несколько раз выплачивается процент, то это, очевидно, разрушает, а не создает стоимость, и на соответствующую сумму должна быть произведена корректировка ВВП,

Г) невозможно оценить фиктивные прибыли нефинансовых корпораций от операций на фондовых рынках.

Разумеется, фиктивный капитал, который обеспечивает этот фиктивный рост, измеряемый показателями ВВП, должен опираться в фазе разрастания финансового пузыря на какую-то ликвидность. Очевидно, что фиктивный экономический рост такой ликвидности предоставить не может, а, напротив, финансовая пирамида, лежащая в его основе, требует все новых финансовых вливаний, в частности, для обеспечения интересов разросшегося финансового сектора. В этой ситуации развивающиеся страны продолжают быть поставщиками ликвидности для развитых стран, которые направляют все свои усилия на перевод достижений научно-производственной сферы в финансовый капитал с тем, чтобы в ходе очередного кризиса эти результаты оказались в руках лиц, инициировавших всю эту финансовую пирамиду. Это становится причиной невозможности широкого и быстрого распространения нового технологического уклада,

Таблица 4
Типология финансовых услуг (финансовых инноваций) [9]

Тип	Назначение финансовых услуг	Вид финансовых услуг
А	Инструменты для обеспечения капиталом новых продуктов и услуг	Банковские займы, венчурный капитал, акционерный капитал (при первичном инвестировании)
В	Инструменты для поддержки роста и экспансии инноваций	Облигации, государственные расходы, иностранный капитал
С	Модернизация финансовых услуг как таковых	Электронная коммерция, банковские услуги удаленного доступа
Д	Получение (спекулятивной) прибыли, распределение инвестиций и рисков	Взаимные фонды, депозитные сертификаты, мусорные облигации, IPO, деривативы, хедж – фонды
Е	Инструменты для рефинансирования облигаций и мобилизации активов	Рейнжиниринг, облигации Брейди, свопы, инструменты слияния и поглощения, мусорные облигации, фьючерсы и т.д.
Ф	Сомнительные финансовые инновации	Фискальные убежища, неофициальные сделки, «обналичка», арбитражные операции с валютой, инсайдерская торговля и прочие нелегальные схемы

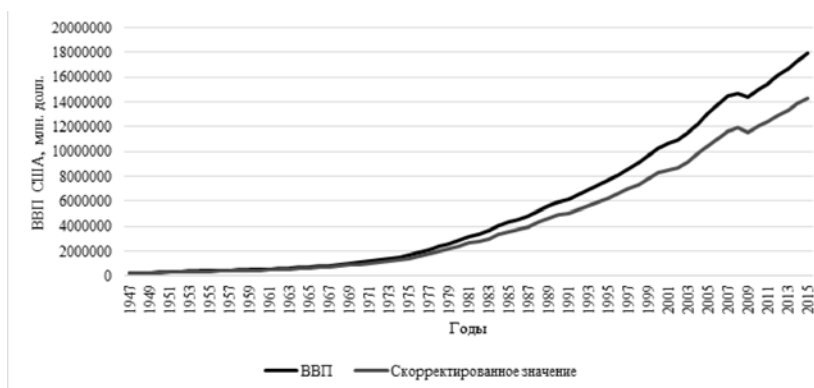


Рис. 4. Динамика ВВП США [15]

что в конечном счете приводит к тому, что результаты каждого технологического уклада в финансовом отношении становятся фиктивными, как фиктивны и темпы роста ВВП после перераспределения ликвидности в основание глобальной финансовой пирамиды.

Литература

1. Бузгалин А.В., Колганов А.И. Глобальный капитал. В 2-х тт. Т.1. Методология: По ту сторону позитивизма, постмодернизма и экономического империализма (Маркс re-loaded). – М.: Ленард, 2015. – 640 с.
2. Горловская И.Г., Гимадиева И.И. Финансовые пирамиды: понятие, признаки, проблемы // Вестник Омского университета. Серия «Экономика», 2011. № 3. С. 166-171.

3. Гэлбрейт Дж. К. Великий крах 1929 года. – Минск: «Попурри», 2009. – 256 с.
4. Динец Д.А., Сокольников М.А., Ломаченко С.С. Технологии и финансы: второй и третий технологические уклады // Инновации и инвестиции, №10, 2016 г. – с. 2-10.
5. Динец Д.А., Сокольников М.А. Технологии и финансы: Первый технологический уклад // Инновации и инвестиции, №9, 2016 г. – с. 2-6.
6. Динец Д.А., Сокольников М.А., Ломаченко С.С. Технологии и финансы: четвертый и пятый технологические уклады // Инновации и инвестиции, № 11, 2016 г. – с. 2-9.
7. О'Нил Дж. Карта роста. Будущее стран БРИК и других развивающихся рынков. – М.: Изд-во Манн, Иванов и Фербер, 2012. – 256 с.

8. Очерки экономической теории под общ. ред. М. В. Конотопова ; Ин-т стран СНГ, Российская акад. наук. - Изд. 2-е, доп. - Москва : Просвещение, 2016. - 606 с.

9. Перес К. Технологические революции и финансовый капитал. Динамика пузырей и периодов процветания. – М. : Издательский дом «Дело» РАНХиГС, 2013. – 232 с.

10. Спенс М. Следующая конвергенция: будущее экономического роста в мире, живущем на разных скоростях. – М. : Изд-во Института Гайдара, 2013. – 336 с.

11. Стиглиц Дж. Революция девяностые. Семь развала. – М. : Изд-во «Современная экономика и право», 2005. – 424 с.

12. Экономическая история мира : в 6 т. / под общ. Ред. д-ра экон. наук, проф., засл. деят. науки РФ М.В. Конотопова.

13. Federal reserve statistical release, <https://www.treasury.gov/resource-center/data-chart-center/tic/Pages/external-debt.aspx>

14. <http://carnegie.ru/commentary/?fa=64844>

15. http://www.bea.gov/iTable/index_industry_gdplndy.cfm

16. <http://datatopics.worldbank.org/debt/>

17. <https://data.oecd.org/gga/government-reserves.htm>

18. Конотопов М.В., Гореликов К.А. Цикличность экономического развития. «Инновации и инвестиции», №2, 2014

19. Конотопов М.В., Тебекин А.В. Концепция развития производственных технологий. «Инновации и инвестиции», №1, 2007

20. Конотопов М.В., Новицкий Н.А. Социально-экономический прогресс сквозь призму технологического уклада. Материалы Международной конференции (форума): «На втором треке. Роль гражданского общества и общественной дипломатии в дальнейшем развитии и расширении Шанхайской организации сотрудничества», 2016

Systemic flaws of the global Finance and the contradictions of the national interests in anticipation of the new technological order

Konotopov M.V., Dinets D.A.
Russian engineering Academy, Irkutsk state University of railway engineering

The global economy is on the threshold of a new technological order, which means a significantly higher level of development of productive forces and the satisfaction of human needs. The problem in this way is the current financial sector of the world economy, are unnatural in size and with systemic defects. So «removal» of the developed countries of fictitious capital in developing countries, in practice means the withdrawal of their labour, environmental and even financial resources. The financial bubble, and new financial mechanisms falsified even the growth of the gross domestic product of developed countries. Developing countries are facing a choice: to move on imposed on them by the scheme in the tail of fictitious capital, or to focus on the formation of the technological core of a new lifestyle. Finally, in the near future is relevant, according to the authors, the sharp devaluation of the US dollar as a result of a deficient system of the Federal reserve, but to blame try China

Keywords: Technological structure, fictitious capital, assets, financial bubbles, services, gross domestic product

References

1. Buzgalin A.V., Kolganov A. I. Global equity. In 2 vols. vol. 1. Methodology: On the other side of positivism, postmodernism and economic imperialism (Marx re-loaded). – М. : Leonard, 2015. – 640 p
2. Gorlovskaya I. G., Gimadjeva I. Financial pyramids: concept, signs, problems // Bulletin of Omsk University. Series «Economics», 2011. No. 3. S. 166-171.
3. Galbraith John. K. the Great crash of 1929. – Minsk : «Potpourri», 2009. – 256 p.
4. Dinets D. A., Sokolnikov, M. A., Lomachenko S. S. Technology and Finance: second and third technological modes // Innovation and investment, No. 10, 2016 – p. 2-10.
5. Dinets D. A., Sokolnikov, M. A., Technology and Finance: the First technological way // Innovation and

- investment, No. 9, 2016 – p. 2-6.
6. Dinets D. A., Sokolnikov, M. A., Lomachenko S. S. Technology and Finance: fourth and fifth technological modes // Innovation and investment, No. 11, 2016 – p. 2-9.
7. O'neill, J. Map of growth. The future of BRIC and other emerging markets. – М. : Publishing house Mann, Ivanov and Ferber, 2012. – 256 p.
8. Essays in economic theory ed. by M. V. Konotopov, Institute of CIS countries, Russian Acad. Sciences. - Ed. 2-e, DOP. - Moscow : Education, 2016. - 606 p.
9. Perez K. Technological revolutions and financial capital. The dynamics of bubbles and periods of prosperity. – М. : Publishing house «Delo» Rankhigs, 2013. – 232 p.
10. Spence M. the Next convergence: the future of economic growth in the world, living at different speeds. – М. : Publishing house of the Gaidar Institute, 2013. – 336 p.
11. Stiglitz J. The roaring nineties. The seeds of collapse. – М. : Publishing house «Modern Economics and law», 2005. – 424 p.
12. Economic history of the world : in 6 volumes / under total Ed. d-R Ekon. sciences, professor, honoured worker of science of the Russian Federation M. V. Konotopov.
13. FEDERAL RESERVE STATISTICAL RELEASE, <https://www.treasury.gov/resource-center/data-chart-center/tic/Pages/external-debt.aspx>
14. <http://carnegie.ru/commentary/?fa=64844>
15. http://www.bea.gov/iTable/index_industry_gdplndy.cfm
16. <http://datatopics.worldbank.org/debt/>
17. <https://data.oecd.org/gga/government-reserves.htm>
18. Konotopov M. V., Gorelikov K. A. Cyclical economic development. «Innovations and investments», №2, 2014
19. Konotopov M. V., Tebekin A. V. the Concept of development of production technologies. «Innovations and investments», №1, 2007
20. Konotopov M. V., Novitskiy N.. The economic and social progress through the prism of technological order. Proceedings of the International conference (forum): «On the second track. The role of civil society and public diplomacy in the further development and expansion of the Shanghai cooperation organization», 2016

Интеграция традиционных медиа в интернет-среду, как инструмент инноваций в медийной рекламе

Рябова Елена Валентиновна,
доктор экономических наук, ООО
«Рост Медиа»

Михайлюк Андрей Викторович,
Санкт-Петербургский национальный
исследовательский университет ин-
формационных технологий, механи-
ки и оптики (Университет ИТМО)

В статье отмечается важность выявления инновационного аспекта традиционных медиа как неотъемлемого этапа повышения их эффективности. Выявляются основные инновационные подходы к рекламе в традиционных медиа: интеграция с Интернет-ресурсами, разработка новых форматов, специальные проекты, как инновационный подход в традиционных медийных каналах.

Ключевые слова: интеграция в интернет; инновационный аспект рекламного процесса инновации; медиа-каналы; традиционные медиа.

Введение

Современная экономика не представляет себя без высоко конкурентных сред. В условиях повышенной конкуренции, любая коммерческая организация будет стремиться к увеличению собственной доли на рынке дистрибуции, соответственно, повышению уровня продаж. Инструменты для достижения поставленных целей изобилуют своей разнообразностью: совершенствование прямых продаж, выходы на новые рынки сбыта, совершенствование продукции или разработка новых продуктовых линеек, инвестирование многомиллионных бюджетов в рекламу. Как раз на последнем инструменте мы остановимся подробнее.

В контексте данной статьи саму рекламу стоит рассматривать не только, как инструмент конкуренции, но и как продукт в конкурентной среде. Любой рекламодатель пытается ставить для себя цель «достучаться» именно до своего потребителя, причем сделать это максимально эффективно. В чем же формула эффективности? В широком смысле, эффективность рекламы – это переключение потребителей с бренда конкурента на бренд рекламодателя. В узком же смысле, эффективность рекламы заключается в доставке правильного, с точки зрения контента, рекламного сообщения, причем доставка непосредственно той аудитории, которая будет готова приобрести конечный продукт данного рекламодателя, также учитывая (оптимизируя) стоимость контакта с этой аудиторией. При этом стоит учитывать, что современному рекламодателю приходится маневрировать в условиях понижения эффективности рекламы в традиционных медиа, связанных с чрезмерным наполнением традиционных каналов рекламным контентом.

Для достижения целей, поставленных выше, рекламодатели пытаются выделиться из толпы конкурентов разрабатывая новые форматы внутри традиционных медиа носителей, интегрируя их с интернет-средой, а также создавая специальных интеграционные проекты под конкретный продукт. Под традиционными медиа носителями принято считать телевидение, прессу, радио и наружную рекламу.

Одним из решений данной проблемы является применение инновационного подхода к рекламе в традиционных медиа. Выявление инновационных аспектов рекламы в различных медиа-каналах является одним из ключевых шагов к повышению ее эффективности.

Реклама на телевидении.

Основным и, пожалуй, одним из самых популярных медиа в нашей стране является телевидение. Передача информации по данному каналу происходит в сопровождении движений, звука, цвета и картинки. Поэтому телевидение оказывает высокое эмоциональное воздействие на потребителя. К тому же, к основным преимуществам телевизионной рекламы принято причислять максимальную широту охвата аудитории (в случае с федеральным вещанием трансляция ведется по всей стране), отсюда и низкая стоимость рекламы в расчете на один контакт. Реклама на центральных телевизионных каналах также обладает сильнейшим имиджевым эффектом. [1]

Учитывая высокий уровень охвата, рекламные сообщения помимо целевой аудитории, порой «бьют мимо цели», что повышает рекламный шум и создает негативный настрой со стороны общего числа телезрителей. К тому же, несмотря на низкую стоимость контакта с аудиторией (за один контакт с телезрителем), данный медиа канал является очень дорогостоящим для рекламной активности, ввиду дороговизны эфирного времени, что принуждает рекламодателей оптимизировать свои рекламные кампании. Да и для нынешнего потребителя телевидение утрачивает свою роль основной социальной платформы. Оно становится скорее фоном для людей, все более активно взаимодействующих друг с другом посредством других технологий.

К счастью, на рынке появляются альтернативные способы ТВ вещания: трансляции телеканалов в сети интернет, интеграция телевидения в интернет-среду посредством функции Smart-TV.

Данные инновационные инструменты помогают отчасти решить подобные проблемы в рамках оптимизации рекламной кампании. Но обо всем по порядку.

Просмотр телеканала на просторах сети интернет достигается посредством специального бесплатного сервиса на корпоративном сайте телевизионного канала или же внутри онлайн-кинотеатров.

Рекламная составляющая данной технологии связана с возможностью более точного, чем для традиционного телевещания, определения района проживания телезрителя, а значит, обеспечения более высокого уровня избирательности самого рекламного сообщения. В этой среде включаются возможности не только эфирного размещения, к чему мы уже привыкли, но и правила интернет рекламы. Любая предыдущая активность интернет-пользователя (его интересы, частые или же последние поисковые запросы) фиксируется «интеллектуальной средой» и определяется, представитель какой аудитории сидит на данный момент перед экраном и какого рода продукт стоит транслировать текущему зрителю. Как пример, взрослый мужчина не будет вынужден смотреть по телевизору презентационные ролики женских прокладок или товаров для детей, а напротив, будет получать рекламные сообщения в рамках собственного поля интересов. Такая возможность позволяет оптимизировать рекламный бюджет рекламодателя и не «захламлять» эфир рекламными роликами, предназначенными на иную целевую группу. [3]

Похожая картина представлена в современных Smart-TV телевизорах. В них (еще не во всех) интегрируется программа Social-TV, превращающая телевизор в интерактивное устройство. Как было описано ранее, телевидение, являясь эфирным медиа, имеет барьер — непоточность, иными словами — «игра в одни ворота». Social TV стирает эти грани, позволяя прямо на экране наравне с передачей телевизионного контента обеспечивать голосовое или текстовое общение с собеседником, проводить видеоконференции, создавая эффект присутствия. Все ведется к тому, что телезритель сможет посмотреть футбольный матч вместе с друзьями, даже если собраться всем вместе не удалось. Поле для

интерактивности практически не имеет границ: чаты с обсуждениями, синхронизация с социальными сетями. В конечном итоге, данная платформа не ограничивается только домашним присутствием у «телевизионного ящика», а идет в ногу с мобильностью текущих телезрителей, что достигается путем внедрения ее в современные мобильные устройства — смартфоны и планшеты. [4]

Какова же польза для современных рекламодателей от подобного развития? Во-первых, интерактивность, которую предлагает данная технология, повышает утрачивающийся в последнее время интерес аудитории к телевидению в целом, что повышает количество потенциальных контактов с целевой аудиторией. Во-вторых, как и в случае с интернет-телевидением, в данной среде действуют совершенно другие законы рекламы — глубокий таргетинг, достигнутый с помощью синхронизации программы с социальными сетями и поисковыми запросами.

В конечном итоге, сам формат рекламного сообщения может измениться из формата видеоряда рекламных роликов в формат интерактивных взаимодействий с аудиторией. Все видели в сети интерактивные рекламные сообщения — баннеры, где рекламное сообщение «заставляет» пользователя сыграть с ним в «игру» и просит совершить какие-либо действия. А в случае с мобильной рекламой (рекламой на мобильных устройствах), рекламное сообщение может «попросить» пользователя сделать куда более «сложные» операции, включившись в интерактив: потрясти телефон в руках, провести пальцем по экрану в конкретном направлении и т.д. Простор для действий ограничивается только фантазией мобильных разработчиков. Также, учитывая высокие технологии в современных смартфонах, эта реклама способна предложить синхронизацию с календарем (в случае, если рекламодателем проводится какая-нибудь акция, привязанная к какой-либо дате) или же с функцией геолокации — проще говоря, показать на карте маршрут до ближайшего магазина, где пользователь сможет приобрести рекламируемый товар или включить стилизованный под бренд рекламодателя компас, который покажет, в какой стороне (и как далеко) точка дистрибуции продукта.

Реклама в прессе.

Пресса является, пожалуй, самым старым медиа носителем. Несмотря на то, что общий интерес к прессе у аудитории начинает падать, этот вид медиа не ли-

шен некоторых специфических особенностей, что позволяет ему пользоваться популярностью у современных рекламодателей.

В первую очередь, пресса имеет тематическую направленность, что позволяет уже на этапе выбора издания сегментировать инструменты контакта рекламного сообщения с аудиторией. К тому же, эта тематическая направленность зачастую совпадает с интересами аудитории, ее читающей: автомобильная пресса, журналы о бизнесе, финансах, тематические научные журналы и т.д. Именно поэтому очень часто в журналах об автомобилях встречается рекламный контент, соответствующий данной тематике: шины, моторные масла, автохимия, а в журналах о финансах свои услуги презентуют банки. Это вполне очевидный факт, однако, современный рекламодатель смотрит на тематическую прессу еще и как на фильтр для более широкой аудитории. Приведем пример с тем же автомобильным журналом. Вполне логичным является то, что основная аудитория изданий — автовладельцы, при этом, по статистике, в России на одного водителя-женщину приходится 17 мужчин (от региона к региону показатель будет отличаться). Соответственно очевидно, что аудитория все того же автомобильного журнала — мужчины — что в свою очередь расширяет аудиторию для рекламодателя и ограничивает, как минимум, только по гендерному признаку. Подобная же сегментация между изданиями возможна также и по доходу, роду занятий, интересам и профессиональной деятельности.

Среди экспертов печатные средства массовой информации (печатные СМИ) подразделяются на три сегмента — газеты, журналы и рекламные издания. Цена на рекламу в прессе, в большинстве случаев, зависит от таких показателей, как объем тиража издания, структура его аудитории и площадь, занимаемая объявлением на странице.

Каковы же инновационные аспекты рекламы в прессе.

Современная тенденция такова, что пресса в печатных изданиях начинает вытесняться интернет-изданиями. Все больше аудитория читает новости с мобильных устройств, подписываясь на интернет-сайт издания. Отсюда можно выделить тот факт, что полная синхронизация как самого печатного издания, так и рекламной активности с его интернет-версией является вполне логичной реакцией на сложившийся тренд. Такое соче-

тание рекламного воздействия позволяет охватить более широкую аудиторию, а также усилить воздействие на читателей печатного источника. Для этих целей в прессе может приводиться ссылка на Интернет-сайт издания, содержащий, к примеру, поясняющий текст статьи видеоматериал.

В качестве еще одного результата интеграции прессы и интернета могут служить так называемые специальные проекты в прессе. В данном случае, издательский дом сам разрабатывает условия проведения данного проекта конкретно под задачи рекламодателя. Это может быть создание обсуждения со звездами эстрады и киноактерами, привлекая целевые аудитории, чьими кумирами они и являются, брендируя интернет портала электронного журнала в фирменный стиль рекламодателя и так далее.

Как пример, представьте себе какую-нибудь медийную личность, например, телеведущую из fashion-индустрии, которая в своих социальных сетях указывает ссылку на специальный проект интернет-издания, брендированного в стилистику рекламодателя, допустим шампуня, при этом предлагает ее фанатам обсудить, каким образом они заботятся о своих волосах, тонко намекая, в каком она восторге от текущего шампуня.

Наружная реклама.

Наружная реклама — это средство воздействия, постигающее человека не дома, а на улице, по пути на работу, на дачу, в магазин. Отличительная особенность этого медиа канала — высокий локальный охват и невероятная частота контакта аудитории с рекламным сообщением. Это позволяет в кратчайшие сроки растить знание о продукте у аудитории, особенно в синергии с телевидением.

Президент Национальной Ассоциации Наружной Рекламы и Информации С. Железняк выделяет следующие виды инноваций в наружной рекламе: технические, маркетинговые, управленческие и технологические. [5]

К техническим инновациям можно отнести как создание новых конструкций (непосредственно сами экраны, демонстрирующие рекламный материал, способных это совершать на более совершенном техническом и цифровом уровне), так и техническое усовершенствование текущих конструкций: использование не подверженных коррозии материалов, пластических материалов, пыле-, грязеотталкивающих покрытий, красок,

меняющих свой цвет при изменении спектра цветовых источников, голографических постеров, 3D — эффектов и энергосберегающих технологий. Все это позволяет расширить спектр услуг, предоставляемых клиентам на существующих конструкциях. Также к техническим инновациям можно отнести решения, позволяющие упростить процесс создания и установки и обслуживания рекламных конструкций.

Маркетинговые инновации заключаются в открытом предоставлении информации о рынке наружной рекламы, включая все возможные метрики: средний трафик возле каждой конструкции, охват, рекомендуемая направленность рекламного сообщения под конкретную конструкцию. Также к маркетинговым инновациям можно отнести обработку заказов от рекламодателей и рекламных агентств в режиме онлайн, постоянный мониторинг текущего состояния конструкций, своевременный и упорядоченный документооборот. Если обобщить, то маркетинговые инновации заключаются в предоставлении и обеспечении открытого двустороннего диалога между подрядчиком, занимающимся рекламным размещением и рекламодателем, а также предоставлении качественного клиентского сервиса на этапах взаимоотношений и после них.

Управленческие инновации в наружной рекламе заключаются в использовании классических функций управления в парадигме инновационного подхода: оптимизация организационной структуры, обучение персонала современным тенденциям и подходам в бизнесе, электронная оценка результатов деятельности.

Технологический аспект инноваций в наружной рекламе — способность и возможность ускорить текущие бизнес-процессы посредством внедрения информационных систем управления и CRM (Customer relationship management)-систем. Он является той кровеносной системой, что питает весь организм компании и все возможные инновации, проходящие в ней.

Реклама на радио.

Доли затрат на рекламу на радио в маркетинговых бюджетах растут из года в год. Это связано с увеличением цен на наружную рекламу и рекламу на телевидении, а также попытке достигнуть аудитории, которая не обращает внимание на рекламу на телевидении (просто не смотрит телевизор) или же в рамках особенностей маркетинговой стратегии рекламодателя.

Реклама на радио при относительно низкой стоимости обладает рядом сильных преимуществ. Во-первых, она способна воздействовать на определенную узкую аудиторию слушателей радиостанции. Во-вторых, радио является идеальным медиаканалом для сообщения о проведении различных местных акций: распродаж, мероприятий, организованных рекламодателями и т.д. В-третьих, радио часто слушают в таких местах, где недоступны другие виды рекламы, например, за городом. И наконец, радио обладает «зомбирующим» эффектом: частое упоминание в качестве фона рекламных песенок, стихов или же контактов рекламодателя просто «въедаются» в голову радиослушателей.

Уже на протяжении 10-ти лет радио проникает в интернет-среду, создавая отдельное направление: онлайн радиостанции. И популярность данного направления неизменно растет. В свою очередь это связано с снижением цены со стороны интернет провайдеров за трафик, что позволяет включать интернет радио просто в качестве фона во время работы за компьютером. А относительно невысокая цена за рекламное размещение позволяет пользоваться популярностью этому медиа носителю среди рекламодателей. К тому же, сродни прессе, онлайн радио обладает превосходной тематической селективностью, что в свою очередь позволяет рекламодателям доставлять рекламное сообщение в соответствующие руки.

Еще одним путем в развитии радио, как рекламного носителя является совершенствование системы медиа измерений для оценки охвата радиослушателей, а также дополнительных показателей необходимых рекламодателям для планирования оптимальной и эффективной рекламной кампании.

На сегодняшний день тенденция такова, что представители каждого рекламного носителя готовы в погоне за рекламными бюджетами крупных рекламодателей создавать конкурентные инновационные инструменты, которые способны не только развивать бизнес своих клиентов и рекламодателей, но еще и стимулировать потенциальных потребителей совершать покупки. Это превращает рекламную индустрию в истинный «драйвер» рыночной экономики.

Настоящее будущее в рекламной сфере заключается в создании интегрированного рекламного продукта, способного «раскладываться» на несколько рекламных носителей. При этом точками

контакта у него может быть не только реальный (традиционный), но и виртуальный мир, что в свою очередь обеспечивает куда более глубокий проникающий эффект в сознание аудитории.

Литература

1. Бузин В.Н. Медиапланирование. Теория и практика: учеб. пособие для студентов вузов, обучающихся по специальностям «Реклама», «Маркетинг», «Психология», «Социология», «Журналистика». М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2014. 495 с.

2. Отчеты АКАР по объемам рекламного рынка России [Электронный ресурс] // Ассоциация Коммуникационных Агентств России: [сайт]. URL: <http://www.akarussia.ru/information/market/> (Дата обращения: 11.12.2016).

3. Онлайн кинотеатр ivi.ru. Официальный сайт: [сайт]. URL: <http://www.ivi.ru/> (Дата обращения: 11.12.2016).

4. Носатов И. Social TV: будущее за интерактивом // Pravda.ru. 2013. 05 марта.

5. Доклад президента Национальной Ассоциации Наружной Рекламы и Информации Сергея Железняк. «Время инноваций» // Национальная ассоциация визуальных коммуникаций URL: <http://www.navc.su/index.php?id=2930&sku=go5848&page=3> (Дата обращения: 11.12.2016).

Integration old media into digital, as a tool of innovations in the media advertising

Ryabova E.V., Mihayluk A.V.

LLC Rost-Media

The article notes the importance of identifying innovative aspect of the old media advertising as an essential part of its efficiency increase. The article identifies major innovative means of advertising in the old media: integration with digital resources, design of new formats of advertising, special projects, as an innovative side of the old media channels.

Key Words: digital integration, innovative meaning of the advertising process. innovations, media channels, old media

References

1. Buzin V. N. Media planning. Theory and practice: ucheb.posoby for students of higher education institutions, students on specialties «Advertising», «Marketing»,

«Psychology», «Sociology», «Journalism». M.: UNITY-DANA, 2014. 495 pages.

2. Reports of AKAR on amounts of the advertizing market of Russia [An electronic resource]//Association of the Communication Agencies of Russia: [website]. URL: <http://www.akarussia.ru/information/market/> (Date of the address: 11.12.2016).

3. Online ivi.ru movie theater. Official site: [website]. URL: <http://www.ivi.ru/> (Date of the address: 11.12.2016).

4. Nosatov I. Social TV: the future behind an interactive//Pravda.ru. 2013. March 05.

5. Report of the president of National Association of Outdoor Advertising and Information Sergey Zheleznyak. «Time of innovations»//National association of visual communications of URL: <http://www.navc.su/index.php?id=2930&sku=go5848&page=3> (Date of the address: 11.12.2016).

Рост инновационности и конкурентоспособности промышленных предприятий – ключевая проблема российской экономики XXI в.

Носова Светлана Сергеевна, доктор экономических наук, профессор, профессор кафедры региональной и инновационной экономики, Национальный исследовательский ядерный университет МИФИ e-mail: nss_10@mail.ru

Любимцева Ольга Юрьевна, ст. преподаватель общеуниверситетской кафедры философии и социальных наук Московского городского педагогического университета.

Дается научное обоснование сущности и целевой направленности рационального построения стратегии государства, направленной на активное стимулирование инновационной деятельности промышленных предприятий, что позволяет выявить новые и совершенствовать существующие конкурентные преимущества, связанные с ростом научно-технического потенциала, как государства, так и бизнеса. Утверждается, что в современных социально-экономических условиях, принимая во внимание сложившуюся мировую конъюнктуру, к наиболее перспективным направлениям для развития инноваций в отечественной экономике относится сфера производства высоких технологий. Исследованы специфические черты российской экономики в современный период; обоснована необходимость взаимодействия между представителями науки, бизнеса и государства; определена роль знаний, рынка инноваций, кластеров и других точек роста с позиции выбора приоритетных направлений развития инноваций, нацеленных на учет международных организационных, научных, технических и технологических прогнозов и тенденций в аспекте национального развития с целью определения детерминант конкурентоспособности и формирования конкурентных преимуществ российской экономики, позволяющих обеспечить экономический рост за счет развития реального сектора российской экономики.

Ключевые слова: инновация, неоклассическая концепция, инновационность, конкурентоспособность, сырьевая модель, инновационная модель, знание, интеллектуальный капитал, высокие технологии

Постановка вопроса

Усиленная разработка инновационной тематики в гуманитарных науках имеет сравнительно недавнюю историю. В научный обиход термин инновация (от *innovatio* - новация, нововведение) впервые вводится в девятнадцатом веке, благодаря антропологам и этнографам, трактующим инновацию как процесс введения элементов одной культуры в другую. Впоследствии сфера употребления данного термина расширяется. Именно конец XIX века и начало XX века, с их количественным и качественным скачком в НТП, позволяет вычлнить и осмыслить инновацию как социальную и экономическую категорию. Так называемую парадигму «инноватики» в экономической теории заложил австрийский ученый Й. Шумпетер. Инновацию он трактует, как «изменение с целью внедрения и использования новых видов потребительских товаров, новых производственных и транспортных средств, рынков и форм организации в промышленности». [1, 10]

Наряду с вышеприведенным шумпетерским определением инновации, имеется достаточно много других определений. В частности П. Друкер под инновацией понимает «конструирование и разработку нового, до сих пор неизвестного и еще не существующего, того, что создаст новую экономическую конфигурацию из старых, известных, существующих элементов». [2, 5]

Интересный аспект понятия «инновация» лежит в сфере концепции «рабочая сила». По К. Марксу, рабочая сила - способность человека к труду, совокупность физических и духовных способностей, которые человек использует в своей деятельности. [3] Духовные способности можно понять как единство и взаимосвязь природных способностей индивида, преобразованных в процессе деятельности и жизнедеятельности, и способности человека как субъекта деятельности и отношений, и выступающие в единстве с нравственными качествами человека как личности. Духовные способности проявляются в умственной деятельности, которая впоследствии становится генератором идей. В науке идеями называется главная мысль или общий принцип теории или изобретения, вообще замысел или наиболее существенная часть замысла.

Именно, идея порождает новое в общественной и экономической жизни. Идею нужно продуцировать. И этому во многом способствует образование. Образование рождает новые знания. Знание – форма существования и систематизации результатов познавательной деятельности человека. Знание помогает людям рационально организовывать свою деятельность и решать различные проблемы, возникающие в её процессе.

Проблемами образования занимался в конце 50-х – начале 60-х годов XX века в рамках чикагской школы Теодор В. Шульц, [4] а также Г. Беккер, лауреат Нобелевской премии по экономике (1992) за исследования широкого круга проблем человеческого поведения и реагирования, не ограничивающегося только рыночным поведением. [5] В концепции Г. Беккера, отдача от целенаправленных инвестиций в развитие человека чрезвычайно высока и в показателях индивидуальных доходов, и эффективности отдельного производства, и в темпах экономического роста. Среди инвестиций в человеческий капитал вложения в образование рассматриваются как одна из наиболее оптимальных форм вложений капитала, т.е. как реализация общественного интеллектуального капитала в инновационном развитии экономики. В условиях глобализации экономики инновационными на мировом рынке становятся лишь хозяйствующие субъекты, которые осуществляют инновационную деятельность, систематически осваивают последние научно-технические достижения, управленческие и организационные разработки, позволяющие снижать издержки производства, повышать производительность труда, увеличивать выпуск продукции высокого качества. Сегодня инновации понимаются более широко. Это не только технико-технологические инновации. Это

нововведения, которые охватывают весь воспроизводственный процесс: производство - распределение - обмен - потребление. Они обеспечивают его динамику, способствуют минимизации издержек производства, повышению уровня его эффективности.

Плодотворность инновации состоит в том, что она занимается внедрением в жизнь новых идей. По мнению немецкого философа Ф.Гегеля,

1) идея порождает и накапливает свое собственное богатство содержания;

2) идея переходит в свои противоположности, обнаруживая себя в материальном мире – в природе;

3) развитие идеи завершается полным совпадением «мирового разума» с сотворенной им природой и обществом, тождеством идеи и мира – «абсолютным знанием». [6]

Знание проявляется не только в «прорывных» идеях, в конечном счете, изменяющих упорядоченное течение событий, сколько в огромных возможностях извлекать пользу из идей, не воспринятых или не понятых другими. Это и определяет способность знания порождать инновации, которые способны обеспечить поступательное движение нашей цивилизации. В этом аспекте инновация – это результат практического освоения знания, оптимальность которого оценивается не только экономическим, но и социальным эффектом.

В конечном итоге, мы определяем инновацию, с одной стороны, как технико-технологическое понятие, а с другой – как социально - экономическое понятие. Под технико - технологической инновацией следует понимать «изобретение, способствующее изменению производственного процесса и появлению продукта с изменившимися свойствами или вообще нового продукта». Вероятнее всего такое понимание инновации сложилось под влиянием изучения взглядов известных ученых по данной проблематике.

Инновации с позиции их роли в экономическом развитии

Для современной России разговор об инновациях представляется весьма актуальным. Ведь аксиомой стало положение о том, что использование достижений НТП – важнейшее условие интенсивного экономического роста, а последний, в свою очередь, не менее важный фактор реализации главной цели макроэкономической политики – повышения благосостояния населения. Такая постановка вопроса говорит о том, что необходима глубокая теоретическая прора-

ботка данной проблемы с последующим выходом на практические рекомендации. Для начала договоримся, что синонимом термина «инновация» является всем известное понятие «нововведение». Это свидетельствует о том, что отличительным признаком инновации является конкретный результат инновационной деятельности. И тогда станет очевидно, что ничего необычного в нем нет: современная экономика, как показывает опыт, является экономикой нововведений.

Если исследовать инновации с позиции неоклассической концепции, то все внимание сосредоточено на форме ее проявления в системе частнособственных отношений, т.е. инновация в результате коммерческой реализации должна приносить сверхприбыль. В этом аспекте инновация – не просто нововведение, ломающее старые и насаждающее новые производительные силы, а способ роста прибыльности частного капитала. Именно, в обмене и проявляется ее меновая стоимость. Частному капиталу никакое нововведение не нужно, если оно не будет прибыльным. Вот в чем причина маниакального стремления предпринимателя к использованию инноваций. Для капиталиста самое важное – возрастание его капитала, а уже потом все остальное: налоги (которыми можно весьма эффективно манипулировать), социальная ответственность и т.д. Капиталист это не человек общества, он собственник капитала. Он живет в мире денег, его восприятие мира настолько изуродовано, что можно уже говорить о появлении человека денежной ориентации.

Если же подходить к исследованию инноваций с политэкономических позиций, то в этом случае исследуется инновация в системе диалектического взаимодействия производственных отношений и производительных сил. Инновация это способ разрешения противоречия между сложившимися производительными силами и производственными отношениями. Если вести анализ инновационного пути развития России с этих, т.е. политэкономических позиций, то на сегодняшний день видна тормозящая особенность сложившихся рыночных отношений и «скрывается» она, главным образом, в их сердцевине – отношении собственности. Вывод простой: нужно развивать частную собственность. В рыночной экономике России в результате незавершенности приватизации нет достаточных условий для инновационного развития.

Рассматривая инновации с позиции

их роли в экономическом развитии, мы пришли к следующим оригинальным выводам. На наш взгляд, расходы, связанные с организацией научно-исследовательских работ (НИР), назовем их первоначальными расходами на инновации, в некотором смысле можно рассматривать как вычет из национального дохода, так как не все инновации могут быть, согласно нашей логике, нововведениями или внедренными в практику. Иначе говоря, получить практическое применение. Таким образом, расходы на НИР могут привести к сокращению потребительских расходов, так как в определенный период времени расходы на НИР не вызывают непосредственного увеличения производимых благ и они не ведут к непосредственному удовлетворению все возрастающих производственных и личных потребностей. Все постфактум, все опосредовано, в связи с тем, что они могут реализоваться после внедрения, или после опытно-конструкторских разработок. Отсюда расходы на НИР уменьшает совокупный спрос, смещает кривую совокупного спроса влево. В данном случае, эти расходы представляют собой отрицательное потребление.

В другом случае – случае практического внедрения научных разработок, расходы на инновации выступают как положительное потребление, способствующее росту совокупного предложения и совокупного спроса. Это происходит в случае использования расходов на инновации в качестве автономных инвестиций, которые, по теории мультипликатора Кейнса, приведут к росту национального дохода. Таким образом, мы вводим в оборот две новые экономические категории – расходы на инновации рассматривать как расходы с отрицательным и положительным эффектами.

Инновации могут осуществлять как частные фирмы, так и государство.

Сначала рассмотрим специфику частных инноваций. Ни одна коммерческая фирма не будет инвестировать в инновации, если она не рассчитывает хоть когда-нибудь получить от них прибыль. Склонность к инновациям всегда связана с анализом двух моментов:

1) какую прибыль принесут инновации, или какой будет предельный доход от новых произведенных продуктов и

2) по современной терминологии, «какова цена вопроса», или каковы издержки инновационного процесса – сколько придется потратить средств, чтобы инновации состоялись. Прибыльность вложенного капитала зависит глав-

ным образом от спроса на конечную продукцию, которую выпускает фирма. При оценке будущего спроса фирма будет исходить из текущего спроса на эти блага.

Если спрос растет на протяжении длительного периода, то фирма и в будущее будет смотреть с оптимизмом. Если текущий спрос невелик, а все симптомы его роста в прошлом не подтверждались, то будущее будет вырисовываться в более мрачных тонах. Но поскольку текущий спрос (а с ним и текущее потребление) зависит в основном от уровня доходов, то, во всяком случае - чем выше совокупный доход, тем больше будет объем инноваций или инвестиций, направляемых на изобретения и открытия. Что дает импульс к инновациям?

Ответ: 1) необходимость фирме жить и развиваться по международным стандартам, отсюда нужна новая техника и новая технология (атомная энергетика, автоматизация производства, компьютерные технологии и т.д.) и 2) соответствующая государственная политика. Предприниматели через налоги финансируют развитие науки. Они с трепетом ожидают: что даст наука экономике? Правительство может сдерживать или стимулировать частные инвестиции путем выделения субсидий и предоставления налоговых льгот. Но все помыслы предпринимателей связаны с проблемой дополнительных денег. Это значит со ставкой процента по кредитам. Низкая ставка процента увеличивает стимулы к инвестированию; если же процент растет, то уровень инвестиций упадет. Как говорится, это жизнь. Но такая ситуация складывается в нестабильной экономике, например, в условиях переходной экономики. В стабильной экономике – экономике индустриально развитых стран склонность предпринимателя к инновациям напрямую не связана с колебаниями нормы процента.

С одной стороны, инновационные решения принимаются на основе долгосрочного планирования, особенно если речь идет о большой корпорации. Любая корректировка планов такой фирмы вследствие изменившихся финансовых условий в состоянии подорвать всю концепцию ее развития.

С другой стороны, фирмы редко идут на реализацию нового проекта, не имея достаточного «запаса прибыльности». Инновации, как правило, окупаются не более чем за пять лет - ставки процента вряд ли вырастут за это время настолько, чтобы прибыльный проект превра-

тился в убыточный. Поэтому при принятии решений об инновациях ставка процента играет вторичную роль по сравнению с ожидаемым эффектом - прибылью. Так, эффект снизившихся процентных ставок нередко выражается прежде всего в более оптимистических прогнозах инвесторов на будущее, особенно когда речь идет об инновациях, обеспечивающих снижение издержек и рост прибыли.

Расходы на инновации осуществляются не только частными фирмами, но и федеральным правительством и местными органами власти. Большая часть расходов на инновации федерального правительства связана с экономической программой правительства. Это же соображение во многом определяет инновационную политику государственных предприятий.

Инвестиции местных властей сильнее реагируют на ставку процента, особенно в случае проектов, связанных с жилищным строительством. Если даже с учетом грантов центрального правительства издержки использования заемных средств не покрываются за счет получаемой ренты, то приходится поднимать местные налоги, что нежелательно по политическим соображениям. Большое значение инвестиций в общественном секторе экономики обусловлено прямым контролем над ними со стороны правительства: ведь в случае недостатка в частных инвестициях оно может увеличить государственные расходы.

Раскрывая сущность инноваций и формы их существования, мы пришли к выводу, что в совокупности инновации - это результат функционирования особой сферы экономики - инновационной сферы.

В воспроизводственном аспекте инновационная сфера раскрывает отношения взаимодействующих между собой инноваторов, инвесторов, производителей и потребителей инноваций.

Фундаментом успеха рыночной экономики России является рост инновационности промышленных предприятий

Приоритетное направление в экономике России выдвигает новые требования к пониманию новых категорий в современной экономической теории, в частности, категории «инновационность промышленных предприятий» (ИПП).

Данная категория занимает «стержневое» место в анализе новых факторов экономического роста. Инновационность - широкое понятие. Оно охватывает не только технологии и продукт. Техноло-

гии действительно являются важным компонентом роста инновационности. Однако инновационность также предполагает изменения процессов, продаж, маркетинга, дистрибуции и обслуживания. Инновационность охватывает все фазы воспроизводственного процесса.

Ценность создается не в производстве, а в его инновационности.

С позиции макроэкономики, инновационность следует рассматривать как инновационность экономики в целом. Недостаточный уровень развития экономики, ее масштабы, несбалансированности всех факторов экономического роста являются ключевыми ограничителями приращения инновационности, т.е. повышения производительности труда.

С позиции микроэкономики, инновационность - это способность промышленных предприятий производить новые технические средства (изделия) и новые технологии за определенный период времени. Повышение уровня инновационности хозяйствующих субъектов определяет четкие ориентиры для вывода экономики России на инновационный уровень развития.

Для измерения инновационности могут быть использованы разные показатели:

- 1) расходы на НИОКР,
- 2) количество патентов и
- 3) доля выручки, полученная от реализации новых технологий и товаров.

Инновационность может носить «взрывной» характер, что влечет за собой изменения в технологических укладах экономического развития. Сегодня мир стоит на пороге 6-го технологического уклада. Его контуры только начинают складываться в развитых странах мира, в первую очередь в США, Японии, России и КНР. Он характеризуется нацеленностью на применение таких наукоёмких технологий, как био- и нанотехнологии, генная инженерия, мембранные и квантовые технологии, фотоника, микромеханика, термоядерная энергетика. Синтез достижений на этих направлениях должен, в конечном счёте, обеспечить выход на принципиально новый уровень в системах управления государством, обществом, экономикой. Каждому качественному уровню технологии соответствуют определенные типы общества, цивилизации и культуры. [7]

Таким образом, сами по себе инновации – это вовсе не явление современности. Однако сегодня инновациям уделяется особое внимание, т.к. мир становится другим, он устремлен в инновационную эпоху. Теперь инновации повсю-

ду.

Исторически экономика любого периода времени была, есть и будет в меньшей или большей степени инновационной экономикой. Мы не знаем в истории такого периода, когда общества существовали и развивались вне инноваций – технологических, экономических, социальных, политических, военных, даже религиозных. Даже в древнейших цивилизациях постоянно происходили инновационные изменения. Только скорость изменений была разной. Поэтому не стоит приписывать инновационную активность только нашему времени, которое кажется нам чрезвычайно бурным.

Президент РСПП Александр Шохин заявил: «Важно, чтобы бюрократическая технология была минимизирована, для этого нам нужны критерии инновационности». [8] Предлагаем следующие критерии инновационности промышленных предприятий (ПП):

- приобретение ПП лицензий на использование изобретений и промышленных технологий;

- наличие достаточной научно-технической базы (НТБ), научно-технической инфраструктуры, материальных ресурсов и инвестиций, необходимых для текущей и перспективной деятельности ПП;

- наличие научного, инженерно-технического персонала и финансовых средств на повышение его квалификации, переподготовку, обусловленное внедрением технологических инноваций;

- наличие институциональной системы с целью стратегического управления ПП, включая экономико- организационно-правовые формы.

Возникает вопрос об измерении инновационности. Реально определять величину инновационности можно путем следующих показателей: объем финансирования, направляемый на научно-исследовательские работы (на оплату научных кадров, а также приобретение необходимых информационных и материально-технических ресурсов с целью воспроизводства материально-технической базы, структуры организации и управления).

Оценку инновационности можно вести при различных начальных условиях:

- а) при перераспределении наличных финансовых ресурсов или

- б) при их наращивании.

Инновационность, подобно человеческому сердцу, дает экономике мощный импульс. Увеличивается Поэтому в логике исследования роста инновацион-

ности важное значение имеет проблема прогнозной оценки хаоса, прогнозирования и стратегического выбора экономического развития. Эта проблема является комплексной, поскольку результаты исследования должны дать ответы на определенные вопросы.

Решение этих вопросов для роста инновационности ПП становится особенно актуальным в момент, когда набирает силы мировой кризис, и возникает необходимость оперативной и грамотно принимать точные решения на изменения во внешней среде. В этом плане любая инновация (идея, теория, концепция и пр.) способна, в конечном итоге, вывести ПП из хаоса, или неопределенности.

Прогнозная оценка хаоса предполагает ответы на следующие вопросы:

1. Каков «механизм» влияния хаоса на нелинейные стохастические процессы в экономике?

2. В чем состоит специфика прогнозной динамики нелинейных процессов в экономике, в которых учитываются эти дестабилизирующие факторы?

3. На какой методологической основе и как надо разрабатывать модели и инструменты для оценки хаоса, прогнозирования, стратегического выбора и принятия решений в условиях неопределенности, риска, когда субъекты рыночной экономики находятся под воздействием комплекса дестабилизирующих факторов?

Ведущим фактором роста инновационности считаются не только вещественные инновации, которые выдают «на гора» новый продукт или услугу, но и институциональная (организационно-правовая) структура экономического развития, которая влияет на создание вещественных изобретений, но и требует их совершенствования через внедрение институциональных инноваций. Они способствуют защите прав собственности, созданию нормативно-правовой системы для контроля над своевременным выполнением контрактов, совершенствованию стимулов к эффективной организации производственного процесса, к уменьшению транзакционных издержек на рынках товаров и ресурсов. При таком методологическом подходе не следует пренебрегать институциональным аспектом роста инновационности ПП, т.к. они стимулируют более быстрый экономический рост и повышение жизненного уровня населения.

Взаимодействие между компонентами инновационности и отраслями научно-технического потенциала характери-

зуется сложностью, противоречивостью и наличием временных лагов. Так, резкое сокращение размеров финансирования научно-технической сферы не всегда приводит к столь же резкому снижению инновационности промышленного предприятия (ИПП). С другой стороны, быстрое наращивание объемов финансирования и несогласованное увеличение масштабов отдельных компонентов НТП не приводит к адекватному росту инновационности предприятия. Однако в любом случае устойчивое сокращение финансирования научно-технической сферы общества или некоторая временная задержка его финансирования неизбежно влекут за собой сокращение ИПП в целом. Ее последующее инновационная энергия. Когда эта энергия превысит определенный барьер, существующий порядок (стабильность) нарушается, возникает хаос, выход из которого возможен за счет новых инноваций, которые могут вывести экономику на иной уровень конкурентоспособности.

Рост инновационности промышленных предприятий как условие преодоления их неконкурентоспособности

Что означает и как ликвидировать неконкурентоспособность предприятий? Основатели классической политэкономии рассматривали конкуренцию как составную часть развития рыночных отношений. Фундаментальные знания о конкуренции и, соответственно, конкурентоспособности сложились в работах таких западных экономистов, как А. Курно, У. Джевонса, Ф. Эджуорта, Л. Вальраса, Ф. Найта, А. Маршалла, Э. Чемберлена, М. Портера и др. В результате исследования основных трактовки понятия «конкурентоспособность» предприятия можно выделить основные признаки его неконкурентоспособности. Это, прежде всего, несовершенство в развитии рыночных отношений, т.е. частной собственности, свободы предпринимательства и свободы выбора, системы рынков и цен, реализации приоритета личных интересов при принятии решений, ограничения роли государства, а отсюда отсутствие конкурентных преимуществ. Поэтому очень важно обоснованно, жестко и регулярно проводить политику наращивания конкурентных преимуществ, широко используя базовые, организационно-управленческие, институциональные инновации на основе устойчивой системы государственного финансирования НИОКР и образования, высокой квалификации кадров, что и обеспечивают рост конкурентоспособности, как предприятий, так

и экономики.

Что касается сырьевой зависимости экономики, то, как известно, в этом случае инновационные проекты — просто неинтересны. Но наступает время, когда земельные ресурсы начинают убывать, тогда «хочешь — не хочешь» начинаешь понимать, что в современном мире основным ресурсом является инновация, а не газ и нефть.

Как известно, эпоха НТР потребовала принципиального преобразования в структуре производительных сил. Качественно изменились условия, характер и содержание труда, конкурентоспособность фирм стала зависеть не от того, как быстро и слаженно действуют рабочие, а от того, сколько специалистов. Это осознание неминуемо вело к осмыслению значимости человеческого фактора в экономическом прогрессе. Поэтому неслучайно появились работы, где на примере США показано, что в середине XX в. рост американской экономики объясняется повышением уровня квалификации работников.

В современной России при несомненном обилии талантливых людей, интеллектуальный капитал не достаточно востребован производством. Поэтому российские специалисты «утекают» за рубеж, строя там, а не в своем отечестве, инновационную экономику, которая характеризуется высокими темпами обновления производственных технологий или продуктов и услуг; большим вкладом человеческого капитала по сравнению с материальным капиталом; развитием таких секторов экономики, как образование, наука (производство фундаментального знания), информационные технологии и так называемые интеллектуальные услуги (консультирование, информационное посредничество, аналитика, маркетинговые услуги). Впрочем, каждая эпоха, достигнув определенного апогея, реализовав свои возможности в науке, технике, культуре, в обязательном порядке требует нового. И чем ближе к нам, чем интенсивнее бег времени, тем больше востребовано это новое. Данное обстоятельство особенно ощутимо с начала эпохи предпринимательства, возникновения «духа капитализма» (М. Вебер). Ведь среди проблем, с которыми сталкивается бизнес, по мнению Э. Тоффлера, нет более важной и сложной, чем проблема нововведений, или инноваций.

Промышленность России сегодня должна, прежде всего, освоить то, что уже сделано на Западе: приблизить параметры и дизайн своей продукции к

международным стандартам, освоить продукты, известные на мировом рынке, но отсутствующие в России, переориентировать производство на использование современных ресурсов, повысить «степень современности» применяемых технологий, довести их до уже существующего в развитых странах уровня. Ясно, что в такой ситуации нет смысла начинать инновационную деятельность с «нулевого цикла», повторять уже выполненные исследования. Гораздо более актуальной является задача критического осмысления передового международного опыта, адаптация новых продуктов и технологий к российским условиям и их скорейшее промышленное освоение.

Острейшие проблемы инновационной политики на современном этапе: повышение конкурентоспособности экономики за счет эффективного использования научных разработок и внедрения результатов фундаментальных и прикладных исследований в производство.

Выводы

В долговременном аспекте к движущим силам роста инновационности и конкурентоспособности российской экономики относятся:

1. Наука должна все сильнее ориентироваться на потребности экономики, в ее развитии необходимы радикальные изменения, связанные с а) повышением доли предпринимательского сектора, как в выполнении, так и финансировании исследований; б) концентрацией исследований в высокотехнологичных отраслях и сфере услуг; в) растущей инновационной ориентацией науки, в том числе фундаментальной.

2. Увеличение инновационной активности всех секторов экономики как традиционных, так и новых видов экономической деятельности с целью повышения экономической отдачи от инноваций.

3. В структуре промышленных исследований и разработок, исходя из опыта развитых стран, необходимо добиться сдвигов в сторону динамично развивающихся отраслей (например, производство компьютеров), и снижения доли тех отраслей, где доминируют инновации, связанные с технологическими процессами, а не продуктами (металлургия, химическая промышленность и др.).

4. Повышение склонности российского бизнеса к инновационному инвестированию, что ведет в частности к увеличению доли амортизации, направляемой на инновационные инвестиции.

5. Необходима трансформация институциональных форм научной деятель-

ности, в частности путем перемещения промышленных исследований из специализированных научных подразделений в производственные, что способствует преодолению внутрифирменных институциональных барьеров, снижению транзакционных издержек и более эффективному воплощению научных результатов в продукты и услуги.

6. Обеспечение более интенсивного притока иностранных прямых инвестиций и увеличение вклада банковского кредитования в финансирование инвестиций.

7. Развитие системы венчурного инвестирования, поддержка малого инновационного бизнеса, разработка прав на интеллектуальную собственность по всей инновационной цепочке: от идеи до продвижения ее на рынок.

8. Рост в реальном выражении государственных инвестиций, повышением их эффективности в результате частно-государственного партнерства, что позволяет выработать пути устранения наиболее серьезных проблем на пути развития бизнеса через рассмотрение конкретных инновационных проектов.

Таким образом, «на сегодняшний день инновации должны взять на себя миссию «ядра» в сценарии выхода российской экономики из системы сложившейся глобальной турбулентности». [9,238]

Литература

1. Schumpeter J.A.. The theory of economic development.- Cambridge, MA: Harvard University Press. 1934. Schumpeter J.A. The business cycle. - N.Y.: McGraw-Hill. 1939.
2. Drucker P.P. Entrepreneurship and Innovation - N.Y.: Harpera.Row. 1985 - IX.
3. Маркс Карл, «Капитал», I том, гл. 4. Электронный ресурс. <http://esperanto.mv.ru/Marksismo/Kapital1/kapital1-04.html>
4. Schultz Theodore W., Investment in Human Capital, American Economic Review LI, March 1961, 1–17, American Economic Association Presidential Address.
5. Becker Gary S., Human Capital, Columbia University Press, 1964.
6. Философия Гегеля: абсолютный идеализм, диалектика, соотношение исторического и индивидуального. <http://koledj.ru/docs/>
7. Шестой технологический уклад. <http://www.nkj.ru/archive/articles/17800/>
8. РСПП предлагает определить критерии инновационности <http://finmarket.ru/news/1495585/>

9. Nosova, S., Askerov, P., Novichkov, A., Novichkov, V., Rabadanov, A. (2016), Turbulence in the Russian economy management system. International Journal of Economics and Financial Issues, 6(S1)

The growth of innovativeness and industrial competitiveness is a key problem for the Russian economy of the 21st century

Nosova S.S., Lyubimtseva O.Yu.

National Research Nuclear University MEPhI, Moscow city Pedagogical University.

The scientific ground of essence and having a special purpose orientation of rational construction to strategy of the state, innovative activity of industrial enterprises sent to active stimulation is given, that will allow to educe new and to perfect the existent competitive edges, related to the height of scientific and technical potential, both state and business. It is argued that in the current socio-economic conditions, taking into account the current world situation, the most promising areas for the development of innovation in the domestic economy concerns the scope of the production of high technologies. The

specific lines of the Russian economy are investigational in a modern period; the necessity of co-operation is reasonable between the representatives of science, business and state; the role of knowledge, market of innovations, clusters and other points of height is certain from position of choice of priority directions of development of the innovations, aimed at the account of international organizational, scientific, technical and technological prognoses and tendencies in the aspect of national development with the purpose of determination of детерминант of competitiveness and forming of competitive edges of the Russian economy, allowing to provide the economy growing due to development of the real sector of the Russian economy.

Keywords: innovation, neoclassical conception, innovativeness, competitiveness, raw material model, innovative model, knowledge, intellektaulny capital, high technology

References

1. Schumpeter Dzh.A ... Theory of Economic Development. - Cambridge, MA: Harvard University Press. 1934. JA Schumpeter

Business cycle. - New York: McGraw-Hill. 1939.

2. Druckcr parcel Entrepreneurship and Innovation - New York: Harpera Row. 1985 - IX.

3. Karl Marx, «Capital», that I, ch. 4. Electronic resource. <http://esperanto.mv.ru/Marksismo/Kapital1/kapital1-04.html>

4. Schultz, Theodore W., investment in human capital, economic American LITHIUM review, in March 1961, 1-17, the American Economic Association presidential Address.

5. Gary S. Becker, human capital, Columbia University Press, 1964.

6. Hegel's philosophy: absolute idealism, dialectics, historical relationship and the individual. <http://koledj.ru/docs/>

7. The sixth technological way. <http://www.nkj.ru/archive/articles/17800/>

8. The RSPP suggests to define the criteria of innovativeness <http://finmarket.ru/news/1495585/>

9. Nosov, S. Askerov, P., Beginners, A., Beginners, V., Rabadanov, A (2016), turbulence in the Russian economic management system. International Journal of Economics and Financial Issues, 6 (S1)

Субъектные подходы как инновационная схема оценки репутационного банковского риска

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

В статье определено место и значение репутационного риска в системе банковского риск-менеджмента. Даны критерии репутационного риска в терминологии риск-менеджмента как имеющего черты чистого риска и шанса. Включены разнообразные, нередко противоречивые и даже альтернативные определения понятий «репутация» и «репутационный риск». Обоснована необходимость оценки репутации и репутационного риска применительно к целям, задачам и проблемам банковского менеджмента в контексте связи понятий «репутация банка» и «качество банковского менеджмента». Проанализированы интересы, цели и особенности позиций организационных структур, прямо или косвенно, профессионально или заинтересованно вовлечённых в оценку качества репутации банка и репутационного банковского риска. Сделано заключение о серьёзных расхождениях в их выводах, что делает необходимым их предварительную оценку на достоверность и применимость.

Ключевые слова: Банковский репутационный риск, чистые риски, шансы, репутация, индикаторы рисков, качество банковского менеджмента, внутренняя оценка качества банковского менеджмента, внешняя оценка репутации банка.

В системе банковских рисков репутационный риск занимает особое место. Это предопределяет специфику и целевых установок, и методов, и инструментов управления этим риском. Однако не всё однозначно и общепринято в теории банковского репутационного риска с определением его сущности, с выявлением и идентификацией факторов и условий формирования и реализации этого риска.

Нередко на страницах научной и учебно-методической литературы по тематике банковского риск-менеджмента, если и упоминается репутационный банковский риск, то в несущей явно негативный контекст трактовке – «риск потери репутации» [1], хотя последствия этого банковского риска более широки и разнообразны. К тому же одни и те же проявления репутационного банковского риска могут по-разному восприниматься разными структурами, прямо или косвенно связанными с банками, вплоть до альтернативных оценок ситуаций.

Всё это позволяет выдвинуть гипотезу о том, что в системе трактовок рисков репутационный банковский риск представляет собой своеобразный риск-шанс, для которого характерны ориентиры на переменное событие с вероятными отклонениями от плановых параметров как в положительную, так и отрицательную стороны, а значит усилия менеджмента должны быть направлены как на возможную минимизацию или компенсацию чистых репутационных рисков, так и на стабилизацию или усиление репутационных шансов. При этом штатные методы и инструменты управления банковскими рисками-шансами должны быть соответствующим образом скорректированы и адаптированы.

Одним из определяющих компонентов названия «репутационный банковский риск», в котором заложены основы управления этим видом банковских рисков, является термин «репутация». Термин хорошо известен, изучен, но неоднозначен. Соответственно принципу имморализма единственного и общепринятого определения понятия репутации не существует. Можно привести целый ряд наборов слов, претендующий на определение понятия репутации:

- оценка, мнение [2];
- имя, слава, популярность, престиж, реноме [3];
- впечатление, представление, имидж (image);
- счёт, исчисление – reputation – в переводе с латинского.

Кроме самого ключевого выражения, маркирующего саму сущность понятия репутации, в состав основных компонентов определений репутации входят:

- мнение, социальная оценка;
- оценка других людей;
- определённые критерии;
- механизм социального контроля;
- достоинства и недостатки;
- добрая или плохая (худая, дурная) слава.

Это говорит о подходе к определению репутации не только с позитивных, но и с негативных точек зрения (с позиций риск-менеджмента это обосновывает наличие условий для формирования и реализации рисков-шансов). Кроме того репутация рассматривается не как самооценка, а как мнение других лиц или организаций, правда, при том, что репутация их самих может быть сомнительной или ангажированной. Ряд компонентов говорит о необходимости и наличия критериев, по которым определяется репутация, и механизма контроля, а, следовательно, возможности формализации оценок репутации, составления и использования, нередко принудительного, сомнительных рейтингов и ярлыков, а значит как и все формализованные методики несут определённые риски. Социальная оценка, социальный контроль целенаправленно ориентируют определение репутации на важнейшие приоритеты общества, хотя и могут расходиться с рыночными интересами, с принципами толерантности и политической корректности.

Проблемность некоторых иных компонентов определения понятия термина репутация ещё большая. Так «определённое мнение» может быть очень различным вплоть до альтернативного. «Общепринятое» и «общее» мнение – понятия эфемерные на фоне свободы мнений и имморализма. «Целевые» аудитории и «определённые мнения» резко сужают сферы восприятия репутации. Плохая репутация и сомнительные методики и оценки вряд ли будут способствовать формированию «благоприятного впечатления» о той или иной структуре или лице.

Ещё одним важным моментом определения сущности понятия репутации, прямо связанным с репутационным банковским риском, является наличие динамичных компонентов, изменения которых выступают и как факторы, и как индикаторы рисков. И «создание благоприятного впечатления», и «улучшение» его, и стремление «испортить», «опорочить» это благоприятное впечатление может усиливаться или ослабевать, убыстряя или замедляя область чистого риска или область шанса в управлении банковским репутационным риском.

В банковском риск-менеджменте присутствуют, идентифицируются, оцениваются и ранжируются понятие репутации и понятие качества менеджмента. Между ними есть некоторые различия, но есть и много общего, что позволяет провести определённую параллель между управлением качеством менеджмента и управлением репутацией банка, а следовательно есть вполне обоснованная и востребованная возможность применять методы и инструменты управления качеством менеджмента в управлении банковским репутационным риском.

Уже краткое знакомство с определениями понятия репутация говорит о том, что в ней, в отличие от качества менеджмента, явно преобладают внешние компоненты. Какие бы усилия ни прилагали внутренние структуры, в конечном счёте, репутация (банка например) зависит от того, кто и как, по каким критериям и с использованием каких методов и инструментов определяет репутацию, её параметры и уровень репутационного риска. Здесь мнения различных внешних структур, лиц и организаций могут значительно расходиться, вплоть до альтернативных. Что характерно, это же касается и оценки качества менеджмента, хотя в ней одно из ведущих мест занимает внутренняя оценка на различных иерархических уровнях. Так внутренняя оценка

качества банковского менеджмента может осуществляться и на высшем уровне (собрание акционеров, совет директоров, правление), и на уровне специализированных подразделений по оценке и управлению качеством, и на уровне руководителей отделов, и на уровне рядовых сотрудников, при том что выводы касательно уровня качества менеджмента, да и сами критерии этой оценки различны, а то и прямо противоположны, что нередко создаёт конфликтные ситуации, которые призваны разрешать практически не работающие, в смысле своего прямого предназначения, профсоюзы.

И репутацию банка, и качество банковского менеджмента определяют, оценивают и маркируют различные внешние структуры, естественно, в соответствии со своими интересами, обязанностями и полномочиями, так что нередко и мнения, и интересы и усилия внутренних структур в учёт не принимаются, а то и просто игнорируются.

К внешним организационным структурам, участвующим в формировании, определении и оценке репутации банков, а также оценивающим качество банковского менеджмента, можно отнести следующие:

- органы высшей законодательной и исполнительной власти;
- службы безопасности и контроля;
- органы судопроизводства;
- службы и комиссии различных видов надзора;
- органы банковского надзора и регулирования;
- политические партии;
- общественные организации, в том числе иностранные агентства;
- организационные структуры социальной сферы;
- органы местного самоуправления и местная социально-общественная среда;
- банковские союзы и объединения;
- структуры конкурентной кредитно-банковской среды, в том числе и надзорные;
- клиенты банка;
- специализированные информационно-аналитические и рейтинговые агентства.

У всех этих лиц и организаций свои критерии и свой взгляд на репутацию и качество менеджмента банка, а соответственно на наличие и уровень репутационного риска. Так для органов высшей законодательной власти важна репутация всей национальной банковской системы с точки зрения её функциональности,

устойчивости и эффективности, репутация и судьба отдельных банков и их клиентов эти структуры не интересуют. Службы безопасности и контроля (ФСБ, ФСО, правоохранительные органы, включая организации с таким одиозным, помня сравнительно недавнюю историю нашей страны, названием как полиция) интересуют, прежде всего, конкретный банк, его персонал, его клиенты, его операции с точки зрения противодействия легализации незаконно полученных средств и финансирования терроризма. Наличие такого противодействия и формирует, по их мнению, высокую репутацию банка [4].

Для органов судопроизводства (суды, арбитраж) хорошая или плохая репутация банка, наличие чистого репутационного риска или репутационного шанса определяется тем, насколько банк законопослушен, т.е. насколько точно и своевременно он исполняет требования законодательства и решения судебных органов.

Комиссии пожарного (МЧС), архитектурного, экологического и иных специфических видов надзора имеют свои функции, свои цели и задачи, свои требования к банкам, свои, нередко значительные полномочия и средства для их реализации. В соответствии с ними и определяется репутация банка как хорошо защищённого от пожара, не портящего архитектурный облик города, не наносящего вред природе организации. Проблемы банковских рисков, в том числе и репутационного связаны с тем, что выдвигаемые ими требования (например обеспечение беспрепятственного проникновения пожарных и эвакуации персонала из горящего здания банка) находятся в прямом противоречии с требованиями органов банковского надзора (бронированные двери, решётки на окнах, «рогатки» при входе, переход из помещения в помещение по спецпропускам) по защите банка. Эти противоречия приводят не только к высоким штрафам, но и к уголовным делам. Кроме того выполнение ряда требований таких специализированных организаций (пожарные щиты, огнетушители, ящики с песком, противопожарные агитационные плакаты, планы эвакуации, а также размещение произведений искусства, антиквариата, коллекций только в местах, не портящих архитектурный облик здания – нередко в чуланах и на задворках) так портит имидж банка, что в его репутации формируются негативные тенденции, что, в свою очередь, приводит к образованию и реализации репутационного банковского риска.

В эндогенной области окружающей среды банковского менеджмента на самой вершине её иерархической пирамиды находятся органы банковского надзора и регулирования и главный среди них – Центральный банк. Его цели и задачи, его полномочия и критерии, а соответственно его своеобразные выводы, оценки, решения формируют своеобразную репутацию банков, с настороженностью воспринимаемую потенциальными и реальными клиентами банка, службами и комиссиями различных видов надзора, общественными организациями, органами местного самоуправления. Это вызвано тем, что политические приоритеты, методы и инструменты полномочий и главные критерии оценки, а значит и репутация банков нередко заимствованы у иностранных институтов, не адаптированы к особенностям России и зачастую непрофессиональны, но согласно плацебо «небожителя» сам Центральный банк считает их непогрешимыми и совершенными, единственно правильными и общепризнанными. Вместе с тем один из основных критериев репутации банка, давно и упорно навязываемый российскому Центральному банку иностранными школами, как выяснилось на практике, особенно в условиях кризисов отнюдь не говорит о высоком качестве менеджмента, функциональности и стабильности крупных, а то и системообразующих банков. Рекомендации Центрального банка, на основании которых он оценивает банки, нередко противоречат положениям более высоких правовых актов. Центральный банк определяет правильность решений и действий банков, а значит и их профессиональную компетентность согласно своим, причём секретным методикам, естественно не совпадающим с внутренними регламентами банков. Центральный банк обвиняет аудиторов, давших положительное заключение о положении банка, в некомпетентности [5], поскольку их мнение не совпало с мнением Центрального банка – «единственно верным» и «общепринятым».

Для органов местного самоуправления и местной социально-общественной среды мнение Центрального банка о репутации своих местных и региональных банков не интересно, а нередко воспринимается как враждебное и вредительское, лишшающее их качественного, с их точки зрения, банковского обслуживания и толкающее в руки чужих филиалов. Для них репутация банка определяется степенью его участия в обслуживании своих программ, своих предпринимателей, сво-

его населения, в финансировании местных проектов, местных мероприятий и праздников. Большое значение для местной репутации банка имеют также соответствие архитектуры здания, оформления помещений, графиков работы, форменной одежды и стиля общения сотрудников местным традициям, правилам, обычаям. Так нередко применяемого в оформлении помещения банка изображение символа богатства – золотого тельца враждебно будет воспринято в местностях, где большинство населения иудаисты, для последователей ислама вызовет недовольство наличие в оформлении офисов банка изображений людей и животных. Работа в шаббат, в выходные дни, в престольные праздники негативно отражается на репутации банка, показывая низкое качество адаптационного менеджмента.

Местные органы власти, местная социально-общественная среда нередко запрещают ликвидацию местных, региональных банков, проводимую по решению Центрального банка, особенно если значительную часть капитала таких банков составляют местные ресурсы, и с точки зрения местных властей, предпринимателей, общественных организаций и населения репутация своих банков, если не безупречна, то вполне приемлема.

Для политических партий репутация банка и качество его менеджмента оцениваются согласно готовности и участию банка в финансировании содержания партии, партийных мероприятий, выборов её членов. Негативное отношение отдельных граждан к политике и людям, ею занимающимся, вряд ли позитивно повлияет на репутацию банков.

Общественные организации крайне многочисленны и разнообразны. Многие из них прикрывают громко озвучиваемыми благими намерениями свои мошеннические, а то и прямо вредительские действия. Многие из них враждебны нашей стране, её властям, её экономике, её народу, и к их заявлениям о высокой репутации того или иного банка следует относиться с большой осторожностью, так как контакты с ними могут привести к самым плачевным последствиям, поскольку здесь реализуется чистый репутационный банковский риск.

Организационные структуры социальной сферы определяют репутацию банка как хорошую при активном участии банка в социальных проектах и мероприятиях, при наличии в ассортименте банковских услуг социальных продуктов, при активной работе банка с соци-

альными клиентами, при наличии в помещениях банка оборудования для обслуживания лиц из социальных слоёв населения.

Для банковских объединений, союзов и ассоциаций на первом месте стоит профессиональная репутация банка: адекватность его внутренней политики, умелое соблюдение требований и нормативов банковского надзора, достаточность социальной ориентации и социальных приоритетов, умелое и современное использование методов и инструментов адаптационного менеджмента, аккуратная реакция на призывы и требования участия в инновационных проектах. Призванные защищать интересы банков и их клиентов банковские объединения стремятся поддержать позитивную репутацию банков от нередко проблемных инициатив правительства, органов банковского надзора и регулирования, конкурентных надзорных структур, используя совместное представительство банков, экспертизу законодательных инициатив и их общественное обсуждение, публикуя свои независимые от мнения иностранных организаций, «специалистов» и позиций банковского надзора рейтинговые оценки банков.

В условиях административного ужесточения требований банковского надзора к коммерческим банкам и явного проявления двойных стандартов по отношению к некредитным финансовым организациям и очевидных льгот ростовщикам, расплывшимся под видом микрофинансовых организаций, усилилось негативное влияние на репутацию банков конкурентных структур банковского надзора и, в первую очередь, Министерства финансов и Минэкономразвития. Для них репутация банка определяется тем, насколько банки готовы действовать в их интересах: расширять сферу безналичных расчётов, сообщать о движении средств на счетах клиентов, ограничивать процентные ставки по кредитам и депозитам, способствовать увеличению собираемости налогов, инвестировать деньги вкладчиков в высокорискованные, а нередко и авантурные проекты. Активность банков в реализации этих интересов может негативно сказываться и на профессиональной, и на социальной репутации банков.

Несмотря на значимость и силу влияния перечисленных структур и организаций на репутацию банка, реальность такой оценки сомнительна, ибо главный оценщик банка как универсального кредитного посредника, как носителя кре-

дитного спроса и кредитного предложения, как квазиобщественной организации – это клиенты банка: его вкладчики, предоставляющие банку кредитные ресурсы, а также его заёмщики и потребители других банковских услуг, приносящие банку доходы.

Литература

1. Письмо Банка России от 23 апреля 2004 г. № 70-Т «О типичных банковских рисках».

2. 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

3. Шильнова Н.И. Большой словарь синонимов и антонимов русского языка. – М.: ООО «Дом славянской книги», 2012 – 836 с.

4. Наточеева Н.Н. Комплексная характеристика элементов системы финансовой безопасности российских коммерческих банков: методы и показатели. – М.: Экономика. Налоги. Право. 2011. № 2. С. 28-35.

5. Цифры. /Коммерсантъ. Деньги. - № 46 (1104) – 21.11 – 27.11.2016. – с. 6.

Subjective approaches as an innovative scheme of assessment of bank reputational risk

Rusanov Yu.Yu.

REU of G. V. Plekhanov

The article defines the place and importance of reputational risk in the system of Bank risk management. The criteria of reputational risk in terms of risk management as having the features of pure risk and chance. Included are diverse, often contradictory and even alternative definitions of «reputation» and «reputational risk». Reasonable the necessity of reputation and reputational risk in relation to the aims, objectives and problems of Bank management in the context of the concepts of «Bank's reputation» and «quality of Bank management.» Analysed the interests, objectives and characteristics of positions, organizational structures, directly or indirectly, interested or professionally involved in the assessment of the quality of the Bank's reputation and banking reputational risk. The conclusion is made about the serious discrepancies in their findings, making necessary a preliminary

assessment of validity and applicability.

Keywords: Bank reputation risk, pure risk, chances, reputation, risk indicators, the quality of Bank management, internal evaluation of the quality of Bank management, external evaluation of the Bank's reputation.

References

1. The letter of the Bank of Russia of April 23, 2004 No. 70-T «About typical bank risks».
2. 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. – M.: Azbukovich, 1997 – page 679
3. Shilnova N. I. Big dictionary of synonyms and antonyms of Russian. – M.: LLC Dom slavyanskoy knigi, 2012 – 836 pages.
4. Natocheeva N. N. Complex characteristic of elements of system of financial safety of the Russian commercial banks: methods and indicators. – M.: Economy. Taxes. Right. 2011. No. 2. Page 28-35.
5. Figures. / Kommersant. Money. - No. 46 (1104) – 21.11 – 27.11.2016. – page 6.

Субфедеральные и муниципальные облигации как инструмент финансирования инфраструктурных проектов в России

Гусева Ирина Алексеевна

кандидат экономических наук, доцент, профессор Департамента финансовых рынков и банков, Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации, nice25@mail.ru

Невская Олеся Вячеславовна

аспирант Департамента финансовых рынков и банков, Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации, nevskaya.olesya@gmail.com

Авторами анализируются проблемы, связанные с использованием субфедеральных и муниципальных облигаций в качестве инструмента финансирования инфраструктурных проектов. По результатам проведенного исследования выделяются две основные группы проблем, в связи с которыми практика использования субфедеральных и муниципальных облигаций для финансирования региональной и местной инфраструктуры ограничена: правовые ограничения и проблемы планирования облигационных займов.

На основе данных Министерства финансов Российской Федерации и интернет-проекта Rusbonds проводится анализ отдельных параметров субфедеральных и муниципальных облигаций (срочность, возможность амортизации долга), результаты которого показывают целесообразность использования указанных финансовых инструментов для финансирования инфраструктурных проектов. Проведенные исследования показали наличие тенденций к увеличению сроков обращения субфедеральных и муниципальных облигаций, количества выпусков указанных ценных бумаг, которые предусматривают амортизацию долга. Кроме того, начиная с 2013 года говорится о повышении интереса субъектов РФ и муниципальных образований к эмиссии долгосрочных облигаций.

Авторы делают вывод о необходимости использования комплексного программного подхода при планировании субъектами Российской Федерации и муниципальными образованиями облигационных займов в увязке с инвестиционной политикой соответствующих публично-правовых образований. Предлагается также вернуться к обсуждению вопроса о создании института профессиональных долговых агентств, которые выполняли бы ряд функций, связанных с управлением субфедеральным и муниципальным долгом.

Ключевые слова: государственные ценные бумаги; государственный долг; рынок ценных бумаг; инфраструктурный проект; субфедеральные облигации; муниципальные облигации.

Субфедеральные и муниципальные облигации являются одним из наиболее перспективных финансовых инструментов, который может быть использован для финансирования инфраструктурных проектов, особенно тех из них, для реализации которых не могут быть применены механизмы государственно-частного партнерства. Эмиссия указанных видов ценных бумаг позволяет привлекать финансовые ресурсы на более длительный срок, чем при осуществлении государственных и муниципальных заимствований в форме кредитов.

Российская практика использования субфедеральных и муниципальных облигаций в целях финансирования инвестиционных, в том числе инфраструктурных, проектов насчитывает массу интересных примеров. К ним относятся многочисленные выпуски так называемых жилищных облигаций, осуществленные в 90-е годы XX века несколькими городами (Ивангород и Сосновый Бор Ленинградской области, Екатеринбург, Калининград и другие). Целевые субфедеральные и муниципальные облигации выпускались в 1998 году Ярославлем, в 1999 году Чувашской Республикой, Архангельском, Джержинском. Москва [8, 9], Санкт-Петербург [6], Томск [5], Уфа [10] являются публично-правовыми образованиями, которые в качестве целей выпуска своих облигаций рассматривали именно финансирование расходов по реализации инвестиционных программ. Следует отметить, что именно опыт Москвы по выпуску облигаций считается передовым в силу того, что эмиссия субфедеральных ценных бумаг и в целом управление государственным долгом Москвы осуществлялись в рамках инвестиционно-заемной системы [2], предусматривающей увязку комплекса финансовых потоков, в том числе связанных с размещением и обслуживанием облигационных займов, расходованием средств бюджета города, полученных от размещения городских облигаций, на финансирование городской инвестиционной программы и получением доходов от реализации инвестиционных проектов, в том числе в виде дополнительных налоговых поступлений в бюджет города.

После введения в действие с 1 января 2000 года Бюджетного кодекса РФ был установлен ряд правовых ограничений, которые до настоящего времени не позволяют выпускать субфедеральные и муниципальные облигации под финансирование конкретных инфраструктурных проектов, хотя необходимость выпуска таких облигаций назрела, а зарубежная практика подтверждает эффективность использования данного инструмента при реализации проектов развития местной инфраструктуры.

В настоящее время можно говорить о наличии двух групп субъектов РФ и муниципальных образований: одни при планировании облигационных займов исходят из необходимости использования привлеченных от размещенных ими облигаций средств на инвестиционные цели, включая финансирование инфраструктурных проектов (несмотря на отсутствие юридической привязки таких средств к конкретным проектам), а другие осуществляют эмиссию облигаций без учета указанных целей. Однако документально указанные инвестиционные цели на данном этапе зафиксировать невозможно в силу существующих правовых ограничений.

При этом в силу принципа общего (совокупного) покрытия расходов, закрепленного в Бюджетном кодексе РФ, на субъекты РФ и муниципальные образования не могут быть возложены обязательства по направлению средств, полученных от размещения субфедеральных и муниципальных облигаций, на инвестиционные цели. На практике это приводит к нарушению «золотого правила государственных финансов»: объем капитальных вложений в консолидированных бюджетах субъектов РФ снижается, в то время как объем субфедерального и муниципального долга растет, а значит, заемные средства зачастую расходуются на финансирование текущих нужд, а не инвестиционных расходов.

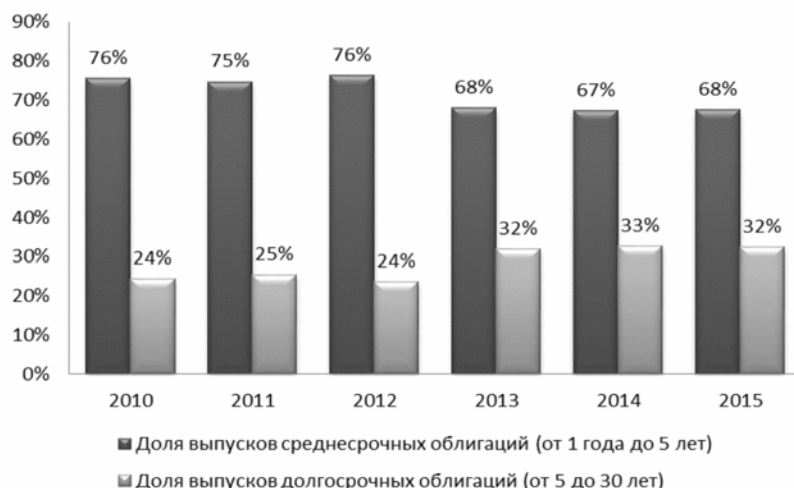
Анализ рынка субфедеральных и муниципальных облигаций позволяет утверждать, что его развитие происходит недостаточно высокими темпами, в то время как общий объем государственного долга субъектов РФ и муниципальных образований



Источник: составлено авторами на основании данных Министерства финансов Российской Федерации о структуре государственного долга субъектов РФ
Рис. 1. Соотношение государственного долга субъектов РФ и объема субфедеральных облигаций, млрд руб.



Источник: составлено авторами на основании данных информационной системы Rusbonds
Рис. 2. Количество субъектов РФ, от имени которых осуществлялась эмиссия субфедеральных облигаций по годам



Источник: составлено авторами на основании данных информационной системы Rusbonds
Рис. 3. Соотношение количества выпусков среднесрочных и долгосрочных субфедеральных облигаций по годам

неуклонно растет. Так, государственный внутренний долг субъектов Российской Федерации по состоянию на 1 января 2016 года составлял 2 318,59 млрд руб-

лей по сравнению с 889,6 млрд рублей по состоянию на 1 января 2010 года. В то же время размер обязательств по субфедеральным облигациям в период с 1

января 2010 года по 1 января 2016 года (по данным на 1 января каждого финансового года) составлял от 343,9 до 450,7 млрд рублей (рис. 1).

На основе данных Министерства финансов Российской Федерации и интернет-проекта Rusbonds авторами проведен анализ отдельных параметров субфедеральных и муниципальных облигаций (срочность, возможность амортизации долга), результаты которого позволяют говорить о тенденции к увеличению инфраструктурного потенциала указанных ценных бумаг. Данные за каждый год определялись на основании информации о выпусках субфедеральных и муниципальных облигаций с датой размещения до 1 числа года, следующего за отчетным, подлежащих погашению после указанной даты. Проведенное исследование показало следующее.

Во-первых, растет число эмитентов, осуществляющих выпуск долгосрочных субфедеральных облигаций (рис. 2). Говорить о каких-либо тенденциях применительно к муниципальным облигациям в данном контексте не представляется возможным, так как выпуски муниципальных облигаций являются единичными, а выпуск долгосрочных муниципальных облигаций в настоящее время осуществляет только одно муниципальное образование – город Новосибирск.

Во-вторых, растет число выпусков долгосрочных субфедеральных и муниципальных облигаций (рис. 3 и 4).

При этом выпуски краткосрочных субфедеральных и муниципальных облигаций по состоянию на 1 января 2016 года отсутствуют.

Финансирование инфраструктурных проектов предполагает привлечение «длинных» денег. Вышеуказанные тенденции позволяют констатировать, что сроки выпуска субфедеральных и муниципальных облигаций позволяют направлять полученные от их размещения заемные средства на инвестиционные цели, в том числе на финансирование инфраструктурных проектов.

В-третьих, субфедеральные и муниципальные облигации являются преимущественно ценными бумагами с амортизацией долга (рис. 5). Касательно муниципальных облигаций можно отметить, что начиная с 2014 года только одно муниципальное образование осуществило выпуск муниципальных облигаций без амортизации долга (город Томск в 2015 году).

При финансировании за счет заемных средств инфраструктурных проектов

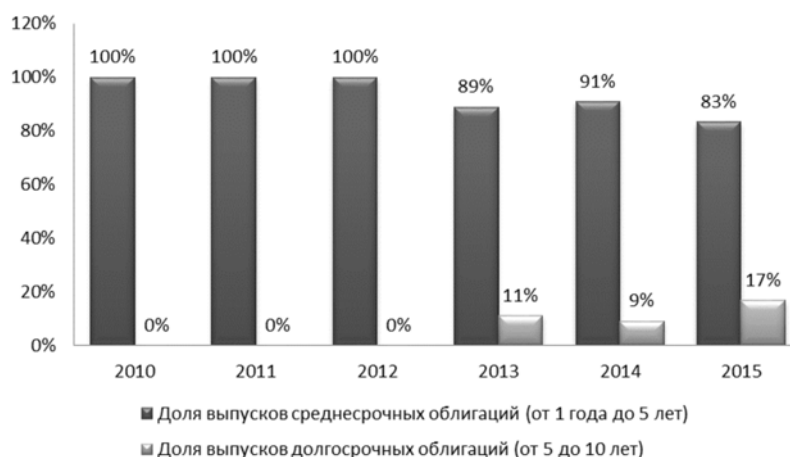
выпуск субфедеральных и муниципальных облигаций с амортизацией долга является целесообразным в случае, если погашение долга осуществляется за счет доходов, получаемых от реализации инфраструктурного проекта. Российское законодательство, однако, не предусматривает возможности выпуска таких видов ценных бумаг, так как доходы бюджета от конкретных налогов и иных источников не могут быть увязаны с расходами бюджета на обслуживание долга.

Отсутствие возможности выпуска целевых субфедеральных и муниципальных облигаций под финансирование конкретных инфраструктурных проектов снижает возможность создания новых видов таких облигаций, а также расширения перечня мер, обеспечивающих исполнение обязательств по таким облигациям (выдача гарантий, страхование).

Выходом из сложившейся ситуации может быть изменение подходов субъектов РФ и муниципальных образований к формированию своей экономической, инвестиционной и долговой политики. Планирование заимствований и инвестиционной деятельности указанных публично-правовых образований должно осуществляться во взаимосвязи, позволяющей увязать объем эмиссии субфедеральных и муниципальных облигаций с запланированными объемами расходов на финансирование инвестиционных, в том числе инфраструктурных, проектов, в том числе с учетом этапов и календарных графиков их реализации.

Одной из проблем, препятствующих использованию, прежде всего, муниципальных облигаций в качестве инструмента финансирования инфраструктурных проектов, является то, что субъекты РФ и муниципальные образования зачастую не в состоянии осуществлять эмиссию облигаций в объемах, позволяющих проводить эффективную заемную политику в условиях существующих бюджетных ограничений, установленных относительно размеров долга и заимствований публично-правовых образований, объема расходов на обслуживание государственного долга субъектов РФ и муниципального долга, а также с учетом потребности органов государственной власти субъектов РФ и органов местного самоуправления в финансовых ресурсах для реализации своих полномочий, связанных с созданием и развитием местной инфраструктуры.

Объемы размещенных, находящихся в обращении по состоянию на 1 января 2016 года выпусков муниципальных об-



Источник: составлено авторами на основании данных информационной системы Rusbonds

Рис. 4. Соотношение количества выпусков среднесрочных и долгосрочных муниципальных облигаций по годам



Источник: составлено авторами на основании данных информационной системы Rusbonds

Рис. 5. Динамика рынка субфедеральных облигаций в зависимости от возможности амортизации долга

лигаций составляют от 100 млн рублей (город Томск) до 5 000 млн рублей (город Новосибирск), субфедеральных облигаций – от 200 млн рублей (Томская область) до 40 000 млн рублей (город Москва). За редкими исключениями, минимальный объем выпуска субфедеральных или муниципальных облигаций составляет 1 000 млн рублей. Применительно к реализации инфраструктурных проектов местного уровня размещение выпусков таких объемов для многих субъектов РФ и муниципальных образований является затруднительным (в том числе в связи с установленными Бюджетным кодексом РФ ограничениями предельного объема заимствований и долга соответствующих публично-правовых образований) и дорогостоящим.

В этой связи представляется необходимым вернуться к идее создания в России институтов, подобных професси-

ональным долговым агентствам, по примеру других стран (например, США, Великобритании, Финляндии, Дании, Швеции, Нидерландов, Норвегии). Одной из основных функций указанных структур является объединение облигационных займов нескольких субъектов РФ (муниципальных образований) в единый пул. Совместное размещение облигаций, выпускаемых несколькими субъектами РФ (муниципальными образованиями), может позволить преодолеть целый ряд проблем, в частности, снизить объем затрат на размещение каждого публично-правового образования, обеспечить высокую ликвидность указанных ценных бумаг, избежать ошибок, допускаемых в связи с недостаточностью квалифицированных кадров в субъектах РФ (муниципальных образованиях), специализирующихся в данной области [4]. Профессиональное долговое агентство может

осуществлять роль координирующего центра по вопросам эмиссии субфедеральных и муниципальных облигаций и осуществлять функции управления долгом нецентральных публично-правовых образований. Практика создания и функционирования подобных структур уже имела место в России, пусть и не была распространенной. В частности, специализированные организации по управлению государственным долгом создавались в Москве. Одна из них – специализированное государственное унитарное предприятие «Финансовое агентство города Москвы» (СГУП «Мосфинагентство»), которое фактически выполняло ряд функций профессионального долгового агентства. Указанная организация была создана в 1999 году в связи с необходимостью централизации управления и учета долга; профессионализации управления долгом; оперативной деятельности на фондовом рынке и ее соответствия «правилам» рынка. СГУП «Мосфинагентство» функционировало как профессиональный аппарат Комитета государственного заимствований города Москвы и осуществляло функции участия в планировании городской программы заимствований, размещения внутренних и внешних займов и управления долгом города Москвы [9]. В июле 2013 года в результате реорганизации СГУП «Мосфинагентство» создано Государственное бюджетное учреждение города Москвы «Финансовое агентство города Москвы», подведомственное Департаменту финансов города Москвы и выполняющее схожие с СГУП «Мосфинагентство» функции. Однако организация местного самоуправления в городе Москве имеет свои особенности, связанные с необходимостью сохранения единства городского хозяйства, поэтому деятельность по объединению муниципальных облигаций нескольких муниципальных образований в единый пул в целях их последующего размещения указанной структурой не реализовывалась.

Таким образом, использование в полной мере инфраструктурного потенциала субфедеральных и муниципальных облигаций в России возможно только при условии пересмотра подходов к формированию долговой политики субъектов РФ и муниципальных образований, а также принятия комплекса мер, включая внесенных изменений в законодательство, направленных на возможность использования указанных инструментов муниципальными образованияами, которые не в состоянии осуществлять выпуски му-

ниципальных облигаций в значительных объемах.

Литература

1. Бюджетный кодекс Российской Федерации от 31.07.1998 № 145-ФЗ (ред. от 30.11.2016): принят Гос. Думой Федер. Собр. Рос. Федерации 17.07.1998: одобр. Советом Федерации Федер. Собр. Рос. Федерации 17.07.1998: введ. Федер. законом от 09.07.1999 № 159-ФЗ. URL: <http://www.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc&base=LAW&n=71097&rid=2364215712971&cl=10031&cl=134#0> (дата обращения 30.11.2016).
2. Глазков С., Мещеряков И. Инвестиционно-заемная система муниципальных образований // Рынок ценных бумаг. 2007. № 1 (328). С. 70-72.
3. Интернет-проект Информационного Агентства Финмаркет – RusBonds. URL: <http://rusbonds.ru> (дата обращения 14.09.2016).
4. Ларина О.И. Рынок субфедеральных заимствований в России: воздействие фундаментальных факторов и пути развития : монография / О.И. Ларина, Н.В. Морыженкова. – М. : Издательство «Русайнс», 2015. – 184 с.
5. Николайчук Н. Томск: разумное управление муниципальным долгом // Рынок ценных бумаг. 2010. № 4 (397). URL: http://www.rcb.ru/rcb/2010-04/45948/?phrase_id= (дата обращения 14.09.2016).
6. Оленин И., Салманова Н. Новая программа облигационного займа Санкт-Петербурга // Рынок ценных бумаг. 2010. № 12 (405). URL: http://www.rcb.ru/rcb/2010-12/66696/?phrase_id= (дата обращения 14.09.2016).
7. Официальный сайт Министерства финансов Российской Федерации. URL: <http://minfin.ru/> (дата обращения 14.09.2016).
8. Пахомов С. Долги Москвы: итоги 2009 года // Рынок ценных бумаг. 2009. № 18 (393). URL: http://www.rcb.ru/rcb/2009-18/34401/?phrase_id= (дата обращения 14.09.2016).
9. Пахомов С. Стратегия управления долгом города Москвы // Рынок ценных бумаг. 2005. № 16 (295). С. 59-62.
10. Хасанов И. Основные итоги развития инвестиционно-заемной системы г. Уфы (опыт и перспективы) // Рынок ценных бумаг. 2005. № 13 (292). С. 72-74.

Sub-federal and municipal bonds as an instrument of infrastructure projects financing in Russia
Guseva I.A., Nevskaya O.V.

Financial University under the Government of the Russian Federation,

The authors analyze the problems associated with the use of sub-federal and municipal bonds as an instrument for infrastructure projects financing. According to the results of the study two main groups of problems are identified. These problems are legal restrictions and problems of bond issues planning, and they are the reason why the practice of using sub-federal and municipal bonds to finance regional and local infrastructure is limited.

Based on the data of the Ministry of Finance of the Russian Federation and the internet project RusBonds the analysis of some parameters of sub-federal and municipal bonds (maturity, the possibility of debt amortization) is conducted, and its results indicate the feasibility of using these financial instruments to fund infrastructure projects. The studies suggest a trend to increase the maturity of sub-federal and municipal bonds, the number of issues of these securities with amortization of debt. In addition, starting in 2013, we can see the increased interest of the subjects of the Russian Federation and municipal entities to issue long-term bonds.

The authors draw a conclusion about the necessity of the use of an integrated program approach in the planning of bond loans by the subjects of the Russian Federation and municipal entities linked to the investment policy of these public-law entities. It is also proposed to raise the issue of the creation of professional debt agencies that would perform a number of functions related to the management of sub-federal and municipal debt. This would partly resolve the problem of planning bond issues placed in order to implement long-term and expensive infrastructure projects in the volumes necessary for the effective use of the funds received from the placement of bonds.

Keywords: government securities; public debt; securities market; infrastructure project; sub-federal bonds; municipal bonds.

References

1. Budget Code of the Russian Federation No. 145-FZ of July 31, 1998. Available at: <http://www.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc&base=LAW&n=71097&rid=2364215712971&cl=10031&cl=134#0> [Accessed 30/11/2016].
2. Glazkov S., Meshcheryakov I. Investment and borrowing system of municipalities // Securities market, 2007, 1(238), pp. 70-72.
3. Information Agency Finmarket internet project – RusBonds. Available at: <http://rusbonds.ru> [Accessed 14/09/2016].
4. Larina O.I. The market of sub-federal loans in Russia: the impact of fundamental factors and ways of development: Monograph / O.I.

- Larina, N.V. Moryzhenkova. – Moscow: «Ruscience» Publ., 2015. – 184 p.
5. Nikolaichuk N. Tomsk: the prudent management of municipal debt // Securities market, 2010, 4(397). Available at: http://www.rcb.ru/rcb/2010-04/45948/?phrase_id= [Accessed 14/09/2016].
 6. The official website of the Ministry of Finance of the Russian Federation. Available at: <http://minfin.ru/ru/> [Accessed 14/09/2016].
 7. Olenin I., Salmanova N. The new program of the bonded debt of St. Petersburg // Securities market, 2010, 12(405). Available at: http://www.rcb.ru/rcb/2010-12/66696/?phrase_id= [Accessed 14/09/2016].
 8. Pakhomov S. Moscow Debts: results of 2009 // Securities market, 2009, 18(393). Available at: http://www.rcb.ru/rcb/2009-18/34401/?phrase_id= [Accessed 14/09/2016].
 9. Pakhomov S. Debt Management Strategy for the City of Moscow // Securities market, 2005, 16(295), pp. 59-62.
 10. Khasanov I. The main results of the development of investment and borrowing system of the city of Ufa (experience and perspectives) // Securities market, 2005, 13(292), pp. 72-74.

Особенности системы управления инвестиционными процессами в строительстве

Сулимова Елена Александровна
кандидат экономических наук, ведущий научный сотрудник ОНЦ «Менеджмент», ФГБОУ ВО «РЭУ им. Г.В. Плеханова», Sulimova.EA@rea.ru

Шалыганова Елена Сергеевна
бакалавр факультета менеджмента, ФГБОУ ВО «РЭУ им. Г.В. Плеханова», helen9727@mail.ru

На данном этапе развития экономики инвестиционно-строительная сфера оказывает влияние, как на развитие производства, так и на уровень благосостояния населения. Недостаток инвестиционных ресурсов требует формирования соответствующей инвестиционной политики, в которой должны быть увязаны интересы в системе «общество – государство – отрасль – производитель – потребитель».

Использование основ стратегического управления в строительном секторе экономики позволит сформировать ключевые элементы инвестиционного процесса, обеспечив при этом соблюдение баланса факторов, способствующих его развитию. Для обеспечения повышения конкурентоспособности предприятий данной сферы экономики необходимо рассмотреть влияние внутренней и внешней среды, а также обеспечить решение вопросов по расширению ресурсных возможностей компаний. Рассматриваемая авторами статьи система управления инвестиционными процессами в строительстве позволит обеспечить эффективное распределение ресурсов, с помощью инвестиционной политики, направленной на организацию и регулирование движения инвестиционных потоков.

Создание в субъектах Российской Федерации общественных комиссий по экономическому регулированию и стимулированию инвестиционных процессов в строительстве, позволит осуществить разработку обоснованных предложений и проектов решений.

Ключевые слова: инвестиционная деятельность, инвестиционная политика, инвестиционные ресурсы, инвестиционно-строительная сфера, стратегическое управление, конкурентоспособности предприятий, платежеспособность населения, строительный сектор экономики.

Деятельность предприятий различных отраслей промышленности оказывают влияние на социальную, экологическую и политическую сферы деятельности государства.

Особенно возрастает при этом роль строительного сектора, определяющего как развитие производственной сферы, так и уровень благосостояния населения. Высокая степень ориентированности на экспорт, монополистический характер многих производств и недостаточный приток инвестиционных ресурсов порождают ряд проблем, что требует формирования соответствующей инвестиционной политики, в которой должны быть увязаны интересы в системе «общество – государство – отрасль – производитель – потребитель».

Применение стратегического управления в строительном секторе экономики позволяет формировать ключевые элементы инвестиционного процесса таким образом, чтобы сбалансировать взаимодействие факторов его развития. Для обеспечения повышения конкурентоспособности предприятий данной сферы экономики России необходимо рассмотреть влияние внутренней и внешней среды, а также обеспечить решение вопросов по расширению ресурсных возможностей компаний.

Инвестиционная деятельность, проводимая организациями вне зависимости от формы собственности и вида деятельности, является основным средством экономического и социального развития страны.

Инвестиции, являющиеся основным инструментом создания капитала на современном этапе развития экономики, обеспечивают конкурентоспособность производимой продукции, как на внутреннем, так и на внешнем рынках.

Инвестиционная деятельность способствует повышению скорости процесса воспроизводства, а также активизации рыночных преобразований.

Внедрение новых производств, обновление материально-технической базы и расширение производственных мощностей невозможно без инвестиций, которые являются движущей силой экономического развития отраслей и определяют материальную основу развития экономики государства. Строительство – сектор экономики, где роль инвестиций особенно велика.

Инвестиционно-строительная сфера – это открытая система, взаимодействующая с внутренней и внешней средой, зависящая от внешнеэкономических, социальных и других отношений в обществе.

Степень участия в реализации федеральных и региональных инвестиционно-строительных программ и проектов определяет значимость роли строительного сектора экономики в достижении стратегических целей развития общества.

Мировая практика свидетельствует о том, что наиболее значимым источником инвестиционных ресурсов является население. Именно частные лица в большинстве развитых стран являются «нетто-поставщиками» (по выражению Л. Гитмана и М. Джонка) инвестиций [3]. Данное утверждение применимо только к развитым, эффективным рыночным экономикам, когда величина оплаты труда в стоимости произведенного продукта составляет 55-60 %. В России на данный момент социально-экономическое положение неустойчивое.

В связи с тем, что негосударственные пенсионные, паевые инвестиционные и чековые инвестиционные фонды характеризуются высокой степенью риска и низким показателем надежности, возможность привлечения средств институциональных инвесторов крайне мала. Также значительно снизился уровень доверия вкладчиков коммерческим банкам и страховым компаниям, этому способствовали низкий уровень доходности и серии банкротств.

Большинство населения страны не могут себе позволить покупку жилья по реальным рыночным ценам, которые 2–3 раза дороже себестоимости. Поэтому, ценообразование в строительстве жилья должно стать приоритетной для решения проблемой в области государственного регулирования и стимулирования. На данный момент

приобретение квартир в собственность остается недостижимой мечтой для многих слоев населения.

Проблема обеспечения населения жильем является актуальной на протяжении многих лет. Данную проблему можно решить лишь по средствам объединения общегосударственного, коллективного и личного интереса в данной области. Надо заметить, что для решения данной проблемы на уровне государства было предпринято множество попыток.

Отдельно применяемые экономические и административные методы не могут гарантировать эффективность реализации инвестиционного процесса. Для его обеспечения необходимо комплексное применение всех составляющих государственного регулирования инвестиционной сферы рыночной экономики.

Средне статистическое значение величины обеспечения жильем растет очень медленно, даже несмотря на то, что рыночная стоимость 1 кв. метра жилья, как на первичном, так и на вторичном рынках, имеет на данный момент тенденцию к снижению. Например, по состоянию на 21.01.2017 г. средняя цена квартиры на вторичном рынке в Москве составила 3-5.907.957 руб., стоимость квадратного метра жилья в квартире на вторичном рынке составила 430.431 руб. За прошедшую неделю цена квадратного метра упала на 16 242 руб. (-3.64%) [7]. Также заметим, что с одной стороны, уровень благоустройства жилья оставляет желать лучшего, с другой, величина среднедушевого дохода, которая остается низкой, делают имеющееся жилье недоступным для большей части населения.

Однако величина денежных сбережений, размещенных населением в банках вселяет надежду на то, что изменение существующей государственной политики по развитию кредитования массового жилищного строительства, будет способствовать росту величины платежеспособного населения.

Разработка и внедрение новой системы управления инвестиционными процессами в строительстве позволит обеспечить эффективное распределение ресурсов, с помощью инвестиционной политики, направленной на организацию и регулирование движения инвестиционных потоков.

Создание в субъектах Российской Федерации общественных комиссий по экономическому регулированию и стимулированию инвестиционных процессов в строительстве, в состав которых должны быть включены представители

местного законодательного корпуса, авторитетные руководители государственных и коммерческих структур, научные и вузовские работники для подготовки и представления административным и законодательным органам соответствующих обоснованных предложений и проектов решений.

Необходимо изучить опыт других стран по данной проблеме. Например, можно проработать вопрос о возможности создания на базе крупных коммерческих банков программ финансовой поддержки населения по примеру немецкой системы поддержки граждан и особенно молодых семей, желающих построить жилой дом или приобрести квартиру в собственность. Система имеет накопительно-возвратный характер, с работающими гражданами, желающими приобрести жилье в собственность, заключают договор на финансирование строительства. Будущий собственник жилья ежемесячно вносит на свой счет определенную сумму, при этом работодатель согласно действующему закону ежемесячно добавляет к зарплате сотрудника определенную сумму. В результате чего накапливается «строительный капитал», а когда он достигнет определенной суммы (примерно одной трети стоимости жилья), государство выделяет 10% от стоимости жилого дома или квартиры, а на остальную сумму строительная сберкасса выдает кредит под весьма низкий процент. После приобретения жилья в собственность начинает действовать возвратная составляющая. Возвратные деньги, полученные в виде субсидий от государства, позволяют семьям, имеющим двух и более детей, существенно облегчить и ускорить погашение кредита, выданного строительной сберкассой.

Разработка общественными комиссиями предложений в области инвестирования строительной сферы позволит увеличить рост величины обеспечения жильем населения Российской Федерации.

Литература

1. Березина А. О., Смирнова О. П., Строкин К. Б. Особенности формирования системы поддержки управления инвестиционным процессом в региональном жилищном строительстве. // Проблемы современной экономики. 2009. № 1 (29).

2. Бузмакова М. В., Мерзляков В. Ф., Ларичева З. М. Определяющие принципы международного инвестиционного процесса и их роль в реальной экономике. // Российское предпринимательство. 2016. № 11.

3. Гитман Л. Дж., Джонк М. Д. Основы инвестирования. Учебник. Москва: Дело, 1997. — 1008 с.

4. Крюгер Т., Хеннигер Э. Руководство по изучению учебника Гитман Л., Джонк М. «Основы инвестирования». Москва: Дело, 1997. — 192 с.

5. Нуруллин М. Н. Повышение эффективности взаимодействия между участниками инвестиционных процессов в строительстве. // Российское предпринимательство. 2014. № 20 (266).

6. Овчинников М. П. Особенности системы взаимодействия участников в инвестиционном строительном процессе. // Российское предпринимательство. 2009. № 3-1 (130).

7. <http://ndv77.ru/moscow/stoimost-kvartir/vtorichnyj-rynok/> - Недвижимость Москвы и Подмосковья.

Investment processes management systems features in construction

Sulimova E.A., Shalyganova E.S.

REU of G. V. Plekhanov

At the present stage of economic development the investment and construction spheres influence the development of production as well as the level of welfare of the population. The lack of investment resources requires the formation of an appropriate investment policy which must be linked to the interests of the system «society - government - industry - producer - consumer».

Using the strategic management basics in the construction sector will form the key elements of the investment procedures, while ensuring the obligatory respect for the factors balance due to its development. In order to enhance the enterprises competitiveness in the sphere of economy it is necessary to consider the impact of internal and external environment as well as to ensure the companies resource potential expanding issues.

The investment management system in construction observed by the article authors will ensure the efficient allocation of resources with the help of an investment policy aimed to the organization and regulation of the investment flow movement.

The Russian Federation areal establishment of public commissions on the economic regulation and stimulation of investment processes in the construction will allow the proposal and decision development.

Key words: investment activity, investment policy, investment resources, investment and construction sphere, strategic management, competitiveness of enterprises, the population's solvency, the construction sector of the economy.

References

1. Berezin A.O., Smirnova O.P., Strokin K.B. Management support system of investment process in the regional housing construction peculiarities. // Problems of modern economy. 2009. № 1 (29).
2. Buzmakova M.V., Merzlyakov V.F., Laricheva Z.M. Defining the principles of international investment process and their role in the real economy. // Russian Entrepreneurship. 2016. №11.
3. Gitman L.J., Jonk M.D. Investment Basics. Textbook. Moscow: Delo, 1997. - 1008 p.
4. Крѳгер Т., Henniger E. Study Guide textbook L. Gitman, Jonks M. «Fundamentals of Investment». Moscow: Delo, 1997. - 192 p.
5. Nurullin M.N. Improving the efficiency of interaction between the participants of investment processes in construction. // Russian Entrepreneurship. 2014. №20 (266).
6. Ovchinnikov M.P. System features of interaction of participants in the investment construction process. / / Russian predprinimatelstvo.2009. № 3-1 (130).
7. <http://ndv77.ru/moscow/stoimost-kvartir/vtorichnyj-rynok/> - Moscow Real estate.

Методические рекомендации по проведению SWOT-анализа деятельности банка

Пашков Роман Викторович,
банковский юрист, Финуниверситет

Юденков Юрий Николаевич,
к.э.н., проф., РАНХиГС

В статье раскрываются методические рекомендации по проведению SWOT-анализа деятельности банка: общие положения, структура и этапы его проведения. Приводится также примерный перечень факторов для целей формирования опросных листов экспертов и формирования отчета.

Ключевые слова: SWOT-анализ, банковская деятельность, банк, методические рекомендации

Пашков Роман, Банковский юрист
Юденков Юрий, Профессор РАНХиГС

Введение

Акроним SWOT впервые был озвучен публично проф. К. Andrews в 1963 году на конференции, посвященной бизнес-политике, проходившей в Гарварде. С того момента SWOT-анализ стал основой для организации процесса стратегического планирования. SWOT-модель – это уникальный инструмент, который используют в интеллектуальной работе аналитики всего мира.

Различные показатели, факты, критерии и размытые представления о деятельности компании, ее товарах, покупателях и конкурентах SWOT-анализ логически согласовывает, демонстрируя аналитикам схемы взаимодействия четырех основных факторов: силы, слабости (внутренние – находятся под влиянием компании), возможности и угрозы (внешние – зависят от окружения). Наиболее удобный способ восприятия информации, полученной для SWOT-анализа, – использование вспомогательных матриц (таблиц).

Правила SWOT-анализа:

Правило 1. Следует конкретно указать область для каждого проводимого SWOT-анализа. Предприятия зачастую делают общий анализ всего бизнеса. Такой анализ слишком обобщенный и не принесет пользы руководителям, которым необходима информация по конкретным рынкам или сегментам.

Правило 2. Важно четко понимать разницу между элементами SWOT: сильные и слабые стороны, возможности и угрозы. Сила и слабость – внутреннее состояние и особенности компании, которые она контролирует самостоятельно. Возможности и угрозы напрямую зависят от рыночной ситуации и других внешних факторов, на которые невозможно или трудно влиять.

Правило 3. Именно от восприятия и понимания покупателя полностью зависят сильные и слабые стороны, поэтому в анализ следует вносить только наиболее вероятные слабости и преимущества.

Правило 4. Объективности ради используйте входную информацию из различных, не контактирующих друг с другом источников. Для этого анализ должен проводиться не одним человеком, а группой лиц в процессе групповых дискуссий и обмена мнениями. Таким образом, можно достичь точности и глубины анализа. Результаты, полученные в процессе проведения масштабных маркетинговых исследований, считаются максимально достоверными.

Правило 5. Не используйте двусмысленные и расплывчатые заявления, которые часто являются причиной ослабления SWOT-анализа и не важны для большего числа покупателей. Точность формулировок определяет результативность анализа.

Сильные стороны SWOT-анализа:

- Это универсальный метод, который применим в самых разнообразных сферах экономики и управления. Его можно адаптировать к объекту исследования любого уровня (продукт, предприятие, регион, страна и пр.).

- Это гибкий метод со свободным выбором анализируемых элементов в зависимости от поставленных целей (например, можно анализировать город только с точки зрения туризма или только с точки зрения работы транспорта и т.д.).

- Может использоваться как для оперативной оценки, так и для стратегического планирования на длительный период.

- Использование метода, как правило, не требует специальных знаний и наличия узкопрофильного образования.

Таблица 1
Матрица SWOT-анализа

	Факторы	
	+ (положительные)	— (отрицательные)
Внутренняя среда	Сильные стороны	Слабые стороны
Внешняя среда	Возможности	Угрозы

Таблица 2
Матрица SWOT-анализа

Сильные стороны Банка (Strengths)	Рыночные возможности (Opportunities)
Слабые стороны Банка (Weaknesses)	Рыночные угрозы (Threats)

Недостатки:

- SWOT-анализ показывает только общие факторы. Конкретные мероприятия для достижения поставленных целей надо разрабатывать отдельно.

- Зачастую при SWOT-анализе происходит лишь перечисление факторов без выявления основных и второстепенных, без детального анализа взаимосвязей между ними.

- Анализ даёт в большей степени статичную картинку, чем видение развития в динамике.

- Результаты SWOT-анализа, как правило, представлены в виде качественного описания, в то время как для оценки ситуации часто требуются количественные параметры.

- SWOT-анализ является довольно субъективным и чрезвычайно зависит от позиции и знаний того, кто его проводит.

- Для качественного SWOT-анализа необходимо привлечение лучших масивов информации из самых разных сфер, что требует значительных усилий и затрат.

1. Общие положения

1.1. Настоящие методические рекомендации по проведению SWOT-анализа деятельности Банка (далее – Банк) разработаны в целях осуществления контроля за эффективностью функционирования системы управления рисками.

1.2. Проведение SWOT-анализа деятельности Банка является составной частью системы внутреннего контроля Банка в части осуществления мониторинга стратегического риска.

1.3. Проведения SWOT-анализа осуществляется с учетом:

- основных показателей деятельности Банка, которые характеризуют деятельность Банка в текущий момент,

- пересчитанных прогнозных показателей, учитывающих намеченные перспективы будущего развития Банка.

1.4. Результаты SWOT-анализа используются при разработке и корректи-

ровки Стратегии и/или Плана экономического развития Банка.

2. Этапы проведения SWOT-анализа

2.1. Проведение SWOT-анализа представляет собой качественный анализ включающий:

- оценку основных показателей Банка, которые характеризуют деятельность Банка в момент проведения SWOT-анализа;

- выявление ключевых факторов и проведение оценки внутренней среды Банка, определение его сильных и слабых сторон;

- оценку внешней среды Банка, выделение внешних возможностей и угроз;

- составление матрицы факторов, оказывающих положительное или отрицательное влияние с учетом действия на них внутренней и/или внешней среды;

- составление перекрестной матрицы соотношения факторов при наличии воздействия друг на друга;

- проведение экспертного опроса с целью определения количественной факльно-весовой оценки выявленных факторов;

- определение результирующих показателей и выводов, выработка комплекса мероприятий, необходимых для достижения стратегических целей, внесение корректировок в текущие стратегии и тактики.

2.2. SWOT-анализ оформляется в письменном виде Отчета о проведении SWOT-анализа Банка с предоставлением Правлению и Совету директоров в составе информационных материалов по итогам деятельности Банка.

3. Структура Отчета о проведении SWOT-анализа Банка.

3.1. Краткие сведения о кредитной организации и составе банковской группы.

3.2. Виды лицензий, факты ограничения и разрешения на осуществления операций.

3.3. Преобладающие виды деятельности Банка. Для определения возможностей и угроз в аналитическом аспекте рассматривается каждый вид деятельности.

3.4. Сведения о кредитных рейтингах Банка.

3.5. Макроэкономическая ситуация, перспективы ее изменений, в которой осуществляет свою деятельность Банк, прогнозирование вариативности и модификации имеющихся внешних возможностей и угроз. Анализ осуществляется с целью выявления и прогнозирования вероятности появления новых возможностей и угроз.

3.6. Анализ и выявление ключевых факторов и проведение оценки внутренней среды Банка, определение его сильных и слабых сторон.

3.7. Составление матрицы факторов, оказывающих положительное или отрицательное влияние с учетом действия на них внутренней и/или внешней среды.

Сильные стороны (Strengths) – те преимущества Банка, в которых он преуспел или какая-то особенность, предоставляющая ему дополнительные возможности. Сила может заключаться в имеющемся опыте на рынке финансовых услуг, внедрении новых программных продуктов, высокой квалификации персонала, устойчивости клиентской базы, известности брэнда Банка и т.п.

Слабые стороны (Weaknesses) – это факты, отсутствие которых негативно сказывается на функционировании Банка, и обстоятельства, по которым Банку пока не удалось проявить свои конкурентные преимущества по сравнению с другими конкурентами, например, недостаточно развитая линейка банковских продуктов, плохая деловая репутация Банка, и т.п.

Рыночные возможности (Opportunities) - благоприятные обстоятельства, которые Банк может использовать для получения преимуществ (ухудшение позиций конкурентов на рынке, резкий рост спроса на отдельные банковские продукты, по которым у Банка имеются значительные опыты и/или наработки, рост уровня доходов населения и т.п.)

Рыночные угрозы (Threats) – события, наступление которых может оказать неблагоприятное воздействие на деятельность Банка (выход на рынок новых конкурентов, изменений в системе налогообложения в части роста налогов, ужесточение политики надзорных органов и т.п.)

3.8. Составление перекрестной матрицы соотнесения факторов при наличии воздействия друг на друга. В перекрестную матрицу заносятся факторы, выбранные на стадии составления матрицы факторов (пункт 3.7 таблица 1), в виде перекрестных пар при наличии воздействия их друг на друга. Для этого из всех факторов, которые выбирались в Таблице 1, выбираются те, которые можно соотнести между собой по принципу: «наша Сильная сторона 1 помогает воспользоваться Возможностью 1, на наша слабая сторона 1 может пагубно сказаться, если сбудется угроза 1» – и т.д.

3.9. Проведение экспертного опроса с целью определения количественной балльно-весовой оценки выявленных факторов.

К участию в экспертном опросе привлекаются топ-менеджеры Банка (члены Правления), его внутренний аудитор и контролер профессионального участника. В ходе опроса эксперты высказывают мнения о списке предлагаемых факторов, предлагают к добавлению в список новые факторы, разделяют или соединяют факторы. В ходе опроса определяются мнения экспертов о балльно-весовой оценке факторов, ранжирования факторов в порядке их приоритетности и важности. Оценка веса фактора показывает его значимость на рынке банковских услуг Российской Федерации и осуществляется в баллах от нуля до пяти в рамках выбранных групп: «Сильные стороны», «Слабые стороны», «Возможности», «Угрозы». Наиболее значимым факторам присваивается вес пять единиц. После определения веса фактора на банковском рынке в целом по стране, проводится количественная оценка Банка по каждому конкретному фактору. Для групп «Сильные стороны» и «Возможности» оценка пять является признанием, что Банк по данному фактору занимает ведущее место, имеет значительные достижения и преимущества перед конкурентами (значительный опыт, высокую квалификацию персонала, разработанную, апробированную и высокодоходную линейку банковских продуктов, прочее). Для групп «Слабые стороны» и «Угрозы» оценка пять является признанием, что Банк по данному фактору значительно уступает конкурентам, несет высокие риски или возможно понесет существенные убытки, не сможет воспользоваться какими-то фактами и обстоятельствами.

3.10. По результатам проведенных балльно-весовых оценок, опираясь на консолидацию мнений всех экспертов,

Таблица 3
Перекрестная Матрица SWOT-анализа

	Сильные стороны (С) нашей фирмы: С1 С2 ... Сх	Слабые стороны (С) нашей фирмы: СС1 СС2 ... ССу
Возможности, предоставляемые внешней средой (В): В1 В2 ... Вm	С1 позволяет нам воспользоваться В1 и В2 и т.д....	СС1 может помешать нам воспользоваться В2 и В4 и т.д....
Угрозы внешней среды (У): У1 У2 ... Уn	С2 позволит нам противостоять У1, У2 и У5 и т.д....	СС2 может привести фирму к тяжелому положению в случае возникновения У3, У5 и У6 и т.д....

проводится расчет количественных показателей, при расчете произведения весовых и балльных оценок суммируется по группам. Итоговые суммы по группам «Сильные стороны» и «Возможности» принимаются как положительные значения, а итоговые суммы по группам «Слабые стороны» и «Угрозы» принимаются как отрицательные числа. Общее итоговое значение как сумма результирующих итоговых сумм по группам с учетом знаков показывает индикативное значение перевеса положительных или отрицательных факторов.

3.11. Определение и описание результирующих показателей и выводов, выработка рекомендаций по комплексу мероприятий, необходимых для достижения стратегических целей, внесение корректировок в текущие стратегии развития Банка и тактики их достижения.

4. Заключительные положения

4.1. SWOT-анализ проводится с целью применения при разработке, корректировке и адаптации Стратегии развития Банка. Стратегия Банка должна как можно лучше сочетать внутренние возможности Банка и внешнюю ситуацию, оптимизировать путь развития, избегать опасности и максимально эффективно использовать имеющиеся в распоряжении Банка ресурсы, попутно пользуясь предоставленными рынком возможностями.

4.2. По результатам проведения SWOT-анализа (возможно повторного, более точного) составляется перечень целей и задач, достижение которых необходимо в среднесрочной перспективе развития Банка.

4.3. SWOT-анализ составляется на регулярной основе не реже одного раза в год, а также в момент создания и пересмотра Стратегии развития Банка, изменении кредитной политики и политики привлечения ресурсов, при разработке бизнес-планов новых проектов.

Примерный перечень факторов для целей формирования опросных листов экспертов и формирования отчета.

Определение сильных и слабых сторон.

За основу могут приниматься следующие параметры:

а) Организация. На регулярной основе оцениваются конкурентные преимущества:

- опыт работы в сфере банковских услуг;
- расширение банковской группы;
- степень оперативности реагирования подразделений на изменения финансового рынка;
- уровень квалификации сотрудников банка;
- конкурентоспособность Банка;
- диверсификация клиентской базы;
- качество обслуживания клиентов Банка;

- опыт привлечения и удержания корпоративных клиентов

б) Финансы

- оцениваются основные показатели деятельности Банка (финансовая устойчивость Банка, прибыль и рентабельность, уровень достаточности капитала);

Управление инвестиционной деятельностью

Матрица взвешенно-бальной оценки SWOT-анализа
Эксперт № _____

Показатели деятельности Банка	Значимость на рынке (Вес)	Оценка по Банку (Балл)	Консолидация мнений экспертов	Итоговая формулировка
Strengths (конкурентные преимущества Банка) <ul style="list-style-type: none"> • Большой опыт работы в сфере банковских услуг – 19 лет • оперативное реагирование всех подразделений Банка на изменения финансового рынка; • концентрация на определенных банковских продуктах и услугах; • высокое качество обслуживания клиентов • внедрение новых информационных технологий по срочным платежам (БЭСП); проведение мероприятий по информационной безопасности; • профессиональный персонал и высокопрофессиональная система управления; • опыт привлечения и удержания корпоративных клиентов; • хорошие показатели устойчивости Банка и рентабельности капитала; • рентабельность капитала; • стабильная и диверсифицированная клиентская база во всех сегментах (корпоративные и розничные) и отраслях; • стандарты корпоративного управления строятся на принципах открытости, прозрачности и предсказуемости. 				
Weaknesses (слабые стороны Банка) <ul style="list-style-type: none"> • низкая конкурентоспособность (отрицательная динамика показателей по сравнению с конкурентами); • недостаточно развита линейка банковских кредитных продуктов; • недостаточно развита региональная сеть Банка • избыточный уровень бюрократизма, низкий уровень производительности труда, • децентрализация операций и функций поддержки, излишняя сложность бизнес-процессов. 				
Opportunities (благоприятные обстоятельства, использование которых создаст преимущество) <ul style="list-style-type: none"> • развитие и расширение банковской группы; • развитие ипотечного и розничного кредитования, кредитования малого и среднего бизнеса, проектного финансирования; • расширение объема лизинговых, факторинговых операций; автокредитования, экспресс-кредитования под залог металлов; • дальнейшее развитие региональной сети, • поиск дополнительных финансовых ресурсов, в том числе на рынке внешних заимствований, для целей оптимизации структуры; • расширение спектра обслуживания по банковским картам, «зарплатным» проектам, эквайрингу; • повышение роли Банка в ВЭД клиентов; • включение Банка в Перечень предприятий и организаций, осуществляющих таможенные операции; • открытие корреспондентских счетов в банках США, Европы и СНГ; • работа на розничном рынке с использованием наличных драгоценных металлов и обезличенных металлических счетов. 				
Threats (факторы, потенциально способные ухудшить положение Банка на рынке) <ul style="list-style-type: none"> • слабый инвестиционный климат в стране, высокий уровень инфляции; • ужесточение конкуренции в банковском секторе, поглощения мелких и средних банков; • сокращение рентабельности основных банковских продуктов; • отмена антикризисных мер ЦБР; • нехватка качественных заемщиков; • сложность возврата просроченных кредитов; • увеличение налоговой нагрузки. 				

- развитие линейки предлагаемых банковских продуктов

в) Инновации

- оценивается частота внедрения новых банковских продуктов и услуг, степень их новизны (незначительные либо кардинальные изменения;

- использование передовых технологий криптографии, электронных срочных платежей, антивирусной защиты пункта обмена электронными документами;

- использование технологий с открытым доступом

г) Маркетинг

- оценка качества и спектра предоставляемых финансовых услуг со стороны клиентов Банка;

- деловая репутация Банка и бренд;

- эффективность рекламы;

- проведение маркетинговых исследований конкурентной банковской среды.

Из всего списка сильных и слабых сторон необходимо выбрать наиболее важные (самые сильные и самые слабые) и записать их в соответствующую ячейку матрицы SWOT-анализа (рис. 1). Оптимально ограничиться 5-10 сильными/слабыми факторами.

Определение рыночных возможностей и угроз

За основу при оценке рыночных возможностей и угроз принимаются следующие параметры:

а) Факторы спроса на банковские продукты:

- развитие ипотечного и розничного кредитования, кредитования малого и среднего бизнеса, проектного финансирования;

- развитие лизинговых, факторинговых операций, экспресс-кредитования под залог металлов;

- развитие обслуживания клиентов по банковским картам, «зарплатным» проектам, эквайрингу;

- развитие бизнеса на розничном рынке с использованием наличных драгоценных металлов и обезличенных металлических счетов (ОМС).

б) Факторы конкуренции

- развитие и расширение банковской группы;

- развитие региональной сети Банка;

- расширение и диверсификация клиентской базы Банка

в) Экономические факторы

- инвестиционный климат в стране;

- уровень инфляции и доходов населения в стране;

- налоговая политика государства и ЦБ

г) Политические и правовые факторы:

- уровень политической стабильности в стране;

- уровень правовой грамотности населения;

- уровень коррумпированности власти;

д) Социально-демографические факторы

е) Международные факторы

Сопоставление сильных и слабых сторон Банка с возможностями и угрозами рынка.

При формировании отчета анализ и сопоставление сильных и слабых сторон с рыночными возможностями и угрозами должны ответить на следующие вопросы:

- Как можно воспользоваться открывающимися возможностями, используя сильные стороны Банка;
- Какие слабые стороны Банка могут в этом помешать;
- За счет каких сильных сторон можно нейтрализовать существующие угрозы;
- Каких угроз, усугубленных слабыми сторонами в деятельности Банка, необходимо больше всего опасаться

Формы проведения экспертного опроса.

Для более наглядного и точного сопоставления возможностей Банка условиям рынка применяется также SWOT-взвешенная 5-бальная оценка развития Банка с использованием экспертной оценки руководителей и ведущих менеджеров Банка

Литература

1. Майсак О. С. SWOT-анализ: объект, факторы, стратегии. Проблема поиска связей между факторами // Прикаспийский журнал: управление и высокие технологии. — 2013. — № 1 (21). — С. 151–157
2. Загородников А. Н. Управление общественными связями в бизнесе. Учебник. М: Крокус, 2013 г. (гл.3 «SWOT-анализ: сущность, цель, содержание»)
3. Филип Котлер и др., 2012, с. 41.
4. Виханский О.С. Стратегическое планирование: Учебник. Москва. Издательство МГУ. 1995

Виды маркетинговых моделей стратегического анализа

Методы исследования	Краткое содержание метода исследования
«Дерево целей»	Описание упорядоченной иерархии целей с помощью осуществления последовательной декомпозиции главной цели на подцели по подсистемам организации.
SWOT-анализ	Выявление угроз, возможностей, сильных и слабых сторон организации, а также предоставление информации для определения возможных комбинаций стратегии.
Pest (STEP)-анализ	Отслеживание (мониторинг) изменений макросреды по четырем узловым направлениям и выявление тенденций и событий, неподконтрольных Банку, но оказывающих влияние на результаты принятых стратегических решений.
Метод экспертных оценок	Учет влияния и оценки многих факторов посредством консолидации мнений экспертов.
Анализ пяти сил Портера	Определение «горизонтальных» и «вертикальных» факторов, влияющих на уровень конкуренции и привлекательности ведения бизнеса в конкретной отрасли.
Метод стратегической сегментации	Изучается отдельный сегмент внешнего окружения, с которого фирма желает получить доход. Анализ позволяет оценить перспективы, которые открываются в данной зоне любому конкуренту с точки зрения развития, нормы прибыли, стабильности и применяемых технологий – это позволяет решить, как организация собирается конкурировать в данной зоне с другими финансовыми организациями.
GAP-анализ	Сравнение существующей ситуации в организационной структуре предприятия с желаемым положением дел в бизнесе. На основе собранной информации производится оценка возможностей для бизнеса и организация путей достижения намеченных целей (проектные группы, тестирование и т.д.).
Портфельные методы анализа	С их помощью финансовой организацией формируется состав своего портфеля (определение сочетания вложений капитала в различные отрасли, различные деловые единицы).

Methodical recommendations about carrying out SWOT-of the analysis of activities of bank

Pashkov R., Yudenkov Yu.
RANEPA

In article methodical recommendations about carrying out SWOT-of the analysis of activities of bank reveal: general provisions, structure and stages of its carrying out. Also approximate list of factors for the purposes of forming of questionnaires of experts and report generation is provided.

Keywords: SWOT analysis, banking activity, bank, methodical recommendations

References

1. Maysak O. S. SWOT analysis: object, factors, strategy. A problem of search of communications between factors//the Caspian magazine: management and high technologies. — 2013. — No. 1 (21). — Page 151 — 157
2. Zagorodnikov A. N. Management of public relations in business. Textbook. M: Crocus, 2013 (gl.3 «SWOT analysis: essence, purpose, content»)
3. Filip Kotler, etc., 2012, page 41.
4. Vikhansky O. S. Strategic planning: Textbook. Moscow. MSU publishing house. 1995

Структура потребления и качество жизни в условиях экономической рецессии

Панкова Людмила Николаевна
доктор философских наук, профессор
кафедры управления государственными
и муниципальными закупками,
Московский городской университет
управления Правительства Москвы,
pankovaIn@mail.ru

Понятие потребительской корзины – одно из базовых в экономике. В России она имеет весомое значение, особенно при расчетах минимальной оплаты труда, других социальных выплат, определения покупательной способности населения. Понятие потребительской корзины существует во всех странах мира. В статье анализируется состав продовольственной корзины в России и в странах с развитой экономикой. Стоимость потребительской корзины взаимосвязана с повышением качества жизни населения.

Ключевые слова: структура потребления, качество жизни, потребительская корзина, виды потребительской корзины, МРОТ.

Понятие потребительской корзины (ПК) – одно из базовых в экономике. Потребительской корзиной называют определенный набор услуг и товаров, который обеспечивает полноценное проживание человека в течение года и удовлетворяет его потребности на минимально допустимом уровне.

В России она имеет весомое значение, особенно при расчетах минимальной оплаты труда, других социальных выплат, определения покупательной способности населения. Состав ПК, а также ее стоимость обновляются периодически.

Перед тем, как определить стоимость потребительской корзины, необходимо выяснить ее состав. Состав этой корзины утвержден Федеральным законом от 03.12.2012 N 227-ФЗ «О потребительской корзине в целом по Российской Федерации», а также Постановлением Правительства РФ от 29.01.2013 N 56 (ред. от 06.12.2013) «Об утверждении Правил исчисления величины прожиточного минимума на душу населения и по основным социально-демографическим группам населения в целом по Российской Федерации» для трех основных групп населения: трудоспособных людей, детей и пенсионеров.

Продуктовая корзина для граждан России состоит из 11 пунктов. Отдельно указано, что стоимость непродовольственных товаров устанавливается на уровне 50% от стоимости питания, такой же процент определен и для услуг.

Продовольственная корзина должна обновляться законодательными актами не реже чем 1 раз каждые 5 лет. При обновлении корзины учитывается ее биологическая и пищевая ценность.

Считается, что каждый новый набор продуктов должен быть лучше и полезнее предыдущего. Именно поэтому в нее закладывается большее количество мяса, молока, морепродуктов и яиц, фруктов и различных овощей. А вот доля картофеля, хлебобулочных изделий, жиров постепенно снижается. Также продуктовая корзина учитывает содержание жиров, углеводов и белков. При этом определяется и количество килокалорий.

Понятие потребительской корзины существует во всех странах мира, возможно сравнить ее состав в России и в странах с развитой экономикой. Так, в ПК Великобритании включено 350 товаров и услуг, Германии – 475, США – 300, в России – 156.

В ПК преимущественно входят товары и услуги, без которых человек не сможет прожить в течение одного года.

Различают несколько видов потребительской корзины, исходя из категорий граждан, для которых она составляется:

1. Для детей.
2. Для граждан трудоспособного возраста.
3. Для граждан пенсионного возраста.

Для каждой из этих групп производится отдельный расчет потребления продуктов питания и непродовольственных товаров, необходимых для сохранения и поддержания здоровья человека. Первоначально рассчитывается потребительская корзина для мужчин трудоспособного возраста, отдельно для городских и отдельно для сельских районов проживания.

Для каждой категории подсчитываются определенные группы товаров, опираясь на потребности.

Соответственно, основная часть перечня состоит из продуктов питания. Обеспечение норм физиологических потребностей в пищевых веществах для трудоспособного населения – основная часть потребительской корзины. В ПК европейских стран и США продукты составляют лишь четвертую часть всей корзины.

Продукты питания дополняют одежда, бытовые приборы, лекарства, обувь и т.д. В третью условную группу входят всевозможные услуги, в которых также нуждается человек на протяжении одного года, в частности:

- платежи по коммунальным счетам;
- платежи по оплате транспорта;
- билеты на культурные мероприятия.

При более подробном и точном изучении цифр, можно увидеть следующую картину. Для взрослого человека нормы физиологических потребностей в пищевых веществах определены:

- картофель – 1 тонна;
- различные овощи – 115 кг;
- различные фрукты – 60 кг;
- хлеб, прочие изделия из муки – 127 кг;
- мясо – 59 кг;
- рыба – 18 кг.

Во Франции, например, потребительская корзина с ее широким составом (более 500 наименований продовольственных товаров, промтоваров и услуг) служит для определения индекса потребительских цен и инфляции, в зависимости от которых корректируется минимальный размер оплаты труда.

При этом прожиточный минимум у французов – это доход, составляющий менее 50% от средней заработной платы по стране.

Если в Великобритании стали считать средние затраты на рестораны сравнительно недавно, то во Франции этот перечень традиционно занимает значительное место в потребительской корзине.

Французская потребительская корзина включает затраты на посещение парикмахерской, покупку многочисленных косметических средств, а также четырнадцать наименований цветов.

Элементарными базовыми потребностями во французской потребительской корзине считаются: оплата услуг няни, аренда автомашин, такси, плата за пользование мобильным телефоном, а также корм для кошек и собак.

Потребительская корзина стран – членов ЕС содержит оплату за коммунальные услуги, однако учитывается, к примеру, во Франции, изменение стоимости аренды жилья. Покупка недвижимости в нее не входит, но при этом в большинстве экономически развитых стран существуют обширные программы строительства жилья для малообеспеченных семей. Считается, что люди, выплачивая годами арендную плату, в конечном счете компенсируют государству эти вложения.

Изучая особенности формирования потребительских корзин зарубежных стран, нетрудно заметить, что их наполнение зависит не только от уровня жизни, но и от географического положения государства и прочих условий. Например,

Таблица 1
Официальные данные по составу ПК по различным регионам РФ

Регион	Костромская обл.	Москва	Московская обл.	Мурманская обл.	Ленинградская обл.	Нижегородская обл.	Санкт-Петербург
Хлебные продукты, кг	128,4	130,86	128,4	156,8	130,6	131,0	130,6
Картофель, кг	100,5	108,5	100,5	82,9	87,9	87,8	87,9
Овощи, кг	115,2	108,5	115,2	112,6	115,2	121,1	115,2
Фрукты, кг	60,0	60,0	60,0	65,0	60,0	60,0	60,0
Сахар, кондитерские изделия, кг	22,2	22,26	22,2	26,3	23,8	23,8	23,8
Мясо, кг	58,7	58,7	58,7	70,4	58,9	58,5	58,9
Рыба, кг	19,0	19,0	19,0	32,6	19,0	20,0	19,0
Молоко, молочные продукты, кг	290,8	290,8	290,8	260,8	290,8	254,8	290,8
Яйца, кг	210,0	210,0	210,0	261,0	210,0	210,0	210,0
Масло растительное, кг	11,5	13,32	11,5	15,9	11,6	13,0	11,6
Прочие продукты, кг	4,9	4,9	4,9	4,9	4,9	4,9	4,9
Непродовольственные товары, %	50,0	45,0	50,0	60,0	45,0	50,0	45,0
Услуги, %	50,0	127,0	85,0	68,0	45,0	50,0	50,0

в приморских странах в потребительской корзине обычно преобладают морепродукты. Учитываются и национальные особенности: например, в Италии в потребительской корзине обязательно присутствуют дрожжи для приготовления пиццы и выпечки. В экономически развитых странах принято учитывать в потребительских корзинах товары длительного пользования. А в отдельных государствах в потребительскую корзину включены траты на общественное питание и уход за автомобилями (в Великобритании), или на прием гостей (в Австралии).

При расчете потребительской корзины используются не отдельно взятые товары, определенных торговых марок, а общая товарная группа, например, хлебобулочные изделия, мясопродукты и т.д. Для расчета продуктов питания используется величина годового потребления каждой группы продуктовых товаров в килограммах.

Для промышленных товаров расчет производят, исходя из сроков износа определенной продукции.

Помимо товаров непродовольственной группы и продуктов питания, в минимальную потребительскую корзину включают транспортные расходы, (эта статья расходов не учитывается для пенсионеров и детей дошкольного возраста), оплату коммунальных услуг и т.д.

Состав потребительской корзины периодически пересматривается, с учетом появления новых товаров и услуг, ростом потребностей населения и инфляции.

Потребительская корзина и минимальный прожиточный минимум в Рос-

сийской Федерации пересматривались в 2015 году. Согласно постановлению Правительства РФ № 260 от 21 марта 2015 года, месячный прожиточный минимум на душу населения в целом по стране составляет 8 234 рубля, при этом:

для трудоспособных граждан – 8 885 рублей;

для пенсионеров – 6 785 рублей;

для детей – 7 899 рублей;

В зависимости от региона проживания сумма, выделяемая жителям для обеспечения необходимыми товарами и услугами, значительно отличается. Например, потребительская корзина для трудоспособного жителя Москвы в денежном эквиваленте составляет 13 896 рублей.

В табл. 1 приведены официальные данные по составу ПК по различным регионам РФ.

Так как состав ПК устанавливается региональными законами, то и цифры для каждого региона страны различны.

Потребительская корзина в экономически развитых странах состоит:

в США из 300 продуктов и услуг,

во Франции – 500,

Англии – 350,

Германии – 475.

Во Франции ежегодно устанавливаемый размер минимальной зарплаты корректируется в зависимости от индекса цен, который рассчитывается на основе обширной потребительской корзины, включающей в себя группы из 507 цен и тарифов. Прожиточный минимум во Франции считается доход, составляющий менее 50% от медианы зарплаты по стране. Исследуются ценовые реалии в стра-

не, на их основе повышается минимальная заработная плата, а за ней – другие выплаты и пособия.

Межпрофессиональный минимум заработной платы (фр. *Salaires minimum interprofessionnel de croissance*), известный по акрониму SMIC – MPOТ Франции пришел на смену устаревшему показателю Межпрофессиональному гарантированному минимуму заработной платы, первому MPOТ в истории Франции. SMIC – минимальный уровень зарплат, который возможно платить работнику от 18 лет.

В 2014 году MPOТ во Франции составлял – 1231 евро в месяц.

В 2015 году MPOТ во Франции составлял – 1458 евро в месяц.

С 1 января 2016 показатель равен 9.67 евро в час (1466.62 в месяц при 35-часовой рабочей неделе).

Если сравнивать отечественный MPOТ с европейскими, то Россия занимает 21 место. Неизменными европейскими лидерами по данному показателю являются Ирландия, Бельгия, Франция, Люксембург, Великобритания.

Повышение качества жизни населения является условием стабилизации экономики.

Литература

1. Федеральный закон от 03.12.2012 N 227-ФЗ «О потребительской корзине в целом по Российской Федерации». Консультант плюс. Дата обращения 16.01.2017.

2. Постановление Правительства РФ от 29.01.2013 N 56 (ред. от 06.12.2013) «Об утверждении Правил исчисления величины прожиточного минимума на душу населения и по основным социально-демографическим группам населения в целом по Российской Федерации». Консультант плюс. Дата обращения 16.01.2017.

3. Закон г. Москвы от 15.05.2002 N 23 (ред. от 18.09.2013) «О прожиточном минимуме в городе Москве». Консультант плюс. Дата обращения 16.01.2017.

4. Байкова Е.И. Сравнительный анализ методик формирования потребительских корзин Казахстана, России и Канады. <https://bgscience.ru/lib/7905/>. Дата обращения 16.01.2017.

5. Бобков В.Н. и др. Качество жизни: концепция и измерение. – М., 2014.

6. Волгин Н.А. Социальная политика: Учебник под общ. ред. Н.А. Волгина. М.: Изд-во РАГС, 2015.

7. Жеребин В.М., Романов А.Н. Уровень жизни населения. – М.: ЮНИТИ-

ДАНА, 2014.

8. Куликова Е. Кто как живет. Сравнительный анализ потребительских корзин разных стран мира. <http://nsportal.ru/ap/library/drugoe/2013/04/27/kto-kak-zhivet-sravnitelnyy-analiz-potrebitelskikh-korzin-raznykh-stran-mira>. Дата обращения 16.01.2017.

9. Официальный сайт Росстата. <http://www.gks.ru>. Дата обращения 16.01.2017.

10. Уровень жизни населения // Российский статистический ежегодник: стат. сб. / Росстат. – М., 2016.

11. Черникова А.Г. Качество и уровень жизни в странах СНГ: зеркало статистики // Наука и образование: хозяйство и экономика; предпринимательство; право и управление. – 2015. – № 9 (52).

12. Качество жизни. // Райзберг Б.А., Лозовский Л.Ш., Стародубцева Е.Б. Современный экономический словарь. – 2-е изд., испр. М.: ИНФРА-М, 1999.

13. Зубец А.Н. Истоки и история экономического роста / М.: Изд-во «Экономика», 2014.

14. Зубец А.Н., Тарба И.В. Качество жизни в России // Журнал «Финансы» М., № 12, 2013.

15. Новик А.А., Ионова Т.И. Руководство по исследованию качества жизни в медицине. 2-е издание / Под ред. акад. РАМН Ю.Л. Шевченко. – М.: ЗАО «ОЛМА Медиа Групп», 2007.

16. Качество жизни // Новая философская энциклопедия: В 4 т. М.: Мысль. Под редакцией В.С. Степина. 2001.

17. Потребительская корзина // Экономика и право: словарь-справочник / Л.П. Кураков, В.Л. Кураков, А.Л. Кураков. – М.: Вуз и школа, 2004.

Structure of consumption and quality of life within the economic recession

Pankova L.N.
Moscow Metropolitan Governance University, Moscow.

Concept of a consumer goods basket is a basic in economy. In Russia it influences the calculation of minimum wages, other social payments, determination of a quality of life. The concept of a consumer goods basket exists worldwide. In article the structure of a food basket in Russia and in the countries with developed economy is analyzed. The cost of a consumer goods basket is interconnected with the improvement of a quality of life.

Keywords: structure of consumption, quality of life, consumer goods basket, types of a consumer goods basket, minimum wage rate, SMIC.

References

1. The federal law of 03.12.2012 N 227-FZ «About a consumer goods basket in general across the

Russian Federation». Consultant plus. Date of the address 16.01.2017.

2. The order of the Government of the Russian Federation of 29.01.2013 N 56 (an edition of 06.12.2013) «About approval of Rules of calculation of size of a subsistence minimum per capita and on the main social and demographic national groups in general across the Russian Federation». Consultant plus. Date of the address 16.01.2017.

3. The law of Moscow of 15.05.2002 N 23 (an edition of 18.09.2013) «About a subsistence minimum in the city of Moscow». Consultant plus. Date of the address 16.01.2017.

4. Baykova E. I. Comparative analysis of techniques of forming of consumer goods baskets of Kazakhstan, Russia and Canada. <https://bgscience.ru/lib/7905/>. Date of the address 16.01.2017.

5. Bobkov V. N., etc. Quality of life: concept and measurement. – M, 2014.

6. Volgin N. A Social policy: The textbook under a general edition of N. A. Volgin. M.: RAGS publishing house, 2015.

7. Zherebin V. M., Romanov A.N. Population level of living. – M.: UNITY-DANA 2014.

8. Kulikova E. Who as lives. Comparative analysis of consumer goods baskets of the different countries of the world. <http://nsportal.ru/ap/library/drugoe/2013/04/27/kto-kak-zhivet-sravnitelnyy-analiz-potrebitelskikh-korzin-raznykh-stran-mira>. Date of the address 16.01.2017.

9. Official site of Rosstat. <http://www.gks.ru>. Date of the address 16.01.2017.

10. Population level of living//Russian statistical year-book: to become. сб. / Rosstat. – M, 2016.

11. Chernikova A G. Quality and level of living in the CIS countries: statistics mirror//Science and education: economy and economy; entrepreneurship; right and management. – 2015. – No. 9 (52).

12. Quality of life.//Rayzberg B. A., Lozovsky L. Sh., Starodubtsev E. B. Modern economic dictionary. – 2nd prod., ispr. M.: INFRA-M, 1999.

13. AN's tooth. Sources and history of economic growth / M.: Ekonomika publishing house, 2014.

14. AN. tooth, I. V. Kachestvo's Tarba of life in the Finansy Russia / Magazine of M., No. 12, 2013.

15. Novik A. A., Ionova of T. I. Rukovodstvo on a research of quality of life in medicine. the 2nd edition / Under the editorship of the academician of the Russian Academy of Medical Science Yu. L. Shevchenko. – M.:ZAO «OLMA of Media Groups», 2007.

16. Quality of life//New philosophical encyclopedia: In 4 vol. of M.: Thought. Under V. S. Stepin's edition. 2001.

17. Consumer goods basket//Economy and right: dictionary reference / L.P. Kurakov, V. L. Kurakov, A. L. Kurakov. – M.: Higher education institution and school, 2004.

Драйверы роста в архитектуре каркаса национальной экономики

Половова Татьяна Александровна
доктор экономических наук, доцент,
профессор кафедры Государствен-
ное управление и кадровая политика
ГАОУ ВО «Московский городской уни-
верситет управления Правительства
Москвы», t.a.polovova@gmail.com

Гусев Юрий Васильевич
доктор экономических наук, профес-
сор, директор Ситуационного цент-
ра социально-экономического разви-
тия России и субъектов РФ, ФГБОУ
ВО «Российский экономический уни-
верситет имени Г. В. Плеханова»,
gusev.yv@gea.ru

Раскрыта этимология экономической категории «драйверы роста». Отражены главные проблемы их трактовки и формирования в основных экономических школах развития экономики с тем, чтобы сформировать целостное представление о концептуальной модели стратегического управления ростом национальной экономики.

Для обоснования авторского подхода к формированию драйверов роста, связанных с формированием архитектуры каркаса национальной экономики в контексте обеспечения целостного, конкурентоспособного и устойчивого ее развития, использованы системный и сравнительный анализ, методы наблюдения и графического изображения данных, методы систематизации информации. После обработки материалов приведены основные аспекты драйверов роста сегментов экономики, способных создать целенаправленный тренд развития экономики в целом. Это позволило сформировать представление об архитектуре каркаса современной экономики. В основе формирования целостной, конкурентоспособной и устойчивой экономики лежит стремление к реализации основных функций драйверов, заключающееся в интегрировании импульсов различных элементов и сегментов экономики в целенаправленный тренд развития.

В результате исследования была предпринята попытка определить архитектуру инфраструктуры экономической среды, которая посредством системы устойчивых региональных, межотраслевых и внутриотраслевых кооперационных связей в полной мере отражала бы благоприятные направления драйверов роста. Драйверы роста выделены в обособленную категорию с функциями целевой ориентации, позволяющей не только генерировать изменения, но и оценить состояние сдвигов в экономике. Это дает основания утверждать, что драйверы роста являются своеобразным индикатором количественных и качественных изменений в развитии экономики.

Ключевые слова: архитектура каркаса экономики, драйверы роста, точки роста, экономический рост, цепочка создания «ценности».

Введение

Целью научного исследования является изложение научного подхода в отношении обобщения теоретических и развития методических положений к обеспечению развития отечественной экономики в условиях нестабильности, на вызовы которых российские компании вынуждены осуществлять поиск новых направлений роста, основываясь на новых представлениях о них посредством формирования механизма их трансформации в контексте стратегии развития.

Это обусловлено тем, что изменяется внешняя среда и процесс развития экономики становится многофакторным.

Во-первых, наблюдается дисбаланс между национальной экономической системой и системой глобальных товарных рынков. Национальная экономика становится объектом интересов трансграничных экономических связей, в частности, ёмкого внутреннего рынка стран со слабой производственной базой, подсистемой кооперационных связей, не отвечающей современным требованиям инфраструктурой. Во-вторых, вместо догоняющего тренда компаний добывающих отраслей экономики приоритетным становится инновационный тренд в ориентирах экономики, позволяя тем самым конкурировать на глобальном рынке. При этом в ряде добывающих отраслей наблюдается процесс снижения мировых цен, особенно это характерно для нефтедобывающей отрасли. В-третьих, происходящие кризисные явления в экономике большинства стран приводят к поиску новых основ экономики будущего, которые позволят сохранить или усилить конкурентные позиции на глобальном рынке. При этом наблюдается нарастание сложности бизнес-процессов компаний. На этом фоне рыночный потенциал ресурсных отраслей российской экономики будет снижаться.

Указанные изменения создают для экономики проблемы, решение которых на прикладном уровне не представляется возможным, что обуславливает необходимость проведения системных теоретико-методических исследований относительно драйверов роста.

В этой связи возникает необходимость в разработке теоретико-методических положений управления драйверами роста для формирования системы национальной экономики. Тем самым, совокупность методологических основ концептуальной модели формирования драйверов роста может быть встроена в структуру теории управления, что позволит существенно повысить объективность управления в целях длительного обеспечения развития отечественной экономики.

Обзор литературы

Проблемы роста и устойчивого развития экономики исследованы в работах Аганбегяна А.Г., Артоболевского С.С., Блама И.Ю., Бильчака В.С., Вардомского Л.Б., Гранберга А.Г., Данилова-Данильяна В.И., Дружинина А.Г., Иншакова О.В., Клейнера Г.Б., Ломовцевой О.А., Михеевой Н.Н., Новоселова А.С., Пчелинцевым О.С. и многих других известных экономистов. Учитывая масштабы территории РФ и различный их производственный и экономический потенциал, внимание многих ученых-макроэкономистов сконцентрировано на вопросах совершенствования пространственного развития российских регионов в новых экономических условиях. Такие исследования обобщены в работах Гринберга Р.С., Земцова С.П., Климанова В.В., Кругмана П.Р., Куричева Н.К., Е.И., Лаженцева В.Н., Овчинникова В.Н., Скопина А.Ю., Татаркина А.И., Фролова И.С., Швецова А.Н. и других. Кроме того, в работах ряда экономистов представлена проблематика каркасной пространственной структуры народного хозяйства. Это исследование Баранского Н.Н., Маергойза И.М., Назарова Н.Н., Родомана Б.Б., Шарыгина М.Д. и других. При этом факторы и детерминанты пространственных особенностей и принципов устойчивого и сбалансированного развития систем обобщены в работах Акбердина В.В., Белокрыловой О.С., Вольчика В.В., Гребенкина А.В., Зубаревича Н.В., Киселевой Н.Н., Никитаевой А.Ю., Пчелинцева О.С. и других.

Заслуживают внимания работы зарубежных ученых, исследовавших теоретические вопросы пространственного анализа (В. Бунге, Е. Глезер, М. Обстфельд, А. Лёш, М. Портер, М. Энрайт, П. Хаггет, М.Фуджита, Д. Харвей, Г. Эллсон), а также организацию регионального экономического пространства (Б. Бозомм, Ж.-П. Будвилем, У. Изар-

дом, Й. Крафтом, К. Кетелсом, А. Лешем, Г. Мюрдалем, А. Флорей, Дж. Форрестером, М. Хироока и др.).

Особенности и приоритеты инвестиционного и инновационного развития экономики выявлены в работах Абаева А.Л., Дармиловой Ж.Д., Керашева А.А., Колесникова Ю.С., Митрофановой И.В., Московец А.В., Олейниковой И.Н., Родионовой Е.В., Соловьевой И.А., С.А.Шанина и др.

Проблематика использования кластерного подхода с целью вовлечения хозяйствующих субъектов в инновационные процессы освещены в работах Алешина А.В., Алиевой Е.М., Исаевой Е.М., Никулиной О.В., Скоца А.В., Тамбиева А.Х., Трофимовой О.М., Хасанова Р.Х., Черникова Е.А., Черновой О.А., Шевченко И.К. и других.

Вопросы разработки инструментария моделирования ресурсных потоков в инновационных проектах, подходы к управлению потенциалом экономики отражены в трудах Агузаровой Л.А., Лунева И.А., Матвеевой Л.Г., Мосейко В.О., Пилясова А.Н., а идеи системной динамики в моделировании развития экономики - в работах Волковой В.Н., Денисова А.А., Сурниной Н.М., Шишкиной Е.А. и ряда других ученых.

Отмечая высокую значимость исследований ученых для теории и практики экономики, следует констатировать, что с изменением условий возникает необходимость переосмысления многих положений экономической политики, в частности, в отношении стратегий, механизмов, факторов и условий устойчивого и сбалансированного развития экономического пространства, в том числе в рамках концепции формирования экономического каркаса инновационно-ориентированного развития современной экономики. Вместе с тем, в вышеперечисленных исследованиях повышение экономического роста экономики рассматривается в отрыве от рассмотрения роли ключевых драйверов, имеющих свое исключительное предназначение в архитектуре каркаса экономики.

При этом в числе важных нерешенных вопросов следует обозначить следующие. Во-первых, выбор инновационных форм организации хозяйственной деятельности с определением факторов и условий сбалансированного развития территориально-хозяйственных и отраслевых комплексов экономического каркаса экономики, сформированного на основе базовых точек роста и драйверов роста. Во-вторых, дальнейшую проработ-

ку содержания механизма стратегического проектирования модернизации пространственной организации экономики и преодоления инновационной изолированности периферийных зон.

Отсутствие целостного и системного подхода к обоснованию факторов, условий и механизмов формирования модели экономики на основе новой архитектуры каркаса инициировало выбор направления исследования.

Гипотезы и методы исследования.

В связи с этим необходимым становится проведение научного исследования, в котором будет предпринята попытка разработать концептуальные положения процесса трансформации отечественной экономики, основываясь на драйверах роста, адекватных стратегическим целям ее развития.

Рабочая гипотеза исследования состоит в научном предположении, что в условиях кардинального изменения факторов внешней и внутренней среды необходимо осуществить разработку теоретических и методологических основ экономического механизма управления экономикой, включающего систему драйверов роста, стимулирующих положительные динамичные конечные результаты как хозяйствующих субъектов, так и страны в целом.

Методология данной проблемы включает вопросы познаваемости и обоснованности драйверов роста на макроуровне. В этой связи драйверы роста представляют собой объект особого внимания, определяющего перспективы развития всей экономики страны. Определяя драйверы роста, в качестве ключевых ориентиров устанавливаются не только возможности существующих и создаваемых хозяйствующих субъектов, в первую очередь на основе ресурсного потенциала и перспектив его развития, а также факторы внешней среды, влияние которых будет значимым в стратегическом аспекте. При наличии стратегии, ориентированной на обеспечение конкурентоспособности, компании получают две ключевые возможности, которые позволяют оценить варианты действий в аспекте того, что необходимо сделать и что делать не следует.

Основная часть

Основные движущие факторы долгосрочного развития экономики, как правило, рассматриваются в контексте инвестиционных и инновационных теорий, поскольку именно инвестиции и инновации не только формируют спрос на рын-

ке, но и в последующем продвигают его в другие сферы экономики. Однако для того, чтобы определенный сценарий развития экономики достиг своей стратегической цели необходимы управляющие воздействия посредством специальных механизмов управления процессами и связями в создаваемой или развивающейся экономической системе. Такими механизмами являются драйверы роста (ускорители экономического роста). Драйверы, как катализаторы и средства развития экономики в виде совокупности определенных механизмов, улавливают потенциальный рыночный спрос и направляют импульсы, идущие от точек роста, захватывая разнообразные активы, в мощные потоки, которые меняют национальную экономику [9]. В основе драйверов лежит необходимый и достаточный набор экономических и административных условий, обуславливающих интеграцию в целенаправленный поток отдельных импульсов по поводу развития внутреннего потенциала удовлетворения расширяющегося спроса на товары и услуги, исходящих от различных элементов экономики (в том числе точек роста на отдельных рынках).

Проведенные исследования показывают, что основные проблемы российской экономики связаны не столько с названными негативными аспектами и отсутствием точек роста в тех или иных ее отраслях или пространственных образованиях, сколько со слабым вниманием на драйверы. Именно драйверы позволяют консолидировать разрозненные импульсы от различных сегментов экономики в потоки интегрированного внутреннего развития для всех отраслей и регионов. Практически до последнего времени большинство научных исследований и принимаемых решений в рамках экономической политики преимущественно базировались на попытках найти и активизировать точки роста в ущерб поиску и формированию драйверов роста [14; 15; 22; 25].

Тем самым, основным предназначением (функцией) драйвера, как интегратора, является формирование каркаса целостной системы вертикальных и горизонтальных связей хозяйствующих субъектов, сфер экономики для обеспечения развития национальной экономики в целом в соответствии с выбранной стратегией. При этом важным является повышение рыночного потенциала и качества имеющихся ресурсов (труд, земля, капитал), являющихся фундаментом национальной экономики. Представляет-

ся, что приоритетным должно стать обеспечение эффективного их встраивания в импульсы рыночного роста не только за пределами России, но, прежде всего, внутри, развивая точки роста. При этом драйверы экономики, имея различную природу и, выполняя функцию по формированию целостной национальной системы вертикальных и горизонтальных связей, эффективны только в том случае, если они взаимодействуют в сетевом варианте друг с другом, передавая нововведения и импульсы развития, создавая синергетические эффекты.

В этой связи актуальным является разработка концепции архитектуры каркаса экономики, важным элементом которой являются драйверы. Представляется, что определение драйверов в области устойчивого развития экономики важно в первую очередь с наибольшим влиянием на всю цепочку создания «ценности» как для общества (в виде положительного восприятия конечными потребителями продукции компании) и окружающей среды (в виде эффективного использования ресурсов), так и бизнеса (в виде обеспечения роста и прибыльности компании посредством правильно выбранного фокуса внимания на сегменте конечных потребителей), а также покупателей (в виде предложения продукции с высокими потребительскими свойствами).

Вместе с тем, практика показывает, что не всегда такой сценарий реализуем в силу недостаточного количественного накопления потенциала, необходимого для перехода в новое качественное состояние в виде ключевого драйвера.

Авторский подход к обеспечению развития экономики, используя наравне с другими направлениями драйверы роста, базируется на теории систем и формируется посредством использования методов системного анализа, графического изображения, систематизации и формализации данных. Это позволило разработать основные положения комплексного подхода к функционированию и развитию национальной экономики в условиях изменяющихся факторов внешней среды, информационно-аналитической оценке потенциальных возможностей такого развития, базирующегося на точках роста и драйверах роста.

Главными условиями развития экономики и ее соответствия современным вызовам являются ее динамичный характер деятельности, открытость и развитая, упорядоченная инфраструктура бизнес-элементов.

Если система стремится переродиться в качественно новую систему, создавая необходимый для этого новую архитектуру каркаса отечественной экономики и, обладая при этом возможностями к их сохранению, то можно считать, что система обладает такими способностями, которые в экономической науке принято считать способностями к самоорганизации, а значит перехода в новое состояние, обеспечивая надлежащую устойчивость для деятельности всего каркаса экономики.

Представляется, что архитектура каркаса современной экономики приводится в целенаправленное динамичное движение на основе драйверов, которые условно можно разделить на три группы:

а) ключевые драйверы экономического роста, входящие в основные элементы архитектуры каркаса экономики и оказывающие на протяжении длительного времени свое воздействие за счет расширения зон влияния на соответствующие элементы экономики;

б) небольшие импульсы с ограниченными экономическими ресурсами (возможностями), не способные самостоятельно осуществить свое воздействие. Потенциал таких драйверов, находящихся за пределами основного каркаса, может значительно вырасти в том случае, если, взаимодействуя с ключевыми драйверами, сформируется приоритетное направление, способное в дальнейшем стать самостоятельным ключевым драйвером;

в) потенциальные небольшие импульсы, трансформация которых в ключевые драйверы в перспективе полностью зависит от расширения сферы влияния формируемой архитектуры каркаса, корреспонденции с ключевыми драйверами или потенциальными драйверами, а также успехов в поисках инновационной кооперации.

Тем самым, дальнейшее формирование новых драйверов экономического роста на базе последних двух групп будет опираться на эффекты, создаваемые ключевыми драйверами архитектуры нового каркаса экономики. Так происходит, например, с инвестициями и инновациями, которые создают спрос на соответствующем рынке, достаточный для мультипликативного его транслирования в другие сферы экономики. В этом видится стратегический аспект в формировании и развитии архитектуры каркаса экономики, суть которого проявляется в динамичном развитии экономики на длительную перспективу на основе взаимного дополнения и пополнения конст-

руктивными элементами в виде новых ключевых драйверов, активизирующих элементы архитектуры экономики.

В этой связи сформулирована следующая авторская трактовка понятия драйверы роста как свойства самоорганизующейся системы экономики, обладающей динамическими характеристиками, своевременной и адекватной реакцией на изменения и воздействия внешних и внутренних факторов, способного обеспечивать посредством управляющих воздействий активизацию соответствующих сегментов экономики и формирование новых точек роста, достаточных для достижения стратегических целей развития отечественной экономики.

Методологические положения логики процесса выработки стратегии развития экономики и авторский подход к обоснованию вариантов выбора драйверов роста, отражающих ее ситуационный характер, группы факторов, влияющих на состояние точек роста позволили разработать и предложить концептуальную модель формирования архитектуры каркаса экономики в контексте драйверов роста (рис. 1).

Анализ деятельности хозяйствующих субъектов на внутреннем и глобальном рынке, а также исследования отечественных ученых [1; 2; 3; 4; 5; 6; 7; 10; 11; 19; 20; 21;] позволяют выделить несколько ключевых направлений, посредством которых можно обеспечить конкурентоспособность отечественных компаний, преодолеть кризисные явления в национальной экономике и выйти на эффективный тренд ее развития.

К основным драйверам, стимулирующим рост российской экономики, необходимо отнести: конкуренцию; инновации; пространственные организации (например, кластеры, концентрирующие ресурсы и формирующие взаимосвязи предприятий на единой инфраструктурной основе); производительность труда; приоритетные отрасли, определяющие не столько фундамент экономики, сколько тренды ее стратегического развития; инфраструктуру и логистику; благоприятную предпринимательскую среду, систему устойчивых региональных, межотраслевых и внутриотраслевых кооперационных связей. Рассмотрим некоторые из них.

Драйвер роста «конкуренция». Конкуренция основана на том, что выпускаемая продукция (услуги) компаниями-производителями превосходит по ряду параметров аналогичную продукцию конкурирующих компаний. Для укрепления



Рис. 1. Концептуальная модель формирования архитектуры каркаса экономики

репутации и обеспечения конкурентных преимуществ компании вынуждены постоянно поддерживать на высоком уровне качество и потребительские свойства выпускаемой продукции (услуг), что неминуемо приводит к экономическому росту. Тем самым, конкуренция становится драйвером роста не только отдельно взятой компании, но и экономики в целом в случае, если экономическая политика государства направлена на стимулирование у предпринимателей конкурентных мотивов.

Драйвер роста «инновации». Инновации определяют условия устойчивого долгосрочного развития как страны в целом, так и отдельных регионов. Внедрение достижений научно-технического прогресса перестало быть изолированным социально-экономическим явлением и превратилось в основной источ-

ник экономического развития (рис. 1).

Только экономика, обладающая большим набором инновационных инструментов, способна быстро и гибко адаптироваться к меняющимся внутренним и внешним условиям, динамично развиваться, обеспечивать собственную конкурентоспособность и экономическую безопасность, а также мотивировать непосредственных субъектов инновационного процесса к трансформации конкурентных преимуществ.

Драйвер роста «пространственные организации». На современном этапе рыночного функционирования национальный инновационный потенциал формируется на базе инновационных систем пространственных структур, построение которых является одной из ключевых задач государства для поддержания и постоянного повышения своего уровня кон-

курентоспособности на глобальном рынке.

Особая роль в решении этой задачи принадлежит мегаполисам, заслуживающим особого внимания в контексте формирования научно-производственных образований на основе концентрации бизнеса, научно-образовательной базы и наукоемкой промышленности. Раскрывая сущность мегаполиса прежде всего следует отметить, что речь идет о крупной социально-экономической системе, способной влиять на развитие национальной экономики [12, 17]. Уникальность мегаполиса основывается на эффекте интеграции разнообразных ресурсов и подсистем (различных по размеру, формам собственности, сферам деятельности), что позволяет мегаполису выступать центром инновационного развития, выполняя роль драйвера роста экономики.

Драйвер роста «приоритетные отрасли, как тренды стратегического развития экономики». Представляется, что точки роста экономики в первую очередь лежат в тех сферах, которые в ближайшем будущем могут иметь потенциал глобального переворота. В этой связи по версии Глобального института McKinsey таким потенциалом влияния на сотни миллионов работающих людей и миллиарды потребителей в ближайшие 10-15 лет обладают 12 направлений:

мобильный интернет: смартфоны, планшеты и прочие мобильные устройства помогут привлечь еще три миллиарда людей в «сетевой мир»; автоматизация интеллектуального труда, которые были неподвластны компьютерам; «интернет вещей» (сенсоры и приводы, встроенные в машины, инфраструктура); облачные технологии, открывающие дорогу всевозможным интернет услугам и новым бизнес-моделям; продвинутая робототехника (в т.ч. «экзоскелеты»); геномика нового поколения (новые способы лечения болезней, инновации в сельском хозяйстве, а также биотопливо); самоуправляемые и полусамостоятельные автомобили; накопление и хранение энергии (развитие батарей); 3D-печать (возможность «напечатать» объекты); современные материалы (нанолечение, суперконденсаторы для батарей, сверхгладкие покрытия и ультратонкие экраны); современные методы поиска и добычи нефти и газа; возобновляемая энергия (наиболее перспективными являются ветер и солнце).

Экономический эффект от их применения в 2025 году может составить от 14 до 33 триллионов долларов США

[18].

Драйвер роста «благоприятная предпринимательская среда». Предпринимательская среда в достаточной степени выполняет роль драйвера роста на всем экономическом пространстве, стимулируя развитие соответствующих хозяйствующих субъектов. Это обусловлено тем, что формирование предпринимательской среды происходит, во-первых, посредством динамичного развития производственных сил, совершенствования производственных и экономических отношений, во-вторых, при наличии благоприятного общественного и государственного климата, в-третьих, рыночной среды, условия и стимулы которой обеспечивают появление и быстрое становление предпринимательских бизнес-структур [13, 16].

Выводы и предложения

Таким образом, в результате исследования сформированы основные положения модели формирования архитектуры каркаса экономики, адекватной вызовам современности, включающей следующие структурные элементы.

Во-первых, представлена авторская трактовка драйверов роста как основополагающей дефиниции теории и методологии управления развитием социально-экономических систем экономики, раскрывающей связь концепции оценки, мониторинга и управления ростом с методологическим подходом к системе управления развития экономики в условиях активного действия драйверов роста, концепцией формирования вариантов стратегий роста.

Во-вторых, предложена концептуальную модель формирования архитектуры каркаса экономики в контексте драйверов роста, в основу которой положена логическая структура драйверов роста, обеспечивающая переход в новое качественное состояние.

В-третьих, обоснованы основные положения концептуальной модели формирования и управления драйверов роста социально-экономических систем, позволяющие создать необходимые предпосылки для обеспечения состояния развития как компаний, так и национальной экономики в стратегической перспективе на основе правильно выбранных точек роста и драйверов. Тем самым, сильная стратегическая направленность поможет принимать правильные решения об обеспечении отечественной экономики на глобальном рынке, повышении производительности труда, модернизации тех-

нологической инфраструктуры экономики, создании на государственном уровне базовых условий обеспечения предпосылок для формирования предпосылок роста и обеспечения развития российской экономики на глобальном рынке, что позволит избежать многих ошибок в текущем и долгосрочном аспектах.

Литература

1. Антонов, Г. Д. Управление конкурентоспособностью организации : учеб. Пособие / Г. Д. Антонов, О. П. Иванова, В. М. Тумин. – М.: ИНФРА-М, 2012.
2. Богомолова, И.П. Анализ формирования категории конкурентоспособности как фактор рыночного превосходства экономических объектов / И.П. Богомолова, Е.В. Хохлов // Маркетинг в России и за рубежом. – 2005. – № 1 (45). С. 113 – 119
3. Бочкова, С. В. Основные проблемы и возможности практической оценки конкурентоспособности предприятия // Корпоративное управление и инновационное развитие экономики Севера. Вестник научно-исследовательского центра корпоративного права, управления и венчурного инвестирования Сыктывкарского гос. Ун-та. – 2009. - №1. – С. 12
4. Бухвалов А., Акулаева Е. А. Эмпирическая фундаментальная оценка российских компаний: в поисках стратегической ценности // Российский журнал менеджмента. 2014. Т. 12, № 2. С. 3–12.
5. Воронов Д.С. Оценка конкурентоспособности крупнейших российских компаний // Вестник УрФУ. Серия экономика и управление. 2015. №5. С. 717-740
6. Горбашко, Е. А. Управление конкурентоспособностью. Теория и практика : учебник для магистрантов / Под ред. Е. А. Горбашко, И. А. Максимцева. – М. : Издательство Юрайт, 2015. – 447 с.
7. Гусев Ю.В., Половова Т.А. Формирование архитектуры инновационной бизнес-среды как необходимое условие обеспечения экономической безопасности// современная экономика: концепции и модели инновационного развития Материалы VIII Международной научно-практической конференции: в 3 книгах. 2016. С. 50-55.
8. Дойль, П. Маркетинг-менеджмент – стратегия, ориентированная на рынок / П. Дойль, Ф. Штерн. – СПб. : Питер, 2011
9. Иванова Л. Н. Точки роста и драйверы роста: к вопросу о содержании понятий / Л. Н. Иванова // Journal of Institutional Studies (Журнал институциональных исследований). – 2015. – № 2.

– С. 120–133

10. Исаев А.А. Конкурентная сила и конкурентоспособность предприятия // Экономика и предпринимательство. 2012. № 3. С. 125-127

11. Казакова Н. А., Современный стратегический анализ / Н. А. Казакова, – М. : Юрайт, 2016. – 500 с. – Серия : Магистер

12. Клейнер Г. Б., Перспективы и ограничения устойчивого социэкономического развития России. Экономические и правовые аспекты / Москва, Краснодар, 2016. С. 365

13. Котлер, Ф. Маркетинг. Менеджмент / Ф. Котлер, К. Л. Келлер. 12-е изд. – СПб. : Питер, 2012. – Серия : Классический зарубежный учебник

14. Краснова М. Е., Российская экономика: драйверы в условиях санкций // Бизнес-образование в экономике знаний № 1 · 2015, с.73-75

15. Ламбен Жак-Жак, Менеджмент, ориентированный на рынок : Стратегический и операционный маркетинг: пер. с англ. / Ж. -Ж. Ламбен ; пер. В. Б. Колчанов. - СПб. : Питер, 2004. - 800 с. : ил. - (Классика МВА).

16. Половова Т. А., Управление экономической устойчивостью социально-экономических систем: оценка, мониторинг, результаты // ЭТАП: экономическая теория, анализ, практика. 2013. № 6. С. 27-45.

17. Половова Т.А., Гусев Ю.В. Формирование эффективной кадровой политики пространственных образований // Вестник МГУУ. 2015. № 4. С. 30-38.

18. Прорывные технологии: прогресс, который изменит жизнь, бизнес и мировую экономику / Глобальный институт McKinsey (MGI). - май 2013 года // Электронный ресурс. – Режим доступа: mckinsey.com

19. Портер, М. Конкурентное преимущество: как достичь высокого результата и обеспечить его устойчивость. – М. : Альпина Бизнес Букс, 2008.

20. Романова, А. И. Конкурентоспособность предприятия: методы оценки, стратегии повышения // Стратегия и тактика. 2007. № 5 (5). – С. 78 – 84.

21. Ситникова Я.В., Половова Т.А. Методические основы управления результативностью деятельности предприятия // Вестник Алтайского государственного аграрного университета. 2011. № 11 (85). С. 119-122.

22. Степанова О. П. Конкуренция как драйвер экономического роста [Текст] // Проблемы современной экономики: ма-

териалы V междунар. науч. конф. (г. Самара, август 2016 г.). – Самара: ООО «Издательство АСГАРД», 2016. – С. 18-22

23. Стратегическое планирование и развитие предприятий: Пленарные доклады и материалы Круглого стола Шестнадцатого всероссийского симпозиума (Москва, 14-15 апреля 2015 г.): М.: ЦЭМИ РАН, 2016. С. 54-61

24. Томпсон А. Стрикленд А. Стратегический менеджмент. Искусство разработки и реализации стратегии. М.: Банки и биржи, 1998. – 576 с. Фатхутдинов Р. А. Конкурентоспособность: экономика, стратегия, управление. М.: ИНФРА-М, 2000. – 311 с.

25. Фальцман В. Экономический рост в новой геополитической обстановке (реальность и надежды) // Современная Европа. 2014. №1. С. 1-15;

26. Щербинина М.Ю., Стефанова Н.А. Конкуренция как драйвер экономического роста // Современные научные исследования и инновации. 2016. № 6 [Электронный ресурс]. URL: <http://web.snauka.ru/issues/2016/06/69360> (дата обращения: 19.11.2016).

Growth drivers in architecture of a framework of national economy

Polovova T.A., Gusev Yu.V.
Plekhanov Russian Academy of Economics

The etymology of economic category «growth drivers» is opened. The main problems of their treatment and forming are reflected in the main economic schools of development of economy to create complete idea of conceptual model of strategic management by growth of national economy.

For reasons for author's approach to forming of the drivers of growth connected with forming of architecture of a framework of national economy in the context of ensuring complete, competitive and its sustainable development the system and comparative analysis, methods of observation and the graphic representation of data, methods of systematization of information are used.

After handling of materials the main aspects of drivers of growth of the segments of economy capable to create a purposeful trend of development of economy in general are given. It allowed to create idea of architecture of a framework of modern economy. At the heart of forming of complete, competitive and steady economy the aspiration to implementation of the main functions of drivers consisting in integration of impulses of various elements and segments of economy in a purposeful trend of development lies.

As a result of a research an attempt to determine architecture of infrastructure of an economic

environment which by means of system of stable regional, cross-industry and intra-branch cooperation relations would fully reflect the favorable directions of drivers of growth was made. Drivers of growth are allocated in the isolated category with functions of the target orientation allowing not only to generate changes, but also to estimate a condition of shifts in economy. It gives the grounds to claim that drivers of growth are a peculiar indicator of quantitative and high-quality changes in development of economy.

As examples of drivers of growth of the Russian economy are considered: competition; innovations; spatial organizations; priority industries of a trend of a strategic development; infrastructure and logistics; favorable entrepreneurial environment; system of stable cooperation relations.

Results of a research are brought to concept provisions that creates possibilities of its application for development of a technique of assessment of potential of development of economy in strategic aspect.

Keywords: architecture of a framework of economy, drivers of growth, growth point, economic growth, chain of creation of «value».

References

1. Antonov GD Management of competitiveness of the organization: Textbook. Benefit / GD Antonov, O. Ivanova, VM Tumin. - M.: INFRA-M, 2012.
2. Bogomolov, IP Analysis of the formation as the factor of competitiveness of the category of the market superiority of economic objects / IP Bogomolov, EV Khokhlov // Marketing in Russia and abroad. - 2005. - № 1 (45). Pp 113 - 119
3. Bochkova, SV Main challenges and opportunities of practical assessment of the competitiveness of the enterprise // Corporate management and innovative development of the economy of the North. Bulletin of Research Center of corporate law, management and venture investment in Syktyvkar state. Univ. - 2009. - №1. - S. 12
4. Buhvalov A Akulaeva EA empirical fundamental valuation of Russian companies: in search of strategic value // Russian Management Journal. 2014. T. 12, № 2. S. 3-12.
5. Ravens DS Evaluation of competitiveness of the largest Russian companies // Herald of Ural Federal University. A series of Economics and Management. 2015. №5. pp 717-740
6. Gorbashko, EA Management of competitiveness. Theory and practice: the textbook for undergraduates / Ed. EA Gorbashko, IA Maksimtseva. - M.: Yurayt Publishing, 2015. - 447 p.
7. Y. Gusev, Polovova TA Formation of architecture of innovative business environment as a prerequisite for ensuring the economic security // modern economy: concepts and models of innovative development

Proceedings of the VIII International scientific-practical conference: in 3 books. 2016. pp 50-55.

8. Doyle, P. Marketing management - strategy, market-oriented / P. Doyle, F. Stern. - SPb. : Peter 2011
9. Ivanova LN points of growth and growth drivers: the question about the content of the concepts / LN Ivanova // Journal of Institutional Studies (Institutional Research Journal). - 2015. - № 2. - S. 120-133
10. AA Isaev Competitive strength and competitiveness of the enterprise / Economy and Entrepreneurship. 2012. N 3. S. 125-127
11. Kazakova NA, Modern strategic analysis / NA Kazakov - M.: Yurayt, 2016. - 500 p. - Series: Magister
12. Kleiner GB, Prospects and limitations of sustainable development sotsiohozyaystvennogo Russia. Economic and legal aspects / Moscow, Krasnodar, 2016.S. 365
13. Kotler, F. Marketing. Management / Kotler, KL Keller. 12th ed. - St. Petersburg. : Peter, 2012. - Series: Classic Foreign textbook
14. ME Krasnov, Russian Economy: Drivers under sanctions // Business education in znaniyNº economy 1 • 2015 s.73-75
15. Lambreau Jacques Jacques, management, market-oriented: Strategic and Operational Marketing: Per. from English. / J. - g. Lamba; per. VB quiver. - SPb.: Peter, 2004. - 800 p. : Ill. - (Classic MBA).
16. Polovova TA economic sustainability management and social and economic systems: assessment, monitoring, results // STAGE: economic theory, analysis, and practice. 2013. № 6. С. 27-45.
17. Polovova TA Gusev Y. Formation of an effective personnel policy of spatial formations // Herald MGUU. 2015. № 4. S. 30-38.
18. Breakthrough technology: progress, that will change the life business and the global economy / Global Institute, McKinsey (MGI). - May 2013 // Electronic resource. - Access: mckinsey.com
19. Porter, M. Competitive advantage: how to achieve high results and ensure its sustainability. - MA: Harvard Business Review, 2008.
20. Romanov AI competitive enterprise: the methods of assessment // ??Strategy and tactics. 2007. № 5 (5). - S. 78 - 84.
21. YV Sitnikov, Polovova TA Methodical bases of effectiveness of the enterprise management // Herald of Altai State Agrarian University. 2011. № 11 (85). Pp 119-122.
22. Stepanova OP competition as a driver of economic growth [Text] // Problems of Modern Economics: Materials V Intern. scientific. Conf. (Samara, August 2016). - Samara: ООО «Izdatelstvo Asgard», 2016. - P. 18-22
23. Strategic planning and enterprise development: Plenary lectures and materials of the Round Table of the Sixteenth All-Russian symposium (Moscow, April 14-15, 2015): M.: CEMI, 2016. pp 54-61

Участие РФ в интеграционных объединениях как способ диверсификации глобализационных рисков

Юнусов Ильдар Альбертович,
к.э.н., доцент кафедры ИПИУП, КНИ-
ТУ-КАИ им. А.Н. Туполева

Юнусов Ленар Альбертович,
д.э.н., ректор, Международный уни-
верситет в Москве, arv_kaz@mail.ru

На всем протяжении истории человечества наблюдались интеграционные процессы. Однако, достигнув определенного размера, интеграционные объединения распадались под давлением национальных, экономических, управленческих проблем. В дальнейшем интеграционные процессы снова возобновлялись. Как правило, в интеграционные объединения влияли одни и те же государства. На территории Российской империи был образован СССР. После развала СССР, бывшие социалистические страны создали СНГ. Помимо СНГ, РФ активно участвует также в таких интеграционных объединениях как АТЭС, ВТО, БРИКС. Кроме того, РФ является активным участником ОДКБ. Это обеспечивает ей сохранность государственных границ, а также снижения рисков проникновения террористических вооруженных формирований на территорию РФ из Афганистана.

Интеграционные объединения на основе синергетического эффекта обеспечивают диверсификацию глобализационных рисков среди которых влияние мирового финансового кризиса, санкционное давление со стороны других государств. Также интеграционные объединения обеспечивают рынки сбыта для товаров, а также служат источником инвестиций.

После событий на Украине, на экономику РФ началось колоссальное давление со стороны западных стран. Санкции лишили экономику РФ иностранных инвестиций, ограничение доступа к международным кредитам, лишили рынок сбыта оборонные предприятия. Поэтому, в настоящее время, Китай выступает стратегическим партнером для РФ. Китай совместно с РФ участвует в БРИКС, в ОДКБ. Также, Китай в будущем займет лидирующее положение среди стран импортеров российского углеводородного сырья, а также экспортеров капитала в РФ.

Ключевые слова: глобализация, интеграция, объединения, СНГ, БРИКС, Таможенный союз, санкции, консолидированный бюджет, инвестиции, промышленный рост.

Глобализационные процессы в истории человечества были всегда. Подтверждением тому служат миграция гуннов из Китая в Европу, империя Александра Македонского, Золотая Орда, Римская империя. В эти же периоды велась активная торговля Запада и Востока. Изначально эта торговля велась по Великому шелковому пути. Затем, в XV-XVII в. в период Великих географических открытий эти глобализационные процессы усилились через развитие торговли с Китаем, Индией, импорт золота из Латинской Америки, а также работорговлю африканским населением. Однако, до момента активного использования бумажных денег, необходимость в конвертации валют отсутствовала и как следствие не было необходимости и в валютном рынке.

В последующем, в период активного роста и развития капитализма, а также роста политической активности государств, усилились интеграционные процессы.

Вторая половина XX века ознаменовалась «парадом суверенитетов» бывших европейских колоний. Однако в тоже время происходят события интеграционного характера.

Негативные тенденции в мировой экономике, международные риски и стремление некоторых стран доминировать заставляет развивающиеся страны создавать интеграционные группировки.

Как правило, интеграционные объединения включают в себя страны, которые с аналогичным уровнем экономического развития, а также и странами, с дифференцированным уровнем.

В общем виде целью государств, участвующих в интеграционном объединении, вне зависимости от уровня их экономического развития является получение дополнительных экономических выгод от интеграции. Именно приращение экономических результатов за счет участия в интеграционных процессах является основным побуждающим мотивом для формирования экономических интеграционных группировок.

РФ активно участвует во многих интеграционных объединениях:

- a. Азиатско-Тихоокеанское экономическое сотрудничество (АТЭС)
- b. Содружество Независимых Государств (СНГ)
- c. Союзное государство Россия-Беларусь
- d. Евразийское экономическое сообщество (ЕврАзЭС)
- e. Таможенный союз в рамках ЕврАзЭС
- f. Организация Договора о коллективной безопасности (ОДКБ)

Большое влияние на участие РФ в интеграционных объединениях сыграли санкции. Санкционное давление на экономику РФ началось 17 марта 2014 г. Были введены санкции против 21 физических лиц. Санкции включают в себя запрет на въезд на территорию Евросоюза или транзит, замораживание средств и экономических ресурсов, которые принадлежат, находятся собственности или контролируются данными лицами.

21 марта «ввиду тяжести ситуации» санкционный список был расширен. В санкционный список были включены еще 13 физических лиц.

17 апреля Европарламент принял резолюцию рекомендательного характера, которая повлияла на инвестиционную привлекательность Российской Федерации. В данной резолюции Европарламент призвал отказаться от строительства газопровода «Южный поток».

В общей сложности под санкции попали 151 физических лиц и 37 юридических лиц.

18 июля 2014 г. Европейский инвестиционный банк, по рекомендации Европейского совета, прекратил новое финансирование проектов в России.

Таблица 1
Основные социально-экономические показатели стран СНГ в январе-июне 2016 года [8]

	Январь-июнь 2016 г. в % к январю-июню 2015 г.			Сальдо внешней торговли, млн. долларов США
	валовой внутренний продукт (в постоянных ценах)	индексы промышленного производства	индексы потребительских цен	
Россия	99,1	100,4	107,8	44759
Азербайджан	96,6	100,6	110,5	-225,8
Армения	102,8	108,9	98,5	-649,8
Беларусь	97,5	98,4	112,4	-1823,8
Казахстан	100,1	98,4	115,9	5543,1
Киргизия	97,7	80,5	100,8	-1283,4
Республика Молдова	101,3	100,0	109,4	-963,6
Таджикистан	106,6	112,1	105,7	-1060,5
Туркмения	106,2	...	100,4	...
Узбекистан	107,8	106,7
Украина	101,4	102,0	118,1	-682,6

В первом полугодии 2015 года обострилась рецессия в РФ, оказав серьезное давление на домохозяйства. На фоне напряженной геополитической ситуации и сохранения международных санкций экономика продолжила приспосабливаться к шоку, обусловленному ухудшением условий внешней торговли в 2014 году. На протяжении первого полугодия 2015 года цены на нефть и газ оставались низкими, усилив уязвимость России к волатильности на сырьевых рынках. Ослабление рубля обеспечило некоторые отрасли относительным ценовым преимуществом, что обеспечило им нарастание экспорта и привлечение инвестиций в ряд несырьевых отраслей. Но данное обстоятельство не было использовано в полной мере, и не был обеспечен существенный рост экспорта в несырьевых отраслях. Для сравнения, после дефолта 17 августа 1998 г. и последующей девальвации наблюдался рост экспорта и снижение импорта. Экспорт в 1998 г. составил 74444 млн. долл. США, в 1999 г. – 75551 млн. долл. США. Рост составил 1,4%. Импорт в 1998 г. 58015 млн. долл. США, в 1999 г. – 39537 млн. долл. США. Это свидетельствует о том, что правительство РФ во главе с Е.М. Примаковым эффективно использовало возможности для обеспечения роста реальной экономики.

С сожалением, следует отметить, что столь же положительно нельзя оценить деятельность правительства РФ возглавляемого Д.А. Медведевым. Инвестиционный спрос продолжает сокращаться. Неопределенность экономической поли-

тики в условиях сохраняющейся геополитической напряженности и санкций является основанием длящегося снижения инвестиций в частном секторе на фоне роста капитальных издержек и сокращения потребительского спроса. Снижение потребительского спроса вызвано резким падением реальных зарплат и доходов, которые в первой половине 2015 года упали на 8,5%. Сокращение реальных зарплат также стало центральным механизмом, посредством которого рынок труда адаптировался к резкому падению спроса, в связи с чем уровень безработицы возрос незначительно – с 5,3% в 2014 году до 5,6% в первом полугодии 2015 года. На фоне обесценения реальных доходов существенно повысился уровень бедности, что еще более усугубило уязвимость 40% наименее обеспеченных домохозяйств.

Предпринятые правительством и центральным банком ответные меры экономической политики относительно стабилизировали условия хозяйственной деятельности в экономике РФ. В условиях перехода к плавающему валютному курсу, импорт сократился в результате девальвации реального эффективного курса рубля на 17% в первом полугодии 2015 года. Для сравнения, снижение импорта в 1999 г. по сравнению с 1998 г. составило 32%.

Снижение импорта обеспечило укрепление сальдо счета текущих операций. Меры по поддержке финансового сектора, обеспечили снижение системных рисков. Тем не менее, на фоне эффекта от девальвации рубля в декабре 2014 г. ин-

фляция возросла в значительной степени. В 2014 г. инфляция достигла показателя 11,36 %, что в 1,76 раза больше инфляции 2013 г. За год российский рубль подешевел по отношению к доллару США в 1,98 раза.

Даже в условиях углубления рецессии основной стратегической задачей Банка России в первом полугодии 2015 году стало снижение инфляции. Снижение цен на нефть повлекло за собой сложный период консолидации бюджета, обусловленный дальнейшим сокращением доходов федерального бюджета. В 2015 г. бюджеты всех уровней столкнулись с падением доходов, в результате чего дефицит консолидированного расширенного бюджета составил 3% ВВП. Для сравнения, в 2014 г. дефицит составил – 1% ВВП. В реальном выражении доходы и расходы консолидированного бюджета снизились, значительно достигнув показателя 11%.

Падение нефтяных доходов ограничивает возможности государства по сдерживанию спада реальных доходов населения. Это форсировало негативную тенденцию повышения уровня бедности, который поднялся с 13,1% в первом полугодии 2014 года до 15,1% в первом полугодии 2015 года. Инфляция за период с января по октябрь 2016 года составила 7,4% – это более чем вдвое ниже уровня в 15,9% за аналогичный период 2015 года.

Неблагоприятная внешнеэкономическая конъюнктура создает серьезные барьеры для краткосрочных перспектив экономического роста РФ. Снижение реального ВВП в первом полугодии 2016 г. на 0,9% нельзя позитивно оценивать, несмотря на то, что в аналогичный период 2015 г. снижение реального ВВП на 3,7%. В этих негативных внешнеэкономических условиях РФ предпринимает попытки увеличения взаимодействия с азиатскими интеграционными объединениями, среди которых можно выделить АТЭС. АТЭС является перспективным рынком сбыта для сырьевых товаров РФ, а также высокотехнологической продукции.

Содружество Независимых Государств (СНГ) – межгосударственная региональная организация, объединяющая 11 независимых, суверенных государств. Возникло на территории бывшего СССР, за исключением прибалтийских республик.

8 декабря 1991 года лидерами России, Белоруссии и Украины было подписано двухстороннее Соглашение о создании Содружества Независимых Госу-

дарств. 21 декабря 1991 года в Алма-Ате к этим странам присоединилось большинство государств Содружества.

В состав СНГ входят Республика Азербайджан, Республика Армения, Республика Беларусь, Республика Казахстан, Киргизия, Республика Молдова, Российская Федерация, Республика Таджикистан, Республика Узбекистан; Украина и Туркменистан на правах ассоциированного члена.

Грузия вышла из СНГ в августе 2009 г.

Страны-участницы СНГ в своем развитии находятся на одном уровне.

Как видно из данных табл. 1, позитивные тенденции в экономике наблюдаются в Армении. Рост ВВП Армении в 1 полугодии 2016 г. составил 2,8% по сравнению с аналогичным периодом 2015 г. В этот же период в экономике Армении наблюдались тенденции к возникновению дефляции. Падение потребительских цен за 1 полугодие 2016 г. составило 1,5% по сравнению с аналогичным периодом 2015 г. В остальных странах-участницах СНГ наблюдался рост потребительских цен. Максимальный рост потребительских цен наблюдался на Украине – 18,1% в первом полугодии 2016 г. по сравнению с аналогичным периодом 2015 г. В РФ в этот же период рост потребительских цен составил 7,8%.

РФ является привлекательной для инвесторов из стран СНГ в силу исторических связи. Некоторые государства СНГ являлись составной частью Российской империи, а затем уже СССР.

Лидером по инвестированию в экономику РФ является Казахстан. На втором месте Беларусь. Это объясняется тем, что именно эти государства наиболее экономически развиты, после РФ. А также тем, что именно с ними РФ имеет наиболее тесные экономические связи на сегодняшний день.

Еще одним интеграционным объединением, которое функционирует на территории бывшего СССР и где РФ играет преобладающую роль, является ЕврАзЭС. На основе Таможенного союза 10 октября 2010 г. было образовано Евроазиатское экономическое сообщество. ЕврАзЭС – это экономическое и политическое объединение государств, организованное на принципах единой таможенной территории и наличия однотипного механизма регулирования экономик государств-участников, базирующегося на рыночных принципах хозяйствования и гармонизированном законодательстве.

Членами Евроазиатского экономического сообщества (ЕврАзЭС) в настоящее

Таблица 2
Инвестиции из стран СНГ в экономику РФ

	2012		2013	
	Тыс. долл. США	В процентах к итогу	Тыс. долл. США	В процентах к итогу
Все инвестиции	7335718	100	7299192	100
в том числе из стран:				
Азербайджан	147294	2,0	250448	3,4
Армения	82777	1,1	71640	1,0
Беларусь	2558441	34,9	1456720	20,0
Казахстан	3010666	41,1	3937085	53,9
Киргизия	601467	8,2	314476	4,3
Республика Молдова	56418	0,8	34400	0,5
Таджикистан	60139	0,8	73041	1,0
Туркмения	9837	0,1	9526	0,1
Узбекистан	68010	0,9	84789	1,2
Украина	740669	10,1	1067067	14,6

Таблица 3
Объемы внешней торговли государств-членов ЕАЭС по группам стран за 2015 год млн. долл. США [1]

Группа стран	Оборот	Экспорт	Импорт	Сальдо
АТЭС	171708,9	88429,2	83279,7	5149,5
ЕС	283078,3	199109,4	83968,9	115140,5
МЕРКОСУР	8242,7	3122,7	5120,0	-1997,3
ОПЕК	12047,2	9632,7	2414,5	7218,2
ОЭСР	369252,6	249455,6	119797,0	129658,6
СНГ	33033,4	22652,0	10381,4	12270,6

Таблица 4
Объем внешней торговли товарами государств - членов ЕАЭС с третьими странами за январь - сентябрь 2016 года (миллионов долларов США). [10]

	Экспорт	Импорт	Сальдо	В % к январю - сентябрю 2015 года	
				экспорт	импорт
ЕАЭС	218542,2	143211,4	75330,8	76,5	94,7
в том числе:					
Армения	1018,5	1543,6	-525,1	112,7	97,2
Беларусь	9179,5	8529,4	650,1	75,5	89,5
Казахстан	23470,4	11128,9	12341,5	73,6	74,5
Кыргызстан	735,1	1775,5	-1040,4	99,9	119,0
Россия	184138,7	120234,0	63904,7	76,8	97,2

время являются Россия, Беларусь, Казахстан, Кыргызстан и Таджикистан.

Форсирование процесса гармонизации налоговых законодательств стран-участниц ЕврАзЭС обеспечит формирование единого экономического пространства, а также устойчивого развития сообщества в целом.

В целом страны ЕврАзЭС имеют хороший промышленный потенциал для обеспечения роста реальной экономики. Объем промышленного производства ЕАЭС в январе - октябре 2016 года составил 681,5 млрд. долларов США; индекс промышленного производства - 100,1% (в январе - октябре 2015 года по сравнению с январем-октябрем 2014 года - 96,7%). Что может свидетельствовать о некоторой позитивной динамики. Хотя

не стоит строить радужных планов относительно краткосрочных перспектив, в условиях неснижаемого санкционного давления на экономику РФ.

В структуре промышленного производства ЕАЭС в январе - октябре 2016 года наибольший удельный вес занимала обрабатывающая промышленность (66,0%). Ее доля увеличилась по сравнению с январем - октябрём 2015 года на 0,7%. Удельный вес горнодобывающей промышленности и разработки карьеров составил 24,1% (снизился на 1%). Доля электроснабжения, подачи газа, пара и воздушного кондиционирования; водоснабжения; канализационной системы, контроля над сбором и распределением отходов увеличилась на 0,3% и составила в январе-октябре текущего года 9,9%.

Таблица 5

Объемы внешней торговли товарами с третьими странами ЕАЭС млрд. долл. [6]

	2011	2012	2013	2014	2015
Оборот	912,1	938,8	937,6	873,1	579,4
экспорт	581,6	592,7	586,5	555,6	373,9
импорт	330,5	346,1	351,1	317,5	205,5
сальдо	251,1	246,6	235,4	238,1	168,4

В обрабатывающей промышленности в январе - октябре 2016 года объем производства составил 449,5 млрд. долларов США; индекс промышленного производства - 99,2% (в январе - октябре 2015 года по сравнению с январем - октябрём 2014 года - 94,9%).

В январе-октябре 2016 года по сравнению с январем - октябрём 2015 года в общем объеме произведенной продукции сельского хозяйства ЕАЭС увеличились доли России на 3,7%, Беларуси и Кыргызстана - на 0,1%, сократилась доля Казахстана на 3,9%, доля Армении не изменилась.

Страны ЕвразЭС ведут активную торговлю как внутри сообщества, так и с третьими странами. Для сравнения в таблице 2 продемонстрированы объемы внешней торговли государств-членов ЕАЭС.

Как видно по данным таблицы 3, большой внешнеторговый оборот составил со странами ОЭСР. Страны ОЭСР это 35 государств, среди которых страны ЕС, США, Австралия, Турция. И традиционно, в 2015 г. был низкий внешнеторговый оборот со странами МЕРКОСУР. Это обусловлено тем, что страны МЕРКОСУР нацелены на сотрудничество с США, а также со странами Латинской Америки.

Объем внешней торговли товарами государств-членов ЕАЭС со странами вне ЕАЭС за январь-сентябрь 2016 года составил 361,7 млрд. долларов США, в том числе экспорт товаров - 218,5 млрд. долларов США, импорт - 143,2 млрд. долларов США. По сравнению с январем - сентябрем 2015 года объем внешнеторгового оборота сократился на 17,2%, или на 75,2 млрд. долларов США, экспорт - на 23,5% (на 67,1 млрд. долларов США), импорт - на 5,3% (на 8,1 млрд. долларов США). Профицит внешней торговли составил 75,3 млрд. долларов США против 134,3 млрд. долларов США в январе - сентябре 2015 года.

В январе - сентябре 2016 года на долю России приходилось 84,1% общего объема внешней торговли товарами государств - членов ЕАЭС со странами вне ЕАЭС, Казахстана - 9,6%, Беларуси - 4,9%, Армении и Кыргызстана по 0,7%.

Суммарный объем внешней торговли товарами государств - членов Евразийского экономического союза (далее - ЕАЭС) с третьими странами за 2015 год составил 579,5 млрд. долл. США, в том числе экспорт товаров - 374,1 млрд. долл., импорт - 205,4 млрд. долл. По сравнению с 2014 годом объем внешнеторгового оборота сократился на 33,6%, или на 293,6 млрд. долл., экспорт - на 32,7% (на 181,5 млрд. долл.), импорт - на 35,3% (на 112,1 млрд. долл.). Профицит внешней торговли составил 168,7 млрд. долл. против 238,1 млрд. долл. в 2014 году.

В товарной структуре экспорта государств - членов ЕАЭС в третьи страны преобладают минеральные продукты (65,6% общего объема экспорта государств - членов ЕАЭС в третьи страны), металлы и изделия из них (9,7%), продукция химической промышленности (6,5%). Более 80% этих товаров продает на внешнем рынке Российская Федерация.

Наибольшую долю в импорте занимают машины, оборудование и транспортные средства (42,9% совокупного импорта), продукция химической промышленности (18,2%), продовольственные товары и сельскохозяйственное сырье (14,1%). Около 80% объема закупок этих товаров за пределами ЕАЭС осуществляет Российская Федерация.

Основная доля экспорта государств - членов ЕАЭС (88%) приходится на промежуточные товары, из которых энергетические товары занимают 64,2%, прочие промежуточные товары - 23,8%.

В импорте государств - членов ЕАЭС преобладают промежуточные (41,9% общего объема импорта) и потребительские (33,3%) товары. Доля инвестиционных товаров составляет 22,3%.

Основным покупателем экспортируемых государствами - членами ЕАЭС товаров выступает Европейский союз (53,2% совокупного экспорта). Среди стран Европейского союза наиболее существенны поставки товаров в Нидерланды (12,6%), Италию (8,2%), Германию (7,2%), Соединенное Королевство и Польшу (по 3%). В страны АТЭС продано 23,6% экспортируемых товаров, из них в Китай - 9,4%, Японию - 4,1%, Южную Корею - 3,8%. Экспортные поставки в

Турцию составили 5,6% общего объема экспорта государств - членов АЭС. Страна-членом СНГ реализовано 6,1% экспортируемых товаров, из них Украине - 3,5%.

Импортные закупки сосредоточены в странах АТЭС и Европейского союза (40,5% и 40,9% совокупного импорта товаров соответственно). Среди стран АТЭС значимы поставки товаров из Китая (21,3%), Соединенных Штатов (6,6%), Японии (3,7%), Южной Кореи (2,6%). Среди европейских стран наибольшие объемы импорта приходятся на Германию (11,7%), Италию (5%), Францию (3,4%). В странах СНГ приобретено 5,1% товаров, из них в Украине - 3,7%. На долю Турции приходится 2,7% совокупного импорта государств - членов ЕАЭС.

РФ также активно принимает участие в БРИКС. БРИКС это аббревиатура ассоциации пяти основных развивающихся национальных экономик таких как Бразилии, России, Индии, Китая и ЮАР. Группа была первоначально известна как «БРИК» перед включением Южной Африке в 2010 году.

Снижение темпов экономического роста мировой экономики отразилось также на БРИКС. Экономика ЮАР выросла только на 1% в 2015 году по сравнению с 1,6% в среднем в год в период с 1994 по 2009 год, в Бразилии в худший спад с 1930-х годов, экономика России находится в рецессии по причине падения цен на нефть и санкций, а замедление Китая стало тормозом роста мировой экономики. Исключением является только Индия, темп роста составляет 7-8% в год.

Вследствие экономических трудностей в ряде государств группы, средний рост ВВП БРИКС снизился почти до нуля.

С 2009 года страны БРИКС ежегодно встречались на официальных встречах на высшем уровне. В России был проведен седьмой саммит группы в июле 2015 года. Индия провела конференцию БРИКС на Гоа в октябре 2016 года. По состоянию на 2015 год, пять стран BRICS населяют более 3 млрд. человек, или 42% населения мира; все пять членов находятся в топ-25 в мире по численности населения, а четыре находятся в топ-10. Эти пять стран имеют общий номинальный ВВП в размере \$16,039 трлн., что эквивалентно примерно 20% от мирового валового продукта, и, по оценкам, \$4 трлн. комбинированных валютных резервов.

После саммита в Екатеринбурге страны БРИК объявили о необходимости введения новой глобальной резервной ва-

люты, которая должна быть «диверсифицированной, стабильной и предсказуемой». Хотя опубликованное заявление непосредственно не содержало критики мирового доминирования доллара США – то, что Россия критиковала в прошлом – оно стало причиной некоторого падения стоимости доллара по отношению к другим основным валютам.

В 2010 году ЮАР стала предпринимать попытки для присоединения к БРИК, и процесс официального допуска данной страны к форумам БРИК стартовал в августе того же года. ЮАР официально стала страной членом группы 24 декабря 2010 года, после того, как была официально приглашена странами БРИК. С присоединением к группе ЮАР сама группа была переименована в БРИКС. В апреле 2011 года президент ЮАР Джейкоб Зума принял участие в саммите БРИКС в городе Санья, Китай, в 2011 году в качестве полноправного члена.

На сегодняшний день имеются два компонента, лежащие в основе финансовой системы БРИКС. Речь идет о Новом банке развития (NDB) и Пуле условных валютных резервов (CRA).

В 2015 году на саммите БРИКС в России, министры из стран БРИКС, приступили к проведению консультаций по созданию платежной системы, которая была бы альтернативой системе SWIFT. В 2014 г. ЕС грозил ограничить доступ контрагентам из РФ к платежной системе SWIFT, как это было сделано в 2012 г. по отношению к Ирану.

Западная Европа во главе с США монополизировали многие элементы мировой экономики. Речь идет в первую очередь о сети Интернет, платежных системах Visa, MasterCard, Swift. Всеобщая информатизация вкупе с монополизацией делает уязвимым любое государства. Как это было с банком «Россия» в марте 2014 г., который отключили от платежных систем. Ответом на эту «диверсию» было создание платежной системы «Мир».

Несмотря на различные препятствия со стороны «западного мира», БРИКС демонстрирует уникальную способность к росту экономики, и задача состоит в удержании данного темпа, невзирая на различные «козни».

На рисунке 1 демонстрируется сравнительный анализ ВВП ЕС и ВВП БРИКС.

Как видно из рисунка 1, ВВП БРИКС активно приближается к ВВП ЕС. В 2015 г. ВВП ЕС составил 18460,6 млрд. долл. США, а ВВП БРИКС в том же году составил – 16983,54 млрд. долл. США. За 10 лет ВВП ЕС вырос в 1,3 раза. За анало-

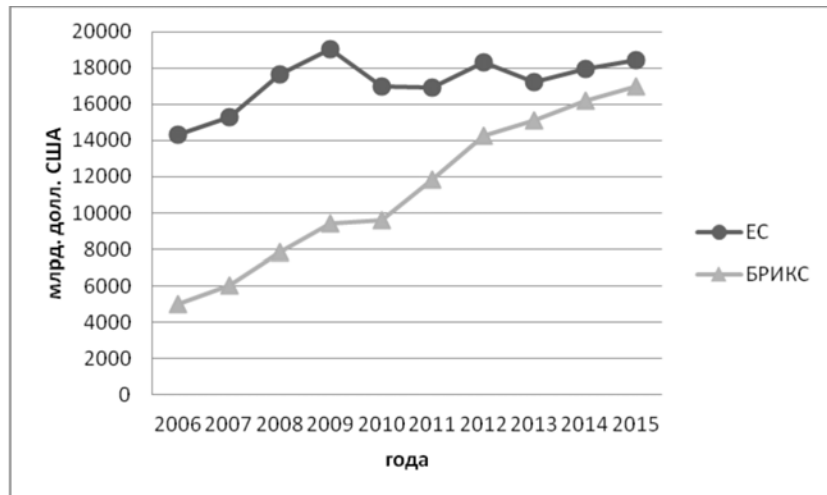


Рис. 1. Сравнительный анализ ВВП ЕС и ВВП БРИКС 2006-2015 г.г.

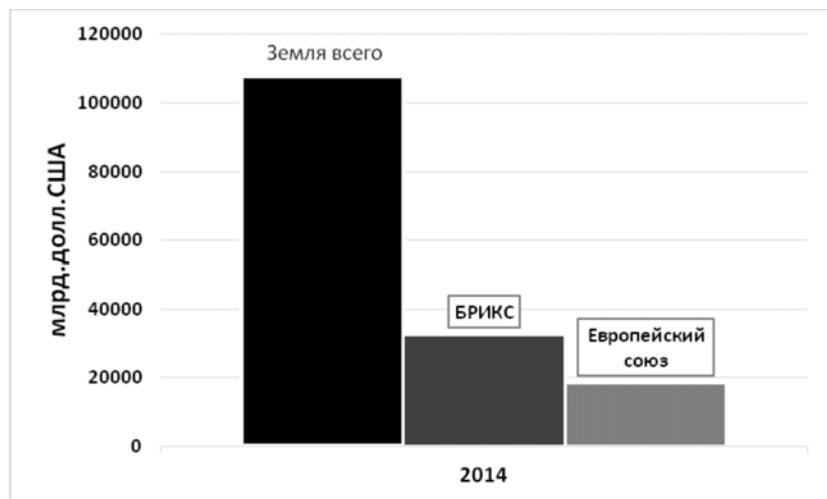


Рис. 2. Сравнительный анализ ВВП по ППС всего мира, стран БРИКС, ЕС*

гичный период ВВП БРИКС вырос в 3,39 раза. В 2014 г. ВВП БРИКС по паритету покупательной способности опережал ВВП ЕС в 1,8 раза. Западная Европа и США давно исчерпали потенциал для своего роста на нынешнем уровне технологии. Китай же в свою очередь только приближается к своему потенциалу. РФ после развала СССР отстала от уровня 1990 г. и поэтому, ей придется наверстать упущенное время. Это будет сделать весьма затруднительно. Это связано с тем, что многие страны ушли далеко в своем развитии. ВВП Китая в конце 80-х гг. XX в. составлял всего 60% от ВВП СССР. В 2000 –х гг. ВВП Китая намного опередил ВВП РФ.

Локомотивом БРИКС выступает Китай с его бывшими до настоящего времени высокими темпами роста. Но они начали снижаться. Так, МВФ отмечало уменьшение прироста ВВП в Китае с 7,7% в 2013 г. до 7,4% в 2014 г. и давало про-

гноз на его дальнейшее снижение до 7,1% в 2015 г. Нельзя не заметить, что этот прогноз оправдался.

Значительно ухудшилась экономическая ситуация в Бразилии: страна оказалась в состоянии рецессии после сокращения ВВП в течение первых двух кварталов 2014 г. В I квартале 2014 г. ВВП Бразилии сократился на 0,2%, а во II квартале 2014 г. – на 0,6%. В условиях отрицательных темпов роста промышленного производства и инвестиций в первом полугодии темпы прироста ВВП в Бразилии в 2014 г. в целом составили только 1,6%. В 2015 году аналогичная динамика экономического роста сохранилась.

Проведем сравнительный анализ привлечения прямых иностранных инвестиций в страны БРИКС.

Как видно из таблицы бна привлечение ПИИ активное влияние оказали санкции, введенные против РФ после событий на Украине и присоединение полуос-

Таблица 6

Сравнительный анализ прямых иностранных инвестиций в страны БРИКС (млрд. долл. США)[3]

Страны	2012	2013	2014
РФ	51	79	21
Китай	121	124	129
Бразилия	65	64	62
Индия	26	28	34
ЮАР	4,6	8,3	5,7

трома Крым. ПИИ в РФ в 2014 г. снизились в 3,8 раза по сравнению с 2013 г. В целом, на РФ санкции со стороны Западной Европы и США висят как «дамоклов меч». Поводом для продления санкций служат, и невыполнение договоренностей по Донбассу, и события в Сирии. Китай является весьма привлекательным для притока ПИИ. Позитивную динамику в привлечении ПИИ демонстрирует также Индия.

Интеграционные объединения обеспечивают государства дополнительными рынками сбыта, диверсифицируют внешнеэкономические риски, обеспечивают доступ к ресурсам. Также, интеграционные объединения снижают негативное влияние доминирование одних государств, либо одних интеграционных объединений, реализуя принцип многополярности мира обеспечивают устойчивое развитие большинства государств и мировой экономики в целом.

Литература

1. Внешняя торговля товарами. Статистика Евразийского экономического союза. 2015 год: Статистический бюллетень; Евразийская экономическая комиссия. – Москва: Издательство ООО «Сам Полиграфист», 2016. – 356 с.
2. Лузянин, С.Г. Шанхайская организация сотрудничества: модель 2014–2015: рабочая тетр. № 21/2015 / [С.Г. Лузянин(рук.) и др.]; [гл. ред. И.С. Иванов]; Российский совет по международным делам (РСМД). – М.: Спецкнига, 2015. – 36 с.
3. БРИКС. Совместная статистическая публикация. 2015; Бразилия, Россия, Индия, Китай, ЮАР/ Росстат. – М.: ИИЦ «Статистика России», 2015. – 235 с.
4. Россия и страны - члены Европейского союза. 2015.: Стат.сб./ Росстат. – М., 2015. – 271 с
5. Всемирный банк, 2015 год. «Низкие цены на сырье и слабые валюты», Доклад об экономике ЕЦА, осень 2015 года (октябрь), Всемирный банк, Вашингтон, округ Колумбия
6. Евразийский экономический союз в цифрах: статистический ежегодник; Ев-

разийская экономическая комиссия. – Москва: 2016. – 412 с.

7. Молодежные обмены между странами участницами Шанхайской Организации Сотрудничества: нормативно-правовые аспекты и социальные практики [Текст] : монография / под.общ. ред. С.Г. Максимовой. – Барнаул: Изд-во ООО «Типография Триада», 2015. – 126 с

8. Евразийскаяэкономическаякомиссия. Аналитический обзор 25 февраля 2016 г

9. Абсальямова С.Г., Биктагиров И.А. Россия в современной системе мирохозяйственных связей: Учебное пособие. Казань, 2012 - 400 с.

10. http://www.gks.ru/bgd/regl/b16_05/IssWWW.exe/Stg/2kv/01-00.doc

11. Официальный сайт Ассоциации стран Юго-Восточной Азии www.aseansec.org

12. Официальный сайт АТЭС <http://www.apec.org/>

13. Официальный сайт Евразийского экономического сообщества <http://www.evrazes.com>

The participation of Russia in integration associations as a way to diversify the risks of globalization

Yunusov I.A. Yunusov L.A.
KNRTU-KAI named. A. N. Tupolev, International University in Moscow
Throughout the history of mankind has observed the integration processes. However, after reaching a certain size, integration Union disintegrated under the pressure of national, economic, and administrative problems. In the future, the integration process was again resumed. As a rule, in the integration of enterprises was influenced by the same state. On the territory of the Russian Empire, was replaced by the Soviet Union. After the collapse of the Soviet Union, former socialist countries have created the CIS. In addition to the CIS, the Russian Federation is also actively involved in such integration unions as APEC, WTO, BRICS. In addition, Russia is an active participant of the CSTO. This ensures the preservation of state borders, as well as reducing the risk of infiltration by terrorist armed groups on the territory of the Russian Federation from Afghanistan.

Integration of enterprises on the basis of the synergetic effect ensures diversification of the globalization of risks among which the impact of the global financial crisis, sanctions pressure from other States. Also integration enterprises provide markets for the goods, and also serve as a source of investment.

After the events in Ukraine, the Russian economy began the enormous pressure from Western countries. Sanctions have deprived the Russian economy of foreign investments, limiting access to international credit, was deprived of a market for defense companies. Therefore, at present, China serves as a strategic partner for the Russian Federation. China together with Russia participates in BRICS and CSTO. Also, in the future China will take a leading position among the countries-importers of Russian hydrocarbons, as well as exporters of capital to Russia

Keywords: Globalization, integration, Union, CIS, BRICS, the Customs Union, the sanctions, the consolidated budget, investment, industrial growth.

References

1. External trade in goods. Statistics of the Eurasian Economic Union. 2015: Statistical Bulletin; Eurasian Economic Commission. – Moscow: Publishing Ltd. «The printer itself», 2016. – 356 p.
2. Luzianin, S.G. Shanhayskaya Cooperation Organization: 2014–2015 Model: Operating Temp. № 21/2015 / [SG Luzianin (hands.), Etc.]; [Ch. Ed. IS Ivanov]; Russian Council on International Affairs (INF). – M.: Spetskniga 2015. – 36.
3. BRICS. With ovместnaya statistical publication. 2015; Brazil, Russia, India, China, South Africa / Rosstat. – M.: IPC «Statistics of Russia», 2015. – 235 p.
4. Russia and the countries - EU members. : 2015 Stat.sb. / Rosstat. – М., 2015. – 271
5. The World Bank, 2015. «Low commodity prices and weak currencies,» the ECA Economic Report, Fall 2015 (October), World Bank, Washington, DC
6. Eurasian Economic Union in figures: Statistical Yearbook; Eurasian Economic Commission. – Moscow: 2016. – 412 p.
7. Youth exchanges between member countries of the Shanghai Cooperation Organization: legal aspects and social practices [Text]: monograph / pod.obsch. Ed. SG Maximova. – Barnaul: Publishing house LLC «Printing Triad», 2015. – 126
8. Evraziyskayaekonomicheskeyakommissiya. Analitichesky review 25 February 2016 r
9. Absalyamova SG Biktagirov IA Russia in the modern system of global economic relations: Textbook. Kazan, 2012 - 400 p.
10. http://www.gks.ru/bgd/regl/b16_05/IssWWW.exe/Stg/2kv/01-00.doc
11. The official website of the Association of Southeast Asian www.aseansec.org

Роль и место суверенных фондов в экономической политике Казахстана

Келимбетов Кайрат Нематович

Управляющий Международного финансового центра «Астана», Казахстан

k.kelimbetov@aifc.kz

В статье рассматривается формирующаяся взаимосвязанная система взаимодействия между суверенными фондами в Казахстане. Проведен комплексный анализ роли каждого суверенного фонда в конкретном виде экономической политики, а также проблем и задач экономической политики, послуживших причинами возникновения и развития суверенных фондов в стране. Сделан вывод, что в будущем все суверенные фонды Казахстана могут составить и единую институциональную систему по комплексному регулированию, координированию и стимулированию развития социально-экономических процессов в стране. В такой конфигурации Национальный фонд будет продолжать играть роль макроэкономического стабилизатора и «подушки безопасности» для отечественной экономики, не допуская падения производства в период низких цен на нефть и «перегрева экономики» в период высоких цен на нефть. Ключевые слова: суверенные фонды, Национальный фонд Казахстана, Национальная инвестиционная корпорация, Фонд национального благосостояния «Самрук-Казына», Национальный управляющий холдинг «Байтерек», Единый накопительный пенсионный фонд, ответы на провалы рынка, ответы на провалы государства

В мировом историческом измерении суверенные фонды – относительно новый экономический институт, который появился в середине прошлого века как дополнительный инструмент экономической политики в части обеспечения макроэкономической стабильности, а также стал одним из основных способов управления государственными активами [8, с. 91].

Суверенные фонды уже несколько лет являются неотъемлемой частью экономической системы Казахстана в целом и ее государственного сектора в частности [7, с. 21]. В настоящее время в Казахстане функционирует пять суверенных фондов: Национальный фонд Казахстана, Национальная инвестиционная корпорация, Фонд национального благосостояния «Самрук-Казына», Национальный управляющий холдинг «Байтерек», Единый накопительный пенсионный фонд [9, 10, 11, 12, 13] (таблица 1). Несмотря на специфику, каждый из пяти суверенных фондов обладает следующими универсальными свойствами: участвует в проведении определенного направления социально-экономической и экономической политики; обеспечивает экономический баланс, в том числе баланс рыночных и некоммерческих процессов; защищает экономические интересы государства и общества.

Как показала практика экономических реформ в Казахстане, формирование экономической политики в силу многообразия и специфичности экономической системы в целом, ее элементов и факторов, влияющих на ее развитие, не может основываться либо исключительно на концепциях «провалов государства», либо исключительно на концепциях «провалов рынка».

В частности, создание каждого из суверенных фондов в Казахстане было обусловлено комплексом причин и задач, стоящих на определенный момент времени перед экономической политикой как для решения проблем «провалов рынка», так и для решения проблем «провалов государства».

Опираясь на экономическую историю современного Казахстана, можно выделить несколько этапов формирования и усложнения системы суверенных фондов.

Конец 1990-х – начало 2000-х гг. Массовый приток нефтедолларов в страну вследствие начала масштабной разработки нефтяных месторождений и формирования благоприятной внешней ценовой конъюнктуры обозначил очевидную угрозу макроэкономической дестабилизации, в том числе усиление давления на обменный курс тенге, снижение ценовой конкурентоспособности продукции отечественных товаропроизводителей и др., а также определил долгосрочные риски возникновения «голландской болезни» и последующей стагнации несырьевых торгуемых секторов экономики. Таким образом, с одной стороны, возникла задача по ликвидации так называемых «провалов рынка» [4, с. 10]. С другой стороны, это же явление (приток нефтедолларов) обусловило возможность развития проблем в виде опережающего роста доли государственных расходов по сравнению с темпами ВВП. Кроме того, волатильный характер нефтяных доходов в условиях роста государственных расходов мог стать угрозой для национальной экономики и социально-экономических обязательств в целом, в основе которой лежат колебания цен на энергоносители. Таким образом, возникла задача по ликвидации так называемых возможных «провалов государства».

Для купирования рисков в 2000 г. был создан Национальный фонд как универсальный институциональный ответ на возможные и «провалы рынка», и «провалы государства».

2000–2003 гг. Поступательный рост добывающей промышленности в условиях слабых тенденций и предпосылок для развития недобывающего сектора обусловил необходимость принятия государством стимулирующих и поддерживающих мер по диверсификации экономики [3, с. 66].

Это было вызвано также тем, что частный сектор был не готов к самостоятельным крупным долгосрочным инвестициям в новые технологические отрасли, не был способен аккумулировать человеческие и финансовые ресурсы в масштабах, способных

Таблица 1
Основные характеристики суверенных фондов Казахстана
Источник: составлено автором.

Реализация конкретного направления социально-экономической и экономической политики	Обеспечение экономического баланса, в том числе баланса рыночных и некоммерческих процессов	Защита экономических интересов государства и общества
Национальный фонд Казахстана		
<ul style="list-style-type: none"> • обеспечение условий для роста суверенного рейтинга страны и удешевления внешних заимствований государственного и корпоративного секторов • обеспечение макроэкономической стабильности • финансовое обеспечение реализации антикризисной политики 	<ul style="list-style-type: none"> • поэтапное снижение зависимости расходов бюджета от роста или снижения цен на нефть (метод сбалансированного бюджета) • вывод избытка доходов от нефти из экономики • сдерживание давления на курс тенге и инфляцию • сбережение накоплений для будущих поколений 	<ul style="list-style-type: none"> • обеспечение прозрачности накопления и использования • недопущение нецелевого расходования • снижение зависимости экономики от воздействия неблагоприятных внешних факторов
Национальная инвестиционная корпорация		
<ul style="list-style-type: none"> • качественное совершенствование системы управления международными активами 	<ul style="list-style-type: none"> • обеспечение рационального баланса в оптимальных способах диверсификации активов • обеспечение роста долгосрочной доходности, в том числе за счет внедрения практики инвестирования альтернативных активов 	<ul style="list-style-type: none"> • обеспечение возможного альтернативного инвестирования и ликвидности международных активов Казахстана • недопущение нецелевого расходования
Национальный управляющий холдинг «Байтерек»		
<ul style="list-style-type: none"> • финансовое, консультационное и техническое сопровождение процессов модернизации и диверсификации экономики, в частности форсированного индустриально-инновационного развития 	<ul style="list-style-type: none"> • ориентир не на коммерческую составляющую и короткую окупаемость, а исключительно на цели развития 	<ul style="list-style-type: none"> • обеспечение прозрачности финансовых ресурсов
Фонд национального благосостояния «Самрук-Казына»		
<ul style="list-style-type: none"> • практическая реализация правительственной антикризисной программы • модернизация и диверсификация экономики 	<ul style="list-style-type: none"> • оказание финансовой и технической поддержки бизнесу и гражданскому сектору, оказавшихся в сложных условиях во время кризиса • баланс между целями максимизации прибыли и целями реализации социальных проектов • обеспечение доступа дочерних компаний к заимствованию на международном рынке через предоставление гарантий стратегических заимствований 	<ul style="list-style-type: none"> • оптимизация расходов и структуры группы компаний.
Единый накопительный пенсионный фонд		
<ul style="list-style-type: none"> • увеличение потенциала, повышение эффективности и качества управления пенсионными накопительными активами 	<ul style="list-style-type: none"> • снижение операционных издержек по управлению активами • достижение оптимального сочетания риска и доходности. 	<ul style="list-style-type: none"> • обеспечение сохранности и целевого управления пенсионными накоплениями граждан • проведение диверсифицированной политики инвестирования и повышение надежности пенсионной системы

катализировать индустриальное и технологическое развитие, кроме того уровень, масштабы и возможности малого и среднего предпринимательства были незначительны.

В качестве институционального решения по устранению данных «провалов рынка» в стране получили развитие две ключевые группы государственных активов – национальные компании и институты развития. Первые должны были выступить катализаторами процессов расширенного воспроизводства в промышленных, инфраструктурных отраслях и сфере обслуживания, вторые – в качестве инструментов стимулирования роста бизнес-активности, финансового, ин-

формационного и сервисного сопровождения деловых инициатив и проектов казахстанского бизнеса.

Таким образом, в 2003 г. для обеспечения диверсификации экономики системно сформировались две целевые группы государственных активов (национальные компании и институты развития) в качестве ответа на «провалы рынка».

2003–2006 гг. По мере реализации Стратегии индустриально-инновационного развития стало очевидным, что деятельность данных институтов диверсификации не позволяет в полной мере достигать поставленные цели по развитию экономики и ее структурной перестройке. Более того, их деятельность

породила ряд проблем, связанных с непрозрачностью, непоследовательностью, низкой результативностью и частыми попытками «подменить рынок».

Для решения этих проблем было принято решение о корректировке деятельности как группы институтов развития, так и группы национальных компаний через введение управления ими через холдинг. Для этого было создано два холдинга: «Самрук», объединивший национальные компании, и «Казына», возглавивший институты развития. Создание управляющих холдингов позволило на централизованной основе упорядочить бизнес-процессы и структуры институтов диверсификации, обеспечить введение принципов корпоративного управления в них, а также организовать диалог между государством и бизнесом.

В 2006 г. для устранения образовавшихся «провалов государства» (в результате «самостоятельного» функционирования национальных компаний и институтов развития) были созданы две управляющие холдинговые структуры, способствующие введению рыночных принципов в управление квазигосударственным сектором, повышению его открытости, эффективности, прозрачности, налаживанию полноценного государственно-частного партнерства.

2006–2008 гг. В целом, обе структуры, являясь финансово-инвестиционными холдингами, или холдингами по управлению инвестиционными активами, были созданы по принципу, подразумевающему активную роль акционера – государства – в их управлении. При этом имела место специализация ролей данных холдингов: «Самрук» занимался управлением и максимизацией стоимости существующих активов, «Казына» – созданием новых активов.

В результате функционирования холдингов начали поэтапно решаться многие проблемы, наблюдавшиеся ранее в деятельности национальных компаний и институтов развития. Однако наступление глобального финансового кризиса внесло существенные коррективы в проводимую политику. Для обеспечения эффективного и адекватного ответа на актуальные экономические угрозы, стоящие перед Казахстаном, в 2008 г. Фонд устойчивого развития «Казына» и Казахстанский холдинг по управлению государственными активами «Самрук» были объединены в единый «Фонд национального благосостояния «Самрук-Казына», призванный обеспечить решение задач по преодолению кризисных явлений в

экономике и продвижению к долгосрочным целям по модернизации и диверсификации экономики страны.

Анализируя факт создания данной многофункциональной структуры, можно утверждать, что, с одной стороны, это явилось ответом на очередной «провал рынка», когда население, частный бизнес (особенно в секторе неторгуемых товаров), банки второго уровня, адаптировавшись к «спокойным» и благоприятным рыночным условиям, оказались не способны и не готовы к наступлению кризисных явлений.

С другой стороны, Фонд национального благосостояния «Самрук-Казына» также решал проблемы, вызванные «провалом государства», в том числе обусловленные предшествующей многолетней значительно либерализованной денежно-кредитной политикой в условиях доступных внешних кредитных ресурсов и слабого регулирования, что в конечном итоге способствовало расширению и наращиванию внешнего долга страны за счет заимствований банков второго уровня и корпоративного сектора, которые в свою очередь способствовали росту внутреннего потребления, нерационального потребительского кредитования и развитию инфляционных процессов.

Таким образом, в 2008 г. для ликвидации последовательно наступивших эффектов «провалов государства» и «провалов рынка» был создан суверенный фонд «Самрук-Казына» [5, с. 70].

2008–2013 гг. Деятельность фонда «Самрук-Казына» в период эскалации глобального финансового кризиса принесла позитивные результаты по следующим основным направлениям: во-первых, стабилизация финансового сектора, во-вторых, решение проблем на рынке недвижимости и рефинансирование ипотеки, в-третьих, поддержка малого и среднего бизнеса и, в-четвертых, реализация инновационных, промышленных и инфраструктурных проектов [6, с. 108].

В итоге государству удалось наладить оперативный и прозрачный механизм оказания финансовой поддержки бизнесу и гражданскому сектору Казахстана, а принятые антикризисные меры позволили стабилизировать ситуацию и реанимировать наиболее пострадавшие от кризиса сферы.

Так, в 2009 г. Казахстану удалось не допустить рецессии и сохранить рост экономики на уровне 1,2%. По итогам 2010 г. рост ВВП составил уже 7%, за период 2008–2013 гг. среднегодовой

темп роста ВВП составил 6,4%.

Вместе с тем, изменившиеся экономические условия, переход Фонда «Самрук-Казына» от оперативного антикризисного управления к эффективному корпоративному менеджменту актуализировали ряд проблем (для эффективности деятельности институтов развития), для решения которых из Фонда «Самрук-Казына» был выделен и образован самостоятельный суверенный фонд – холдинг «Байтерек».

Таким образом, в ходе посткризисного функционирования Фонда «Самрук-Казына» вновь приобрела актуальность проблема образования «провалов государства», которые по настоящее время решены не полностью и требуют дальнейшего совершенствования.

В этот же период обострилась проблема «провалов рынка» в сфере пенсионной накопительной системы, связанной с результатами работы частных пенсионных фондов в части повышения сохранности и доходности пенсионных накоплений, а также вопросов организации их управления.

До 2013 г. в Казахстане функционировало несколько организаций, правомочных управлять пенсионными накоплениями граждан. Практически половина из них являлись организациями, созданными банками второго уровня, что привело к формированию их зависимости от банков, одним из проявлений которой была инвестиционная стратегия управляющих пенсионных организаций. Такие управляющие пенсионные организации зачастую инвестировали в ценные бумаги аффилированных банков, что могло оказаться контрпродуктивным в долгосрочной перспективе. Большая часть управляющих пенсионных организаций вкладывалась преимущественно в ценные бумаги казахстанских эмитентов и имела очень схожую инвестиционную политику [1, с. 1].

Несмотря на то, что пенсионные накопления граждан находились в частных пенсионных фондах, пенсионное обеспечение граждан в том или ином виде оставалось обязательством государства. Так, в 2009–2010 гг. была использована государственная гарантия, и государство из республиканского бюджета выплачивало пенсионным фондам потерянные пенсионные накопления (в 2009 г. было выделено 1432 млн. и в 2010 г. – 770 млн. тенге). Таким образом, фактически сложилась такая практика, когда подлинную ответственность за сохранность пенсионных накоплений граждан несли не

частные пенсионные фонды, а государство.

С учетом этого пенсионные накопления граждан были переданы под государственное управление путем создания Единого накопительного пенсионного фонда, при этом все пенсионные накопления остались в собственности вкладчиков. Его создание позволило принципиально изменить подход к управлению пенсионными активами – пенсионные активы граждан были сконцентрированы под госуправлением как «фонд будущих поколений». Задачами данного института являются: обеспечение эффективности и качества управления пенсионными накопительными активами, снижение операционных издержек по управлению активами, нахождение оптимального баланса между риском и доходностью, а также сохранность и целевое управление пенсионными накоплениями граждан в условиях проведения диверсифицированной политики инвестирования для повышения надежности пенсионной системы [2, с. 8].

Можно выделить три основных аспекта участия суверенных фондов в социально-экономической политике государства: институциональный, макроэкономический и структурный. При этом, рассматривая и анализируя указанные аспекты политики, связанной с вопросами функционирования суверенных фондов, логичен вывод, что данные институты, одновременно являющиеся инструментами государства по проведению социально-экономической политики, не могут рассматриваться изолированно или в рамках одного из указанных ее аспектов, а должны исследоваться в комплексе с учетом их специфических особенностей.

Во-первых, сам факт создания и развития суверенных фондов является результатом проведения экономических реформ и мер, принятых государством, путем создания новых и трансформации существующих финансовых и экономических институтов. Иначе говоря, суверенные фонды являются продуктом институциональной политики государства.

Во-вторых, суверенные фонды непосредственно участвуют в регулировании экономики, направленном на обеспечение ее устойчивого функционирования, роста и противодействия кризисным процессам. Таким образом, суверенные фонды являются инструментами проведения макроэкономической политики государства.

В-третьих, суверенные фонды в результате своего функционирования уча-

ствуют в обеспечении социально-экономического, макроэкономического, структурного (вопросы диверсификации) баланса. Следовательно, суверенные фонды выступают в качестве инструментов проведения структурной политики государства.

Анализируя данную проблему уже в более прикладном плане, можно выделить следующие отдельные виды экономической политики с точки зрения участия в них конкретных суверенных фондов Казахстана: денежно-кредитная, фискальная, инвестиционная, социальная и антикризисная.

При этом действующие суверенные фонды Казахстана могут составлять и единую систему, каждый элемент которой функционирует не только самостоятельно и в рамках своей специфики, но и выступает в качестве взаимодополняющей компоненты единой институциональной системы, участвующей в комплексном регулировании, координировании и стимулировании развития социально-экономических процессов в стране. Например, в такой конфигурации Национальный фонд будет продолжать играть роль макроэкономического стабилизатора и «подушки безопасности» для отечественной экономики, не допуская падения производства в период низких цен на нефть и «перегрева экономики» в период высоких цен на нефть.

Со временем можно будет рассмотреть вариант частичного взаимодействия активов Национального фонда и Единого накопительного пенсионного фонда в контексте норвежской модели.

Формирование взаимосвязанной и координирующей системы взаимодействия между всеми суверенными фондами Казахстана позволит не только нивелировать риски, связанные с неопределенностью развития глобальной экономики, но и создать эффективный инструмент государственной поддержки дальнейшего поступательного социально-экономического развития Казахстана.

Литература

1. Абсалимова Н. Управление старостью / Экспресс К - № 27 (17627) от 14.02.2013.
2. Байкенова С. Модернизация предполагает надежность / «Казахстанская правда» № 330 (27604) от 5 декабря 2013 г.
3. Келимбетов К.Н. Институциональные основы реализации политики диверсификации Казахстана / Международная экономика - №2/2012.

4. Келимбетов К.Н. Национальный Фонд Казахстана как фактор устойчивого социального и экономического развития / Уровень жизни населения регионов России - №2/2012.

5. Келимбетов К.Н. Новые подходы в системе управления государственными активами (казахстанский опыт) / Знание. Понимание. Умение. Журнал Московского гуманитарного университета - №2/2012.

6. Келимбетов К.Н. Опыт суверенного фонда Казахстана «Самрук-Казына»: синтез мирового опыта и уникальная практика / Право и управление. XXI век - №2(19)/2011.

7. Келимбетов К.Н. Суверенные фонды: опыт создания и функционирования на примере Казахстана / Международная экономика - № 10/2011.

8. Кинякин А.А. Суверенные фонды благосостояния как глобальные политико-экономические акторы: к определению понятий / Вестник Российского университета дружбы народов. Серия: Политология - №4/2014.

9. Постановление Правительства Республики Казахстан от 31 июля 2013 года № 747 «О создании единого накопительного пенсионного фонда».

10. Постановление Правления Национального Банка Республики Казахстан от 25 мая 2012 года №180 «Об одобрении создания акционерного общества «Национальная инвестиционная корпорация Национального Банка Казахстана».

11. Указ Президента Республики Казахстан от 23 августа 2000 года № 402 «О Национальном фонде Республики Казахстан».

12. Указ Президента Республики Казахстан от 13 октября 2008 года № 669 «О некоторых мерах по обеспечению конкурентоспособности и устойчивости национальной экономики».

13. Указ Президента Республики Казахстан от 22 мая 2013 года № 571 «О некоторых мерах по оптимизации системы управления институтами развития, финансовыми организациями и развития национальной экономики».

The Role and Place of Sovereign Funds in Economic Policy of Kazakhstan **Kelimbetov K.N.**

Astana International Financial Centre
The article focuses on forming interrelated interaction system among sovereign funds in Kazakhstan. Complex analysis of each sovereign fund's role by particular kind of economic policy as well as problems and objectives of economic policy leading to

creation and development of sovereign funds is conducted. It is concluded that in the future all the sovereign funds in Kazakhstan may compose a unified institutional system of complex regulation, coordination and promotion of social and economic process development in the country. In such a configuration National Fund will continue to act as a macroeconomic stabilizer and "safety cushion" for domestic economy preventing production decline during the period of low oil prices and overheating of the economy through the high oil price period.

Keywords: sovereign funds, Kazakhstan National Fund, National Investment Corporation, Sovereign Wealth Fund «Samruk-Kazyna», National Managing Holding «Baiterek», Unified Accumulative Pension Fund, responses to market failure, responses to government failure

References

1. Absaliyeva N. Upravlenie starostiu [Management of Ageing] / Express K. - № 27 (17627) as of 14.02.2013.
2. Baikenova S. Modernizatsiia predpolagaet nadezhnost [Modernization Assumes Reliability] / «Kazakhstanskaiia Pravda» № 330 (27604) as of December 5, 2013.
3. Kelimbetov K.N. Institutionalnye osnovy realizatsii politiki diversifikatsii Kazakhstana [Institutional Framework for Implementing Kazakhstan's Diversification Policy] / Mezhdunarodnaia ekonomika [The International Economy] - №2/2012.
4. Kelimbetov K.N. Natsionalnyi Fond Kazakhstana kak faktor ustoychivogo sotsialnogo i ekonomicheskogo razvitiia [The National Fund of Kazakhstan as a Factor of Sustainable Social and Economic Development] / Uroven zhizni naseleniia regionov Rossii [Living Standards of the Population in the Regions of Russia] - №2/2012.
5. Kelimbetov K.N. Novye podkhody v sisteme upravleniia gosudarstvennymi aktivami (kazakhstanskii opyt) [New Approaches in the State Assets Management System (the Kazakh Experience)] / Znanie. Poniimanie. Umenie. [«Knowledge. Understanding. Skill» Journal]. Moscow University for the Humanities - №2/2012.
6. Kelimbetov K.N. Opyt suverenogo fonda Kazakhstana «Samruk-Kazyna»: sintez mirovogo opyta i unikalnaia praktika [Kazakhstan's Sovereign Fund «Samruk Kazyn»: Synthesis of World Experience and Unique Practice] / Pravo i upravlenie. XXI vek [Law & Management. XXI Century] - №2(19)/2011.
7. Kelimbetov K.N. Suverennye fondy: opyt sozdaniia i funktsionirovaniia na primere Kazakhstana [Sovereign Funds: the Experience of Creation and Functioning – Evidence from Kazakhstan] / Mezhdunarodnaia ekonomika [The International Economy] - № 10/2011.

8. Kiniakin A.A. Suverennye fondy blagosostoianiiia kak globalnye politiko-ekonomicheskie aktory: k opredeleniiu poniatii [Sovereign Wealth Funds as Global Political and Economic Actors: Defining Concepts] / Vestnik Rossiiskogo universiteta druzhby narodov. Seriiia Politologiiia [Bulletin of Peoples' Friendship University of Russia. Series, Political science] - №4/2014.
9. Governmental Decree of the Republic of Kazakhstan of July 31, 2013 No. 747 "Regarding the Establishment of the Unified Accumulation Pension Fund".
10. Resolution of the Board of National Bank of the Republic of Kazakhstan of May 25, 2012 No. 180 "The approval of creation of «National Investment Corporation of National Bank of Kazakhstan» joint-stock company".
11. Decree of the President of the Republic of Kazakhstan of August 23, 2000 No. 402 "On the National Fund of the Republic of Kazakhstan".
12. Decree of the President of the Republic of Kazakhstan of October 13, 2008 No. 669 "On some measures on competitiveness and sustainability of national economy".
13. Decree of the President of the Republic of Kazakhstan of May 22, 2013 No. 571 "On some measures for optimization of management system for development institutions, financial organizations and development of national economy".

«Узбекская модель» перехода к рыночной экономике в условиях глобализации

Абдуллаев Суюн Артикович, кандидат экономических наук, доцент кафедры теории экономики, Ташкентский государственный экономический университет, Marina-20053@yandex.ru

Республика Узбекистан, успешно формирует демократическое государство на основе развития и укрепления социально-ориентированной рыночной экономики.

Реформы, проводимые в стране с момента обретения независимости, обеспечивают последовательное движение страны к достижению устойчивости, что подтверждается позитивными изменениями в экономике, экологии, социальной сфере. В стране все большее развитие получают процессы либерализации экономики, торговли, что способствует предпринимаемым усилиям по встраиванию Узбекистана в систему мирохозяйственных связей, укреплению позиций республики на мировых рынках.

В условиях глобализации, решение вопроса об участии Узбекистана в различных международных организациях становится еще более определяющим в обеспечении устойчивого развития страны. Поэтому на данный момент, особенно важно успешно и своевременно провести меры по адаптации законодательства страны к международным правилам и нормам. Что является наиболее первостепенным в этих условиях – быстро и адекватно реагировать на изменения в международной среде, успешно интегрироваться в мирохозяйственные инновационно-воспроизводственные процессы и на этой основе обеспечить способность страны успешно конкурировать в международной торговле, привлекать и эффективно использовать иностранный капитал и решать задачи структурной перестройки экономики.

В свете вышеизложенного, данная статья посвящена раскрытию особенностей преимуществ от открытой национальной экономики в условиях глобализации

Ключевые слова: рыночная экономика, глобализация, экономическая система

Активность процесса вступления стран различного уровня экономического развития в ВТО рассматривается как одно из ярких проявлений глобализации. Осуществление комплекса мер по подготовке вступления Узбекистана в Организацию в качестве полноправного члена является весьма приоритетной задачей настоящего момента. В этом процессе чрезвычайно важно определить возможные негативные факторы препятствия устойчивому развитию республики, которые могут возникнуть в процессе либерализации торговли. За короткий исторический период независимого развития Узбекистана проведена огромная работа по становлению республики как суверенного государства. Сегодня Узбекистан на полноправной основе входит в состав самых авторитетных и влиятельных международных организаций, наращивает дружеские связи с десятками стран на всех континентах, тесно сотрудничает с крупнейшими банковскими и финансовыми органами, негосударственными и неправительственными организациями.

В основе формирования внешнеполитических и внешнеэкономических связей Узбекистан придерживается выработанных еще в первые годы независимости Первым Президентом Республики Узбекистан Исламом Каримовым следующих основополагающих принципов: во-первых, верховенство национально-государственных интересов при всемерном учете взаимных интересов; во-вторых, равноправие и взаимная выгода, невмешательство во внутренние дела других государств; в-третьих, открытость для сотрудничества вне зависимости от идеологических воззрений, приверженность общечеловеческим ценностям, сохранению мира и безопасности; в-четвертых, приоритет норм международного права перед внутригосударственным; в-пятых, развитие внешних связей как на основе двусторонних, так и многосторонних соглашений.

Надо отметить, что за годы независимости в Узбекистане были выработаны и стали последовательно проводиться в жизнь ряд основных принципов построения взаимоотношений с другими странами. Наиболее важным стал такой принцип построения внешней политики, который предопределял равноправие и взаимную выгоду, невмешательство во внутренние дела других стран. «Узбекистан открыт миру. И мы ощущаем, что и мир проявляет огромный интерес к Узбекистану. А это – лучшая гарантия для устойчивого развития Узбекистана. В этом мы видим свидетельство тому, что Узбекистан становится все более и более привлекательным, как с позиций вложения капитала, так и с позиций обеспечения стабильности в регионе, как составной части всеобъемлющей глобальной безопасности» [2, с. 224].

Кроме того, Узбекистан твердо придерживается позиции не входить в сферу влияния какого-либо государства и самостоятельно определять взаимоотношения со всеми странами мира вне зависимости от идеологических воззрений, исходя из своих национально-государственных интересов.

На этой основе, наша страна последовательно придерживается принципа установления взаимовыгодных связей, как двусторонних, так и многосторонних договорных отношений, в том числе через углубление сотрудничества в рамках международных экономических союзов, в которые Узбекистан вступил и стал активным их участником.

Все это позволило говорить о том, что Узбекистан как суверенное государство стал активно вести работу по формированию открытой экономики. При этом было определено, что основой построения экономики открытого типа является широкое участие страны в мирохозяйственных связях, международном разделении труда.

Последовательное осуществление мер по углублению экономических реформ, формированию социально ориентированной рыночной экономики, исходит из того, что рыночная экономика - это свободная экономика, которая носит открытый характер, неспособна с изолированностью и замкнутостью. Поэтому чем дальше происходит продвижение страны к рыночной экономике, тем более выраженной должна быть открытость национальной экономики. Рыночная экономика исключает замкнутость, полную самообеспеченность собственными товарами и услугами, но предпола-

гает постоянные внешние связи национальных экономик. Открытость экономики означает доступность ее для других, широту внешнеэкономических связей.

В нынешних условиях преимущества открытой экономики разнообразны. Узбекистан имеет следующие преимущества от открытой национальной экономики: во-первых, страна за счет использования преимуществ мирового разделения труда получает качественно новую возможность ускорять и увеличивать прирост своего национального дохода по мере возрастания доли ВВП, поступающей в международный оборот, сверх реальных возможностей внутреннего производства. То есть внешнеэкономические связи национальной экономики начинают играть роль важного интенсивного фактора экономического роста. Во-вторых, за годы независимости в Узбекистане интеграция с мировым хозяйством позволило форсировать развитие необходимых механизмов и институтов рынка. Это, прежде всего – совершенная конкурентная среда, фондовый рынок, кредитование и страхование. Такое развитие способствовало формированию подлинной многоукладной экономики, устранило коренные различия в экономических системах между Узбекистаном и другими странами. В-третьих, перевод прежних межреспубликанских поставок на коммерческую основу в рамках системы экономических отношений между государствами СНГ освободило их от давления тех факторов, которые действовали в системах распределения и ценообразования при командно-административных методах. Соответственно это способствовало расширению возможности повышения эффективности внешней торговли. В-четвертых, на базе нового баланса потребностей и ресурсов на мировом рынке облегчается выбор независимой структурной политики, отвечающей национальным интересам. Страна перестала быть чисто ресурсно-сырьевой базой бывшего единого народнохозяйственного комплекса. В итоге постепенно реализуется возможность формирования новой внешнеэкономической специализации Узбекистана при последовательном снижении в его экспорте доли сырья и неуклонном повышении доли готовой продукции с более высокой стоимостью, добавленной обработкой.

В-пятых, при достигнутом уровне внешнеэкономической деятельности Узбекистан приобретает острую, чисто хозяйственную заинтересованность в участии в международных экономических и

финансовых организациях, в использовании их помощи для реализации своих экономических интересов на многосторонней основе.

Сегодня мир становится целостной и взаимозависимой системой, в которой нет места автаркии и самоизоляции. Это обуславливает необходимость выработки принципиально новых подходов при формировании современных международных отношений, взаимодействии с международными структурами и участии в их деятельности.

В этих условиях процесс интеграции, расширения участия суверенных государств в международных институтах и организациях необходимо рассматривать не только как историческую неизбежность, но и как мощный фактор устойчивости, стабилизации как отдельных регионов, так и в целом – в масштабе всей планеты.

Здесь уже не стоит вопрос, участвовать или нет в международных интеграционных процессах. Для Узбекистана, как независимого государства, решающее значение приобретает прежде всего строгое соблюдение тех основополагающих принципов внешней политики, о которых говорилось выше, базирующихся на разумной целесообразности и долгосрочных интересах нашего государства, общества и человека.

Говоря об интеграции, Узбекистан исходит из того, что существуют различные механизмы и формы сопряжения интересов и типы интеграции. Это обусловлено различными стартовыми условиями стран, стремящихся к партнерству и сотрудничеству. Первый Президент Республики Узбекистан Ислам Каримов, говоря о том, что, Узбекистан, одновременно участвуя в интеграционных процессах на различных уровнях – глобальном и региональном, тем не менее придерживается одного важного принципа: сближение с одним государством не означает удаление от другого. «Мы, – подчеркивал Ислам Каримов, – против того, чтобы укрепление партнерства с одним субъектом происходило за счет ослабления партнерских отношений с другими» [2, с. 226].

Из этого следует, что Узбекистан стремится занять достойное место не только в мировой экономике, но и политике. Так как критерием открытости являются экспортный потенциал, место импорта в потреблении, доля иностранных инвестиций в экономике. Кроме того, на современном этапе «открытая» экономика связана с мировым хозяйством тремя ос-

новными каналами: международной торговлей товарами и услугами, международным движением капиталов, международным обменом национальных валют.

Относительно новых независимых государств, проходящих стадию становления рыночного хозяйства, они неизбежно оказываются втянутыми в процессы интернационализации. Прежде всего, потому, что внешние источники экономического роста, наряду с внутренними, имеют для них огромное значение. Но при этом надо учитывать то, что уровень «открытости» экономики непосредственно связан с результатами осуществления рыночной трансформации. Вместе с тем, «открытую» экономику необходимо рассматривать как противоречивый процесс, поскольку страны одновременно заинтересованы как в открытии своей экономики, так и в защите ее от негативных воздействий внешних факторов. Отсюда вытекает, что «открытость» экономики порождает, с одной стороны, проблему зависимости или уязвимости, а с другой стороны, и проблему обеспечения экономической безопасности в условиях роста взаимопереплетенности национальных экономик.

«Узбекская модель» перехода к рыночной экономике учитывает то, что степень открытости должна всегда органически сочетаться с реальным состоянием дел в области конкурентоспособности товаров и услуг национального производства, ибо в противном случае может сформироваться ложная открытость, которая, в свою очередь, может привести к фактическому снижению уровня экономической безопасности.

Рыночный механизм – это механизм саморегулирования, но он имеет недостатки: в нем бывают срывы и обвалы, временами он оказывается недееспособным; есть сферы экономики, которые этот механизм бессильно регулировать. Это угрожает экономической и социальной безопасности государства. Поэтому не следует абсолютизировать рынок, исходя из принципа «рынок (спрос и предложение) решает все». В силу этого рыночное регулирование дополняется государственным регулированием. Государственное регулирование экономики – это поддержание государством равновесного состояния экономики с целью стабилизации ее развития (антициклическое регулирование экономики, государственные заказы для увеличения рыночного спроса, стимулирование роста производства путем налоговых льгот, безвозмездная помощь в виде субсидий и дотаций, ан-

тиинфляционное и антимонопольное регулирование и т.д.).

Важным компонентом открытости экономики является внешнеэкономическая деятельность. Рассмотрение внешнеэкономической деятельности через функционирующие связи и экономические интересы позволяет связать внешнеэкономическую деятельность с проблемами открытой экономики. В таком случае получается, что открытая экономика – это такая экономика, в которой осуществимы все законные формы экономических интересов посредством требующихся форм связей.

Масштабы, объемы, эффективность внешнеэкономической деятельности весьма существенно зависят от уровня и качества организации и координации большого числа процессов и процедур, регулирующих внешнюю торговлю, совместное предпринимательство, научное и техническое сотрудничество и другие формы взаимодействия фирм, организаций, акционерных обществ, принадлежащих различным странам.

Поэтому государственный аппарат, правительственные органы, негосударственные национальные и международные организации уделяют большое внимание управлению и регулированию внешнеэкономических связей. От характера регулирования во многом определяется степень либерализации национальной экономики и степень ее открытости.

Государственное регулирование внешнеэкономических связей – это система хозяйственно-политических мер, осуществляемых государственными органами по углублению и расширению участия страны в международном разделении труда с целью повышения эффективности использования ограниченных производственных ресурсов и оптимизации структуры потребления. При этом, государственное регулирование внешнеэкономических связей может осуществляться при помощи административных, денежных, кредитных, бюджетных средств, а также политики в государственном секторе экономики.

Сущность государственного регулирования внешнеэкономических связей, в конечном счете, заключается в приведении системы внешнеэкономических отношений в такое состояние, которое обеспечивало бы оптимальную реализацию всех видов интересов субъектов внешнеэкономической деятельности при условии поддержания экономической безопасности государства.

Механизм регулирования международных экономических связей представляет собой определенную систему принципов, инструментов и методов управления отношениями, в которые вступают субъекты внешнеэкономической деятельности. Эта система включает три основных блока: принципы управления; совокупность конкретных методов и инструментов регулирования; институциональная и правовая структуры.

Принципы управления внешнеэкономическими связями характеризуют подход к международным экономическим отношениям. Различают два главных принципа международного сотрудничества, которые определяют характер и формы регулирования внешнеэкономических связей: протекционизм и свобода торговли (или фритредерство).

Обычно совокупность конкретных экономических методов и инструментов государственного регулирования включает: таможенные тарифы; экспортные и импортные квоты и лицензии; субсидии; валютные курсы; систему установления цен на экспортно-импортные товары.

Институциональные и правовые структуры формируются из различных международных и национальных актов, договоров, соглашений, норм, правил, обычаев и т. д., которые регулируют порядок осуществления международного экономического сотрудничества.

Эффективность механизма регулирования внешнеэкономических связей, важнейшая предпосылка открытости экономики, может быть оценена с помощью разнообразных критериев. Но важнейшим среди них должен быть факт усиления или ослабления экономической безопасности страны.

Механизм регулирования международных экономических отношений обязательно состоит из двух взаимосвязанных элементов: национального и международного. В настоящее время сложилась такая ситуация, что международные правила оказываются весьма либеральными по причинам глобализации экономического развития. Поэтому, если национальный режим оказывается не более жестким, чем международный – то это достаточно весомый аргумент либеральной экономической системы открытого характера. Обратная ситуация говорит о закрытости экономики.

В целом, в Узбекистане активно происходят процессы либерализации внешнеэкономической деятельности. Важнейшей функцией государственного регулирования, прежде всего, была разработка

концепции внешнеэкономической деятельности при учете требований экономической безопасности.

В настоящее время большое внимание уделяется вопросам дальнейшего развития экспортоориентированной структуры экономики. Прежде всего потому, что глобализация мировой экономической системы является движущей силой современного мирового процесса, к которому Узбекистан, как другие развитые страны азиатского региона, адаптируется. При проведении коренных структурных преобразований в национальной экономике учитывалось влияние и потенциальные риски, порождаемые процессом глобализации:

На «вызовы» глобализации руководство Узбекистан в качестве «заслона» поставило глубоко продуманные коренные реформы, направленные на обеспечение национальной и экономической безопасности (меры по адаптации к международным правилам и нормам, повышение конкурентоспособности в международной торговле, создание благоприятных условий для иностранного капитала и инвестиций, обеспечение конвертируемости валют и т.д.). Активно развивается экспортоориентированная сфера экономики.

Кроме того, в Узбекистане для создания широких возможностей и благоприятных условий, для развития частной собственности, предпринимательства и малого бизнеса ставится заслон лжепредпринимательству, которое осуществляется, по сути дела, с целью незаконного присвоения государственных средств и других ресурсов, выделяемых на поддержку того же малого и среднего бизнеса (их доля в ВВП достигла 56,5 процентов, в этой сфере трудятся 78 процентов занятого населения) как главного фактора формирования среднего класса собственников, так как лжепредпринимательство отвлекает финансовые и материальные ресурсы и создает криминальную обстановку, приводит к взяточничеству, искажает статистику, затрудняет анализ экономической ситуации.

Таким образом, дальнейшая либерализация внешнеэкономических отношений на современном этапе рыночных реформ, проводимых в Узбекистане, самым тщательным образом учитывает отмеченные содержательные моменты развития открытости национальной экономики.

Очевидно, что экономическая безопасность государства представляет собой сложное социально-экономическое понятие, отражающее большую гамму

постоянно меняющихся условий материального производства, внешних и внутренних угроз (опасностей) экономики страны. При этом состояние экономической безопасности государства тесно связано с понятиями «развитие» и «устойчивость» экономики.

Развитие национальной экономики, таким образом, представляется одним из компонентов экономической безопасности. Если экономика не развивается, то у государства резко сокращаются возможности сопротивляемости негативным внешним и внутренним воздействиям. Устойчивость национальной экономики страны как единой системы означает прочность и надежность ее элементов, экономических и организационных связей между ними, способность выдерживать внутренние и внешние нагрузки. К основным факторам экономической безопасности страны относятся: ее географическое положение; запасы природных ресурсов; промышленный и сельскохозяйственный потенциал; степень социально-демографического развития. К факторам экономической и национальной безопасности страны необходимо также отнести качество и эффективность государственного управления. В этом отношении краеугольным камнем политического курса Первого Президентом Республики Узбекистан Ислама Каримова являлась идея о том, что политическая независимость не может быть обеспечена без достижения экономической независимости [3, с. 119, 178]. «Реализацию этого важнейшего принципа и приоритета Ислам Абдуганиевич считал стратегической задачей. Реализация разработанных главой государства экономических программ обеспечила динамичное и стабильное развитие нашей страны.

За годы независимости экономика Узбекистана выросла почти в 6 раз. Доля Необходимо отметить, что современному Узбекистану за годы независимости удалось преодолеть изначально спад производства, добиться стабильности

экономики и ее дальнейшего качественного роста, укрепить экономический потенциал и экономическое сотрудничество с зарубежными странами, что явилось неперенными условиями обеспечения экономической безопасности нашего государства.

Литература

1. Каримов И. А. По пути безопасности и стабильного развития. Т. 6. – Т., 1998. – С. 224; 224; 226.
2. Каримов И. А. Узбекистан на пороге достижения независимости. – Т., 2011. – С. 119, 178.
3. Оболенский В. Открытость экономики и экономическая безопасность России // Мировая экономика и международные отношения. – 1995. – № 5. – С. 61.
4. Правила рынка: иностранные инвестиции; внешняя торговля; трудовая миграция; конкурентоспособность; дипломатия; помощь / Под ред. В. Д. Щетиника. – М., 1994. – С. 9–10.
5. Хасбулатов Р. И. Мировая экономика. – М., 1994. – С. 19-20.
6. Эбзеев Б. С., Айбазов Р. У., Кранорядцев С. Л. Глобализация и государственное единство России. – М., 2006. – С. 6.
7. Globalization with a Human Face // Human Development Report. – UNO., 1999.
8. Les evolution de la souverainete. – P., 2006. – P. 127, 137.

«Uzbek model» of transition to a market economy in conditions of globalization Abdullaev S.A.

Tashkent state economic University Republic of Uzbekistan, progress in establishing a democratic state based on the development and strengthening of socially-oriented market economy.

The reforms undertaken in the country since independence, ensure consistent movement of the country towards achieving sustainability, as evidenced by positive changes in the economy, ecology and social sphere. In the country more and more development get the process

of liberalization of the economy, trade, which contributes to the ongoing efforts to integrate Uzbekistan into the world economic system, strengthening of the position of the Republic on the world markets.

In the context of globalization, the question about the participation of Uzbekistan in various international organizations becomes even more crucial in the sustainable development of the country. So at the moment, it is particularly important to successfully and timely undertake measures to adapt the legislation to international rules and norms. What is most paramount in these conditions is to quickly and adequately respond to changes in the international environment, to integrate successfully into the world of innovative-reproduction processes and on this basis to ensure the country's ability to compete successfully in international trade, to attract and effectively use foreign capital and to solve problems of economic restructuring.

In light of the above, this article is devoted to uncovering the benefits of open national economy in conditions of globalization

Key words: market economy, globalization, economic system

References

1. I. A Karimov. On the way of safety and stable development. T. 6. – Т., 1998. – Page 224; 224; 226.
2. I. A Karimov Uzbekistan on a threshold of achievement of independence. – Т., 2011. – Page 119, 178.
3. Obolensky V. Openness of economy and economic safety of Russia// World economy and international relations. – 1995. – No. 5. – Page 61.
4. Rules of the market: foreign investments; foreign trade; labor migration; competitiveness; diplomacy; the help / Under the editorship of V. D. Shchetinik. – М., 1994. – Page 9-10.
5. Khasbulatov R. I. World economy. – М., 1994. – Page 19-20.
6. Ebzeev B. S., Aybazov R. U., Krasnoryadsev S. L. Globalization and state unity of Russia – М., 2006. – Page 6.
7. Globalization with a Human Face// Human Development Report. – UNO., 1999.
8. Les evolution de la souverainete. – P., 2006. – P. 127, 137.

Эволюционные циклы развития на мировом рынке нефти

Иванищев Александр Васильевич, к.т.н., РГУ нефти и газа (НИУ) имени И.М. Губкина

Пермяков Александр Александрович соискатель, РГУ нефти и газа (НИУ) имени И.М. Губкина, aapermiakov@mail.ru

Предложена циклическая модель, описывающая стадийность изменения нефтяных цен в современный период, начавшийся с отмены привязки доллара к золотому стандарту в 1971 г. Согласно предлагаемой периодизации первый цикл продолжался с 1971 по 1998 гг., второй начался в 1999 г., и в настоящий момент мировой рынок нефти вступил в его завершающую фазу долгосрочной депрессии.

На основании теории больших циклов экономической конъюнктуры сделан прогноз возможного срока завершения депрессивной фазы. Согласно прогноза и в соответствии с концепцией Кондратьевских циклов пик 6-ого цикла, формирующегося с середины 10-ых годов, может быть достигнут во второй половине 20-х годов (с 2025 по 2030 гг.). Ожидается, что на повышательной волне 6-ого цикла цены на нефть будут находиться на низком стационарном уровне, определяемом в основном условиями рентабельности добычи нефти. Дана прогнозная оценка цены нефти в период депрессивной фазы с использованием методов статистического (\$50-\$75) и фундаментального анализа (\$50-\$65), а также модели иерархических уровней (\$54,4).

Показано, что в качестве важнейшего источника цикличности на мировом рынке нефти выступает монетарный фактор, связанный с периодическим изменением покупательной способности американского доллара. Обсуждается возможная динамика индекса доллара и индекса покупательной способности в период до 2030 г. Высказано предположение, что причиной завершения депрессивной фазы и, соответственно, главной движущей силой в новом скачкообразном росте долларовых цен на сырьевых рынках во второй половине 20-ых годов может стать наложение инфляционных и курсовых рисков, обусловленных ослаблением американского доллара.

Ключевые слова: циклическая модель, циклы Кондратьева, депрессивная фаза.

В ходе изучения долгосрочных тенденций мировой добычи нефти в работе [1] было установлено наличие характерного времени процесса продолжительностью 11,6 лет, который задает темп экспоненциального роста мировой добычи нефти в стоимостном выражении. В работе [2] в результате изучения исторической динамики мировых цен нефти было подтверждено существование эффекта направленности долгосрочного ряда их среднегодовых значений, период декорреляции которого оказался равен ~12 лет. Последующий анализ этапов исторического развития мировой нефтяной отрасли [3] показал, что моменты кардинальных структурных изменений в формировании нефтяных цен также подпадают под 12-13-летнюю цикличность. Например, период конкурентных цен на мировом рынке нефти продолжался с 1859 по 1884 гг., что отвечает двойному 12-13 летнему циклу. Последовавший затем период монополюс регулируемых цен просуществовал с 1884 г. по 1973 г., что примерно соответствует 7-кратному повторению циклов длиной 12-13 лет. Принятая в 1947 г. двухбазовая формула трансфертных нефтяных цен продержалась на рынке ровно 13 лет до момента образования ОПЕК в 1960 г. В 1973 г., т.е. снова через 13 лет в мировой нефтяной отрасли начался переход на свободное ценообразование, который продолжался вплоть до 1985 г. [4], заняв, таким образом, те же ~12-13 лет.

В последние десятилетия отмечается высокая корреляция цены золота и нефти (0,91), благодаря чему отношение цен золото/нефть варьируется в ограниченном диапазоне. В работе [5] было установлено, что отношение среднегодовых цен золото/нефть может быть аппроксимировано в виде долгосрочных циклических колебаний в окрестности двух уровней 12,2 барр./тр.унц. (с 1973 по 1985 гг. и с 1999 по 2014 гг.) и 21,1 барр./тр.унц. (с 1986 по 1998 гг.). При этом продолжительность этих чередующихся стадий укладывается в диапазон от 12 до 16 лет, что в свою очередь близко к продолжительности нефтяных циклов. Таким образом, циклический характер динамики нефтяных цен – очевидный эмпирический факт.

В работе [2] было высказано предположение, что в качестве важнейшего источника указанной 12-13-летней цикличности на мировом рынке нефти выступает монетарный фактор, связанный с периодическим изменением покупательной способности главной мировой резервной валюты – американского доллара. В частности, было установлено, что переломные моменты в динамике индекса покупательной способности доллара имеют циклическую компоненту со средним шагом 25-26 лет. Периодическое инфляционное обесценивание американского доллара не раз становилось ключевым фактором, запускавшим в мировой экономике процессы кардинальной переоценки долларовых цен на золото и важнейшие сырьевые товары.

Установленный факт цикличности в развитии мировой нефтяной отрасли в целом дает весомые основания взглянуть на эти процессы с позиций эволюционной динамики. Будем исходить из того, что период ~26 лет – это весь цикл развития, а 12-13 – летние периоды – суть его отдельные эволюционные стадии. В качестве основного характеристического параметра системы (ХПС) будем рассматривать цену нефти.

Согласно классической схеме, экономический цикл складывается из четырех фаз: рост, бум, кризис, депрессия. На восходящей стадии цикла (рост+бум) экономическое развитие сопровождается растущим спросом на энергосистемы, включая нефть, что вызывает кардинальный пересмотр их цен, который в свою очередь стимулирует приток инвестиций для расширения предложения. На нисходящей стадии цикла (кризис+депрессия) происходит адаптация экономической системы к новым ценам и их выравнивание сообразно возросшему уровню мирового энергопотребления.

Попробуем применить эту структурную схему для анализа циклической динамики нефтяных цен в современный период, начавшийся с отмены привязки доллара к золотому стандарту в 1971 г.

Согласно предлагаемой периодизации общая продолжительность первого эволюционного цикла 1971-1998 гг. (рис. 1) составила 27 лет, а его структура хорошо вписывается в классическую 4-фазную модель.

Кардинальная переоценка стоимости нефти в период с 1971 по 1981 г. продолжалась в течение восходящей стадии цикла (фазы рост и бум) и сопровождалась аналогичным скачкообразным ростом стоимости золота на фоне стремительного обесценивания американской валюты в тот период. После 1981 г. цикл перешел в нисходящую стадию (фазы кризис и депрессия). В финале третьей фазы снижение цены нефти приобрело обвальный характер (участок C1D1). Таким образом, вершина цикла была достигнута через 10,5-14,25 лет от начала цикла (участок B1C1), а нижняя кризисная точка (т. D1) – через 14,9 лет. Содержанием заключительной четвертой фазы цикла (депрессия) явилось восстановление нефтяных цен от достигнутого дна и их последующий боковой дрейф в окрестности некоего среднего уровня. Исключением здесь стал ценовой пик 1990 г., вызванный последствиями войны в Персидском заливе, но в целом динамика цены нефти и золота в ходе депрессивной фазы имела одинаково ненаправленный характер.

Аналогичная стадийность изменения цен наблюдается и в ходе второго эволюционного цикла, начало которому, согласно предлагаемой датировке, было положено в 1999 г. (рис.2).

Отличительной особенностью текущего цикла явилось наложение мирового экономического кризиса 2008 г. на фазу ценового бума, что вызвало «досрочный» всплеск турбулентности на мировом рынке нефти. Тем не менее, нефтяные цены смогли очень быстро восстановиться и вернуться к своему экспоненциальному тренду, благодаря сохранявшейся поддержке со стороны дорожавшего золота. Показательно, что коррекционный пик стоимости нефти в 2011 г. (т. B2) был достигнут одновременно с достижением абсолютного исторического максимума цены золота. Кстати, рост цены золота вплоть до ее обвала в 2013 г. также хорошо описывается экспоненциальной зависимостью (см. рис.2).

Поведение нефтяных цен в ходе третьей кризисной фазы оказалось аналогичным тому, что наблюдалось и в первом эволюционном цикле. Вначале на протяжении 2011-2014 гг. проходило плавное снижение цены в режиме консолидации вплоть до момента критической неустойчивости (т. C2), после чего падение приобрело обвальный характер. Нижняя кризисная точка второго цикла была достигнута спустя ~17 лет от начала цикла, что несколько больше по сравнению с пер-

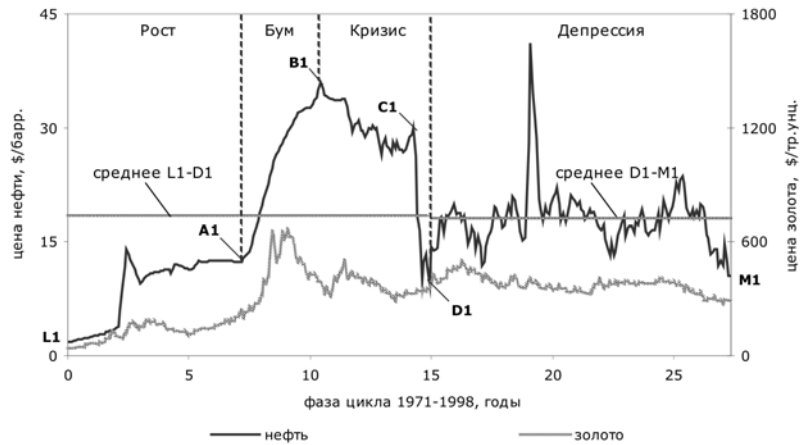


Рис 1. Фазовая диаграмма цикла нефтяных цен 1971-1998 гг.

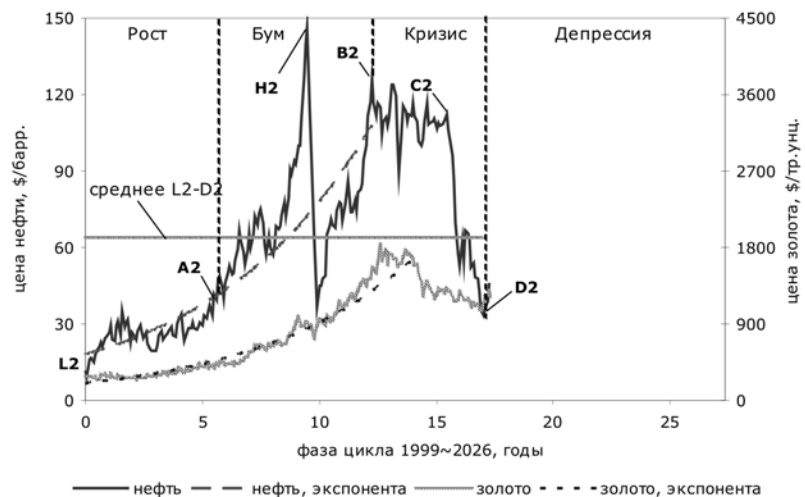


Рис 2. Фазовая диаграмма цикла нефтяных цен после 1999 г.

вым циклом (14,9 лет). Зато достижение вершины во втором цикле, состоявшееся через 12,25-15,3 лет от его начала (участок B2C2), по срокам повторяет сценарий первого эволюционного цикла (10,5-14,25 лет), а срединная точка этих интервалов получается равной 13 лет.

Полагаем, что достигнутая в начале 2016 г. минимальная цена нефти (т. D2) отвечает локальному дну в текущем цикле и одновременно означает переход процесса в его заключительную депрессивную фазу.

Анализ данных, представленных на рис. 1-2, не только подтверждает циклический характер поведения нефтяных цен, но, что особенно важно, позволяет выделить характерные циклические стадии этого процесса, а это, в свою очередь, может оказаться весьма полезным для целей долгосрочного прогнозирования последующей динамики нефтяных цен. Нефтяной кризис 2014-2016 гг. - не пер-

вый и, к сожалению, не последний в мировой нефтяной отрасли. Однако, следуя логике циклического развития, за критическим обвалом цен должно последовать их неизбежное восстановление в фазе депрессии. Судя по всему, этот процесс уже набирает силу, и, если принять во внимание продолжительность депрессии в ходе предыдущего эволюционного цикла 1971-1998 гг., то начавшаяся депрессивная фаза может затянуться на длительное время, по меньшей мере, лет на десять.

Полагаем, что в фундаментальном плане отличительной чертой новой депрессивной фазы в развитии мировой нефтяной отрасли станет поиск сбалансированного отношения между спросом и предложением. Причинами разбалансировки нефтяного рынка в предшествующие фазы второго эволюционного цикла явились следующие фундаментальные факторы: с одной стороны, возросшее

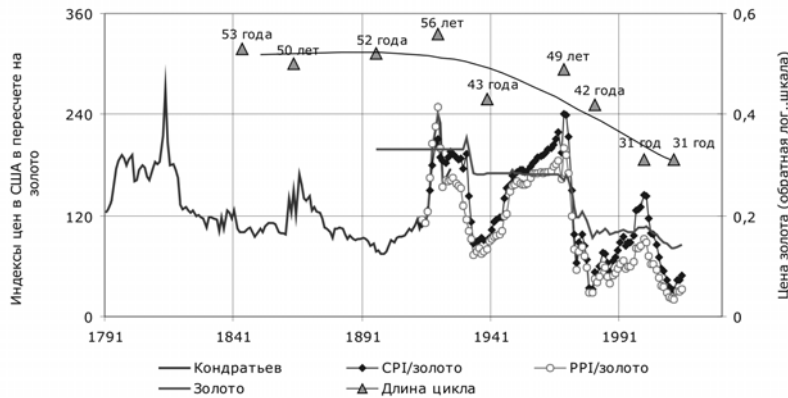


Рис.3. Циклическая динамика индексов цен в США.

предложение вследствие крупных инвестиционных вложений в отрасль в период дорогой нефти, а, с другой, замедлившиеся темпы роста энергопотребления на фоне не утихающего системного кризиса мировой экономики. В роли ключевого регулятора балансировки спроса и предложения в ходе предстоящей депрессивной фазы как раз и окажется цена нефти.

Попробуем спрогнозировать возможную динамику нефтяных цен в ходе начавшейся депрессивной фазы. Для этого необходимо ответить, как минимум, на два ключевых вопроса:

1. Как долго может продлиться депрессивная фаза в текущем цикле?
2. Какой окажется цена нефти?

1. Прогноз сроков завершения депрессивной фазы на мировом рынке нефти на основе больших циклов экономической конъюнктуры.

В работе [6] было установлено, что периодически повторяющиеся резкие скачки в ценах на доминирующие энергоносители совпадают с периодом смены больших циклов конъюнктуры (БЦК) Кондратьева. Эти всплески цен длятся обычно около 10–12 лет и знаменуют собой начало важного структурного сдвига в энергопотреблении [7]. Затяжная рецессия, в которой оказалась мировая экономика после кризиса 2008 г., является характерной для периода смены больших Кондратьевских циклов экономической конъюнктуры. Таким образом, вопрос о сроках завершения депрессии на мировом рынке нефти фактически соизвучен вопросу о том, как долго будет продолжаться рецессия в мировой экономике, и как скоро возможно оживление экономической конъюнктуры в рамках нового (шестого) цикла Кондратьева.

Наиболее цитируемая периодизация состоявшихся БЦК включает минимумы

(1791-1844-1896-1939-1981 гг.) и максимумы (1814-1864-1920-1969-2000 гг.), хотя для последних циклов, относящихся ко второй половине XX века, выбор временных границ достаточно условен и во многом зависит от применяемой системы индикаторов. Сам Кондратьев использовал для датировки своих циклов индексы товарных цен. Для анализа современных БЦК целесообразно использовать ценовые индексы, нормированные к цене золота. На рис.3 приведены указанные графики индексов цен потребителей и производителей в США, пересчитанные на золото [8] и продолженные нами до начала 2016 г. Здесь же для сравнения показана динамика цены золота и временные интервалы, относящиеся к длине циклов БЦК и рассчитанные по разности их минимумов и максимумов.

Как видим, циклическая динамика нормированных индексов потребительских цен и цен производителей — очевидный эмпирический факт, также, как и их корреляция с ценой золота. В последних трех циклах скачкообразный рост цены золота в точности совпал с нисходящей волной БЦК, в то время как на восходящей волне цикла цена золота оставалась относительно стабильной. В периоды нисходящих волн БЦК цены на золото растут вследствие бегства капиталов от риска в «тихую золотую гавань» [9]. Именно такой переток капитала в защитные и высоколиквидные активы (золото и нефть) наблюдался в 00-годы, что привело к скачкообразному росту их цен. В свою очередь, разворот бычьего тренда в динамике золотых цен, произошедший на рубеже 2011-2013 гг., следует рассматривать как один из признаков начавшегося перехода от нисходящей к восходящей волне нового (шестого) БЦК. В пользу этого говорят следующие факты. Минимальные значения нормирован-

ных индексов CPI и PPI в США были достигнуты в 2012 г., тогда же мировая торговля показала минимальные темпы роста [10]. По мнению [7] экономики наиболее развитых стран во главе с США прошли дно цикла в 2013 г. и уже вступили в повышательную волну 6-ого БЦК. Ожидается, что развивающиеся экономики могут вступить в повышательную фазу с некоторой задержкой по сравнению с развитыми экономиками, но не позднее 2017-2018 гг. Таким образом, в настоящий момент мировая экономика совершает переход от 5-ого к 6-ому БЦК. Как правило, дно цикла характеризуется существенным замедлением роста ВВП, низкими процентными ставками и низкой инфляцией при слабом спросе на кредит и низком платежеспособном спросе на товары и услуги. Эта картина как нельзя лучше характеризует текущее состояние мировой экономики, которая находится либо на дне Кондратьевского цикла, либо только начала выходить из него [11].

Относительно сроков достижения пика 6-ого БЦК мнения различных авторов сильно расходятся и варьируются в широких пределах 2040-2050 гг. [12]. Еще раз подчеркнем, датировка БЦК, а тем более их прогноз носит вероятностный характер. Проблема усугубляется еще и тем, что длина БЦК непостоянна. Если продолжительность первых трех циклов составляла в среднем 52-53 года, то современные макроэкономические циклы стали заметно короче (см. рис.3). Большинство авторов объясняют сжатие длины БЦК ускорением социально-экономических и политических процессов на фоне стремительного развития технического прогресса [13]. Некоторые авторы [14] связывают сокращение периодичности БЦК с приближением мировой системы к точке сингулярности. Согласно данной гипотезе, после 2030-х (по другим данным после 2050-х) возможно наступление технологической сингулярности, которая не поддается на данный момент анализу и прогнозу. Есть опасения, что ближе к 2030 г. циклы Кондратьева могут вообще оборваться [15]. Кроме того, под угрозой может оказаться вся мировая система нефтедолларов.

Сбой ритма наглядно проявился уже в период между двумя мировыми войнами, о чем свидетельствует положение пиков 1920 г. (максимум третьего БЦК) и 1939 г. (начало четвертого БЦК). Весомый вклад внесла также Великая Депрессия, в ходе которой произошла значительная переоценка стоимости золота и

резкая девальвация доллара. Изменилась и сама динамика цен на нисходящей волне цикла — начиная с третьего цикла, она стала более резкой в отличие от предыдущих классических циклов.

В послевоенный период динамика развития мировой экономики во все большей степени оказалась зависимой от состояния экономики ее главного лидера - США, а также от динамики доллара как главной мировой резервной валюты. Напомним, в динамике индекса покупательной способности доллара присутствует циклическая компонента с периодом около 25-26 лет, что соответствует половине классического БЦК (52-53 года). Таким образом, возможной целью сокращения длительности будущих БЦК является их синхронизация с динамикой ИПС доллара на общей «частоте» ~25-26 лет. Продолжительность нисходящей волны 4-ого БЦК составила 12 лет (с 1969 по 1981 г.), а 5-ого БЦК - 11-13 лет (с 2000 по 2011-2013 гг.), т.е. можно считать, что на уровне отдельной нисходящей стадии «настройка» уже состоялась. Судя по всему, данный процесс набирает силу и применительно к восходящей волне БЦК. В частности, на 5-ом БЦК длина восходящей волны (19 лет) заметно сократилась по сравнению с 4-ым циклом (30 лет). Следуя данной тенденции, следующая восходящая волна 6-ого цикла может оказаться самой короткой и сравняться по длительности с длинной нисходящей волны (12-13 лет). Согласно нашей версии, если отталкиваться от циклического дна 2011-2013 гг., то пик 6-ого БЦК может быть достигнут во второй половине 20-х годов (с 2025 по 2030 гг.). В соответствии с концепцией Кондратьевских циклов на повышательной волне 6-ого БЦК цены на нефть будут находиться на низком стационарном уровне, определяемом условиями рентабельности производства нефти и ее транспортировки, разумеется, с поправкой на курс доллара по отношению к мировым валютам.

Данный вывод согласуется с результатами, полученными в работе [7], согласно которым с началом повышательной стадии 6-го БЦК наступает длительный период умеренных цен на нефть и энергоносители, а также на другие сырьевые товары (золото и драгметаллы, продовольствие и т.д.). По мнению авторов, этот период может продолжаться до 2030-х годов. До достижения пика 6-ого БЦК цена золота также будет стабилизироваться в боковом канале, пока процентные ставки и инфляция не достигнут очередного циклического максимума.

2. Прогноз цены нефти в период депрессии (до ~2025/2026 гг.).

Модель случайных колебаний.

О степени турбулентности нефтяных цен в депрессивной фазе второго эволюционного цикла на мировом рынке нефти можно судить по аналогии с предыдущим циклом 1971-1998 гг. С этой целью нами были изучены по методу Херста соответствующие временные ряды значений нефтяных цен для различных фаз эволюционного цикла. В качестве исходных данных использовались месячные цены нефтяной корзины ОПЕК, месячные цены 3-мес. фьючерсов нефти марок *wti* и *brent*, а также спотовые цены нефти марки *brent*. Для временного ряда нефтяных цен в период предыдущей депрессивной фазы 1986-1998 гг. показатель Херста оказался равен 0,49, что близко к значению 0,5, характерному для стохастического временного ряда, т.е. ценовые колебания в период предыдущей депрессивной фазы носили ненаправленный (случайный) характер. Для сравнения, в первом цикле в период 1971-1985 гг. (восходящий участок L1-C1 на рис. 1) показатель Херста составлял 0,87, что указывает на явную трендонаправленность временного ряда нефтяных цен. Аналогичный трендоустойчивый ряд имели нефтяные цены в следующем эволюционном цикле в период с 1998 до середины 2014 гг. (восходящий участок L2-C2 на рис.2). Здесь показатель Херста оказался равен 0,63-0,64, т.е. находился в диапазоне $0.5 < H < 1$, присущему персистентному временному ряду.

На основании полученных данных можно обоснованно предполагать, что поведение нефтяных цен в предстоящей депрессивной фазе будет носить ненаправленный характер по типу случайных блужданий. Соответственно, возможный разброс нефтяных цен может быть легко определен на основе величины ожидаемого стандартного отклонения. Для оценки этой величины воспользуемся историей нефтяных цен в период предыдущей депрессивной фазы (участок D1-M1 на рис. 1). Среднее значение цены нефти в этот период оказалось равным \$18 (или \$17,4 с поправкой на ценовой пик 1990 г.), а стандартное отклонение цены составило \$3,88. Необходимо отметить, что распределение цен относительно среднего в ходе предыдущей депрессивной фазы имело довольно острый максимум: по факту в 83% случаях цена нефти балансировала в границах узкого доверительного интервала \$14,1-21,9 (+/- одно

стандартное отклонение от среднего значения), а в диапазон с двойным стандартным отклонением попало 97% от всего массива значений цены нефти.

Сравнение стандартных отклонений цен на депрессивной фазе 1-ого эволюционного цикла (\$3,88) и в ходе трех предшествующих фаз рост-бум-кризис (\$10,72) показывает, что их отношение описывается экспоненциальным множителем

$$10,72/3,88=2,76 \approx e \quad (1)$$

т.е. разброс ценовых значений на заключительной фазе эволюционного цикла носит затухающий характер. Таким образом, случайные колебания цен в депрессивной фазе можно рассматривать как процесс обычной релаксации цен к устойчивым уровням в новой ценовой области.

Отметим еще один любопытный факт: средняя цена нефти в период, охватывающий фазы рост-бум-кризис с 1971 по 1986 гг. (участок L1-D1 на рис. 1), составила \$18,3, что мало отличается от среднего значения нефти в период депрессивной фазы \$17,4-18. Получается, что среднее значение нефти на восходящем участке L1-D1 становится своеобразным центром притяжения для случайных ценовых колебаний в период депрессивной фазы.

Воспользуемся этим фактом для прогноза цены нефти в начавшейся новой депрессивной фазе. В текущем цикле средняя цена нефти в период 1999-2016 гг., охватывающий три фазы рост-бум-кризис, составила \$63. Допустим, что данный уровень — это очередной центр притяжения, вокруг которого будут балансировать случайные блуждания нефтяных цен в ходе новой депрессии. Ожидаемая величина стандартного отклонения цены в этот период по нашим оценкам может составить около \$12,5 (в *e*-раз меньше по сравнению со стандартным отклонением \$34,2 в ходе предыдущих фаз рост-бум-кризис). Таким образом, с учетом статистических аналогий колебания цены нефти в ходе новой депрессивной фазы могут находиться преимущественно в диапазоне от ~\$50 до \$75 (+/- стандартное отклонение от среднего \$63), хотя, конечно, нельзя исключать вероятности среднесрочных выбросов цен за указанные пределы. При этом, как и в ходе предыдущей депрессии, основной массив значений нефтяных цен, скорее всего, окажется в границах +/- два стандартных отклонения от среднего, т.е. в диапазоне от ~\$38 до \$88.

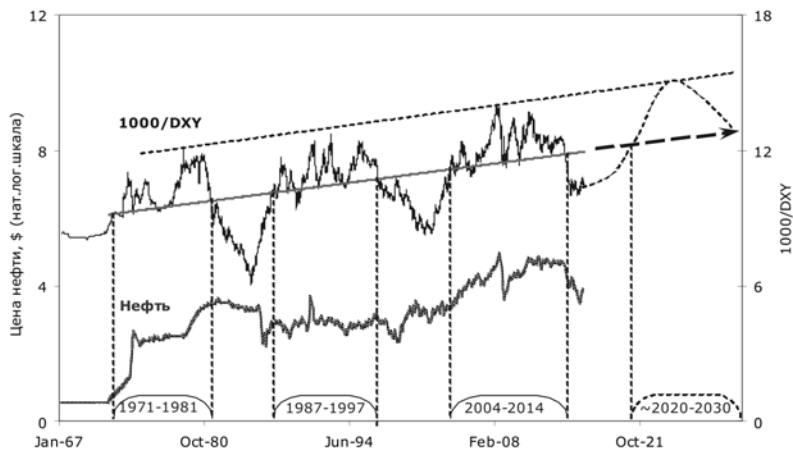


Рис. 4. Циклические колебания индекса доллара относительно долгосрочного тренда.

Безубыточная цена.

Средняя цена (~\$18), вокруг которой нефтяные цены балансировали в течение депрессивной фазы в период 1986-1998 гг., имела самое непосредственное отношение к рентабельности добычи нефти в США. По данным [16] безубыточная цена добычи нефти в США в конце 90-х годов составляла \$18,5 за баррель. Эта цена позволяла нефтедобывающим компаниям компенсировать все издержки при полном цикле производства нефти — от поиска и геологических работ до реализации сырья на рынке, налоговых отчислений, амортизации и т.д. В настоящее время этот показатель существенно вырос, о чем свидетельствует рост индексов капитальных (UCCI) и операционных (UOCI) затрат для реализации инвестиционных проектов в области нефтедобычи: по сравнению с 2000 г. эти индексы фактически удвоились [17]. Кстати, этот факт дает возможность оценить, пусть и приближенно, возможный уровень сегодняшних нефтяных цен, необходимых для устойчивого развития отрасли. Если исходить из ценового диапазона \$25 (+/-3), принятого ОПЕК в 2000 г. в качестве оптимальной стоимости нефтяной корзины, то с учетом двукратного роста производственных затрат сегодня нефтяная корзина ОПЕК могла бы стоить примерно \$50 за баррель. По данным [18] в настоящее время среднемировая себестоимость добычи нефти оценивается примерно на том же уровне \$50. При этом необходимо учитывать, что в долгосрочной перспективе все большее влияние на динамику предложения будет оказывать сланцевая нефть, добыча которой, во-первых, обходится существенно дороже, а, во-вторых, по про-

гнозу [19] объем ее добычи будет наращиваться как минимум до 2020-2025 гг., т.е. вклад сланцевой нефти в общий прирост предложения будет только усиливаться. Это значит, что в обсуждаемой перспективе рентабельность сланцевых проектов может оказаться в качестве важнейшего фундаментального фактора ценообразования.

В настоящее время порог безубыточности на основных сланцевых месторождениях в США составляет \$50-55 [20]. Другие эксперты называют близкие значения: \$55 [21], \$55-57 [22], \$60-61 [23], \$65 [24]. Таким образом, безубыточная цена производства сланцевой нефти может быть оценена в диапазоне \$50-65. В фундаментальном плане именно эта ценовая область может оказаться в роли центра притяжения нефтяных цен в ходе начавшейся депрессивной фазы. На ценовых графиках это будет выглядеть как облако случайных колебаний рыночных цен в ценовой области \$50-65, обеспечивающей сбалансированность спроса и предложения в новых условиях.

Модель иерархических уровней нефтяных цен.

В работе [25] была предложена модель, описывающая иерархические уровни нефтяных цен в рамках теории критических явлений [26]. Было обнаружено, что иерархические уровни нефтяных цен образуют геометрическую прогрессию на основе показательной-степенной функции числа e .

Согласно модели, ожидаемая средняя цена в ходе начавшейся депрессивной фазы представляет собой среднее геометрическое \$54,4 между двумя иерархическими уровнями \$27,5 и \$107. Пер-

вый из них соотносится с продолжительной консолидацией нефтяных цен в 2003-2004 гг. накануне нефтяного ралли, а второй связан с продолжительной консолидацией цен в 2011-2014 гг. накануне их критического обвала. Соответственно, диапазон вероятных колебаний нефтяных цен в рамках данной модели ограничен уровнями поддержки/сопротивления, определяемыми иерархическими уровнями \$38,7 и \$76,4.

3. Движущей силой следующего скачка нефтяных цен в середине 20-ых годов может стать очередное циклическое ослабление покупательной способности американского доллара.

Нефтяные цены, привязанные к доллару, являются заложником состояния главной резервной валюты. В обсуждаемой перспективе нефтяные цены могут в полной мере ощутить на себе последствия растущей нестабильности американского доллара, как в плане дальнейшего снижения его покупательной способности, так и в плане циклических колебаний его валютного курса по отношению к корзине мировых валют.

Сопоставление динамики нефтяных цен с динамикой индекса доллара DXY представлено на рис. 4. Для удобства интерпретации данных использована функция, обратная индексу DXY и которая фактически выражает совокупную стоимость корзины мировых валют относительно американского доллара.

Долгосрочный восходящий тренд в динамике показателя 1000/DXY на рис. 4 наглядно указывает на ослабление курса американской валюты по отношению к корзине мировых валют. Этот процесс носит циклический характер с периодом 16-17 лет [27]. По отношению к долгосрочному тренду в динамике индекса доллара можно выделить чередующиеся периоды слабого и сильного доллара. После отмены привязки к золоту (1971 г.) доллар пережил три периода слабого курса продолжительностью около 10 лет. Два из них (с 1971 по 1981 гг., а также с 2004 по 2014 гг.) совпали с периодами кардинального роста нефтяных цен, а третий период слабого доллара (с 1987 по 1997 гг.) пришелся на депрессивную фазу эволюционного нефтяного цикла.

Периоды сильного доллара были несколько короче и в среднем составляли 6-7 лет. При сильном долларе нефтяная отрасль всегда оказывалась в кризисе в результате сильнейшего падения цен (1986, 1998 и 2014-2016 гг.).

В настоящее время доллар переживает именно такой период укрепления по

отношению к корзине мировых валют, и, в случае сохранения цикличности DXY, период сильного доллара может продлиться еще 3-4 года, т.е. фактически до конца 10-ых годов, после чего доллар ожидает очередной продолжительный (~10 лет) период ослабления. Экстраполяция имеющихся данных позволяет получить следующие прогнозные оценки диапазона колебаний индекса доллара в предстоящей долгосрочной перспективе. На период до 2020 г. индекс DXY будет вероятнее всего колебаться в диапазоне от 80 до 96 п., а в период 2020-2030 гг. - от 66 до 80 п. Полагаем, что ожидаемое ослабление доллара вначале приведет к стабилизации долгосрочной динамики нефтяных цен (в ходе депрессивной фазы), а в последующем может спровоцировать новый виток их скачкообразного роста.

В пользу указанного сценария говорит анализ возможной динамики еще одного ключевого фактора ценообразования нефтяных цен – индекса покупательной способности доллара (рис.5).

В случае сохранения указанной цикличности в ближайшие 1-2 года, т.е. на рубеже 2017-2018 гг. (т.Е) следует ожидать завершения циклического периода, начавшегося в 1992 г. и для которого было характерно замедление темпа долларовой инфляции по сравнению с долгосрочной тенденцией. По прогнозу в последующие ~25 лет темп снижения покупательной способности доллара в результате инфляции будет усиливаться. Предпосылки для нового инфляционного витка в принципе уже имеются: в период сверхнизких ставок в финансовую систему были закачаны огромные объемы дешевой ликвидности. Как только мировая экономика начнет подавать признаки выхода из затяжной депрессии (на восходящей волне шестого БЦК), восстановленный спрос в сочетании с избыточной ликвидностью приведет к росту цен. На графике (рис.5) этот процесс применительно к динамике индекса покупательной способности будет выглядеть как повторение нисходящей ветви CD, причем наиболее активная его фаза, согласно прогноза, может получить свое развитие в предстоящие ~15 лет, т.е. до 2030 г.

Как видим, для доллара в долгосрочной перспективе наступают тревожные времена, связанные с наложением растущих инфляционных и курсовых рисков, которые могут стать главной движущей силой в новом скачкообразном росте долларовых цен на сырьевых рынках. Ус-

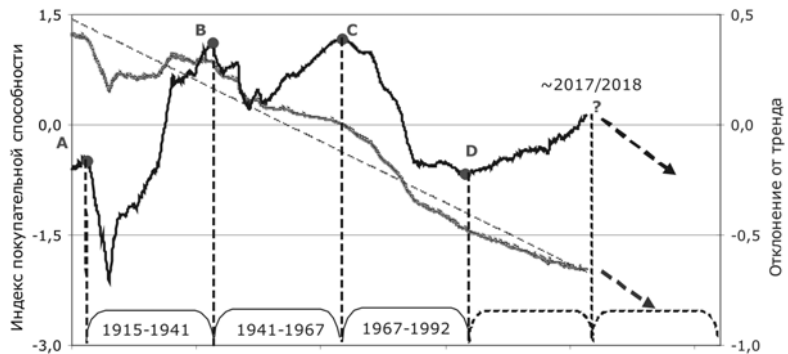


Рис.5. Прогноз динамики индекса покупательной способности доллара.

ловием синхронизации двух долларовых циклов – 17-летнего цикла индекса DXY и 25-летнего цикла покупательной способности доллара – выступает период 53 года.

$$1/17 - 1/25 = 1/53$$

Таким образом, на рынке нефти новый эволюционный цикл может получить развитие на рубеже после 2024 г., т.е. спустя 53 года после узловой точки 1971 г.

О важности рубежа ~2025/2026 гг. для мирового производства нефти говорилось в [3]. Согласно нашим расчетам к этому сроку может быть достигнут структурный порог мировой нефтедобычи, вследствие чего мировая отрасль может столкнуться с очередным дефицитом «черного золота». В условиях слабеющего доллара реакция рынка будет однозначной – нефтяные цены устремятся вверх, что послужит началом для нового эволюционного цикла их развития.

Литература

1. Кузьмин В.И., Пронина Е.Н., Галуща А.Н. «Долгосрочные тенденции мировой динамики добычи нефти и ее текущих цен». Энергосбережение - 2006 - № 4 - с. 66-69.
2. Иванищев А.В., Пермяков А.А. «Проверка гипотезы цикличности мировых нефтяных цен и изучение их взаимосвязи с динамикой американского доллара». Инновации и инвестиции - 2015 - № 9 - с. 61-65.
3. Иванищев А.В., Пермяков А.А. «Исследование структурных закономерностей в долгосрочной динамике объема мировой добычи нефти». Инновации и инвестиции – 2016 - № 4 - с. 99-106.
4. Конопляник А.А. «Нефть: эволюция механизма ценообразования». Форум «Нефтегазовый диалог» ИМЭМО РАН, Москва, 26 апреля 2013.

5. Иванищев А.В., Пермяков А.А. «Анализ основных причин и движущих сил падения нефтяных цен в период нефтяного кризиса 2014-2016 гг». Инновации и инвестиции - 2016 - № 3 - с. 17-26.

6. Marchetti C., Nakicenovic N. «The Dynamics of Energy Systems and the Logistic Substitution Model», RR-79-13, International Institute for Applied Systems Analysis, Laxenburg, Austria// IIASA – Laxenburg 1979. RR 79-13.

7. Акаев А., Садовничий В., Коротаев А. «О возможности предсказания нынешнего глобального кризиса и его второй волны». Экономическая политика, 2010, № 6, с. 39–46.

8. <http://schegloff.livejournal.com/242360.html?thread=6008504>

9. Пантин В.И., Айвазов А.Э. «Циклы Кондратьева и эволюционные циклы мировой системы: обоснование и прогностический потенциал». «Кондратьевские волны: аспекты и перспективы», Учитель, Волгоград, 2012, с. 136-155.

10. <http://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2015/02/weodata/index.aspx>.

11. <http://taxfree12.livejournal.com/168504.html>

12. http://communitarian.ru/publikacii/mirovaya_ekonomika/nikolay_kondratev_ekonomicheskie_tsikly_kotorye_stanovyatsya_istoricheskimi/

13. <http://avmol51.narod.ru/172.html>

14. <http://sputnikipogrom.com/economics/14309/pogrom-economics-21/#.V3EDGbiLSuk>

15. <http://dic.academic.ru/dic.nsf/ruwiki/699477>

16. Миловидов К.Н. «Тенденции развития мирового нефтегазового бизнеса». Открытый семинар «Экономические проблемы энергетического комплекса» Пятьдесят четвертое заседание от 21 сентября 2004 г.

17. <https://www.ihs.com/info/cera/ihsindexes/index.html>

18. <http://utmagazine.ru/posts/9086-stoimost-dobychi-nefti>

19. https://www.eia.gov/pressroom/presentations/sieminski_07292015.pdf

20. <http://www.rbc.ru/business/14/01/2015/54b3ff209a794773fa3d213a>

21. <http://www.oilcapital.ru/upstream/287621.html>

22. <http://vspro.info/article/fedun-srednyaya-rentabelnost-dobychi-slantsevoi-nefti-v-ssha-snizilas-do-urovnya-55-57>

23. Отчет Scotiabank Economics, Канада, ноябрь 2014 г.

24. Виноградова О. «Цена нефти: вниз по лестнице, ведущей вверх» Нефтегазовая вертикаль, 2015, №1, с.4-7.

25. Иванецев А.В., Пермяков А.А. «Модель иерархических уровней нефтяных цен» - в печати.

26. Жирмунский А.В., Кузьмин В.И. «Критические уровни в развитии природных систем». Л.: Наука, 1990. – 223 с.

27. «Национальный доклад: Риски финансового кризиса в России: факторы, сценарии и политика противодействия». М.: Финансовая академия, 2008 – 140 с.

28. Самарин И.В., Фомин А.Н. «Стратегическое планирование на предприятии: применение метода анализа иерархий для анализа системы целевых установок». Инновации и инвестиции – 2014 - № 6.

29. Самарин И.В. «Стратегическое планирование: модифицированный метод парных сравнений для задач высокой размерности». Труды Российского государственного университета нефти и газа им. И.М. Губкина – 2016 - № 1, с. 121-134.

30. Калашников П.К., Орлов А.И., Самарин И.В., Фомин А.Н. «Феноменологическая математическая модель влияния нефтяных цен на основные макроэкономические параметры российской экономики как элемент системы стратегического планирования для выбора рациональных способов управления социально-экономической системой страны». Инновации и инвестиции – 2015 - № 1, с. 157-163.

31. Калашников П.К., Орлов А.И., Самарин И.В., Фомин А.Н. «Феноменологическая математическая модель взаимосвязи нефтяных цен с величинами показателей уровней жизни населения как элемент системы стратегического планирования для выбора рациональных способов управления социально-экономической системой страны». Инновации и

инвестиции – 2015 - № 2, с. 68-72.

32. Калашников П.К., Орлов А.И., Самарин И.В., Фомин А.Н. «Феноменологическая математическая модель взаимосвязи нефтяных цен с величинами денежных агрегатов, федерального и консолидированного бюджетов как элемент системы стратегического планирования для выбора рациональных способов управления социально-экономической системой страны». Инновации и инвестиции – 2015 - № 3, с. 167-169.

Evolutionary development cycles in the global oil market.

Ivanishchev A.V., Permiakov A.A. Gubkin Russian State University of Oil and Gas

At this article, cyclic model has been proposal, which describes the staging of changes in oil prices in the current period, which began with the cancellation of the dollar peg to the gold standard in 1971. According to the proposed periodization of the first cycle lasted from 1971 to 1998, the second began in 1999 and now the world's oil market entered into final phase of long-term depression.

Based on the theory of large cycles of economic conditions we made forecast of possible period the depressive phase of completion. According to the forecast, and in accordance with the concept of Kondratiev's cycles six peak, emerging from the middle of 10th years, can be achieved in the second half of the 20s (from 2025 to 2030). It is expected that the upward wave of six cycle oil price will be at low steady level determined in terms of the profitability of the main oil production.

Predictive estimate of oil prices during the depressive phase was given using statistical methods (\$ 50-75) and fundamental analysis (\$ 50-65), and also models of hierarchical levels (\$ 54.40).

It is shown that the most important source of cyclicity in the global oil market is the monetary factor associated with periodic changes in the purchasing power of the US dollar. Explore the possibility of the dynamics of the dollar index and the index of purchasing power during the period up to 2030. It is assumed that the cause of the depressive phase of completion and, accordingly, the main driving force in the new abrupt rise in dollar prices in commodity markets during the second half of the 20s could be the imposition of inflation and foreign exchange risks resulting from the weakening of the US dollar.

Key words: cycle model, Kondratiev's cycles, depressive phase.

References

1. Kuzmin VI, Pronin EN, Galusha AN «Long-term trends in the global dynamics of oil production and its current price.» Energy Saving - 2006 - number 4 - p. 66-69.
2. Ivanishchev AV Permyakov AA

«Checking the cyclical hypothesis of world oil prices and the study of their relationship with the dynamics of the US dollar.» Innovations and investments - 2015 - number 9 - a 61-65.

3. Ivanishchev AV Permyakov AA «Investigation of structural regularities

in the long-term dynamics of world oil production. « Innovations and investments - 2016 - number 4 - p. 99-106.

4. Konoplyanik AA «Oil: The Evolution of the price mechanism.» Forum «Oil and Gas Dialogue» IMEMO, Moscow, April 26, 2013.

5. Ivanishchev AV Permyakov AA «Analysis of the root causes and driving forces of the fall in oil prices during the oil crisis of 2014-2016 gg.» Innovations and investments - 2016 - number 3 - p. 17-26.

6. Marchetti C., Nakicenovic N. «The Dynamics of Energy Systems and the Logistic Substitution Model», RR-79-13, International Institute for Applied Systems Analysis, Laxenburg, Austria // IIASA - Laxenburg 1979. RR 79-13.

7. A Akayev, V. Sadovnichy, Korotaev A «On the possibility of predicting the current global crisis and its second wave.» Economic Policy, 2010, № 6, p. 39-46.

8. <http://schegloff.livejournal.com/242360.html?thread=6008504>

9. Pantin VI, AE Ayzov «Cycles of Kondratieff cycles and evolution of the world system: rationale and prognostic potential.» «Kondratieff wave: issues and perspectives», Teacher, Volgograd, 2012, p. 136-155.

10. <http://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2015/02/weodata/index.aspx>.

11. <http://taxfree12.livejournal.com/168504.html>

12. http://communitarian.ru/publikacii/mirovaya_ekonomika/nikolay_kondratev_ekonomicheskie_tsikly_kotorye_stanovyatsya_istoricheskimi/

13. <http://avmol51.narod.ru/172.html>

14. <http://sputnikpogrom.com/economics/14309/pogrom-economics-21/#.V3EDGbiLSUK>

15. <http://dic.academic.ru/dic.nsf/ruwiki/699477>

16. Milovidov KN «Trends in the global oil and gas business development.» Open seminar «Economic Problems of the energy complex», the fifty-fourth session on 21 September 2004

17. <https://www.ihs.com/info/cera/ihsindexes/index.html>

18. <http://utmagazine.ru/posts/9086-stoimost-dobychi-nefti>

19. https://www.eia.gov/pressroom/presentations/sieminski_07292015.pdf

20. <http://www.rbc.ru/business/14/01/2015/54b3ff209a794773fa3d213a>

21. <http://www.oilcapital.ru/upstream/287621.html>

22. <http://vspro.info/article/fedun-srednyaya-rentabelnost-dobychi-slantsevoi-nefti-v-ssha-snizilas-do-urovnya-55-57>

23. Report Scotiabank Economics, Canada, November 2014

24. Vinogradov, O. «The price of oil: down the stairs leading up the» Oil and Gas Vertical 2015, №1, s.4-7.
25. Ivanishchev AV Permyakov AA «The model of hierarchical levels of oil prices,» - the press.
26. Zhirmunsky AV, Kuzmin VI «Critical levels in the development of natural systems». L.: Science, 1990. - 223 p.
27. «National Report: Risks of the financial crisis in Russia: factors, scenarios and policies to counter.» M.: Finance Academy, 2008 - 140 p.
28. IV Samarin, AN Fomin «Strategic planning in the enterprise: the use of the analytic hierarchy process to analyze the system of targets.» Innovations and investments - 2014 - number 6.
29. IV Samarin «Strategic planning: a modified method of paired comparisons for high dimensional problems.» Proceedings of the Russian State University of Oil and Gas. THEM. Gubkin - 2016 - № 1, p. 121-134.
30. Kalashnikov PK, Orlov AI Samarin IV, Fomin «Phenomenological mathematical model of the impact of oil prices on the main macroeconomic indicators of the Russian economy as an element of strategic planning system to select rational ways to manage the socio-economic system of the country.» Innovations and investments - 2015 - № 1, p. 157-163.
31. Kalashnikov PK, Orlov AI Samarin IV, Fomin «Phenomenological mathematical model of the relationship of oil prices with the values of indicators of living standards of the population as part of the strategic planning system for the selection of rational methods of management of social and economic system of the country.» Innovations and investments - 2015 - number 3, pp. 167-169.
32. Kalashnikov PK, Orlov AI Samarin IV, Fomin «Phenomenological mathematical model of the relationship of oil prices with the values ??of monetary aggregates, the federal and consolidated budgets as part of the strategic planning system for the selection of rational methods of management of social and economic system of the country.» Innovations and investments - 2015 - number 3, pp. 167-169.

Индия как участник мирового энергетического рынка: тенденции и перспективы

Карпов Артем Александрович
аспирант РГУ нефти и газа (НИУ) имени И.М. Губкина,
e-mail: me.ep@mail.ru

В статье рассматриваются основные показатели и тенденции развития энергетики Индии и ее активность в качестве участника мировых энергетических рынков. Проанализированы основные особенности развития экономики Индии, проведен анализ потребления энергии в стране, рассмотрено потребление энергии по видам топлива. Выполнен обзор состояния угольной, нефтяной, газовой и атомной отраслей энергетики Индии, исследован импорт и экспорт энергетических продуктов. Автором сделан вывод о недостаточной эффективности традиционной энергетики для Индии и необходимости развития возобновляемой энергетики в целях обеспечения дальнейшего экономического роста страны. Ключевые слова: Индия, мировой энергетический рынок, экономика Индии, энергетика, потребление энергии, виды топлива, отрасли энергетики

Сегодня экономика Индии является одной из наиболее быстрорастущих в мире – на протяжении последних двух десятилетий темпы среднегодового роста ВВП Индии не опускались ниже 5%. По данным Всемирного банка, в 2015 году ВВП Индии (по ППС) составил почти 8 трлн. долларов США, что выводит Индию на третье место в мире – выше таких стран, как Япония, Германия и Бразилия (рисунок 1). Столь бурный экономический рост начался в Индии в 1990-х годах в результате масштабных экономических реформ. Однако по уровню ВВП на душу населения Индия пока занимает лишь 122-е место в мире с показателем в 6,1 тыс. долл.¹

Численность населения Индии превышает 1,3 млрд. человек (второе место в мире, около 18% населения земного шара), при этом население страны продолжает увеличиваться более чем на 1% ежегодно. Средний возраст населения составляет всего 25 лет. Это означает, что Индия является наиболее хорошо обеспеченной трудовыми ресурсами среди стран мира, причем не только в настоящее время, но и в долгосрочной перспективе.² Учитывая вышеперечисленное, а также тот факт, что Индия обладает ядерным оружием, можно с высокой долей уверенности предположить, что Индия является потенциальной супердержавой XXI века, станет вероятным конкурентом Китая на мировых рынках и в перспективе может превратиться в ключевой центр мирового экономического развития и производства товаров и услуг.

Интенсивный экономический рост невозможен без роста энергопотребления. Сегодня на Индию приходится около 6% мирового потребления энергии, при том, что в 2000 году этот показатель составлял не более 4,5%.³ Индия вносит все более значительный вклад в рост мирового потребления энергии, однако скорость роста энергопотребления пока отстает от скорости роста ВВП и, по нашему мнению, является одним из основных факторов, препятствующих еще более интенсивному росту индийской экономики.

Исследователи Халова Г.О. и Рева А.Р. отмечают, что «в связи с ограниченностью собственных энергоресурсов, экономика Индии сталкивается с рядом проблем:

- Зависимость от импорта нефти, сжиженного газа и урана, а также высококачественного угля влияют на возможности индустриального развития страны.
- Индия четвертая в мире по совокупному потреблению энергоресурсов, но при этом производит энергии в 5,5 раза меньше, чем Китай, в 1,5 раза меньше, чем Саудовская Аравия, и столько же, как Иран.
- Пока увеличение мощности электросетей не сопровождалось расширением сетей и модернизацией существующих электростанций. Это серьезно осложняет функционирование энергосистемы и приводит к сбоям в ее работе.
- Страна постоянно сталкивается с недостатком энергоснабжения. Проблемы в этой области станут еще серьезнее в будущем, если учесть, что производство гораздо более энергозатратно, чем сектор услуг.
- Около 400 млн. индийцев вообще лишены возможности пользоваться электроэнергией, и 400 млн. имеют к ней ограниченный доступ⁴».

По оценке МЭА, значительная часть населения Индии до сих пор остается лишенной доступа к постоянным и надежным источникам энергии, а уровень потребления энергии на душу населения в Индии ниже, чем в среднем на Африканском континенте. Кроме того, в Индии крайне велики экономические, демографические и социальные различия между регионами страны, что сказывается и на энергопотреблении. Следует также отметить невысокую эффективность генерирующих мощностей и большие потери при транспортировке электроэнергии, а также низкий уровень проникновения современных технологий в производстве и в быту, что в целом делает энергетический

сектор Индии весьма неэффективным.⁵ Развитие электрогенерации и электроэнергетической сети является критически важной задачей для Индии на ближайшие годы, поскольку значительная часть населения не имеет доступа к постоянным источникам энергии. Для этого правительством страны был разработан ряд специальных программ по электрификации и обеспечению доступа к электросетям, за реализацию которых отвечает специально созданное Министерство энергетики Индии.⁶

Более 75% потребляемой в Индии энергии получено из угля, нефти и газа, причем уголь в энергопотреблении доминирует (рисунок 2) и его доля продолжает расти. В 2000 году доля угля в энергопотреблении Индии составляла на 10% меньше. Главным потребителем энергии в Индии является промышленный сектор, на втором месте – городское и сельское население.

Значительная часть угля, используемого в Индии, добывается внутри страны. Индия обладает весьма крупными запасами черного угля – более 12% мировых запасов, а также богатыми залежами лигнита. Однако качество угля является весьма низким, а разработка его запасов осложняется геологическими и технологическими факторами, и собственная добыча (порядка 500 млн. тонн в 2014-2015 годах) не полностью покрывает потребности страны в этом ресурсе. По этой причине Индия вынуждена импортировать недостающие объемы угля (Таблица 1). Импорт угля осуществляется преимущественно из Австралии, Индонезии и ЮАР.⁷ Необходимо также отметить, что угольная промышленность в Индии национализирована государством еще с 1970-х годов.

Индия практически не обладает собственными запасами нефти (лишь порядка 5,7 млрд. баррелей, то есть около 0,3% мировых запасов). Добыча нефти в Индии развита достаточно слабо, она составляет не более 900 тысяч баррелей в день и в последние несколько лет стабильно снижается.⁸ При этом потребление нефти в Индии растет весьма быстрыми темпами – только в 2015 году рост составил более 8% по сравнению с 2014 годом, а с 2000 года потребление нефти в Индии выросло почти в 2 раза (рис. 3).

Попытки индийского правительства стимулировать развитие нефтедобывающей отрасли в середине 2000-х годов не увенчались особенными успехами. Таким образом, сегодня Индия вынуждена практически полностью полагаться на импорт

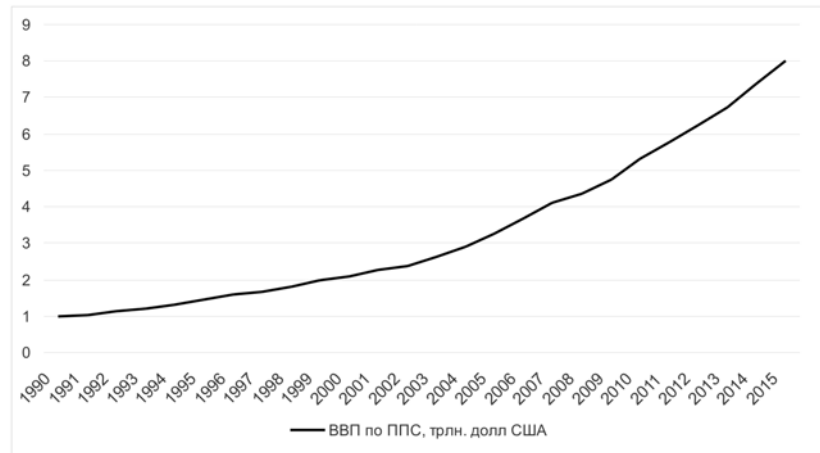


Рис. 1. Динамика ВВП Индии (по ППС), трлн. долл. США
Источник: World Bank, International Comparison Program database.

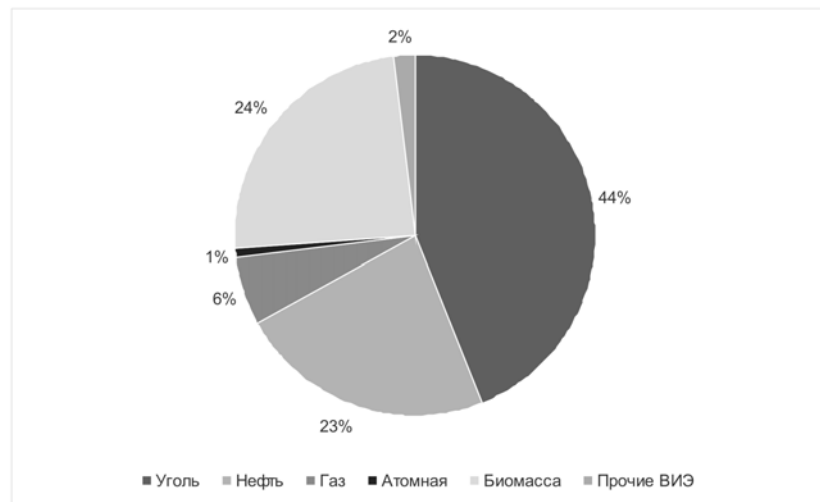


Рис. 2. Потребление энергии в Индии по видам топлива в 2015 году
Источник: IEA World Energy Outlook – 2016.

Таблица 1
Импорт угля в Индию в 2011-2015 гг., млн. тонн.
Источник: Министерство угольной промышленности Индии [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://coal.nic.in/content/production-supplies>

	2011	2012	2013	2014	2015
Коксующийся уголь	31,80	35,56	36,87	43,72	43,50
Некоксующийся уголь	71,05	110,23	129,99	174,07	156,38
Импорт угля - всего	102,85	145,79	166,86	217,78	199,88

нефти, испытывая структурную зависимость от основных поставщиков нефти – стран Ближнего Востока. Объем импорта нефти в Индию составил в 2014 году – 3,7 млн. тонн, а в 2015 году 3,9 млн. тонн, что на 500 тысяч тонн больше, чем Япония и сопоставимо с потреблением всех прочих стран АТР вместе взятых (кроме Китая).

Однако, наряду с такими странами как Сингапур и Южная Корея, Индия является не просто потребителем, но одним из крупнейших переработчиков нефти и экспортером нефтепродуктов на

мировом рынке. Благодаря реформам в отрасли нефтепереработки, проведенным в 2005-2010 годах, Индия смогла привлечь значительные частные инвестиции в данный сектор производства, что позволило за 10 лет почти в два раза нарастить мощность нефтеперерабатывающей отрасли и вывело ее на 4-е место в мире по объемам производства нефтепродуктов (после США, Китая и России, рисунок 4).

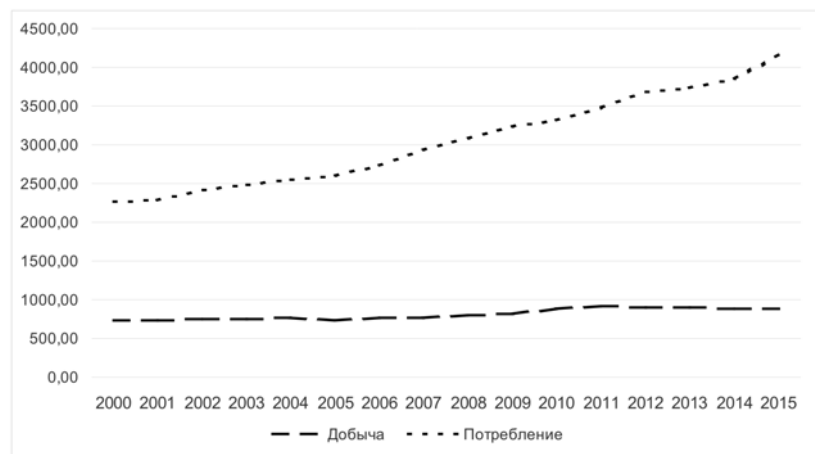


Рис. 3. Собственная добыча и потребление нефти в Индии в 2000-2015 годах, тыс. баррелей в сутки
Источник: BP Statistical Review of World Energy 2016

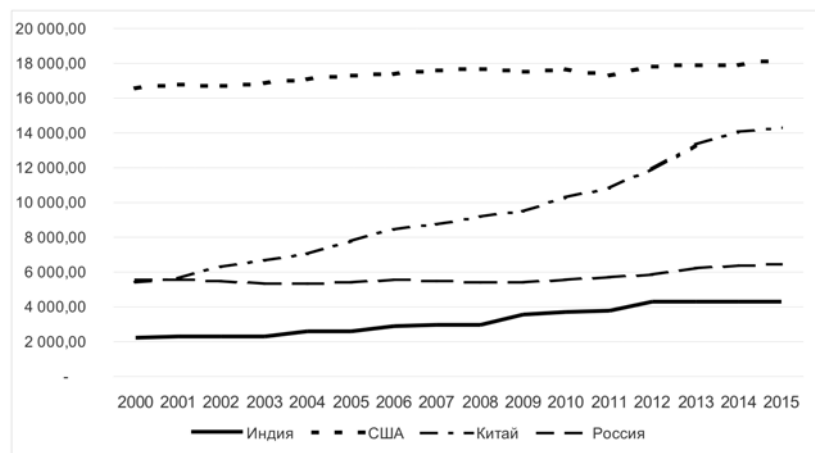


Рис. 4. Мощность нефтеперерабатывающих комплексов США, Китая, России и Индии в 2000-2015 годах, тыс. баррелей в сутки
Источник: BP Statistical Review of World Energy 2016

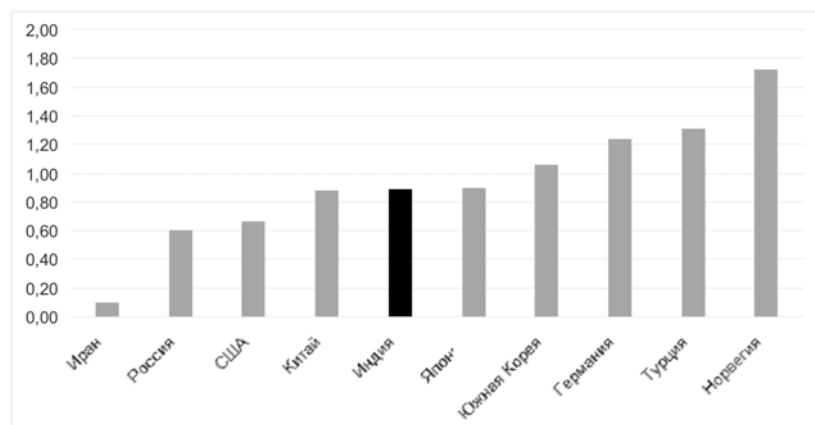


Рис. 5. Цены на дизельное топливо в некоторых странах мира, долл. США, по состоянию на 01.01.2017.
Источник: Global Fuel Prices Database. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.globalpetrolprices.com/diesel_prices/

Суммарная мощность нефтеперерабатывающих комплексов Индии составляет более 4,3 миллионов баррелей в сутки, что значительно превышает ее соб-

ственные текущие потребности в нефтепродуктах (не более 2 млн. баррелей в сутки). Это формирует мощный экспортный потенциал, который приносит Ин-

дии значительную часть дохода от внешней торговли. Индия является экспортером всех видов нефтепродуктов, топлив и масел. Однако следует учитывать, что порядка 80% перерабатываемой нефти в Индии – импортное сырье, то есть, рентабельность и само существование одной из ключевых отраслей индийской промышленности колоссальным образом зависит от динамики мировых рынков нефти и нефтепродуктов, а также надежности поставок. В последние полтора года цены на нефть существенно снизились, что, наряду с рядом других факторов, сформировало благоприятную конъюнктуру для развития нефтепереработки в Индии, а также подтолкнуло индийские нефтяные компании к созданию стратегического резерва нефти, который сегодня составляет около 40 миллионов баррелей.⁹ Этого объема нефти хватит, чтобы, не снижая объемов производства нефтепродуктов, обойтись без импорта нефти в течение 13-15 дней. Стратегической целью индийского правительства является доведение резерва нефти до 90 дней.

Помимо экспорта нефтепродуктов, они потребляются в Индии в качестве топлива для транспорта, главным образом, автомобильного. Следует также отметить, что уровень электрификации железнодорожной сети не превышает 20%, то есть, на индийских железных дорогах используются преимущественно дизельные локомотивы. Правительство Индии (как и правительство Китая) путем субсидий поддерживает уровень цен на дизельное топливо ниже среднемировых (рисунок 3), что позволяет грузовым автомобильным и железнодорожным перевозкам сохранять достаточную рентабельность.¹⁰

Природный газ в настоящее время играет не столь значительную роль в энергетике Индии, составляя не 6% общего энергетического баланса страны. Запасы природного газа в стране невелики и составляют лишь около 1,5 трлн. куб. м (то есть, менее 1% мировых запасов). Собственная добыча развита слабо и составляет порядка 30 млрд. куб. м в год, причем с 2010 года добыча снизилась более чем на 10 млрд. куб. м. Надежды на массивное развитие шельфовой добычи в стране не оправдались. Текущая потребность в природном газе составляет порядка 50 млрд. куб. м в год, и необходимые объемы Индия получает за счет импорта СПГ.¹¹

Важное значение для энергетики Индии имеет атомная отрасль. Индия явля-

ется ядерной державой с высоким уровнем развития технологий как военного, так и мирного назначения. В стране действует 21 атомный реактор, суммарная мощность АЭС превышает 6 ГВт, еще 6 реакторов находятся на различных стадиях строительства. Их ввод в эксплуатацию позволит довести мощность атомной энергетики страны до 10 ГВт. В таком случае, атомная отрасль сможет обеспечить около 5% энергопотребления Индии.¹² Однако атомная энергетика также сталкивается с существенными трудностями в развитии: необходимостью обеспечения безопасности, большой стоимостью строительства (один реактор АЭС может стоить \$5-10 млрд), длительными сроками строительства и запуска в эксплуатацию. Кроме того, Индия не обладает собственными запасами урана, и также его импортирует.¹³

Таким образом, сегодня Индия является одним из наиболее перспективных государств, которое обладает значительным потенциалом для экономического развития благодаря высокой численности экономически активного населения, открытой экономике и другим благоприятным факторам. Однако высокие темпы экономического роста, которых достигла Индия в последние годы, могут быть поддержаны и увеличены только при условии роста энергообеспеченности и энергопотребления в стране. В этой области Индия пока еще значительно отстает не только от развитых, но и от многих развивающихся стран мира, поскольку значительная часть сельского населения даже не имеет доступа к постоянным надежным источникам электрической энергии.¹⁴ Кроме того, очень велика разница в уровне жизни и доступе к услугам образования, здравоохранения и социальной защиты в крупных городских центрах и отдаленных сельских регионах страны. Это означает, что трудовой потенциал Индии сегодня используется недостаточно эффективно, и мы полагаем, что именно развитие электрификации и генерации энергии в Индии является главным необходимым условием для продолжения экономического роста. Индийское правительство делает все возможное в рамках специальных программ, однако развитие энергетики в Индии осложняется многими факторами: разнородность климатических и географических условий, недостаток собственных традиционных энергетических ресурсов (угля, нефти и газа), потребность в крайне значительных инвестициях для развития энергосетевой инфраструктуры. В этой связи мы

полагаем, что для Индии не вполне подходят известные методы и механизмы развития энергетической отрасли, предлагаемые западными инвесторами и реализуемые в настоящее время индийским правительством. В целях снятия зависимости от импорта нефти и газа, предотвращения экологической катастрофы в результате развития угольной генерации по негативному опыту Китая и ускорения развития национальной энергетики считаем целесообразным для Индии сосредоточиться на развитии альтернативной энергетики для энергоснабжения населения. Климатические и географические условия Индии являются крайне благоприятными для развития локальной солнечной и ветряной генерации без необходимости построения дорогостоящих разветвленных высоковольтных энергетических сетей. Конкретные аспекты развития солнечной и ветряной энергетики Индии будут рассматриваться авторами в последующих работах.

Литература

1. BP Statistical Review of World Energy 2016 [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.bp.com/en/global/corporate/energy-economics/statistical-review-of-world-energy.html>
2. CEA (Central Electricity Authority) (2014a), General Review 2014, CEA, New Delhi.
3. DAE (Department of Atomic Energy) (2015), Annual Report 2014-15, DAE, Mumbai
4. Global Fuel Prices Database. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.globalpetrolprices.com/diesel_prices/
5. Government of India. Ministry of Power. Initiatives and Achievements [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://powermin.nic.in/en/content/initiatives-and-achievements>
6. India continues developing its strategic petroleum reserve as its oil imports grow // EIA [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.eia.gov/todayinenergy/detail.php?id=27132>
7. India Energy Outlook. WEO-2015 // International Energy Agency
8. Jain, A., et al. (2015), Access to Clean Cooking Energy and Electricity – Survey of States, Council on Energy, Environment and Water, New Delhi.
9. United Nations Population Division (UNPD) (2015), World Population Prospects: The 2015 Revision, United Nations, New York.
10. World Bank (2014), Brief: The Transport Sector in India [Электронный

ресурс]. Режим доступа: <http://go.worldbank.org/FUE8JM6E40>

11. World Bank Database [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://data.worldbank.org>

12. Министерство угольной промышленности Индии [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://coal.nic.in/content/production-supplies>

13. Рева А.Р. Перспективы развития энергетического комплекса Индии // Трансформация мировой энергетики: рыночные механизмы и государственная политика. Отв. ред. С.В. Жуков. М.: ИМЭМО РАН, 2016, С. 145-153.

14. Телегина Е. А., Студеникина Л. А., Сорокин В. П., Громов А. И., Еремин С. В., Мировая энергетика в структуре мировой экономики, Монография, М., Изд-во РГУ нефти и газа имени И.М. Губкина, 2015

15. Халова Г.О., Рева А.Р. Современное состояние и перспективы развития нефтегазового комплекса Индии. Журнал «Инновации и инвестиции» №7, 2016. С.77-80.

Ссылки:

- 1 По данным Всемирного банка
- 2 United Nations Population Division (UNPD) (2015), World Population Prospects: The 2015 Revision, United Nations, New York.
- 3 По данным BP Statistical Review of World Energy 2016
- 4 Халова Г.О., Рева А.Р. Современное состояние и перспективы развития нефтегазового комплекса Индии. Журнал «Инновации и инвестиции» №7, 2016. С.77-80.
- 5 India Energy Outlook. WEO-2015 // International Energy Agency. P.22
- 6 Government of India. Ministry of Power. Initiatives and Achievements [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://powermin.nic.in/en/content/initiatives-and-achievements>
- 7 По данным Министерства угольной промышленности Индии [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://coal.nic.in/content/production-supplies>
- 8 По данным BP Statistical Review of World Energy
- 9 India continues developing its strategic petroleum reserve as its oil imports grow // EIA [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.eia.gov/todayinenergy/detail.php?id=27132>
- 10 World Bank (2014), Brief: The Transport Sector in India [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://go.worldbank.org/FUE8JM6E40>

11 По данным BP Statistical Review of World Energy

12 DAE (Department of Atomic Energy) (2015), Annual Report 2014-15, DAE, Mumbai, P. 54.

13 Рева А.Р. Перспективы развития энергетического комплекса Индии // Трансформация мировой энергетики: рыночные механизмы и государственная политика. Отв. ред. С.В. Жуков. М.: ИМЭ-МО РАН, 2016, С. 145-153.

14 CEA (Central Electricity Authority) (2014a), General Review 2014, CEA, New Delhi, P. 29

India as participant of a world energy market: outlook and prospects

Karpov A. A.

Russian state University of oil and gas named after I. M. Gubkin

The article examines the main indicators and trends of energy development of India and its activity as a participant in world energy markets. Main features of Indian economy development are analyzed along with overall energy consumption in the country and energy consumption by fuel types. A review of coal, oil, gas and nuclear energy sectors of India is made. Imports and export of energy products is investigated. The author concluded that the effectiveness of

traditional energy for India can't ensure further economic growth of the country so the need for renewable energy development is essential.

Keywords: India, world energy market, economy of India, energy drink, energy consumption, types of fuel, power industry

References

1. BP Statistical Review of World Energy 2016 [Electronic resource]. – URL: <http://www.bp.com/en/global/corporate/energy-economics/statistical-review-of-world-energy.html>
2. CEA (Central Electricity Authority) (2014a), General Review 2014, CEA, New Delhi.
3. DAE (Department of Atomic Energy) (2015), Annual Report 2014-15, DAE, Mumbai
4. Global Fuel Prices Database. [Electronic resource]. Mode of access: http://www.globalpetrolprices.com/diesel_prices/
5. Government of India. Ministry of Power. Initiatives and Achievements [Electronic resource]. Mode of access: <http://powermin.nic.in/en/content/initiatives-and-achievements>
6. India continues developing its strategic petroleum reserve as its oil imports grow // EIA [Electronic resource]. Mode of access: <http://www.eia.gov/todayinenergy/detail.php?id=27132>

7. India Energy Outlook. WEO-2015 // International Energy Agency

8. Jain, A, et al. (2015), Access to Clean Cooking Energy and Electricity – a Survey of States, Council on Energy, Environment and Water, New Dehli.

9. United Nations Population Division (UNPD) (2015), World Population Prospects: The 2015 Revision, United Nations, New York.

10. World Bank (2014), Brief: The Transport Sector in India [Electronic resource]. Mode of access: <http://go.worldbank.org/FUE8JM6E40>

11. World Bank Database [Electronic resource]. Mode of access: <http://data.worldbank.org>

12. The Ministry of coal industry of India [Electronic resource]. Mode of access: <http://coal.nic.in/content/production-supplies>

13. Khalova G.O., Reva A.R. Current state and prospects of development of oil and gas complex of India // «Innovation and Investment» magazine №7, 2016, P. 77-80.

14. Reva A. R. prospects for the development of the energy sector India // Transformation of world energy: market mechanisms and public policy. Resp. edited by S. V. Zhukov. M.: IMEMO, 2016, P. 145-153.

15. Telegina E. A., Studenikina L. A., Sorokin V. P., Gromov A. I., Eremin S. V., Global energy in the structure of the world economy, Monograph], Moscow, publishing house of Russian state University of oil and gas named after I. M. Gubkin, 2015

Оценка результатов текущей деятельности НКО

Белова Юлия Игоревна

соискатель, РЭУ им. Г. В. Плеханова

В статье рассматривается формирование системы оценки результативности деятельности НКО и предлагается соответствующую ей систему критериев разделить на текущие мероприятия НКО (текущую деятельность) и проекты НКО (проектную деятельность). Система показателей для планирования и оценки результатов текущей деятельности НКО основана на классификации мероприятий НКО и включает методический инструментарий для формирования плановых и оценочных значений показателей по каждой группе. Предложен подход оценки проектов НКО, при котором для каждого проекта формируется набор показателей результата, и вводится бальная шкала оценок для проверки уровня достижения запланированных значений. Ключевые слова: некоммерческие организации, результативность, показатели, текущая деятельность, проект, оценка, управление деятельностью

Для управления организацией в настоящее время применяются несколько подходов, наиболее распространенными из которых являются системный, процессный, проектный и целевой подходы. Специфика некоммерческой деятельности определяет главное требование при выборе подхода к управлению – возможность получения запланированного желаемого результата. Все рассмотренные подходы основываются на определении желаемых результатов, их контроле и оценке эффективности организации с позиции их достижения, но в большей степени это отражено в целевом подходе к управлению организацией. Поэтому за основу при управлении результативностью НКО следует взять целевой подход и дополнить его инструментарием процессного и проектного подходов.

Проведенный анализ принципов оценки деятельности организаций позволил сформировать принципы оценки результативности НКО. Среди них: принцип взаимосвязи цели и конечного результата деятельности, принцип наличия нескольких критериев оптимальности при оценке деятельности НКО, принцип передачи преимущества в процессе целеполагания тем целям, которые отвечают за достижение поставленных перед НКО стратегических целей, принцип учета отсроченности результатов деятельности НКО, принципы идентичности показателей, принцип сопоставимости сравниваемых показателей, принцип использования при оценке результативности НКО только количественных показателей. Учет данных принципов необходим для построения системы управления НКО «от результата».

Проведенный теоретический анализ особенностей управления в НКО показал, что формировать систему оценки результативности деятельности и соответствующую ей систему критериев целесообразно разделяя текущие мероприятия НКО (текущую деятельность) и проекты НКО (проектную деятельность).

Рассмотрим мероприятия, проводимые НКО и предложим показатели для их оценки. Это необходимо для формирования механизмов управления, включая планирование внутренней деятельности.

В некоммерческих организациях, для которых извлечение прибыли не является основной целью, и миссия которых строится на не всегда четко определенном подходе к выполнению социальных функций, внутреннее планирование – процедура достаточно сложная¹. В соответствии с Федеральным законом РФ «О некоммерческих организациях» и другими законодательными актами, компетенции, порядок формирования и срок полномочий органов управления, а также их структура, в НКО устанавливаются учредительными документами. При этом порядок принятия решений и выступления от имени НКО также регламентируется организациями самостоятельно. Рассмотрим органы управления НКО и оценим возможность использования ими тех или иных методик для оценки результативности управления.

Определено, что в состав управления некоммерческой организацией входят высший и исполнительный органы управления. Основная функция высшего органа управления НКО – это обеспечение четкого соблюдения целей, для достижения которых данная организация создавалась. Именно этот орган и должен отчетливо выстраивать перед учредителями, спонсорами и др. лицами участвующими в финансировании деятельности НКО.

К компетенции высшего органа управления относится решение таких вопросов как: внесение изменений в устав, определение приоритетных направлений деятельности, принципов формирования и использования имущества, формирование исполнительных органов, утверждение годового бухгалтерского отчета и баланса, утверждение финансового плана, внесение в него изменений, а также создание филиалов, открытие представительств некоммерческой организации, участие в других организациях, реорганизация и ликвидация и т.п.

Основная функция сформированного исполнительного органа управления НКО – это текущее руководство деятельностью. Исполнительный орган НКО, как в коммерческой организации, может быть коллегиальным или единоличным.

Таблица 1
Направления использования показателей и методов оценки результативности в НКО

Орган управления	Использование показателей и методов оценки результативности
Высший орган управления	Для оценки уровня достижения целей НКО. Для отчета перед жертвователями, учредителями и т.п. Для определения результативности работы исполнительного органа.
Исполнительный орган	Для планирования деятельности НКО на краткосрочную и долгосрочную перспективу. Для организации работы, распределения обязанностей между сотрудниками. Для расчета премий и иных выплат стимулирующего характера сотрудникам НКО.
Надзирающие и контролирующие органы	Для определения результативности работы исполнительного органа. Контроля целевого использования средств.

Таблица 2
Общая система показателей планирования и оценки результатов деятельности НКО

Шифр и наименование группы оцениваемых мероприятий	Показатель для оценки	Способ оценки результативности	Источники исходных данных для расчета показателя
1.1 Рекламно-информационные мероприятия (деятельность)	Ррид	Путем сравнения с плановым или нормативным значением	Смета затрат, программа мероприятий, сведения о СМИ
1.2.1 Участие в конференциях	Рукф		Отчеты участников, программа конкурса, смета затрат на подготовку
1.2.2 Организация конференций	Рокф		Смета затрат, лист регистрации участников, программа конференции
2.1 Проектная деятельность	Группа показателей предусмотренных в проекте	На основе сравнения значений затрат, сроков и др. специальных показателей полученных фактически с плановыми	Проект, отчет о результатах
3.1 Организация конкурсов	Рокн	Путем сравнения с плановым или нормативным значением	Программа конкурса, лист регистрации участников, смета затрат
3.2 Участие в конкурсах	Рукн		Отчеты участников, программа конкурса, смета затрат на подготовку
5 Образовательная деятельность	Ром		Образовательная программа, лист регистрации слушателей, смета затрат на проведение мероприятия

Также важно учесть роль надзирающих и контролирующих органов управления. Таким образом, помимо высшего и исполнительного органов управления в НКО могут также создаваться надзирающие и контролирующие органы: попечительский совет и контрольно-ревизионный орган (например, ревизионная комиссия). По закону обязательно создание попечительского совета в фондах, общественных фондах и контрольно-ревизионного органа во всех видах обще-

ственных объединений. В других НКО создание таких органов не обязательно, но, как правило, в большинстве учредительных документов предусматриваются периодические проверки финансовой деятельности НКО специальным ревизионным органом, ревизором или аудитором, и часто учредители сами заинтересованы в создании попечительского совета. Как правило, для соблюдения принципа независимости попечительского совета от других органов организации учреди-

тельными документами предусматривается следующая схема: первый состав попечительского совета формируется учредителями, а последующее включение новых членов совета на место выбывших происходит по решению большинства оставшихся членов.

Соответственно методические разработки в области результативности управления могут быть полезны для всех управляющих органов НКО (таблица 1).

Перейдем к критериям оценки мероприятий по их результативности. Ранее выделены следующие мероприятия по видам деятельности НКО:

1) Рекламно-информационные мероприятия.

2) Участие в конференциях и организация конференций.

3) Аналитическая и проектная деятельность.

4) Организация конкурсов и участие в конкурсах.

5) Образовательная деятельность
Оценка результативности мероприятий по видам деятельности может быть проведена с использованием следующей общей системы показателей (таблица 2). При этом оценке подлежат мероприятия по отдельности.

Разработка общего (комплексного) показателя результативности деятельности, например, путем суммирования значений показателей разных групп, не достаточно обоснована. Такой подход, в принципе применим, однако его применимость для практики вызывает сомнения, т.к. план мероприятий на каждый год для НКО как правило уникален и направлен не на увеличение суммы численных значений показателей результативности, а на решение конкретных задач НКО в плановый период. Поэтому значения комплексного показателя будут сильно варьироваться и не покажут объективной ситуации с достижением целей НКО.

При этом используем подход, в котором рассчитывается достижимость результат в целом по НКО за отчетный период.

Рассмотрим по порядку показатели оценки результативности отдельных групп мероприятий.

Шифр 1.1. Рекламно-информационные мероприятия.

Результативность рекламно-информационной деятельности следует рассчитывать, используя систему показателей из таблицы 3. При оценке результативности рекламной и информационной деятельности важно учесть, что информация мо-

жет быть донесена до получателя разными средствами, а средства распространения выбираются в зависимости от особенностей желаемой аудитории. Также важно понимать, что информация может быть общего плана (например о вреде курения), а может быть специальной (например о способах отказа от курения).

Важно при оценке результата понимать и то, какие средства израсходованы на проведение мероприятий.

Результат рекламно-информационной деятельности (коэффициент – Ррид) можно оценить по формуле:

$$R_{рид} = [(K_1 T + K_2 A)(K_3 Oи + K_4 Cи) / (K_5 Об + K_6 На)] / Z_{рид} \quad (1.1)$$

Для корректности расчета, рекомендуем округлять полученные значения, до сотых (два знака после запятой).

Шифр 1.2.1. Результативность участия в конференциях

Подготовка к конференции и участие в конференции могут иметь разное влияние на аудиторию. Это зависит и от числа участников и от статуса конференции (например, районная или международная). При этом выступление может сопровождаться и публикацией и размещением стенда с информацией для участников конференции. Эти разные условия предлагается учитывать в системе оценок результативности. Система показателей оценки результативности участия в конференциях приведена в таблице 4.

Результат участия в конференции (коэффициент – Ррукф) рассчитывается по формуле:

$$R_{рукф} = [K_1 Ук + K_2 Чд + K_3 Чп + K_4 Ст + K_5 М + K_6 Р + K_7 Рп] / Z_{рукф} \quad (1.2)$$

Округлять значение следует до сотых (два знака после запятой).

Шифр 1.2.2. Результативность организации конференций.

Несколько по-другому предлагается оценивать результативность такого вида деятельности, как организация конференций. Такие мероприятия могут очень сильно влиять на достижение целей НКО. Важнейшими критериями оценки выступают, на наш взгляд, число участников и охват страны. Другие важные критерии – это статус лиц, принимающих участие и информационное освещение результатов. Система показателей для оценки эффективности организации конференций приведена в таблице 5.

Отметим, при расчете суммы затрат на организацию и проведение конференций, для корректности сравнения двух и более конференций между собой по результативности, следует использовать

Таблица 3 Система показателей оценки результативности рекламно-информационной деятельности

№ пп	Наименование показателя	Обозначение показателя	Граничные значения	Обозначение весового коэффициента	Весовой коэффициент (рекомендуемое значение, сумма 100)
1	Тираж печатного издания/число копий специального тиража	Т	значение деленное на 1000	К1	30
2	Аудитория теле/радио/интернет СМИ	А	значение деленное на 10000	К2	30
Статус информации					
3	Общая информация (информация о работе и деятельности НКО)	Ои	0 (нет) или 1(да)	К3	5
4	Специальная информация (информация о итогах работы, достижениях, аналитические справки и др.)	Си	0 (нет) или 1(да)	К4	15
Способ распространения					
5	Общий	Об	0 (нет) или 1(да)	К5	5
6	Направленный (информация распространяется среди - избранного круга лиц)	На	0 (нет) или 1(да)	К6	15
7	Полная сумма средств, израсходованных на мероприятие (включая затраты по подготовке материала), руб.	Zрид	фактические данные	-	-

Таблица 4 Система показателей оценки результативности участия в конференциях

№ пп	Наименование показателя	Обозначение показателя	Граничные значения	Обозначение весового коэффициента	Весовой коэффициент (рекомендуемое значение, сумма 100)
1	Число направленных на конференцию участников	Ук	1 и более	К1	5
2	Число докладов и выступлений (фактически сделанных)	Чд	0 и более	К2	20
3	Число опубликованных работ в сборнике (за исключением тезисов)	Чп	0 и более	К3	5
4	Подготовка и размещение информации на специально-подготовленных стендах, и/или подготовка и раздача участникам инф. материалов	Ст	0 (нет) или 1(да)	К4	30
Статус конференции					
5	Международная	М	0 (нет) или 1(да)	К5	25
6	Всероссийская	Р	0 (нет) или 1(да)	К6	10
7	Республиканская или иная	Рп	0 (нет) или 1(да)	К7	5
8	Полная сумма средств, израсходованных на подготовку и участие в конференции, тыс. руб.	Zрукф	фактические данные	-	-

единый подход с учетом или без накладных и организационно-административных расходов.

Все расходы, связанные с оповещением участников о конференции должны

быть включены в смету затрат и не оцениваться отдельно как результат рекламно-информационной деятельности.

Результат организации конференции (коэффициент – Рокф) рассчитывается

Таблица 5
Система показателей оценки результативности организации конференций

№ пп	Наименование показателя	Обозначение показателя	Граничные значения, пояснения	Обозначение весового коэффициента	Весовой коэффициент (рекомендуемое значение, сумма 100)
1	Число выступающих (докладов)	Вс	1 и более	К1	10
2	Число стран (государств) направивших участников	М	1 и более	К2	30
3	Число регионов РФ, направивших участников	Рг	1 и более	К3	7
4	Число районов региона	Рн	1 и более	К4	2
5	Издание сборника трудов	Сб	0 (нет) или 1(да)	К5	5
6	Размещение информации на специально-подготовленных стендах	Ст	0 (нет) или 1(да)	К6	10
Статус участников					
7	Академики, чл.-кор. государственных академий, руководители предприятий и учреждений, министерств, ведомств, ведущие иностранные и российские ученые	А	1 и более	К7	30
8	Сотрудники НИИ, предприятий, ВУЗов, ССУЗов, учителя школ	П	1 и более	К8	5
9	Обучающиеся и сторонние участники без какого либо общественного статуса	О	1 и более	К9	1
10	Полная сумма средств, израсходованных на организацию конференции (по смете затрат), тыс. руб.	Зок	фактические данные	-	-

Таблица 6
Система показателей оценки результативности организации конкурсов

№ пп	Наименование показателя	Обозначение показателя	Граничные значения	Обозначение весового коэффициента	Весовой коэффициент (рекомендуемое значение, сумма 100)
1	Число подготовленных и направленных на конкурс участников	Ук	Более 1	К1	3
Статус конкурса					
2	Международный	М	0 (нет) или 1(да)	К2	25
3	Этап международного конкурса	Мэ	0 (нет) или 1(да)	К3	15
4	Всероссийский	Р	0 (нет) или 1(да)	К4	10
5	Этап всероссийского конкурса	Рэ	0 (нет) или 1(да)	К5	7
6	Региональный / Республиканский	Рп	0 (нет) или 1(да)	К6	6
7	Городской либо иной местного уровня	Г	0 (нет) или 1(да)	К7	4
Число призовых мест					
8	Высшая награда	Вн	0 (нет) или 1(да)	К8	23
9	2-е и др. призовые места, включая номинации	На	0 (нет) или 1(да)	К9	7
10	Полная сумма средств, израсходованных на подготовку и участие в конкурсе, тыс. руб.	Зукн	фактические данные	-	-

по формуле:

$$\text{Рокф} = [K_1 \text{Вс} + K_2 \text{М} + K_3 \text{Рг} + K_4 \text{Рн} + K_5 \text{Сб} + K_6 \text{Ст} + K_7 \text{А} + K_8 \text{П} + K_9 \text{О}] / \text{Зок} \quad (1.3)$$

Округлять значение следует также, до сотых (два знака после запятой).

Шифр 3.1. Эффективность организации конкурсов.

Конкурсы, турниры и другие соревновательные мероприятия часто проводятся в НКО для определения победителей и продолжения работы с ними в рамках развития деятельности организации. Соответственно, для определения значимости конкурса и дальнейшего определения его результативности нужно учесть и число участников, и статус (уровень или этап) и тип заданий. Результативность организации конкурсов следует оценивать с использованием системы показателей, приведенных в таблице 6. Также как и при оценке конференций, расчет суммы затрат на организацию и проведение конкурса, для корректности сравнения двух и более конкурсов между собой, следует использовать единый подход с учетом или без накладных и организационно-административных расходов. А все расходы, связанные с оповещением участников о конкурсе, должны быть включены в смету затрат и не оцениваться отдельно как, например, рекламно-информационной деятельности.

Результат организации конкурса (коэффициент – Рокн) рассчитывается по формуле:

$$\text{Рокн} = [K_1 \text{Ч} + K_2 \text{М} + K_3 \text{Мэ} + K_4 \text{Р} + K_5 \text{Рэ} + K_6 \text{Рп} + K_7 \text{Г} + K_8 \text{Т} + K_9 \text{К} + K_{10} \text{О} + K_{11} \text{З}] / \text{Зок} \quad (1.4)$$

Округлять значение следует до сотых (два знака после запятой).

Шифр 3.2 Результативность участия в конкурсах.

Результативность подготовки команд и участие в конкурсах следует оценивать с использованием системы показателей, приведенных в таблице 7. В этом случае следует учитывать число участников конкурса, его представительности (международный или всероссийский), и число призовых мест, полученных в результате участия.

Результат участия в конкурсе (коэффициент – Рукн) рассчитывается по формуле:

$$\text{Рукн} = [K_1 \text{Уч} + K_2 \text{М} + K_3 \text{Мэ} + K_4 \text{Р} + K_5 \text{Рэ} + K_6 \text{Рп} + K_7 \text{Г} + K_8 \text{Вн} + K_9 \text{На}] / \text{Зок} \quad (1.5)$$

Округлять значение следует до сотых (два знака после запятой).

Шифр 4. Результативность образовательной деятельности.

Для корректной оценки влияния деятельности НКО в этой области на группу обучающихся рекомендуем применять такие показатели, которые определяют статус и слушателей и привлеченных преподавателей. При этом учитывается и число обучающихся.

Система показателей оценки результативности образовательной деятельности (образовательных мероприятий: лекториев, семинаров и т.д.) приведена в таблице 8.

Результат образовательных мероприятий (коэффициент – Ром) рассчитывается по формуле:

$$R_{om} = [A_{час}(K_1A + K_2П + K_3Ac + K_4Пс + K_5Ос)] / Z_{om} \quad (1.6)$$

Округлять значение следует до сотых (два знака после запятой).

Применение показателей результативности возможно для планирования деятельности НКО. В этом случае формируя план мероприятий на плановый период можно заранее определить какую результативность должно будет иметь то или иное мероприятие. Затем следует проводить оценка уровня достигнутого результата, его соответствие плановым значениям.

Предлагается использовать формулу 1.7 для определения общего результата мероприятий (Р) НКО в плановый период:

$$R_{тп} = a_1 \sum R_{рид} + a_2 \sum R_{укф} + \phi_3 \sum R_{окф} + a_4 \sum R_{окн} + a_5 \sum R_{укн} + a_6 \sum R_{ом} \quad (1.7)$$

где $R_{тп}$ – результат НКО, ед.

$a_1...a_6$ – весовые коэффициенты, которые определяют важность той или иной группы мероприятий в системе оценки мероприятий НКО\$

При оценке суммируется оценка результативности по всем соответствующим мероприятиям, проведенным НКО в анализируемый период.

Для определения весовых коэффициентов применен метод парных сравнений значимости мероприятий, результаты представлены в таблице 9.

Введение весовых коэффициентов позволяет менеджменту расширить сферу применения показателей результативности и учитывать результат того или иного мероприятия в итоговом результате НКО.

Подводя итог, отметим, следующее: предложена система показателей планирования и оценки результативности мероприятий НКО, которая позволяет в численном выражении определить плановый или фактический результат, и может быть использован для управления результативностью НКО.

Литература

1. Управление в некоммерческих организациях <http://www.regnko.ru/upr.shtml>

Таблица 7

Система показателей оценки в результативности участия

№ пп	Наименование показателя	Обозначение показателя	Граничные значения	Обозначение весового коэффициента	Весовой коэффициент (рекомендуемое значение, сумма 100)
1	Число участников	Ч	значение деленное на 100	K1	15
Статус конкурса					
2	Международный	М	0(нет) или 1(да)	K2	25
3	Этап международного конкурса	Мэ	0 (нет) или 1(да)	K3	15
4	Всероссийский	Р	0 (нет) или 1(да)	K4	10
5	Этап всероссийского конкурса	Рэ	0 (нет) или 1(да)	K5	7
6	Региональный / Республиканский	Рп	0 (нет) или 1(да)	K6	6
7	Городской либо иной местного уровня	Г	0 (нет) или 1(да)	K7	4
Форма проведения					
8	Турнир с заранее подготовленными заданиями	Т	0 (нет) или 1(да)	K8	3
9	Конкурс работ, подготовленных для участия с привлечением экспертов для оценок	К	0 (нет) или 1(да)	K9	6
Доступность участия					
10	Открытый	О	0 (нет) или 1(да)	K10	6
11	Закрытый	З	0 (нет) или 1(да)	K11	3
12	Полная сумма средств, израсходованных на организацию конкурса (по смете затрат), тыс. руб.	Зок	фактические данные	-	-

Таблица 8

Система показателей оценки результативности образовательной деятельности

№ пп	Наименование показателя	Обозначение показателя	Граничные значения	Обозначение весового коэффициента	Весовой коэффициент (рекомендуемое значение, сумма 100)
1	Число аудиторных часов (академический час – 45 мин.)	Ачас	1 и более	-	-
Статус преподавателей					
2	Академики, чл.-кор. государственных академий, руководители предприятий и учреждений, министерств, ведомств, ведущие иностранные и российские ученые	А	1 и более	K1	80
3	ВУЗов, ССУЗов, учителя школ, сотрудники НИИ, предприятий, Преподаватели	П	1 и более	K2	15
Статус слушателей					
4	Академики, чл.-кор. государственных академий, руководители предприятий и учреждений, министерств, ведомств, ведущие иностранные и российские ученые	Ас	1 и более	K3	3,9
5	Сотрудники НИИ, предприятий, ВУЗов, ССУЗов, учителя школ	Пс	1 и более	K4	1
6	Обучающиеся и сторонние участники без какого либо общественного статуса	Ос	1 и более	K5	0,1
7	Полная сумма средств, израсходованных на образовательное мероприятие (по смете затрат), тыс. руб.	Зом	фактические данные	-	-

Таблица 9
Сводная матрица определения весовых коэффициентов методом попарных сравнений

Показатель	Шифр	Ррид	Рукф	Рокф	Рокн	Рукн	Ром	ai
Рекламно-информационные мероприятия	Ррид	1	2	1	0	2	1	0,19
Участие в конференциях	Рукф	0	1	0	0	0	0	0,03
Организация конференций	Рокф	1	2	1	1	2	1	0,22
Организация конкурсов	Рокн	2	2	1	1	2	0	0,22
Участие в конкурсах	Рукн	0	2	0	0	1	0	0,08
Образовательная деятельность	Ром	1	2	1	2	2	1	0,25

2. Асаул А. Н. Организация предпринимательской деятельности. Учебник. СПб.: АНО ИПЭВ, 2009. 336с.

3. Методические рекомендации по оценке эффективности инвестиционных проектов (Третья редакция, исправленная и дополненная) (утв. Минэкономки РФ, Минфин РФ и Госстроем РФ).

4. Лопатников Л. И. Экономико-математический словарь: Словарь современной экономической науки. — 5-е изд., перераб. и доп. — М.: Дело, 2003. — 520 с.

5. Зуб А.Т. Стратегический менеджмент: Теория и практика: Учебное пособие для вузов. — М.: Аспект Пресс, 2002.

6. Drucker, Peter F., «The Practice of Management», 1954. ISBN 0-06-011095-3. Русскоязычное издание: Практика менеджмента. — М.: «Вильямс», 2007. — С. 400.

7. Малицкая Е.П., Михайлова М.Е. Мониторинг и оценка деятельности социально-ориентированных НКО. / Информационно методический портал «Вектор добровольчества в России»

8. Цветков А.В. Процессные и проектные подходы к управлению проектам (дайджест). Режим доступа: http://labsm.ru/docs/Cvetkov_Process_And_Projects.pdf

9. A Guide to the Project Management Body of Knowledge (PMBOK® Guide) – Fourth Edition, Official Russian Translation.

Assessment of results of the current activity of non-profit organizations and prospect of development of tools of management of design activity of non-profit organizations. Belova Yu.I.

The article deals with the formation of a system of evaluation of the effectiveness of non-profit organizations and the corresponding set of criteria should be divided ongoing activities of nonprofit organizations (current activity) and projects of non-profit organizations (project work). The system of indicators for planning and evaluation of the current results of operations of non-profit organizations based on the classification of the activities of

non-profit organizations, and includes methodological tools for the formation of the plan and estimated values for each group of indicators. An approach evaluating nonprofits projects in which each project is formed by a set of outcome indicators, and input point scale assessments to test the level of achievement of planned values.

Keywords: non-profit organizations, effectiveness, indicators, current activity, project, assessment, management of activity

References

1. Management in Nonprofit Organizations <http://www.regnko.ru/upr.shtml>
2. Asaul A.N. Organization of entrepreneurial activities. Textbook. 2009. 336p.
3. Methodical recommendations according to efficiency of investment projects (third edition, revised and supplemented) (app. The Ministry of Economy of the Russian Federation, the Russian Ministry of Finance and the State Construction Committee of the Russian Federation).
4. Lopatnikov L.I. Economic and Mathematics Dictionary: Dictionary of modern economic science. 2003. — 520 p.
5. Zyb A.T. Strategic management: Theory and practice: The education guidance for higher education institutions. 2002
6. Drucker, Peter F., «The Practice of Management», 1954. ISBN 0-06-011095-3. 2007.
7. Malitskaya E.P., Mikhailova M.E. Monitoring and evaluation of the socially-oriented NGOs. / Information methodical portal «Vector volunteering in Russia»
8. Tsvetkov A.V. Process and design approaches to project management (digest). Access mode: http://labsm.ru/docs/Cvetkov_Process_And_Projects.pdf
9. A Guide to the Project Management Body of Knowledge (PMBOK® Guide) – Fourth Edition, Official Russian Translation.

Измерение мотивации персонала как фактора стратегического развития промышленных предприятий

Суанов Владимир Маратович

аспирант, Национальный исследовательский технологический университет «МИСиС», кафедра промышленного менеджмента, suanovv@mail.ru

В статье рассматриваются вопросы повышения уровня мотивации персонала крупной промышленной компании. Показано, что проблема очень актуальна и лежит в основе роста конкурентоспособности всех предприятий России. В статье затронута проблема неиспользования измерения мотивации персонала как индикатора стратегического развития предприятий. Динамика экономического развития России влияет не только на любую крупную организацию в целом, но и на каждого сотрудника в частности, что незамедлительно сказывается на уровне прибыли предприятия. В качестве доказательства неполного использования человеческих ресурсов была применена методика измерения уровня мотивации персонала. Были выявлены ключевые факторы, побуждающие сотрудников к работе и к максимальной пользе для предприятия и факторы, отталкивающие людей от работы. На основании анализа устанавливается идентичность этих факторов и обозначено их влияние на реализацию стратегических целей и задач промышленного предприятия. Успешное ведение бизнеса как раз и подразумевает под собой открытие и реализацию новых возможностей для компании в решении актуальных проблем, преодолении конкурентов и достижении успехов на рынке. В качестве показателей эффективности прошлых стратегий и индикаторами жизнеспособности существующей товарной линии выступают прибыльность и объем продаж. Итогом проведенного анализа стала выработка практических рекомендаций по группам методов стимулирования для повышения мотивации персонала с целью реализации эффективной стратегии. Проблема неэффективного использования мотивации персонала в России мало изучена и требует дальнейших исследований. Результаты проведенного анализа и выработанные рекомендации были переданы руководству исследуемого промышленного предприятия.

Ключевые слова: Проблема мотивации персонала в России, низкая конкурентоспособность предприятий, измерение и анализ уровня мотивации, разработка рекомендаций для развития системы мотивации.

Стратегия и мотивация персонала

Совершенно очевидно, что эффективная стратегия должна решать проблемы предприятия. Формирование стратегических целей, обсуждение вариантов стратегического развития и операционного планирования, принятие окончательных стратегических решений является следствием грамотного анализа и обработки информации о внутренних и внешних факторах предприятия [3, 7-10]. Активное внедрение данных методик позволяет четко представить, что, как и когда необходимо предпринять для создания эффективных стратегий, гибкая коррекция которых особенно актуальна в условиях нестабильной экономики в РФ. Успешное ведение бизнеса как раз и подразумевает под собой открытие и реализацию новых возможностей для компании в решении проблем, преодолении конкурентов и достижении успехов на рынке. В качестве показателей эффективности прошлых стратегий и индикаторами жизнеспособности существующей товарной линии выступают прибыльность и объем продаж. Другие, нефинансовые показатели эффективности зачастую дают более точные оценки состояния бизнеса в долгосрочной перспективе:

- 1) Удовлетворение покупателя/лояльность к бренду компании;
- 2) Качество предоставляемого товара;
- 3) Ассоциации с брендом компании;
- 4) Технологии производства;
- 5) Мотивация персонала;
- 6) Промышленная безопасность и экология;
- 7) Способности и результаты деятельности рабочих/менеджеров;

Одной из ключевых задач системы управления предприятием является определение момента, когда возникает необходимость в пересмотре и изменении стратегии. Руководитель должен понимать, что четкая стратегия напрямую влияет на мотивацию и стимулирование персонала.

Разработка стратегии развития предприятия должна исходить из анализа состояния всех компонентов компании. Ведь успешный бизнес, особенно для крупных промышленных предприятий – это когда все директора и менеджеры, все департаменты и все отделы в целом, и каждый человек, в частности, не просто выполняли бы свои должностные обязательства максимально качественно и эффективно, но и чтобы деятельность каждого члена коллектива на всех этапах велась кооперировано. Именно поэтому мотивация персонала является одним из способов повышения производительности труда и, безусловно, одним из ключевых направлений кадровой политики компании [1-2, 6]. Рассмотрим мотивацию персонала крупной промышленной (металлургической) компании, условно назовем которую «Компания М». Основные виды мотивации персонала компании М можно разделить на группы:

- материальная мотивация;
- социальная мотивация (социальный пакет);
- психологическая (моральная) мотивация.

Опрос, проведенный среди сотрудников отделов продаж компании М, подтверждает факт того, что система стимулирования остается на невысоком уровне (табл. 1).

Как видно из табл. 1, в 2013 г. система стимулирования полностью устраивала только 7,7 % людей, а не устраивала или носила декларированный характер – для 55,6% респондентов. По результатам повторно проведенного в 2016 г. анализа системы стимулирования в компании М было выявлено падение уровня удовлетворенности системой стимулирования среди сотрудников. Причиной такого падения результатов является финансовый кризис, образовавшийся в России в условиях санкций со стороны Запада, и напрямую повлиявший на финансовые возможности компании. За период с 2013 г. по 2015 г. индекс физического объема валового внутреннего продукта упал на 5%. Стремительно растущая инфляция и многократное увеличение цен на товары даже первой необходимости вынуждают персонал низшего и среднего звена,

Таблица 1
Результаты опроса удовлетворенности сотрудников компании М системой стимулирования.

Уровень системы стимулирования	% опрошенных	
	2013 г.	2016 г.
1) система стимулирования вполне устраивает;	7,7	7,2
2) система стимулирования хорошо работает в плане материальных стимулов;	5,1	4,8
3) система стимулирования хорошо работает в плане нематериальных стимулов;	10,9	9,1
4) система стимулирования хорошо работает в плане моральных стимулов;	8,3	6,2
5) система стимулирования ориентирована, скорее всего, на топ-менеджеров;	12,4	13,1
6) система стимулирования на предприятии очень слабая и носит скорее декларативный характер;	23,6	25,1
7) система стимулирования на предприятии вообще не работает;	32	34,5
ИТОГО	100	100

Таблица 2
Мотивы-стимулы сотрудников компании М.

Наименование мотива - стимула	Повторяемость, количество человек
Зарплата и ее регулярная выплата	25
Карьерный рост	24
Повышение профессионального уровня, саморазвитие, самореализация	23
Благоприятные условия труда	21
Содержание работы: интересная, привлекательная работа	20
Хорошее техническое оснащение и состояние рабочего места	17
Возможность самостоятельно принимать решения и видеть их результат	16
Достойный социальный пакет	15
Дружеские отношения в коллективе, хороший психологический климат, общение с людьми	14
Благоприятные условия труда (питание, оплата бензина, спортзал)	14
Уважение и признание	12
Хорошее отношение со стороны руководства	11
Моральное поощрение	10
Перспективы предприятия, статусность компании	10
Выполнение той работы, которая приносит удовольствие	8
Предоставление регулярного транспорта от места работы до ближайшей станции метро	8
Возможность повышать квалификацию и обучаться за счет предприятия	7
Широкий ассортимент выпускаемой компанией продукции	4
Итого	277

ввиду относительно невысокого уровня доходов, пересматривать свои взгляды на текущее трудоустройство. Следовательно, руководителю важно выявить, что является мотивами и антимотивами для сотрудников компании.

Мотивы-стимулы сотрудников компании М

Результаты анализа мотивов-стимулов для сотрудников компании М, которыми в основном были менеджеры ниж-

него и среднего звена приведены в таблице 2. Всего было опрошено 30 сотрудников.

По данным таблицы 2 видно, что реально двигало сотрудниками и побуждало их к работе. Естественно, на первом месте идет зарплата и ее регулярная выплата.

Карьерный рост в результате опроса попал на второе место. Психологический климат в коллективе Московского офиса компании находится на хорошем уровне

и, при удовлетворяющем компанию эффекте от продаж, менеджер находит общий язык со всеми смежными подразделениями и реализовывает продукцию. Большинство участников опроса также выделили возможность самореализации и повышения профессионального уровня, желание и стремление обучаться и повышать квалификацию.

Опрос также показал, что хорошее отношение со стороны руководства, как и моральные поощрения, являются движущими факторами достижения успеха компанией.

Антимотивы-антистимулы персонала компании М

По аналогии с мотивами и стимулами, в проведенном опросе были установлены антимотивы и антистимулы, отталкивающие людей от работы, которые приведены в таблице 3.

Как видно, и в антимотивах-антистимулах зарплата оказалась также на первом месте, вернее не сама по себе зарплата, а низкий ее уровень. Наравне с заработной платой участники опроса выставили на второе место с результатом в 23 голоса увеличение объема нагрузки и обязанностей.

Идентичность мотивов и антимотивов. Мера мотивации

Совместное рассмотрение мотивов-стимулов и антимотивов-антистимулов позволяет совершенно по-новому взглянуть на процесс мотивации персонала в компании М. Рассматривая в табл.4 только первые десятки (Топ-10) мотивов-стимулов, с одной стороны, и антимотивов-антистимулов, с другой, занимающие первые места в рейтинге, напрашивается очень интересный и принципиально важный вывод. Мотивы-стимулы и антимотивы-антистимулы в Топ-10 современного персонала практически полностью идентичны [6]. В общей массе они занимают порядка 70 %. Это означает, что первые десятки несут 70 % информации обо всем объеме мотивов-стимулов и антимотивов-антистимулов, а значит, могут быть эффективно использованы при управлении мотивацией сотрудников и разработке стратегии развития компании М.

При этом возникает вопрос. Насколько этот предмет является мотивом, а насколько – антимотивом? В каком случае он мотивирует на эффективную работу и приносит компании максимальную пользу, а в каком отталкивает от работы?

Измерение мотивации сотрудников
Упрощая эти данные, был составлен так называемый long-list из 9 показателей (факторов) мотивации сотрудника компании М, которые оказывают решающее влияние на его отношение к работе, эффективность труда и пользу для компании. Long-list главных факторов мотивации персонала:

1. заработная плата
2. карьерный рост
3. психологический климат в коллективе
4. возможность самореализации
5. содержание выполняемой работы
6. достойный социальный пакет
7. условия труда
8. стиль вышестоящего руководства
9. перспективы существования предприятия

Результаты измерения. Эниаграмма мотивации персонала

Высокую достоверность, эффективность, а также пользу при разработке стратегии развития компании М при измерениях мотивации сотрудников можно ожидать, рассматривая мотивацию, как многофакторную модель с использованием метода эниаграммы. Возможность применения методологии «стратегической матрицы», при формировании многофакторной модели мотивации персонала обусловлена рядом соображений. Во-первых, мотивация персонала происходит под влиянием набора факторов, которые оказывают разноплановое действие на поведение сотрудника. Во-вторых, каждый из этих факторов по-разному влияет на конечный результат мотивации труда конкретного человека, меняя свое влияние, как в сторону усиления мотивации, так и в сторону ее ослабления.

В ходе опроса сотрудников каждый из факторов мотивации рассматривался отдельным человеком в соответствии с 10-балльной оценочной шкалой по ощущаемым уровням мотивации. На рис. 1 представлена итоговая карта оценок главных факторов мотивации сотрудников компании М. Это средние значения оценок опрошенных сотрудников.

По данным рис. 1 групповая мотивация сотрудников оценивается на 56,2 балла из 90. Для крупной компании, ставящей в основу своей миссии очень высокие задачи, уровень мотивации сотрудников в 62,3 % довольно низок. На первом месте по уровню групповой мотивации персонала оказались условия труда. Психологический климат в коллективе и воз-

Таблица 3

Антимотивы-антистимулы сотрудников компании М.

Наименование антимотива-антистимула	Повторяемость, количество человек
Низкий уровень заработной платы	25
Увеличение объема нагрузки, обязанностей, ненормированный рабочий день	23
Стиль руководства, отсутствие адекватной оценки со стороны руководства	21
Содержания труда, рутинная работа	20
Отсутствие перспектив развития, тупик в карьерном росте	19
Напряженные отношения в трудовом коллективе	18
Бюрократизм, бумажная волокита	17
Плохой социальный пакет	16
Высокий уровень ответственности	14
Неблагоприятные условия труда	14
Напряженность и зависимость результата работы от смежных подразделений	14
Редкое нерегулярное повышение квалификации	13
Отсутствие моральных поощрений	10
Низкая возможность самореализации	10
Неясные перспективы предприятия	9
Удаленность от метро, пробки на дорогах	9
Плохие складские запасы готовой продукции	8
Редкая возможность повысить квалификацию и обучаться за счет предприятия	6
Сильная текучесть кадров	5
Итого	271

Таблица 4

Топ-10 мотивов-стимулов и мотивов-антистимулов персонала компании М.

Наименование мотива-стимула	Наименование антимотива-антистимула
Заработная плата и ее регулярная выплата	Низкий уровень заработной платы
Карьерный рост	Увеличение нагрузки, обязанностей, ненормированный рабочий день
Повышение профессионального уровня, саморазвитие, самореализация	Стиль руководства, отсутствие адекватной оценки со стороны руководства
Благоприятные условия труда	Содержания труда, рутинная работа
Содержание работы: интересная, привлекательная работа	Отсутствие перспектив развития, тупик в карьерном росте
Повышение профессионального уровня, саморазвитие, самореализация	Напряженные отношения в трудовом коллективе
Хорошее техническое оснащение и состояние рабочего места	Бюрократизм, бумажная волокита
Возможность самостоятельно принимать решения и видеть их результат	Плохой социальный пакет
Достойный социальный пакет	Высокий уровень ответственности
Дружеские отношения в коллективе, хороший психологический климат, общение людьми	Неблагоприятные условия труда
193 (70 %)	187 (69 %)

можность самореализации заняли неплохую позицию в общем рейтинге оценок.

По средним оценкам заработная плата сотрудников устраивает частично. Перспективы карьерного роста внутри компании опрошенные просматривают смутно.

Не очень устраивает людей предлагаемый социальный пакет. Такое же неудовлетворение вызывает «тяжелый», директивный стиль управления. Все это заставляет задуматься над тем, что же делать дальше и как плодотворно управлять коллективом, как поднимать доволь-

Фактор мотивации	Оценка (max 10 баллов)										Баланс
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	
Оплата труда					+						6,4 / 3,6
Карьерный рост					+						5,7 / 4,3
Психологический климат					+						6,8 / 3,2
Самореализация					+						6,7 / 3,3
Содержание работы					+						5,5 / 4,5
Социальный пакет				+							4,9 / 5,1
Условия труда							+				7,7 / 2,3
Стиль руководства					+						5,3 / 4,7
Перспективы предприятия								+			7,2 / 2,8
ИТОГО:	Мотивация					Антимотивация					56,2/33,8

Рис.1. Карта оценок главных факторов мотивации сотрудников компании М.

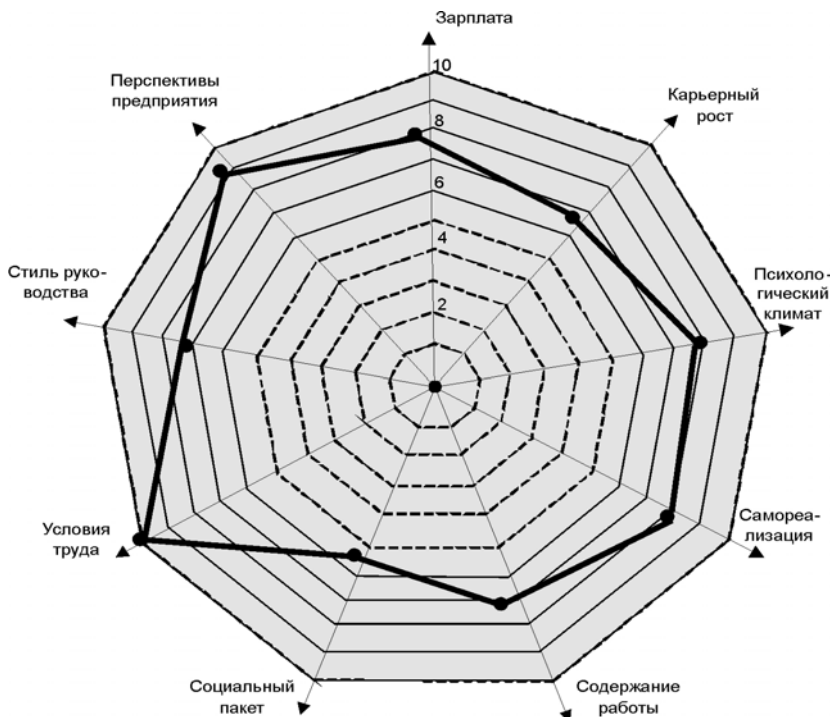


Рис.2. Энниграмма мотивации сотрудников компании М

Таблица 5
Анализ оценок по группам факторов мотивации

Группы факторов	Факторы мотивации	Оценка мотивации		Оценка антимотивации	
		Ед.	Сумма	Ед.	Сумма
Материальные факторы	Оплата труда	6,4	19	3,6	11
	Социальный пакет	4,9		5,1	
	Условия труда	7,7		2,3	
Психологические факторы	Психологический климат	6,8	19,3	3,2	10,7
	Стиль руководства	5,3		4,7	
	Перспективы предприятия	7,2		2,8	
Факторы самореализации	Содержание работы	5,5	17,9	4,5	12,1
	Карьерный рост	5,7		4,3	
	Самореализация	6,7		3,3	
ИТОГО:		56,2	56,2	33,8	33,8

но низкий уровень мотивации, эффективность и производительность труда этой группы работников. Успешный менеджмент – это когда все активы предприятия максимально используются и

приносят дивиденды. Главный же актив компании М, т.е. ее персонал, мотивирован на приношение пользы только на 62,3%. Для визуализации энниграмма мотивации сотрудников компании М представ-

лена на рис.2.

Анализ оценок по группам факторов для сотрудников компании М представлен в табл.5, из которой видно, что факторы самореализации имеют самые низкие оценки, их мотивационный баланс 17,9/12,1 немногим, но больше единицы.

По мнению респондентов наиболее мотивирующими факторами являются психологические факторы. Общий мотивационный баланс сотрудников компании М $56,2/33,8 = 1,6$, является относительно неплохим, если проводить сравнения со средним российским предприятием. Но компания М ставит предельно высокие стратегические цели и задачи по завоеванию новых долей на рынке, и соответственно средний уровень мотивации сотрудников абсолютно не раскрывает весь спектр потенциальных возможностей компании. Проведенный анализ показал, что в компании имеются как немотивированные к работе сотрудники, так и частично мотивированные. Для того, чтобы успешно и в больших объемах реализовывать товарную продукцию, руководитель должен быть убежден в том, что все сотрудники полностью мотивированы к работе, и что они готовы доказать любому клиенту, что продукция компании является единственным правильным выбором. Анализ показал, что многие сотрудники напротив не уверены как в перспективах компании, так и в своих перспективах в ней. От неуверенного и немотивированного сотрудника сложно ожидать большого объема продаж и тем более прибыли.

Ведущими антимотивами-антистимулами в компании М являются:

- стиль вышестоящего руководства, требующий безоговорочного исполнения приказов;
- большие переработки, когда рабочий день достигает 10-12 часов;
- нерегулярная выплата заработной платы и порядок ее начисления;
- высокий уровень ответственности при большой сложности работы;
- недостаточный социальный пакет и пр.

Подводя итоги проделанного анализа мотивации сотрудников компании М можно сделать вывод, что антимотивация персонала ухудшает реализацию стратегических целей и задач компании.

Совершенствование системы стимулирования

Итогом измерения уровня мотивации персонала должно стать развитие системы стимулирования, основой для кото-

рого являются пожелания сотрудников компании М для руководства:

а) по группе методов материального стимулирования:

1) премирование и бонусы к заработной плате;

2) оплата обучения повышения квалификации и профессиональных навыков;

3) доплаты за увеличение объема работы. Доплаты за выслугу лет;

4) поощрение инновационных идей и проектов, оптимизирующих работу бизнес-процессов;

5) начисление премии за реализованную продукцию не только за объем реализации, но и за прибыль от реализации;

6) введение повышающего коэффициента за перевыполнение плана продаж. Корректировка системы продаж;

7) возможность получения льготного второго высшего образования, возможность изучения иностранных языков.

б) По социальному пакету:

1) оплата проезда и бензина на проведение встреч с клиентами;

2) льготные путевки;

3) льготные ссуды;

4) помощь в оформлении документов (виз, паспортов), либо вызов представителей в офис;

5) медицинская страховка ДМС в платных клиниках, оплата юриста и психолога;

6) поощрение здорового образа жизни и охраны труда;

7) оплата путевок на отдых лучшим сотрудникам.

в) по группе методов морального стимулирования:

1) благодарность со стороны руководства (устная, в приказе);

2) награждение ценными подарками, поощрительной путевкой за сверх выполнение плана;

3) подарки к датам (дню рождению, юбилею, празднику), корпоративные праздники;

4) совместные корпоративные выезды на природу раз в квартал/год;

5) увеличение количества тренингов, направленных на развитие личности;

6) обучающие экскурсии на производство;

7) ведение поощрительной доски почета.

Основываясь на данных рекомендациях, руководство может принять их к сведению и, возможно, подкорректировать управленческие процессы, направив их в первую очередь на главный актив компании – на персонал. Таким образом, компания М имеет реальную возможность увеличить качество жизни со-

трудников, а соответственно повысить их мотивы и стимулы к работе с целью реализации миссии и стратегии компании М для достижения своих амбициозных стратегических целей.

Литература

1. Жданкин Н.А. «Шпоры» для босса, или Как генеральному директору прищипить неэффективный бизнес / М.: Дело и Сервис, 2011. – 368с.

2. Жданкин Н.А. Восемь правил эффективной мотивации, или Как правильно мотивировать персонала // Управление персоналом, 2008, № 3. – С. 32-39.

3. Жданкин Н.А. Выбор инновационной стратегии развития предприятия // Горный журнал, 2013, № 10. – С. 61-66.

4. Жданкин Н.А. Инновации в России: как грамотно расставить приоритеты? // Экономические стратегии, 2012, № 8. – С. 54-61.

5. Жданкин Н.А. Инновационный менеджмент: учебник / М.: КноРус, 2017. – 315 с.

6. Жданкин Н.А. Мотивация персонала. Измерение и анализ / М.: Финпресс, 2010. – 272 с.

7. Жданкин Н.А. Стратегия непрерывных инноваций // Генеральный директор. Управление промышленным предприятием, 2012, № 6. – С. 38-45.

8. Жданкин Н.А. Эффективная система мотивации персонала как главный фактор реализации стратегии // Кадровик, 2016, № 6. – С. 80-90.

9. Жданкин Н.А., Суанов В.М. Ключевой фактор стратегического развития // Генеральный директор. Управление промышленным предприятием, 2014, № 9. – С.34-43. – № 11. – С.30-39.

10. Императивы эффективности производства / Костюхин Ю.Ю., Жданкин Н.А., Ларионова И.А. и др. - М.: Изд. Дом МИСиС, 2016. – 91 с.

Diversification of sales strategies depending on the market situation

Suanov V.M.

National research technological university

The article deals with improving staff motivation of a large industrial company. It is shown that the problem is very urgent and is the basis of competitiveness of Russian enterprises. The article touches upon the problem of non-use measuring motivation as an indicator of the strategic development of companies. The dynamics of economic development in Russia depends not only on any large organization as a whole, but also for each employee in particular that the immediate impact on the

level of profit of the enterprise. As evidence of underutilization of human resources methods of measuring the level of motivation of the personnel has been applied. It was identified key factors that motivate employees to work and to maximize the benefits for the company and the factors that drive people away from work. Based on the analysis established the identity of these factors and their influence is indicated for the implementation of strategic goals and objectives of an industrial enterprise. Successful business is exactly meant by a discovery and implementation of new opportunities for the company in the solution of urgent problems, overcoming the competition and achieve success in the market. As indicators of the effectiveness of past strategies and indicators of the viability of the existing product line are the profitability and sales. The result of the analysis was to develop practical recommendations for groups incentive methods to improve the motivation of a person in order to implement an effective strategy. The problem of inefficient use of staff motivation in Russian poorly understood and requires further research. The results of the analysis and recommendations formulated were handed over to the test of an industrial enterprise.

Keywords: The problem of motivation in Russia, low competitiveness of enterprises, measurement and analysis of the level of motivation, development of recommendations for the development of the system of motivation.

References

- Zhdankin N. A. «Spurs» for the boss or As to the CEO to put spurs inefficient business / М.: Business and Service, 2011. – 368 pages.
- Zhdankin N. A. Eight rules of effective motivation or As it is correct to motivate personnel//Personnel management, 2008, No. 3. – Page 32-39.
- Zhdankin N. A. Choice of the innovative development strategy of the entity/ /Mountain magazine, 2013, No. 10. – Page 61-66.
- Zhdankin N. A. Innovations in Russia: how competently to place priorities?//Economic strategy, 2012, No. 8. – Page 54-61.
- Zhdankin N. A. Innovative management: textbook / М.: Knorus, 2017. – 315 pages.
- Zhdankin N. A. Motivation of personnel. Measurement and analysis / М.: Financial press, 2010. – 272 pages.
- Zhdankin N. A. Strategy of continuous innovations//CEO. Management of industrial enterprise, 2012, No. 6. – Page 38-45.
- Zhdankin N. A. Effective system of motivation of personnel as main factor of strategy implementation/ /Personnel officer, 2016, No. 6. – Page 80-90.
- Zhdankin N. A., Suanov V. M. Key factor of a strategic development//CEO. Management of industrial enterprise, 2014, No. 9. – Page 34-43. – No. 11. – Page 30-39.

Управление формированием конкурентоспособности трудового потенциала организации на основе разработки ее кадровой стратегии с учетом изменений во внешней и внутренней среде

Сысоева Елена Васильевна

кандидат экономических наук, доцент кафедры менеджмента, Московский государственный институт международных отношений (университет) Министерства иностранных дел Российской Федерации, Одинцовский филиал, evsyoeva60@mail.ru

В статье рассматривается формирование конкурентоспособности организации через систему рационального и эффективного использования кадрового потенциала организации, применения кадровой стратегии с учетом определенных внешних и внутренних составляющих факторов влияния. Рассматриваются цели, задачи, факторы, определяющие кадровую стратегию организации. Влияние кадровой стратегии на отдачу работников в жизнедеятельности предприятия, прибыльность и конкурентоспособность организации. Рассматриваются типы стратегии организации и их влияние на кадровую политику организации. Прослеживается тесная взаимосвязь стратегии управления организацией и кадровой стратегии. Выявляются основные компоненты и объекты кадровой стратегии организации, их влияние на деятельность организации и поддержание конкурентоспособности на рынке.

Особенности использования и отличительные черты кадровых стратегий: быстрого и умеренного роста, сокращения.

Предлагаются некоторые из большинства мероприятий по улучшению процесса разработки кадровой стратегии организации. Выбор оптимального направления определяется с использованием сочетания методов: наблюдения, интервью, анкеты по баллам и влиянию. Построение матрицы решений для оценки наиболее оптимального варианта решения проблем в организации. Разбивка проблем на основные составляющие: альтернативы и критерии выбора, которыми руководствуются эксперты в процессе выбора решения.

Ключевые слова: кадровая стратегия, факторы определения кадровой стратегии, компетентность персонала, трудовой потенциал, компоненты, объекты кадровой стратегии, классификация кадровых стратегий, источники создания кадровой стратегии, матрица решений, алгоритм, этапы формирования кадровой стратегии организации.

Рациональное создание и эффективное использование кадрового потенциала организации позволяет ускорить социально-экономическое развитие экономики РФ. Это обеспечивает организацию квалифицированными кадрами, способными решить любые производственные и организационные задачи. Чем выше уровень совместимости кадровой стратегии и совокупности профессиональных навыков, знаний, способностей и стимулирования к труду работников, тем эффективнее будет функционировать организация. Поэтому, современным службам управления кадрами организации необходимо сосредотачивать свое внимание на изучении кадровой стратегии, ее оценке, разработке и использовании при развитии организации.

Управление персоналом является одними из самых ответственных этапов руководства организацией, так как грамотные, высококвалифицированные и приобщенные к общей деятельности работники – это необходимое условие для его нормального и эффективного функционирования. Люди являются теми ресурсами, которые обеспечивают рост экономических показателей организации и повышение ее конкурентоспособности.

Неправильно спроектированная и реализованная кадровая стратегия негативно сказывается на деятельности организации и вызывает множество проблем (например, текучесть кадров, падение трудовой дисциплины, конфликты в коллективе, низкая эффективность работы и т.д.). Задача руководства свести все эти проблемы, а значит и риски, связанные с ними к минимуму. Поэтому для него очень важно ориентироваться и понимать основы разработки кадровой стратегии в организации.

Кадровая стратегия в организации является сложным и важным компонентом системы управления персоналом. Именно это призвано повысить эффективность работников в жизнедеятельности предприятия. Она отвечает за регулированием связи между обучением, повышением квалификации, стимулированием труда и производственным процессом, что способствует покрытию потребности компании в рабочей силе и повышению ее прибыльности и конкурентоспособности. Организации, которые не уделяют этому должного внимания, в конечном итоге терпят банкротство.

Существующие недостатки кадровой стратегии порождают большое количество отрицательных последствий, как для организации в целом, так и для персонала.

Кадровая стратегия является одним из компонентов кадровой политики. Управление персоналом можно отнести к стратегическому планированию, кадровая стратегия – это управление формированием конкурентоспособности кадрового потенциала компании с учетом изменений во внешней и внутренней среде [1].

Сущность кадровой стратегии заключается в том, чтобы понять, конкурентоспособен ли персонал компании, в каком направлении он должен развиваться, чтобы соответствовать стратегии развития всей организации, что необходимо предпринять, чтобы повысить конкурентоспособность своего персонала.

Бусыгин А.В. писал, что кадровая стратегия заключается в создании конкурентной позиции, отказе от неперспективных специалистов и согласованности выбранных направлений кадрового развития [3].

Выделим цели кадровой стратегии [9]:

- удовлетворение потребности компании в персонале;
- регулирование уровня оплаты труда;
- развитие лидерства на ключевых должностях;
- обеспечение эффективности программ обучения, повышения квалификации персонала;
- развитие эффективности системы коммуникации между управленческим составом и сотрудниками, отделами компании;

- создание механизмов борьбы с последствиями восприятия перемен в компании.

К числу основных задач кадровой стратегии можно отнести [11]:

1. Помощь организации в достижении стратегической цели.

2. Обеспечение организации квалифицированными и мотивированными работниками.

3. Продуктивное использование навыков и способностей персонала.

4. Совершенствование систем мотивации.

5. Повышение уровня удовлетворенности трудом.

6. Развитие систем повышения квалификации и профессионального образования.

7. Сохранение благоприятного климата.

8. Планирование карьеры, то есть продвижение по службе.

9. Совершенствование методов оценки деятельности персонала.

10. Повышение системы социализации, профориентации и трудовой адаптации персонала.

11. Обеспечение высокого уровня условий труда.

Под кадровой стратегией принято понимать план действий (мероприятий) по формированию и распределению персонала организации для решения определенных задач [17]. Неэффективная или неправильная стратегия может привести к неблагоприятным, а порой и плачевным последствиям (падение доходов, банкротство, снижение имиджа и другое).

Рассмотрим основные факторы, определяющие кадровую стратегию организации [15]:

1. Внешняя и внутренняя среда организации.

2. Тип стратегии организации.

3. Уровень планирования.

4. Тип кадровой политики – открытой и закрытой.

5. Профессиональная компетенция персонала организации.

Анализ внешней среды состоит из двух аспектов. Во-первых, проводится анализ экономики, развития рынка труда, правового регулирования в данной сфере, политики и т.д. Во-вторых, осуществляется анализ непосредственного окружения организации (местный рынок труда, кадровая политика компании, анализ конкурентов, др.). Внутренняя среда анализируется с позиции состояния и перспектив развития персонала организации, стиля управления, организационной культуры, техно-

Таблица 1

Виды источников создания кадровой стратегии [15]

Внешние	Внутренние
Службы занятости населения	Люди, уже работающие в организации, их родственники, друзья
Кадровые агентства	Совмещение профессий
Самостоятельный поиск	Ротация кадров

Таблица 2

Взаимосвязь стратегии управления организацией и кадровой стратегии

Стратегия управления организацией	Стратегия управления персоналом	Компоненты стратегии управления персоналом
Предпринимательская	Поиск и привлечение инновационных работников (новаторов, умеющих рисковать)	Отбор и расстановка персонала. Вознаграждения на конкурентной основе. Оценка персонала по результатам.
Динамический рост	Ориентация на гибких, проблемно-ориентированных сотрудников, умеющих работать в коллективе	Отбор и расстановка. Вознаграждения по результатам деятельности. Оценка по определенным критериям. Развитие качества работы.
Прибыльность	Ориентация на количество и эффективность персонала	Жесткий отбор персонала. Вознаграждения основываются на заслугах и старшинстве. Оценка по конкретным результатам. Развитие компетентности
Ликвидационная	Ориентация на временных сотрудников определенной специализации без особой приверженности к компании	Набор персонала отсутствует. Оплата по заслугам, без премий и вознаграждений. Развитие персонала по необходимости. Продвижение по службе только определенных работников.
Циклическая	Ориентация на гибких, быстро адаптирующихся сотрудников, ориентированных на цель и перспективу	Подбор разносторонних работников. Оплата по заслугам плюс стимулы. Оценка результатов. Обучение отдельных работников. Продвижение по службе.

логической оснащенности. Важным шагом в данном анализе является оценка миссии и целей компании.

Выделяют несколько типов стратегии организации [14]:

- предпринимательская;
- динамического роста;
- прибыльности;
- ликвидационная;
- круговорота.

Кадровая политика бывает открытой и закрытой. Она зависит от стратегии управления организацией и уровню планирования. Например, при предпринимательской стратегии, открытости кадровой политики и уровню планирования

кадровая стратегия заключается в проведении таких мероприятий, как привлечение молодых специалистов, формирование требований к кандидатам и т.д. Если же кадровая политика закрытая, то создаются собственные центры и институты обучения и повышения квалификации персонала [12].

Понятие компетентность используется для обозначения оценок результативности труда, поиска и отбора персонала, обучения, образования, профессиональной ориентации и т.д. В российском менеджменте компетентность означает единство знаний, профессионального опыта, способностей действо-

вать и навыков поведения, определяемых целью, задачами, ситуацией и должностью. Кадровая стратегия предполагает соответствующее развитие профессиональной компетенции сотрудников, исходя из выбранной стратегии организации [5].

Создание кадровой стратегии может осуществляться при использовании внешних и внутренних источников (табл. 1). Это зависит от того, какой кадровой политики придерживается организация – открытой или закрытой.

Внутренними источниками создания кадровой стратегии являются люди, уже работающие в организации. Сначала объявляется проведение внутреннего конкурса на замещение вакансии, и если нет положительного результата, то привлекаются люди с внешней стороны. Данный метод позволяет укрепить моральный и психологический климат внутри коллектива. Кроме того, во внутреннем конкурсе могут принимать участие не только сотрудники организации, но и их друзья, родственники.

Кадровая стратегия строится на следующих принципах [2]:

- долгосрочность;
- воздействие на изменения кадрового потенциала;
- создание возможностей эффективной реализации кадрового потенциала;
- альтернативности выбора, адаптированность к внешним и внутренним условиям среды;
- контролирование состояния и динамики персонала;
- своевременное внесение изменений.

Взаимосвязь стратегии управления организацией и кадровой стратегии можно рассмотреть в таблице 2 [16].

Основными компонентами кадровой стратегии являются [7]:

- условия и охрана труда, техника безопасности;
- регулирование трудовых отношений;
- методы разрешения производственных и социальных конфликтов;
- система отбора, подбора, найма, режим труда и отдыха;
- профориентация и адаптация персонала;
- методы создания кадрового потенциала и его использованию;
- совершенствование прогнозирования и планирования потребности в персонале;
- разработка профессионально-квалификационных требований к персоналу;

- разработка методов и форм отбора, деловой оценки и аттестации персонала;

- разработка концепции развития персонала;
- совершенствование системы мотивацией, систем и форм оплаты труда;
- совершенствование информационного обеспечения и социального развития компании.

Основными объектами кадровой стратегии на предприятии являются сотрудники, структура персонала, условия труда. Кадровая стратегия может, как подчиняться стратегии управления организацией, так и быть единым целым, совмещенной с ней. Но она всегда должна ориентироваться на бизнес-стратегию.

Различают несколько классификаций кадровых стратегий организации. Рассмотрим одну из наиболее распространенных классификаций: [13]

1. Привлечение кадровых ресурсов. Она заключается в том, что организация ориентируется на поиск новых сотрудников, которые могут принести что-то новое и перспективное в организацию. Либо же ориентируется на привлечение собственных работников, имеющих значение для компании.

2. Развития кадровых ресурсов. Она ориентирована на долгосрочном найме высококвалифицированного персонала.

Рыночная среда настолько разнообразна, что каждая организация выбирает такую стратегию развития, которая обеспечивает ее соответствие одному или нескольким выбранным кадровым приоритетам и показателям эффективности использования кадровых ресурсов.

Можно выделить и следующую классификацию [6]:

1. Функциональные кадровые стратегии.
2. Стратегии сокращения.
3. Стратегия роста.

Функциональные кадровые стратегии бывают нескольких видов: стабильности, приспособления и инноваций. Каждая из них определяет особый стиль организационного поведения, требования к руководящему составу и специалистам, а также особенности найма и уровня текучести кадров.

Стратегии роста различаются по его интенсивности. В связи с этим бывают стратегии быстрого и умеренного роста. Из-за возможности неплатежеспособности организации были выработаны стратегии сокращения: ограниченная санация работников нерентабельных подразделений, диверсификация производства с

необходимостью освоения работниками новых профессий, ликвидации.

Сущность функциональной кадровой стратегии заключается в обеспечении внутреннего единства успешного ведения производства в определенной специфической сфере деятельности с особенностями состава трудового коллектива и стиля руководства кадровыми ресурсами при учете стратегических целей и возможностей организации.

1. Кадровая стратегия стабильности (лидерства в минимальных издержках). Ее основными характеристиками являются:

- стремление к минимальному рыночному риску;
- подбор специалистов и руководства, не склонных к рискованным и неоправданным изменениям;
- стабильность кадрового состава;
- осторожное обновление кадрового состава;
- экономия издержек;
- внедрение кадровых инноваций при проведении предварительных проверок;
- комплектование организации высококвалифицированными сотрудниками;
- разделение кадрового состава на основных и временных сотрудников с минимальной общей численностью персонала.

Развитие кадровых ресурсов предусматривается путем периодического обучения на краткосрочных курсах повышения квалификации и направления на стажировку. Кадровые ресурсы комплектуются специалистами средней квалификации и массовых профессий, что обеспечивает высокое качество продукции и услуг при экономии на оплате труда и лидерстве в издержках.

Предпочтение отдается специалистам, способным поддерживать строгую производственную дисциплину с минимальными отклонениями от установленных трудовых регламентов. Организация придерживается минимальной численности новаторов и научных работников, используются только для внедрения опробованных нововведений. Система оплаты труда ориентирована на экономию всех видов энергии, сырья и материалов, снижение себестоимости продукции, работ и услуг при поддержании стабильного качества и уровня сервисного обслуживания [14].

2. Кадровая стратегия приспособления (дифференциации). Ее основными характеристиками являются [8]:

- максимальное использование любых возможностей на рынке, освоение нескольких видов деятельности;

- подбор и наем сотрудников, имеющих ярко выраженные лидерские качества;
- привлекать узких высокопрофессиональных специалистов;
- распределение кадровых ресурсов между различными видами деятельности компании, применение обмена опытом и ротации кадров;
- обновление кадровых ресурсов, заключение срочных контрактов, формирование проектных трудовых групп.

3. Кадровая стратегия инноваций (нововведений). Основными характеристиками данной стратегии являются [8]:

- формирование временных проектных групп или трудовых коллективов;
- подбор сотрудников с развитыми организаторскими способностями, с узкоспециализированными знаниями;
- частое внедрение инновационных решений и разработок;
- привлечение молодых специалистов с различными готовыми нововведениями;
- привлечение ученых, исследователей, новаторов;
- ориентация на максимальный рыночный риск.

В настоящее время различают две основные стратегии роста [6]:

1. Кадровая стратегия быстрого роста. Основные особенности данной кадровой стратегии:

- привлекаются высококвалифицированные специалисты, преимущественно из внешних источников;
- обеспечивается быстрый служебный рост;
- проводится частое обновление руководящего состава и специалистов;
- используются молодые специалисты для внедрения инноваций;
- часто применяется диверсификация производства;
- поощряется настойчивость в достижении поставленных целей, поддерживается самостоятельность и предпринимательский дух;
- существуют ограничения при назначении на должности руководящего состава по возрасту (до 35 лет).

Важнейшими элементами кадровой стратегии быстрого роста является прогрессивная система оплаты труда за внедрение в кратчайшие сроки технологических нововведений, поощрение инициативы и творчества, соревновательный характер деятельности, как подразделений, так и отдельных специалистов, мотивация персонала на достижение высокой производительности труда и создание новой продукции.

2. Кадровая стратегия умеренного роста. Основными особенностями данной стратегии являются [6]:

- внедрение в производство проверенных технологий, максимальное сокращение степени риска при принятии решений, коллективная ответственность за качество продукции, работ и услуг;
- стабильный состав трудового коллектива;
- тщательный отбор кандидатов путем назначения испытательного срока до одного года, разделение трудового коллектива на основной состав и временных работников;
- внедрение системы непрерывного обучения и повышения квалификации работников;
- медленное внутрифирменное продвижение кадров, плановая ротация кадров;
- воспитание у сотрудников преданности интересам компании.

Создается система непрерывного обучения и повышения квалификации, возможность профессионально-служебного продвижения, применяется комплекс мер морального и материального стимулирования труда. Практикуется заблаговременная подготовка работников к статусу пенсионера с предоставлением права посещать организацию в пенсионный период или продолжать трудовую деятельность в щадящем режиме, поддержание связей с ветеранами труда.

Основными особенностями кадровой стратегии сокращения являются [9]:

- сокращение численности работников путем прекращения набора на вакансии, использование труда совместителей и пенсионеров;
- сохранение наиболее квалифицированных работников при временном снижении объема заказов, в том числе путем неполного рабочего дня, неполной рабочей недели, вынужденных отпусков работников при сохранении полной или части заработной платы;
- санация нерентабельных подразделений с перемещением квалифицированных молодых работников в другие рентабельные подразделения;
- диверсификация производства с технологическим переоснащением и переобучением работников новым профессиям и освоением специалистами новых рынков сбыта продукции;
- банкротство как ликвидация отдельных подразделений или всей организации в целом.

Для этого могут эффективно использоваться три стадии кадровой стратегии сокращения [29].

1. Санация нерентабельных подразделений.

2. Диверсификация производства. Основанием для диверсификации производства обычно служит снижение конкурентоспособности продукции с появлением на рынке нового технологического оборудования с более высокой производительностью и меньшей потребностью в более квалифицированных специалистах по его обслуживанию.

3. Ликвидация (банкротство) неплатежеспособных организаций. Стратегия сокращения практически всегда связана с аттестацией всего персонала и его частичным высвобождением из-за избыточной численности или несоответствия требованиям при активных действиях руководства по диверсификации деятельности и технологическому обновлению производства.

Крайними мерами кадровой стратегии сокращения служат процедуры банкротства с отстранением действующего руководства и назначения внешнего управления организацией, формирование новой администрации и реализации плана финансового оздоровления.

Часть нерентабельных производств могут полностью ликвидироваться, другие - диверсифицироваться, третьи подлежат глубокой санации с переоснащением и возобновлением роста в традиционной сфере деятельности. При этом для них после санации одновременно могут быть реализованы стратегии быстрого и умеренного роста для различных подразделений.

Таким образом, кадровая стратегия является одним из компонентов кадровой политики. Управление персоналом можно отнести к стратегическому планированию.

Для того чтобы улучшить процесс разработки кадровой стратегии следует провести ряд мероприятий. Среди которых можно предложить следующие:

1. Нанять новых специалистов в отдел персонала (инспектора по кадрам, который возьмет на себя часть работы кадрового администратора и директора по персоналу) и будет отвечать непосредственно за разработку кадровой стратегии.
2. Провести переобучение персонала отдела кадров организации.
3. Разработать документацию по разработке кадровой стратегии.
4. Дополнить систему обучения кадрового персонала в организации.
5. Составить технику разработки кадровой стратегии.

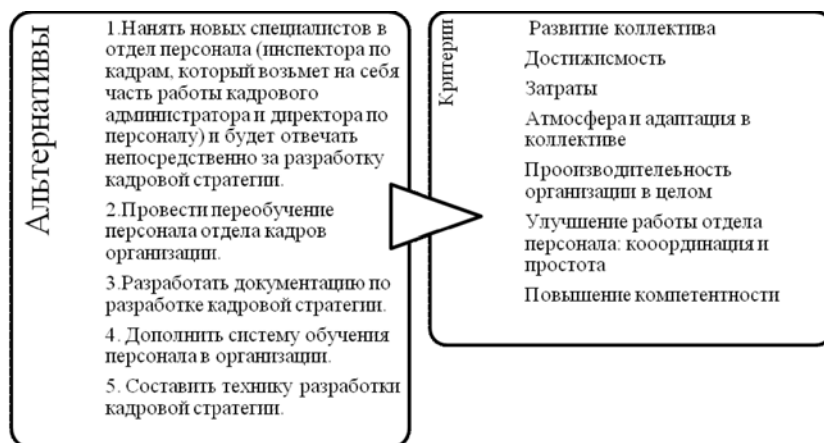


Рис. 1. Информация для матрицы решений

Для оценки проблем кадровой стратегии можно будет сформировать группу экспертов, которые приняли бы участие в оценке их важности: генеральный директор, руководители отделов, специалисты из отдела кадров. Для получения информации и выбора оптимального направления использовалось сочетание 3-х методов: наблюдение; интервью; анкета по баллам и влиянию. В ходе оценки рекомендуется построить матрицу решений, которая позволит оценить, какой из вариантов наиболее оптимальный для решения проблем в организации. Информация для матрицы представлена на рисунке 1.

Предполагаемая Матрица может быть построена следующим образом.

Проблемы компании разобьем на основные составляющие. Первые составляющие – альтернативы. Вторые составляющие – критерии выбора, которыми руководствуются эксперты в процессе выбора решения.

Затем эксперты определяют диапазон (от 1 до 5) значения и выставляют баллы. Балл для матрицы решения определяется следующим образом: баллы экспертов складываются между собой и результат делится на количество экспертов.

Следующим шагом является расстановка шкал влияния на организацию в целом: каждому критерию эксперты определяют вес влияния. Взвешенная оценка определяется на основе умножения веса критерия на балл эксперта.

На основе данных выставляется общее значение для каждого критерия и определяется наиболее оптимальный вариант.

Разработка алгоритма формирования кадровой стратегии в организации может развиваться поэтапно. В первую очередь в организации необходимо будет нанять

сотрудника по разработке кадровой стратегии организации. Внедрение должности в организационную структуру будет проходить по определенным этапам.

Этап 1. Директор организации обязательно должен будет провести информационное совещание, цель которого донести до руководителей подразделений организации целесообразность создания новой должности. Поэтому, сначала необходимо будет решить следующие задачи:

1. Объяснить, как новая должность сможет повысить качество работы сотрудников, улучшить условия труда, общую конкурентоспособность предприятия, повысить удовлетворенность сотрудников работой, сократить затраты компании на персонал, улучшить систему повышения квалификации, обучения, улучшить процесс адаптации, социализации персонала.

2. Определить обязанности и ответственность сотрудника по кадровой стратегии:

- организовывать и улучшать условия труда персонала;
- разрабатывать кадровую стратегию;
- предоставлять возможность повышения квалификации;
- организовывать мероприятия планированию численности;
- сотрудничать с другими отделами для анализа внешней и внутренней среды компании;
- планировать карьеру персонала;
- устанавливать и оптимизировать размер заработной платы;
- устанавливать и оптимизировать систему стимулирования персонала;
- разрабатывать кадровую политику.

3. Определить роль всех подразделений организации в деятельности нового сотрудника.

Этап 2. Создать приказ о создании новой должности, разработка приказа о назначении выбранного сотрудника на должность. Согласуются сроки разработки, определяются исполнители.

Этап 3. Составляется план-график. В него входит:

- политика отдела;
- функции и задачи отдела;
- состав и должностные инструкции сотрудников отдела;
- состав документации;
- руководство по разработке кадровой стратегии.

Этап 4. Проводится полный анализ работы персонала организации.

Этап 5. Разрабатывается необходимая документация.

Этап 6. Осуществление мероприятий по внедрению и доработке новой должности.

Стажировка нового сотрудника должна будет проходить в форме наставничества. К сотруднику организации прикрепляют опытного наставника, который обучает его на рабочем месте. Стажировка может проходить от 2 недель до месяца. После окончания стажировки выбранного сотрудника необходимо аттестовать для работы. Оцениваться будет возможность работника решать определенные задачи, его психологические и профессиональные качества. Оценка осуществляется генеральным директором и будущим руководителем работника.

Таким образом, процесс разработки и реализации кадровой стратегии является непрерывным. Кадровая стратегия наравне со стратегией организации решает стратегические задачи организации в краткосрочный, среднесрочный периоды и на длительную перспективу. Кадровая стратегия реализуется в стратегическом плане каждой организации. Каждой задаче и мероприятию кадровой стратегии соответствуют сроки выполнения, ответственные лица, объем необходимых ресурсов для их выполнения.

Такая сформированная сильная и совершенная стратегия способна [12]:

- противостоять конкурентам,
- максимально выгодно использовать свои сильные и слабые стороны как во внутреннем, так и во внешнем окружении,
- проблемы превратить в возможности,
- установить барьер перед конкурентами на рынке труда,
- значительно расширить спектр своих конкурентных преимуществ путем создания благотворных и комфортных ус-

ловий для эффективного использования и развития трудового потенциала, а также формирования компетентного и квалифицированного персонала,

- раскрыть индивидуальные способности работников к инновационному, творческому развитию, которые способствуют достижению целей, миссии организации и личных целей каждого сотрудника.

Литература

1. Аллин О.Н. Кадры для эффективного бизнеса. М.: Генезис, 2015. – 248 с.
2. Бельчикова Е.Н. Кадровый потенциал компании. М.: Инфра-М, 2012. – 695 с.
3. Бусыгин А.В. Кадровая политика. М.: Юнити-Дана, 2011. - 100 с.
4. Веснин В.Р. Практический менеджмент персонала. - М.: ЮРИСТЪ, 2013.
5. Вяличев М.В. Профорентация персонала. – М.: Лаборатория книги, 2010. – 68 с.
6. Гроув Э.С. Высокоэффективный менеджмент. – СПб.: Герда, 2012.
7. Егоршин А.П. Трудовая деятельность. Н. Новгород: НИМБ, 2011. – 236 с.
8. Кибанов А.Я. Управление персоналом. - М.: ИНФРА-М, 2012.
9. Кнорринг В. Теория, практика и искусство управления. М.: ИНФРА-М. 2012. – 326 с.
10. Кибанов А. Разработка кадровой стратегии компании. // Кадровик. – 2011. - №10. – С. 28 – 41.
11. Лобанова А.М. Бизнес стратегия и кадровая политика. // Информационные системы. /А.М, Лобанова. – 2010. - №5. – С. 17-19.
12. Маслова В.М. Управление персоналом предприятия. – М.: Юнити-Дана, 2012. - 27 с.
13. Мелихов Ю.Е. Управление персоналом. - М.: Дашков и К, 2010. – 193 с.
14. Одегов Ю. О формировании кадровой политики и кадровой стратегии компании. // Кадровик. – 2014. - №11. – С. 20 – 27.
15. Пархимчик Е.П. Кадровая политика организации. – Минск: ГИУСТ БГУ, 2011. - 45 с.
16. Половинко В.С. Человеческие ресурсы и кадровая политика. Омск: ОмГУ, 2015. – 240 с.
17. Третьякова О.О. Кадровая политика. М.: Юнити-Дана, 2011. – 377 с.

Management of forming of competitiveness of labor capacity of the organization on the basis of development of its personnel strategy taking into account changes in external and internal environment

Sysoyeva E.V.

Moscow State Institute of International Relations (university) of the Ministry of Foreign Affairs of the Russian Federation

The article deals with the formation of the competitiveness of the organization through a system of rational and efficient use of personnel potential of the organization, the use of human resources strategy, taking into account certain external and internal components of the influencing factors. We consider the goals, objectives, factors that determine human resource strategy of the organization. The impact human resource strategy on efficiency of activity of workers in the organization and its competitiveness. Consider the types of strategy of the organization and their impact on the human resources policy of the organization. There are close relationship management strategy and human resource strategy. Identify the main components and objects personnel strategy of the organization and their impact on the activities of the organization and maintain competitiveness in the market.

Features of use and the distinctive features of of personnel policies: rapid and moderate growth, contraction. We offer some of the most activities to improve the process of developing a human resource strategy of the organization. Choosing the best direction is determined using a combination of methods: observation, interviews, questionnaires and influence on points. Building a solution matrix to assess the most appropriate solution to the problems in the organization. A breakdown of problems on the main components: the alternatives and the selection criteria that guide the experts in the selection process solutions. Stepwise formation and determination of the primary tasks of the algorithm personnel strategy in the organization. Definition of the main tasks in the formation of the six stages of the algorithm the personnel strategy of the organization. An internship the new employee in the form of mentoring. Development of personnel strategy

enhances the possibility to withstand competitors, effectively use and develop the employment potential of the organization, promotes disclosure employees of abilities to innovative, creative disclosure.

Keywords: personnel strategy, the factors determining the staffing strategy, staff competence, work capacity, components, objects, staffing strategy, classification of human resources strategies, sources of creating HR strategies, relationship management of the organization and human resources strategy of the organization, decision matrix, algorithm, stages of formation of human resources strategy of the organization.

References

1. Allene O. N. A personnel for effective business. M.: Genesis, 2015. – 248 with.
2. Belchikova E. N. Personnel capacity of the company. M.: Infra-M, 2012. – 695 pages.
3. Busygin A. V. Personnel policy. M.: Unity Dana, 2011.-100 pages.
4. Vesnin V. R. Practical management of personnel. - M.: YuRIST, 2013.
5. Vyalychev M. V. Career guidance of personnel. – M.: Laboratory of the book, 2010. – 68 pages.
6. Grove E. S. Highly effective management. – SPb.: Gerda, 2012.
7. Egorshin A. P. Labor activity. N. Novgorod: NIMBUS, 2011. – 236 pages.
8. Kibanov A Ya. Personnel management. - M.: INFRA-M, 2012.
9. Knorring of Century. Theory, practice and management skill. M.: INFRA-M. of 2012. – 326 pages.
10. Kibanov A. Development of personnel strategy of the company./ /Personnel officer. – 2011. - No. 10. – Page 28 – 41.
11. Lobanova A M. Business strategy and personnel policy./ /Information systems. / AM, Lobanova – 2010.- №5. – Page 17-19.
12. Maslova V. M. Personnel management of the entity. – M.: Unity Dana, 2012. - 27 pages.
13. Melikhov YU. E. Personnel management. - M.: Dashkov and To, 2010. – 193 with.
14. Odegov Yu. About forming of personnel policy and the personnel strategy of the company.// Personnel officer. – 2014. - No. 11. – Page 20 – 27.
15. Parkhimchik E. P. Personnel policy of the organization. – Minsk: GIUST BGU, 2011. - 45 with.
16. Half V. S. Human resources and personnel policy. Omsk: OMGU, 2015. – 240 pages.
17. Tretyakova O. O. Personnel policy. M.: Unity Dana, 2011. – 377 pages.

6 СИГМ–КОНЦЕПЦИЯ ОПТИМИЗАЦИИ БИЗНЕС–ПРОЦЕССОВ

Марусова Елена Валерьевна
экономист, АО «Концерн «Созвездие»,
zamoshnikovaev@mail.ru

Данная статья посвящена рассмотрению концепции оптимизации бизнес- процессов 6 «сигма».

Во введении автором дано определение концепции 6 «сигма», а также представлена общая характеристика основных этапов взаимосвязанных элементов концепции.

Особое внимание в статье уделено использованию концепции 6 «сигма» мировыми транснациональными корпорациями и опыту внедрения концепции отечественными предприятиями.

В заключении автором было отмечено, что из программы по борьбе с дефектами концепция 6 «сигм» превратилась в философию бизнеса XXI века, заключающуюся в обеспечении идеальной эффективности производства, позволяющую выстроить в масштабах предприятия цельный комплексный подход к предупреждению различных проблем и проведению корректирующих действий.

Автором сделан вывод о высокой важности концепции, заключающейся в обеспечении идеальной эффективности производства и формировании комплексного подхода к предупреждению различных проблем и проведению корректирующих действий. Ключевые слова: концепция 6 «сигма», бизнес- процесс, философия бизнеса.

Концепция 6 «сигма»- это высокотехнологичная методология измерения и оценки процессов организации, применяемая с целью минимизации вероятности возникновения дефектов в производственной и организационной деятельности. [1]

В математической статистике греческой буквой «сигма» обозначают среднее квадратическое отклонение случайной величины от ее математического ожидания.

В менеджменте «сигма» позволяет рассматривать несоответствие бизнес- процесса его предполагаемому идеальному варианту, которое может непосредственно или косвенно привести к росту затрат, себестоимости продукции, неудовлетворенности потребителя и потере прибыли организацией. [5]

Концепцию 6 «сигма» определяют соответствующие уровни:

- 1 уровень – 690000 несоответствий, 31% соответствий;
- 2 уровень – 308537 несоответствий, 69,2% соответствий;
- 3 уровень – 66807 несоответствий, 93,32% соответствий;
- 4 уровень – 6210 несоответствий, 99,379% соответствий;
- 5 уровень – 233 несоответствия, 99,977% соответствий;
- 6 уровень – 3,4 несоответствия, 99,9997% соответствий.

Для того чтобы достичь 6 уровня то есть, обеспечить 3,4 несоответствия на 1 миллион возможностей, организация должна осуществлять свою деятельность с учетом трех взаимосвязанных элементов: улучшения существующих процессов, проектирования новых процессов и собственно управления как существующими, так и новыми процессами. [6]

Общая характеристика основных этапов взаимосвязанных элементов концепции 6 «сигма» представлена в таблице 1 [4].

Таблица 1
Общая характеристика основных этапов взаимосвязанных элементов концепции 6 «сигма»

Элементы методологии 6 «сигма»					
Улучшение существующих процессов	Содержание этапа	Проектирование новых процессов	Содержание этапа	Управление процессами	Содержание этапа
Define	Определение основных проблем, формирование команды	Define	Определение целей процесса с учетом потребностей клиентов	Определение процессов	Определение ключевых потребностей клиентов и владельцев процесса
Measure	Сбор и анализ данных о выполнении процесса, формулирование предположений о причинах отклонений	Match	Разработка и определение технических характеристик возможностей достижения целей процесса	Измерение показателей	Измерение показателей, характеризующих выполнение запросов потребителей
Analyze	Проверка предположений и определение причин несоответствий и предложение мер по их устранению	Analyze	Проведение анализа характеристик процесса и разработка вариантов реализации	Анализ результатов	Анализ результатов полученных измерений и совершенствовании механизмов управления
Improve	Разработка мероприятий по улучшению процессов и их внедрение	Design	Создание детальных спецификаций нового процесса и его внедрения	Контроль исполнения процессов	Мониторинг входов процесса, исполнения операций, выходов процесса и принятие мер по устранению проблем
Control	Документирование и стандартизация процесса	Verify	Проверка достижения поставленных целей		

Внедрение методологии 6 «сигма» должно охватывать следующие основные процессы, существующие в организациях: управление изменениями, внедрение инноваций, решение производственных проблем и управление проектами.

В зависимости от степени охвата процессов, возможны три пути к осуществлению перемен в рамках концепции 6 «сигма»: трансформация бизнеса, подразумевающая полномасштабные перемены, стратегия совершенствования, предполагающая ориентацию на серьезные возможности или слабые стороны или же направление решения проблем, в рамках которого устранение хронических проблем осуществляется без серьезных перемен внутри самой организации.

Концепция 6 «сигм» имеет опробованность в деятельности многих мировых транснациональных корпораций: Motorola, IBM, American Express, Microsoft, Johnson & Johnson, J.P. Morgan, Federal Express, Du Pont, Ford, General Electric оценили преимущество использования концепции 6 сигм, что наглядно представлено в таблице 2[3].

Опыт внедрения концепции 6 сигм имеют и многие российские предприятия. [2]

Лидер мировой химии компания Du Pont внедрила систему качества, позволяющую оптимизировать взаимодействие производственных подразделений на ростовском лакокрасочном заводе «Эмпилс», являющимся российским лидером в производстве лакокрасочных материалов.

Завод «Инструм- Рэнд» Нижегородской области, использует для совершенствования внутренней организации на предприятии концепцию «бриллианта» (отмена сдельной системы оплаты труда, наказаний и штрафов за брак, и наоборот обозначения ключевой важности поиска того самого бриллианта, т.е. брака), которая позволила свести претензии клиентов и сделать показатель брака на выходе равными нулю.

Машиностроительное предприятие НПО «Сатурн», внедрило практику применения статистических методов управления процессами, получив в итоге известность в авиационно- космическом бизнесе и возможность участия в крупных международных проектах.

Производитель алюминия компания «Русал» использует в практике синтетизированную производственную систему с элементами шесть «сигм», что позволило компании в пятилетний срок принять к реализации 23,8 тысяч предложений

Таблица 2
Использование концепции 6 «сигм» мировыми транснациональными корпорациями

Компания	Проблема	Решение	Результат
Motorola, Inc.	Слишком высокий процент бракованных транзисторов	Разработка методики статистического анализа процесса, учитывающей процент бракованных изделий в динамике.	Удалось спрогнозировать и спланировать динамику улучшения качества производственного процесса, тем самым обеспечить снижение себестоимости и за четыре года добиться экономии в 2 млрд. долл.
IBM, «International Business Machines»	Длительный процесс обработки запросов на получение финансирования	Расчет стоимости плохого качества и адаптация существующих концептов качества к реалиям и потребностям компании.	Сокращение времени прохождения запроса с 6 дней до 4 часов, увеличение количества оформленных сделок в 100 раз
American Express Company	Долгий процесс выпуска пластиковых карт	Уменьшение ошибок в существующих процессах, применение технологии в разработке продуктов, совершенствование каждого этапа формирования продукта.	Получение прибыли в 1 млрд. долларов на инвестициях в реинжиниринг
Starwood Hotels & Resorts Worldwide, Inc.	Оценка качества отдельных отелей и региональных представительств компании	Отчет менеджеров всех уровней по следующим показателям: удовлетворенность потребителей, результаты ключевых процессов, системы показателей деятельности, отчеты о прибылях и убытках.	Получение прибыли в 2 млрд. долл. за счет повышения лояльности клиентов
Citibank National Association	Сбои в последовательности обязательных операций между различными, взаимосвязанными структурными подразделениями	Осуществление четкого контроля за каждой операцией со стороны самих сотрудников, создание специальных баз данных по ошибкам, тем самым прослеживание связи крупного сбоя на выходе с мелкими сбоями внутри процесса	Ускорение принятия решений по предоставлению кредитных продуктов, тем самым увеличение клиентской базы банка
General Electric	Неповоротливость, законсервированность компании, инвестирование в те виды бизнеса, которые были убыточными для компании	Внедрение 6 «сигм» в качестве ключевой стратегической инициативы компании и части корпоративной культуры	Получение ежегодной прибыли от реализации 6 «сигм» в размере 2 млрд. дол.
Ford Motor Company	Рост не производительных затрат, несвоевременность поставок, необходимость ежегодного снижения затрат на 5%.	Использование метода «бережливое производство» и 6 «сигм»	Менее чем за 2 года сокращение производственных расходов и затрат на качество на 20%, а затрат на 50%
Johnson & Johnson	Проблемы с дефектами в производстве	Реализация стратегии совершенствования в рамках 6 «сигм»	Уменьшения издержек, повышение производительности

по улучшению и получить прибыль в размере 1,5 млрд. рублей.

Таким образом, очевидным является тот факт, что из программы по борьбе с дефектами концепция 6 «сигм» превратилась в философию бизнеса XXI века, заключающуюся в обеспечении идеальной эффективности производства, позволяющую выстроить в масштабах предприятия цельный комплексный подход к предупреждению различных проблем и проведению корректирующих действий.

Литература

1. Зорин А.А. Время «Шести сигм»// Методы менеджмента качества.-2006.-

№4.-с.32-36;

2. Котов В.А. «Шесть сигм» в России: начало пути//Методы менеджмента качества.-2005.-№7.-с.21-23;

3. Крокетт Р., Элстром П. На чем сплотилась Моторола. История внутренних конфликтов и стратегических ошибок// Бизнес уик.- 1998.- № 6.- с.46-50;

4. Момот А.И. Менеджмент качества и элементы системы качества/ А.И. Момот.-Д.:НОРД-ПРЕСС.- 2005.-с.320;

5. Холпин Дж. Бездефектность. Новый подход к проблеме качества. Пер. с англ./Под ред. Я.М.Сорина.- М.:Мир, 1968.-336 с.;

6. Шолтес П. Команды в век систем//

Методы менеджмента качества.-2000.-
№6.- с. 20-24.

6 sigma is a concept of optimization of business processes

Marusova E.V.

Joint Stock Company «Concern
«Sozvezdie»

This article is devoted to analysis of the concept of optimization of business processes 6 sigma

In introduction the author defines the concept of 6 sigma, as well as a general description of the main stages of interrelated elements of the concept.

Special attention in article is paid to usage of the concept of 6 sigma by world corporations and experience of implementation of the concept by the domestic enterprises.

In conclusion, the author noted that from the program against defects concept 6 «Sigma» has become a business philosophy of the XXI century, achieving ideal production efficiency, allowing to build enterprise-wide solid comprehensive approach to the prevention of various problems and carrying out corrective actions.

In the conclusion the author has drawn a notification about high importance of the concept which is ensuring the highest production efficiency and formation of an integrated approach to the prevention of various problems and carrying out the correcting actions.

Key words: the concept of 6 sigma, business process, business philosophy.

References

1. Zorin A. A. Time of «Six sigma»// quality management Methods.- 2006. - No. 4. - page 32-36;
2. Cats of VA. «Six sigma» in Russia: beginning of a way//quality management Methods.-2005.-№7. - page 21-23;
3. Crockett R., Elstr P. On what the Motorola stumbled. History of the internal conflicts and strategic mistakes//Business Wick. - 1998. - No. 6. - page 46-50;
4. Момот А.И. Quality management and elements of the quality / AI system. Момот. - D.:NORD-PRESS. - 2005. - page 320;
5. Holpin Dzh. Faultlessness. New approach to a quality problem. The lane with English / Under the editorship of Ya. M. Sorin. - M.:Мир, 1968.-336 pages;
6. Sholtes P. Teams in a century of systems//quality management Methods.-2000. - No. 6. - page 20-24.

Анализ эффективности мер направленных на соблюдение продовольственного эмбарго

Матвеева Наталья Васильевна

к.т.н., доцент кафедры таможенных операций и таможенного контроля, Российская таможенная академия, Санкт-Петербургский имени В.Б. Бобкова филиал, nataliamatv05@mail.ru

На протяжении двух с половиной лет с момента введения запрета ввоза в Российскую Федерацию отдельных видов сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия, странного происхождения которых является государство, принявшее решение о введении экономических санкций в отношении российских юридических и (или) физических лиц или присоединившееся к такому решению, ФТС России выработан действенный механизм по недопущению санкционных товаров на внутренний рынок страны.

На сегодняшний день ведется активная совместная работа таможенных органов с государственными контролирующими органами в данном направлении, которая ежедневно приносит свои плоды в форме выявления, задержания, изъятия и уничтожения товаров, к которым применяются специальные экономические меры. Задачей Федеральной таможенной службы России является не допустить на российскую территорию товары, в отношении ввоза которых установлено продовольственное эмбарго.

В статье определены меры по обеспечению запретов и ограничений на ввоз в Российскую Федерацию и оборот отдельных категорий товаров, на которые распространяется продовольственное эмбарго и рассмотрена их эффективность.

Ключевые слова: импорт, санкции, эмбарго.

Указом Президента РФ и Постановлением Правительства РФ определены отдельные категории товаров, запрещенные и ограниченные к ввозу на территорию России из ряда стран Европейского союза, Норвегии, Украины, США и других [1,2]. Продовольственное эмбарго решением Правительства РФ продлено до 31.12.2017 [4].

Немаловажную роль в соблюдении запретов и ограничений ввоза на территорию Российской Федерации и оборота на ней отдельных категорий товаров, на которые установлено эмбарго, играют установленные законодательными актами меры, а также совместная скоординированная деятельность Федеральной таможенной службы (ФТС России) с Федеральной службой по ветеринарному и фитосанитарному надзору (Россельхознадзор), Федеральной службой по надзору в сфере защиты прав потребителей и благополучия человека (Роспотребнадзор) и другими контролирующими органами.

В целях соблюдения запретов и ограничений перемещения на территорию России товаров, в отношении которых применяются специальные экономические меры, можно выделить следующее: постоянный таможенный контроль на границе Российской Федерации; создание межведомственных мобильных групп; перемещение товаров в третьи страны (включая Казахстан) только через пункты пропуска, размещенные на российской государственной границе; функционирование пунктов предварительного уведомления о ввозе подкарантинной продукции; проведение совместных межведомственных проверок субъектов предпринимательства на внутреннем рынке, осуществляющих деятельность в сфере производства и оборота пищевой продукции; функционирование «горячих телефонных линий» о нелегальном ввозе и реализации запрещенной продукции.

На пресечение ввоза на российскую территорию санкционной продукции направлено проводимый таможенными органами, размещенными в пунктах пропуска на границе Российской Федерации, таможенный контроль.

Для обнаружения запрещенных к ввозу товаров применяются инструменты системы управления рисками. Должностные лица таможенных органов, анализируя документы, оформляемые на ввозимые товары, устанавливают страну их происхождения; определяют корректность заявляемого кода продукции по Товарной номенклатуре внешнеэкономической деятельности (ТНВЭД) и предотвращают ввоз товаров отдельной категории под видом продукции химической промышленности, строительных материалов, лактозы и других. По результатам таможенных досмотров перемещаемых грузов сотрудники таможенных органов выявляют факты недостоверного указания в товаросопроводительных документах сведений о стране происхождения товаров, а также контролируют соответствие перемещаемых товаров информации указанной в таможенной декларации и так далее. Особое внимание таможенными органами уделяется участникам внешнеэкономической деятельности, которые декларируют так называемые «рисковые поставки».

При выявлении факта ввоза товаров происходящих из стран, импортирование продукции из которых запрещено, к перевозчикам могут быть применены меры административной и уголовной ответственности, а нелегальная продукция подлежит уничтожению. Утилизация санкционных товаров осуществляется на основании решений принятых Роспотребнадзором, Россельхознадзором и Федеральной таможенной службой [3].

За первые шесть месяцев 2016 года сотрудниками российской таможни выявлено более 7 тысяч тонн санкционных товаров, которые пытались переместить через границу. Кроме этого, по сравнению с 2015 годом, когда за первое полугодие было заведено порядка 100 уголовных дел, в 2016 году было возбуждено около 2500 администра-

тивных и 140 уголовных дел за ввоз на территорию России продукции, подпадающей под продовольственное эмбарго [7].

По состоянию на конец декабря 2016 года было задержано 8692 тонны запрещенной растительной пищевой продукции, из которых уничтожено 8546 тонн. Задержано 389 тонн пищевой продукции животного происхождения, уничтожено 326 тонн [6].

Для реализации мер соблюдения продовольственного эмбарго на сегодняшний день созданы и успешно осуществляют мероприятия таможенного контроля вблизи от государственной границы Российской Федерации с Белоруссией и Казахстаном 35 мобильных групп ФТС России. Они осуществляют свою деятельность на основных автомобильных дорогах и территории вдоль российской границы и обладают соответствующими полномочиями досмотра машин на предмет провоза товаров, в отношении которых применяются специальные экономические меры.

Взаимодействие указанных мобильных групп с территориальными органами Россельхознадзора, Роспотребнадзора, Ространснадзора, подразделениями МВД России (ГИБДД) и Пограничной службы ФСБ России позволило предотвратить ввоз в Российскую Федерацию 14 тысяч тонн товаров, в отношении которых установлены запреты и ограничения, в том числе биологического происхождения – 8 тысяч тонн, производственно-технического и потребительского назначения – 3 тысячи тонн, с нарушениями при осуществлении транзита – 3 тысячи тонн. В сопредельные государства было возвращено более 10,4 тысяч тонн товаров и уничтожено 3,2 тысячи тонн. Кроме этого, в отношении перевозчиков по состоянию на 1 января 2017 года, были возбуждены 96 дел об административных правонарушениях и 2 уголовных дела [7].

Летом 2015 года в Генеральной прокуратуре РФ, территориальных прокуратурах субъектов РФ, территориальных Управлениях Роспотребнадзора, региональных таможенных органах организована работа «горячей линии» для приема сообщений о фактах нелегального ввоза и реализации запрещенной продукции на территории Российской Федерации. По оценкам Роспотребнадзора поступает сравнительно небольшое количество жалоб от населения по вопросам реализации санкционных продуктов питания, это объясняется тем, что санкционные това-

ры присутствуют в розничном обороте в ничтожно малом количестве. По итогам рассмотрения обращений граждан на горячую телефонную линию организуется работа по проверке факта указанного в поступившей информации.

Межведомственными группами, в состав которых входят сотрудники таможенных органов, совместно с территориальными органами исполнительной власти проводятся проверочные мероприятия непосредственно на российском внутреннем рынке с целью выявления запрещенных товаров, реализуемых или перерабатываемых субъектами предпринимательства.

При выявлении в ходе контрольно-надзорных мероприятий несоблюдения правовых норм ЕАЭС о таможенном деле и законодательства Российской Федерации к лицам, причастным к совершению правонарушений, применяются меры административного (уголовного) наказания, а товары, подпадающие под продовольственное эмбарго, изымаются из оборота и подлежат ликвидации.

В большинстве случаев, итогом проведенных выездных проверок, в частности в розничные торговые сети, явилось отсутствие нарушений. Это объясняется тем, что реализуемые иностранные товары, по факту продажи которых проводилась проверка, не подпадали под действие продовольственного эмбарго [7].

Задачей Федеральной таможенной службы России является не допустить на российскую территорию товары, в отношении ввоза которых установлено продовольственное эмбарго.

На протяжении двух с половиной лет с момента введения запрета ввоза в Российскую Федерацию отдельных видов сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия, страной происхождения которых является государство, принявшее решение о введении экономических санкций в отношении российских юридических и (или) физических лиц или присоединившееся к такому решению, ФТС России выработан действенный механизм по недопущению санкционных товаров на внутренний рынок страны.

На сегодняшний день ведется активная совместная работа таможенных органов с государственными контролирующими органами в данном направлении, которая ежедневно приносит свои плоды в форме выявления, задержания, изъятия и уничтожения товаров, к которым применяются специальные экономические меры.

Литература

1. Указ Президента РФ от 06.08.2014 № 560 (с изм. от 29.06.2016) «О применении отдельных специальных экономических мер в целях обеспечения безопасности Российской Федерации» \ \ Собрание законодательства РФ, 11.08.2014, № 32, ст. 4470

2. Постановление Правительства РФ от 07.08.2014 № 778 (ред. от 22.10.2016) «О мерах по реализации указов Президента Российской Федерации от 6 августа 2014 г. № 560, от 24 июня 2015 г. № 320 и от 29 июня 2016 г. № 305» \ \ Собрание законодательства РФ, 11.08.2014, № 32, ст. 4543.

3. Постановление Правительства РФ от 31.07.2015 № 774 (ред. от 03.12.2016) «Об утверждении Правил уничтожения сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия, включенных в перечень сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия, страной происхождения которых являются Соединенные Штаты Америки, страны Европейского союза, Канада, Австралия, Королевство Норвегия, Украина, Республика Албания, Черногория, Республика Исландия и Княжество Лихтенштейн и которые по 31 декабря 2017 года запрещены к ввозу в Российскую Федерацию // Собрание законодательства РФ, 03.08.2015, № 31, ст. 4702

4. Постановление Правительства РФ от 30.06.2016 № 608 «О внесении изменений в постановление Правительства Российской Федерации от 7 августа 2014 г. № 778» \ \ Собрание законодательства РФ, 11.07.2016, № 28, ст. 4733.

5. За три месяца в Москве в Роспотребнадзор по поводу «санкционных» продуктов позвонили не более 10 человек [Электронный ресурс] URL: <http://gordonua.com/news/>

6. Федеральная служба по ветеринарному и фитосанитарному надзору (Россельхознадзор): официальный сайт [Электронный ресурс] URL: <http://www.fsvps.ru/>

7. Федеральная таможенная служба России: официальный сайт [Электронный ресурс] URL: <http://www.customs.ru/>

Efficiency analysis died directed to observance of food embargo Matveeva N.V.

Russian customs academy
For two and a half years from the moment of entering of a prohibition of import to the Russian Federation of separate types of agricultural products, raw materials and food which country of source is the state which made the decision on

imposition of economic sanctions on the Russian legal and (or) physical persons or joined such decision by FCS of Russia developed the efficient mechanism on non-admission of sanctions goods on the domestic market of the country.

Today active joint operation of customs authorities with the state monitoring bodies in this direction which daily bears fruit in the form of identification, detention, withdrawals and destructions of goods to which special economic measures are applied is conducted. A task of the Federal Customs Service of Russia is not to allow goods concerning which import food embargo is established on the Russian territory.

In article measures for providing prohibitions and import restrictions to the Russian Federation and turnover of separate types of goods to which food embargo extends are determined and their efficiency is considered.

Keywords: import, sanctions, embargo.

References

1. The presidential decree Russian Federation of 06.08.2014 No. 560

(with amendment of 29.06.2016) «About application of separate special economic measures for the purpose of safety of the Russian Federation» \\the Collection of the legislation of the Russian Federation, 11.08.2014, No. 32, Art. 4470

2. The order of the Government of the Russian Federation of 07.08.2014 No. 778 (an edition of 22.10.2016) «About measures for implementation of presidential decrees of the Russian Federation of August 6, 2014 No. 560, of June 24, 2015 No. 320 and of June 29, 2016 No. 305» \\the Collection of the legislation of the Russian Federation, 11.08.2014, No. 32, Art. 4543.
3. The order of the Government of the Russian Federation of 31.07.2015 No. 774 (an edition of 03.12.2016) «About the approval of Rules of destruction of agricultural products, raw materials and food included in the list of agricultural products, raw materials and food which country of source are the United States of America, the countries of the European Union, Canada, Australia, the Kingdom of Norway, Ukraine, the

Republic Albania, Montenegro, the Republic Iceland and the Principality of Liechtenstein and which till December 31, 2017 are forbidden to import to the Russian Federation//Meeting of the legislation of the Russian Federation, 03.08.2015, No. 31, Art. 4702

4. The order of the Government of the Russian Federation of 30.06.2016 No. 608 «About modification of the order of the Government of the Russian Federation of August 7, 2014 No. 778» \\the Collection of the legislation of the Russian Federation, 11.07.2016, No. 28, Art. 4733.

Electronic resource:

5. In three months in Moscow Rospotrebnadzor apropos of «sanctions» products was called by no more than 10 people [An electronic resource] of URL: <http://gordonua.com/news/>
6. Federal Service for Veterinary and Phytosanitary Surveillance (Rosselkhozadzor): official site [An electronic resource] of URL: <http://www.fsvps.ru/>
7. Federal Customs Service of Russia: official site [An electronic resource] of URL: <http://www.customs.ru/>

Стратегические направления развития молочного скотоводства

Мумладзе Роман Георгиевич, д.э.н., профессор, заведующий кафедрой «Менеджмент и организация производства», ФГБОУ ВО РГАУ, menedgment3-16@yandex.ru

Иванова Наталия Михайловна, к.э.н., доцент кафедры «Менеджмент и организация производства», ФГБОУ ВО РГАУ,

На фоне динамично развивающегося в мире молочного скотоводства российская молочная отрасль находится в критическом состоянии. Ныне действующая модель экономических отношений между всеми субъектами рынка молока в России не обеспечивает оптимального соблюдения интересов между партнерами мясомолочного подкомплекса. В статье даны ответы на вопросы: в чем причина продолжающегося стремительного сокращения поголовья коров при устойчиво высокой рентабельности реализации молока, за счет чего существует целая отрасль мясного животноводства при убыточности производства говядины у нас в стране уже на протяжении более 15 лет? Для разрешения создавшихся парадоксов предложена экономическая модель государственного регулирования процессов ценообразования в сложной цепочке продвижения продукции от производителя до конечного потребителя.

Ключевые слова: молочное скотоводство; воспроизводство; рынок говядины и молока; импортозамещение; самообеспечение.

Несмотря на предпринимаемые государством меры импортозависимость внутреннего продовольственного рынка по основным продуктам скотоводства продолжает оставаться очень высокой: доля отечественного производителя в 2015 году на нем составила по молочной продукции 74,8%, а по говядине - 72,2%, что значительно меньше показателей, определяющих продовольственную безопасность страны. Причем роль и ценность продукции молочного скотоводства в питании населения нашей страны так велика, что она не может быть полностью заменена продукцией других отраслей [1]. Для полноценного питания человеку в год требуется 20,4 кг белков животного происхождения, в 2015 году на душу населения отечественным животноводством было произведено 15,4 кг. Из 2232,3 тыс. т полноценных белков, произведенных в животноводстве и птицеводстве, на продукцию скотоводства приходится 44,6%, в том числе на молоко 34,2% и говядину 10,4%.

На фоне резкого удорожания полноценных белков (за 7 лет молочный белок подорожал более чем на 80%, а белок говядины - на 84%), в России образовался дефицит производства полноценных белков. Потребление импортного белка животного происхождения в 2015 году составляло 16,8%, и недостаток его до 2020 года, вероятно, сохранится [2]. При этом основная доля дефицита (76,5%) приходится на импортируемую продукцию скотоводства. За годы реализации государственных программ развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2008-2012 и 2013-2020 годы отечественное скотоводство, несмотря на существенную (более 100 млрд руб.) финансовую поддержку из федерального и региональных бюджетов, в отличие от свиноводства и птицеводства не смогло встать на путь устойчивого импортозамещения продукции на внутреннем рынке. Более того наметилась устойчивая тенденция к снижению самообеспеченности на внутреннем рынке по молоку и говядине [3]: в 2015 году ее уровень составил всего 57,1 и 43,4% соответственно (табл. 1).

Для преодоления кризисного состояния в молочном скотоводстве «государство не просто должно, а вынуждено более глубоко участвовать в регулировании молочной отрасли, то есть фактически стать главным организатором и контролером этой жизненно важной отрасли» [4].

Структура затрат по видам производимой продукции в молочном скотоводстве складывается следующим образом: на производство молока расходуется 69% средств, на привес - 17%, на племенную продукцию - 0,2%, на получение приплода - 7% и навоза - 7%. При этом товарной продукцией, как правило, являются молоко, говядина и племпродажа, на производство которых расходуется около 80% всех затрат в молочном скотоводстве. В структуре этих затрат 76,3% приходится на товарное молоко, 23,5% - на реализованную говядину и 0,2% - на племпродажу.

В 2015 году реализация племенного молодняка крупного рогатого скота снизилась и составила всего 102,9 тыс. гол., что явно недостаточно для выполнения целевого индикатора, определяющего уровень развития племенной базы животноводства. Незрелость внутреннего рынка племенной продукции связана не с ограниченностью спроса, а с недостаточностью предложения [5]. Поэтому в 2015 году было импортировано племенного крупного рогатого скота молочного направления 38,9 тыс. гол. и удельный вес племенного крупного рогатого скота в общем его поголовье составил 13,1%. Основными причинами низкого предложения являются снижение срока продуктивного использования коров, их воспроизводительных способностей и высокий процент выбытия нарождающегося молодняка.

В молочном скотоводстве важнейшим фактором, предопределяющим эффективность производства молока, были и остаются корма. В среднем по сельскохозяй-

ственным организациям нашей страны доля кормов в общих затратах на молочное стадо превышает 45%, причем чем выше интенсивность ведения отрасли, тем больше удельный вес кормов в структуре себестоимости молока. В то же время при использовании покупных кормов резко возрастают затраты на корма в общих издержках по молочному стаду (до 61,5%), что в конечном итоге приводит к снижению рентабельности производства молока.

Кроме того сложившаяся система калькуляции затрат на продукцию молочного скотоводства не совсем точно отражает технологические особенности отрасли, например, затраты, связанные с выращиванием коров, полностью относятся на производство скота на убой.

Несмотря на ежегодно получаемую прибыль от реализации молока экономическая ситуация в скотоводстве продолжает оставаться сложной по причине неоплаемости затрат при реализации скота на убой [5]. Более 77% товарной говядины у нас в стране производится в молочном скотоводстве, причем при значительно более высокой, чем в мясном скотоводстве, интенсивности производства. В 2015 году в расчете на условную голову в молочном скотоводстве получено говядины на 45% больше, чем от структурной головы специализированного мясного и помесного скота (табл. 2).

В современных организационно-экономических условиях перерабатывающая промышленность не только диктует свои правила на внутреннем рынке мяса-сырья, но и не учитывает при установлении закупочных цен мясные качества скота различных пород [4]. Характерным примером являются результаты работы типичного для современного молочного скотоводства сельскохозяйственного предприятия замкнутого цикла производства с ежегодным объемом реализации скота на убой более 1000 т в живом весе (табл. 3).

Несмотря на то что около 50% говядины в молочном скотоводстве получают от быков, доведенных до высоких весовых кондиций (в зависимости от пород - за 16-19 мес), в целом по стране рентабельность производства скота на убой на протяжении уже более 15 лет остается отрицательной, то есть эта продукция является убыточной.

По нашим данным, полученным по результатам контрольного убоя быков черно-пестрой, айрширской и симментальской породы, на долю которых приходится 85% поголовья в общей структу-

Таблица 1
Формирование внутреннего рынка молока и говядины
Источник: составлена на основании расчетов авторов.

Годы	Емкость рынка, тыс. т		Импорто-замещение, тыс. т		Потребление на чел. в год, кг		Доля отечественной продукции на внутреннем рынке, %		Производство на чел. в год, кг		Самообеспечение, %		
	молока	говядины	молоко	говядина	молока	говядины	молоко	говядина	молока	говядины	молоко (при норме потребления)	говядина (при норме потребления)	
2008	34 492	2640	192,8	-49,1	243,0	18,6	78,8	67,0	228,0	12,5	59,2	47,9	
2009	34 848	2502	517,8	82,6	244,8	17,6	79,9	69,6	228,8	12,2	60,4	47,0	
2010	35 276	2479	-	-4,8	246,9	17,4	76,9	69,7	222,9	12,1	58,5	46,5	
2011	35 348	2327	1877,2	19,7	-52,5	247,3	16,3	77,5	69,8	221,4	11,4	59,4	43,7
2013	35 699	2302	-467,8	59,1	249,3	16,1	76,1	71,3	221,8	11,5	58,9	44,1	
2014	35 602	2292	-	-9,2	248,1	16,0	73,5	71,2	212,7	11,4	56,6	43,8	
2015	35 663	2262	763,8	32,2	246,0	15,6	74,8	72,2	212,8	11,3	57,1	43,4	

Таблица 2
Производство говядины в 2015 году
Источник: составлена на основании данных МСХ РФ [7].

Показатели	Всего	Молочное скотоводство	Мясное скотоводство	Доля мясного скотоводства
Поголовье крупного рогатого скота, тыс. гол.	19 292,5	16912,8	2379,7	12,3%
В том числе коров, тыс. гол.	8510,7	7461,0	1049,7	12,3%
Производство говядины, тыс. т	1634,0	1487,6	146,4	8,8%
Произведено на убой в живом весе на условную голову, кг	194	202	139	69%

Таблица 3
Эффективность реализации скота на убой в молочном скотоводстве на типичном предприятии в 2015 г.
Источник: данные исследований авторов.

Показатели	Быки с откорма	Выбракованный скот	В целом
Сдано на убой: гол.	927	1078	2005
вес, кг	437176	469 042	906 218
Себестоимость, руб./кг	85,90	85,90	85,90
Прибыль/убыток, руб./кг	3,95	-37,84	-17,68
Рентабельность, %	4,6	-44,1	-20,6
Реализационная цена мяса, руб. за 1 кг живого веса	89,85	48,06	68,22
Средняя живая масса реализованной головы, кг	472	435	452
Доля в реализованной говядине, %	48	52	100

ре молочного скотоводства, можно сделать вывод, что переработчик получает первоклассное мясо, по потребительским качествам не уступающее широко разрекламированному «мраморному мясу спе-

циализированных мясных пород», по цене 173,46 руб. за килограмм говядины при средней розничной цене в целом по Российской Федерации 272,31 руб. На выбракованный же скот, несмотря на его до-

Таблица 4
Структура затрат и доходов в мясомолочном подкомплексе АПК России в 2015 году, %
*За килограмм живого веса.

Участники рынка продукции скотоводства	Прибыль в цене реализации		Доля в совокупных				Доля в общей		Цена закупочная, руб./кг	
	молоко	говядина	молоко	говядина	молоко	говядина	молоко	говядина	молоко	говядина
Сельхозтоваропроизводитель	8,7	-33,5	59,1	81,0	43,6	52,8	12,5	-181,0	19,65	87,18*
Сфера переработки	21,4	21,5	24,9	2,1	35,1	17,0	55,5	140,6	35,50	184,88
Розничная торговля	9,7	14,6	16,0	16,9	21,3	30,2	31,9	140,3	45,09	272,31
Итого	30,3	10,4	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	45,09	272,31

Таблица 5
Расчетная структура затрат и доходов в мясомолочном подкомплексе АПК при одинаковой норме прибыли (прибыль пропорциональна производственным затратам), %
*За килограмм живого веса.

Участники рынка продукции скотоводства	Прибыль в цене реализации		Доля в совокупных				Доля в общей		Цена закупочная, оптовая, розничная, руб./кг	
	молоко	говядина	молоко	говядина	молоко	говядина	молоко	говядина	молоко	говядина
Сельхозтоваропроизводитель	30,3	9,8	59,1	81,0	59,1	81,0	59,1	81,0	26,65	133,69*
Сфера переработки	9,0	0,3	24,9	2,1	24,9	2,1	24,9	2,1	37,89	224,22
Розничная торговля	4,8	1,8	16,0	16,9	16,0	16,9	16,0	16,9	45,09	272,31
Итого	30,3	10,4	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	45,09	272,31

вольно высокие весовые кондиции, цена устанавливалась почти в 2 раза ниже. Плюс к этому переработчик получает дополнительный доход от реализации субпродуктов в размере 15,71 руб./кг.

У сельхозтоваропроизводителя же недополученный доход за качество продукции является основной причиной убыточности реализации мяса. В общей структуре затрат на молочное скотоводство доля, приходящаяся на производство реализованной говядины, составила 23,5%, а доля в совокупном доходе от реализации продукции - только 9,0%. Поэтому эффективность ведения скотоводства молочного направления должна определяться по совокупности затрат на все виды продукции и доходов от ее реализации [1].

В 2015 году доля цены сельхозтоваропроизводителя в розничной цене на

молоко составляла 43,6%, а на говядину - 56,2%. Но поскольку основные затраты (более 80%) при производстве говядины несет именно сельхозтоваропроизводитель, его рентабельность была отрицательной (- 26,9%) (табл. 4).

На каждом килограмме реализованной говядины сельхозтоваропроизводитель терпел убыток 51,25 руб., что повлекло снижение рентабельности ведения молочного скотоводства в целом [2]. Таким образом, мясное животноводство у нас в стране уже на протяжении длительного времени компенсирует свои издержки на производство говядины за счет прибыли, получаемой сельхозтоваропроизводителем от реализации молока. Отсутствие экономических стимулов к расширенному воспроизводству вынуждает сельхозпроизводителя сокращать поголовье крупного рогатого скота [4].

Кроме того, ситуация усугубляется тем, что наметилась тенденция к переводу основного стада с молочного на мясное направление за счет увеличения поголовья помесного скота. Поданным МСХ РФ, в 2015 году общее поголовье коров во всех категориях хозяйств сократилось на 150,3 тыс. гол., а в мясном скотоводстве выросло на 104,7 тыс. гол., причем на 10,1 тыс. гол. за счет молочного стада [4]. Таким образом, основное стадо молочного направления только за год уменьшилось на 3,3%, то есть на 255 тыс. гол., а мясное скотоводство, вместо того что бы быть дополнительным или сопутствующим направлением производства, фактически становится конкурирующей отраслью.

Поэтому мы продолжаем утверждать, что для экономического стимулирования наращивания отечественного производства важным фактором, обеспечивающим импортозамещение на рынке молока и говядины, является установление «справедливой» системы ценообразования на пути прохождения продукции от производителя до конечного потребителя.

Одним из вариантов «справедливой» системы ценообразования может стать государственное регулирование закупочных и оптовых цен на основную продукцию животноводства на базе одинаковой нормы прибыли для всех участников продуктового подкомплекса (табл. 5).

Только такой подход к государственному решению проблем молочного скотоводства как сложной многопродуктовой системы обеспечит расширенное воспроизводство в отрасли без повышения розничных цен на важнейшие, социально значимые продукты питания для нашего населения - молоко и говядину.

Литература

1. Мумладзе Р.Г., Михалкина Е.Г., Иванова Н.М. Обеспечение продовольственной независимости России, программа ускоренного импортозамещения. Инновации и инвестиции. 2014. - № 3. - С. 83-87.
2. Стрекозов Н.И., Чинаров А.В. Современные подходы создания устойчивых производственных систем в скотоводстве // Вестник ВНИИМЖ. - 2014. - №3 (15). - С. 34-37.
3. Состояние и перспективы развития продовольственной системы России (на примере молочной индустрии) // Под общ. ред. В.Ф. Лищенко. - Москва: Экономика, 2015. - 501с.
4. Национальный доклад о ходе и результатах реализации в 2015 году Го-

сударственной программы развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013-2020 годы. Режим доступа: //www.mcx.ru

5. Чинаров А.В. Экономические подходы прогнозирования рынка мяса//Зоотехния.-2011. - №4. -С. 15-16.

Strategic directions of development of dairy cattle breeding

Mumladze R.G., Ivanova N.M.
FGBOU IN RGAZU

Against a background of dynamically developing in the world dairy cattle farming the Russian dairy branch is situated in critical state. Acting at present model of economic relations between all subjects of dairy market in Russia does not guarantee the optimal fulfillment of

interests between partners of meat and milk subcom-plex. The article gives the answers on questions: what is the reason of continuing swift reduction of cows stock at steadily high profitability of milk realization, at what expense there exists the whole branch of beef cattle farming at the unprofitableness of beef production with us in the country already during more that 15 years? For solving created paradoxes there is suggested economic model of state regulating the processes of price formation in the complicated chain of the production movement from the producer to the final consumer.

Key words: dairy cattle farming; reproduction; beef and milk market; import substitution; self-sufficiency.

References

1. Mumladze R. G., Mikhalkin E. G., Ivanova N. M. Ensuring food independence of Russia, the

program of the accelerated import substitution. Innovations and investments. 2014.-№ 3. – Page 83-87.

2. Strekozov N. I., Chinarov A V. Modern approaches of creation of steady production systems in cattle breeding//the VNIIMZh Bulletin. - 2014. - No. 3 (15). - Page 34-37.

3. A condition and the prospects of development of food system of Russia (on the example of the dairy industry)//Under a general nauch. edition of V. F. Lishchenko. - Moscow: Economy, 2015. - 501 pages.

4. The national report on the course and results of implementation in 2015 of the State program of development of agricultural industry and regulation of the markets of agricultural products, raw materials and food for 2013-2020. Access mode://www.mcx.ru

5. Chinarov A V. Economic approaches of market forecasting of meat// Zootechnics.-2011. - No. 4. - Page 15-16.

Показатель чистого стабильного фондирования (NSFR) как инструмент управления банковской ликвидности в рамках внедрения стандартов Базель-III

Убушуев Санал Валерьевич, аспирант Департамента учета, анализа и аудита, ФГОБУ ВПО «Финансовый Университет при Правительстве РФ», Ubushuev@gmail.com

Одним из планируемых нововведений стандарта Базель-3 является постепенное внедрение регулятивных коэффициентов. Одним из таких коэффициентов является показатель чистого стабильного фондирования (далее – ПЧСФ). В рамках внедрения базельских соглашений в российскую банковскую систему, ПЧСФ будет рассчитываться банками РФ уже с 1 января 2018 года. Внедрение данного показателя в рамках уже существующих нормативных требований к ликвидности Банка России, позволит повысить устойчивость банковской системы России, и даст возможность российским банкам сбалансировать активно-пассивную базу согласно новым реалиям деятельности банковской сферы, в том числе стандартов Базель-III. С учетом применения коэффициентов к определенным статьям активов и пассивов при расчете данного показателя, изменение структуры баланса банков является неизбежным. В настоящей статье изучаются базовые концепции показателя чистого стабильного фондирования. Выявлены основные принципы расчета показателя чистого стабильного фондирования и осуществлена попытка исследования основных проблем и особенностей внедрения ПЧСФ.

Ключевые слова: Банк России, Базель-3, Показатель чистого стабильного фондирования, стабильное фондирование, доступное фондирование.

Экономический кризис 2008 года, наглядно продемонстрировал неустойчивость мировой банковской системы и послужил катализатором к дальнейшему совершенствованию мировой банковской архитектуры. Внедрение стандартов Базель III призвано повысить устойчивость банковской системы и способность банков нивелировать различные стрессовые ситуации. Вступление в силу показателя чистого стабильного фондирования (далее – ПЧСФ) в качестве нормативного показателя в соответствии с графиком Базельского комитета банковского надзора (далее – БКБН) предусматривается с 1 января 2018 года.¹

Базельский комитет по банковскому надзору 31 октября 2014 года опубликовал на своем официальном сайте в сети Интернет итоговый документ «Базель III: показатель чистого стабильного фондирования» (Basel III: the net stable funding ratio, October 2014) о порядке расчета показателя чистого стабильного фондирования, предусмотренного в рамках пакета реформ Базеля III по регулированию риска ликвидности.

Согласно пояснениям Банка России показатель чистого стабильного фондирования рассчитывается как соотношение «имеющегося стабильного фондирования» (то есть структуры ресурсов банка в зависимости от их вида и срочности) и «требуемого стабильного фондирования» (структуры активов и внебалансовых обязательств банка). Минимальное значение ПЧСФ установлено на уровне 100%. Регулятор также подчеркивает, что изменение расчета показателя направлено на то, чтобы избежать «избыточной трансформации банками краткосрочных обязательств в долгосрочные активы».

По сравнению с изначальным форматом 2010 года, новая методика содержит несколько основных изменений. В частности, введена дополнительная детализация средств с оставшимся сроком погашения менее 1 года (появились дополнительные временные интервалы - до 6 месяцев и от 6 месяцев до 1 года). Это делается для того, чтобы избежать резкого снижения показателя ПЧСФ при приближении даты погашения обязательств кредитной организации. По активам на срок от 6 месяцев до 1 года коэффициент требуемого стабильного фондирования составляет 50%. Также установлено более полное соответствие между подходами к высоколиквидным активам (денежные средства и высоколиквидные ценные бумаги) при расчете показателя краткосрочной ликвидности (ПКЛ) и при расчете ПЧСФ. Коэффициенты имеющегося стабильного фондирования при включении депозитов физических лиц сроком менее 1 года смягчены. Кроме того, введены ненулевые (50%) коэффициенты требуемого фондирования по краткосрочным ссудам банкам и небанковским финансовым организациям. Это связано с тем, что сделки могут многократно пролонгироваться, по сути, становясь долгосрочными.²

Расчет ПЧСФ можно представить в виде следующей формулы:

Доступный объем стабильного финансирования / Требуемый объем стабильного финансирования ≥ 100

Показатель чистого стабильного фондирования призван предотвратить чрезмерное изменение сроков погашения и обеспечить достаточную ликвидность на среднесрочной и долгосрочной основе, в том числе:

- ограничить чрезмерное использование краткосрочного финансирования в периоды роста рыночной ликвидности
- совершенствовать оценку риска потери ликвидности по всем балансовым и внебалансовым позициям.

Таким образом данный показатель наряду с показателем краткосрочной ликвидности (ПКЛ) является инструментом управления ликвидности с временным горизонтом 1 год, в то время как ПКЛ регулирует ликвидность на срок 30 дней.

Фундаментальный принцип управления риском ликвидности заключается в том, что Банк несет ответственность за рациональное управление риском потери ликвидности. Ответственность надзорного органа заключается в том, чтобы оценивать достаточность системы управления риском потери ликвидности в банке и его позицию по ликвидности.

Учитывая постепенное внедрение базельских соглашений в банковские системы, внедрение показателя чистого стабильного фондирования в любом случае потребует гибкости в вопросах соответствия юрисдикции той или иной страны требованиям Базельского комитета по банковскому надзору.

В качестве ключевого компонента наблюдательного подхода к риску ликвидности, ПЧСФ должна быть дополнена надзорной работой в области оценки. Надзорные органы могут потребовать от отдельного банка к принятию более строгих стандартов, отражающих ее риск ликвидности и оценки надзорного органа соблюдения рациональных принципов.

При расчете данного показателя принято классифицировать активы и обязательства банков исходя из следующих критериев: доступный объем стабильного финансирования (AFS) и требуемый объем стабильного финансирования (RSF).

Каждой статье обязательств присваивается коэффициент ASF, указывающий процентную долю суммы, подверженной риску, рассматриваемую как доступный объем стабильного финансирования сроком более 1 года.

Значение множителя по сути является переменной величиной и отражает предполагаемый уровень стабильности пассивов и ликвидности активов.

Устойчивость пассивов оценивается по двум основным показателям:

- срок финансирования – согласно базельским стандартам, долгосрочные обязательства считаются более стабильными, чем краткосрочные.

- тип финансирования и контрагент – краткосрочные (со сроком погашения менее одного года) депозиты розничных клиентов и фондирование клиентов малого бизнеса в своем поведении более стабильны, чем прочие депозиты аналогичной срочности с другими контрагентами.

При определении сумм требуемого и доступного фондирования, следующие критерии были учтены:

- создание устойчивого кредитования – ПЧСФ требует стабильного финанси-

Таблица 1
Категории обязательств и связанные с ними коэффициенты доступного стабильного фондирования

Коэффициент доступного стабильного фондирования	Категории доступного стабильного фондирования
100%	Совокупный регулятивный капитал (за исключением инструментов 2-го уровня с остаточным сроком погашения менее одного года) и прочие инструменты капитала и обязательств с эффективным сроком погашения один год или более
95%	Стабильные текущие и расчетные счета, а также срочные счета со сроком погашения менее одного года клиентов розничной торговли и малого бизнеса
90%	Менее стабильные текущие и расчетные счета, а также срочные счета со сроком погашения менее одного года клиентов розничной торговли и малого бизнеса
50%	- Фондирование со сроком погашения менее одного года представленное нефинансовыми коммерческими организациями; - Операционные депозиты (возникшие в результате клиринга, расчетов с депозитариями и управления денежной наличности); - Фондирование с остаточным сроком погашения менее одного года от суверенных государств, госсектора, а также международных и национальных банков развития; - Прочее финансирование с остаточным сроком погашения от 6 месяцев до 1 года не включенные в вышеизложенные категории, включая финансирование представленное центральными банками и финансовыми институтами.
0%	- Все прочие обязательства и капитал не включенные в вышеизложенные категории, включая обязательства без заявленного срока погашения (с определенной трактовкой отложенных налоговых обязательств и доли меньшинства); - торговая кредиторская задолженность возникающая от продажи финансовых инструментов, иностранной валюты и готовых товаров; - финансовые обязательства относящиеся к ПЧСФ за вычетом финансовых активов, относящихся к ПЧСФ если сумма таких обязательств больше чем сумма таких активов.

рования определенной доли реального сектора экономики в целях обеспечения преимущества;

- поведение банка – имеется вероятность того, что банки могут попытаться пролонгировать значительную часть кредитов, чтобы сохранить отношения с клиентами;

- срок актива – ПЧСФ предполагает, что некоторым краткосрочным активам (со сроком погашения менее одного года) требуется меньшая доля стабильного финансирования, потому что банки предпочли бы погашение этих активов вместо пролонгации.

- качество активов и ликвидности – ПЧСФ предполагает, что неиспользованные, качественные активы могут быть секьюритизированы и проданы, и, следовательно, могут быть легко использова-

ны в качестве залога для получения дополнительного финансирования или продажи на рынке.

Объем доступного стабильного финансирования (ASF) рассчитывается путем отнесения балансовой стоимости капитала и обязательств организации к одной из пяти категорий, как представлено ниже. Сумма назначенных каждой категории умножается на коэффициент ASF, а общий объем доступного стабильного финансирования является суммой взвешенных сумм (табл. 1).³

Расчет требуемого стабильного финансирования имеет примерно аналогичный алгоритм расчета, но стоит отметить здесь берется в учет также внебалансовые позиции.

При расчете требуемого стабильного финансирования (RSF) - каждой ста-

Таблица 2
Категории активов и связанные с ними коэффициенты требуемого стабильного фондирования

Коэффициент взвешивания требуемого стабильного фондирования	Компоненты требуемого стабильного фондирования
0%	- монеты и банкноты; - все резервы центрального банка; - все требования к центральному банку с остаточным сроком погашения менее 6 месяцев; - торговая дебиторская задолженность, возникшая в результате продажи финансовых инструментов, иностранной валюты и товаров;
5%	Незаложенные активы 1-го уровня исключая монеты, банкноты и резервы центрального банка;
10%	Незаложенные кредиты финансовым учреждениям с оставшимся сроком погашения менее шести месяцев, под залог высоколиквидных активов;
15%	• Все остальные незаложенные кредиты финансовым учреждениям с оставшимся сроком погашения менее шести месяцев, не включенных в вышеуказанные категории; • незаложенные активы уровня 2А;
50%	• незаложенные активы уровня 2В; • высоколиквидные активы обремененные на срок от 6 месяцев до 1 года; • кредиты финансовым учреждениям и центральным банкам с оставшимся сроком погашения от шести месяцев до менее одного года; • операционные депозиты в прочих финансовых учреждениях; • все прочие активы, не включенные в вышеуказанные категории с остаточным сроком погашения менее одного года, в том числе кредиты нефинансовым корпоративным клиентам, кредиты розничным клиентам и представителям малого бизнеса, а также кредиты для государства
65%	Жилищная ипотека, кредиты, квалифицируемые по весу риска не более 35% по стандартизованному подходу Базель II, с остаточным сроком погашения менее одного года
85%	• Денежные средства, ценные бумаги или прочие активы, размещенные в качестве первоначальной маржи для производных финансовых инструментов и денежные средства или прочие активы, предоставленные в фонд Центрального контрагента • Жилищная ипотека с любым сроком погашения, квалифицируемая по весу риска не более 35% по стандартизованному подходу Базель II для кредитного риска), прочие кредиты для розничных клиентов и малого бизнеса с остаточным сроком погашения менее одного года • Невысоколиквидные непогащенные ценные бумаги с оставшимся сроком погашения один год или более и котируемые акции • Готовые товары, в том числе золото
100%	Все прочие активы

тье активов и каждой внебалансовой статье присваивается множитель RSF, указывающий процентную долю суммы, подверженной риску, рассматриваемую как требуемый объем стабильного финанси-

рования сроком более 1 года. Сумма требуемого стабильного финансирования рассчитывается сначала путем взвешивания активов и внебалансовых позиций кредитной организации по риску.

Коэффициенты RSF, присвоенные различным видам активов предназначены для оценки приблизительной стоимости конкретного актива, который должен будет финансироваться. Взвешивание актива по риску происходит на основе анализа погашения данного актива и его ликвидности.

При определении срока погашения актива необходимо учитывать возможность пролонгации срока погашения данного актива. Для активов с опциями, активация которых происходит по усмотрению банка, надзорные органы должны учитывать репутационные факторы, которые могут ограничить способность банка не исполнять опцию. В частности, когда рынок ожидает что некоторые активы, будут погашены в срок, банки и надзорные органы должны учитывать такое поведение для целей расчета ПЧСФ и включать эти активы в соответствующую категорию RSF.

Обремененные активы:

Активы на балансе банка, которые обременены в течение одного года или более, получают коэффициент RSF 100%. Активы, обремененные на срок от шести месяцев до одного года, в случае снятия обременения взвешиваемые по коэффициенту от 0 до 50% взвешиваются с коэффициентом RSF 50%. Активы, обремененные на срок от шести месяцев до года, в случае снятия обременения, взвешиваемые по коэффициенту свыше 50% взвешиваются с аналогичным коэффициентом. Активы со сроком обременения менее 6 месяцев взвешиваются с коэффициентом аналогичному в случае необременения. Обремененные активы по операциям с центральным банком могут взвешиваться с пониженным коэффициентом, согласно рекомендациям Базельского комитета банковского надзора - данная область является компетенцией национальных надзорных органов (табл. 2).⁴

Согласно мнению БКБН, национальные органы банковского надзора могут по своему усмотрению в ограниченных обстоятельствах учитывать ситуацию, когда определенные активы и пассивы, на основе договорных соглашений, являются взаимозависимыми таким образом что обязательство не может быть исполненным в то время как актив остается на балансе (основной поток платежей от актива не может быть использован для чего-либо другого, чем погашение обязательства, а обязательства не могут быть использованы для финансирования других активов). Для взаимозависимых элементов, надзорные органы

могут корректировать коэффициенты взвешивания RSF и ASF, так чтобы они оба были равны 0%, при условии соблюдения следующих критериев:

- отдельные взаимозависимые активы и пассивы должны быть четко идентифицированы;
- суммы как обязательства и его взаимозависимого актива должна быть одинаковой.
- в рамках данных взаимосвязанных активов и обязательств банк действует исключительно как посредник;
- контрагенты для каждой пары взаимосвязанных обязательств и активов, не должны быть одинаковыми.

Согласно рекомендациям Базельского комитета банковского надзора, такие ситуации должны быть прозрачными, и четко изложенными в правилах каждой страны, чтобы обеспечить уместность и понятность в пределах национальной и международной юрисдикции.

Внебалансовые позиции:

Многие внебалансовые обязательства не несут в себе высоких рисков ликвидности – не требуют прямого или немедленного финансирования, но потенциально могут привести к структурным рискам в деятельности кредитной организации в течение более значительного временного горизонта. При расчете ПЧСФ коэффициент взвешивания RSF будет присваиваться внебалансовым обязательствам надзорными органами самостоятельно. Более подробная информация приведена ниже (табл. 3):

Согласно требованиям Базельского комитета по банковскому надзору раскрытие информации о показателе чистого стабильного фондирования должно происходить как минимум на ежеквартальной основе, задержка по времени представления отчетности не должно превышать допустимое значение.

Применение требований ПЧСФ осуществляется ко всем международным банкам на консолидированной основе, но может использоваться для других банков и для прочих субъектов международных банков, в том числе для обеспечения большей согласованности и равных условий между национальными и транснациональными банками.

Вне зависимости от сферы применения ПЧСФ, банк должен активно осуществлять мониторинг подверженности риску ликвидности и оценивать потребность в финансировании на уровне отдельных юридических лиц, иностранных филиалов и дочерних компаний, и группы в целом, принимая во внимание пра-

Таблица 3

Внебалансовые активы и обязательства в части требуемого стабильного фондирования

Коэффициент взвешивания требуемого стабильного фондирования	Компоненты требуемого стабильного фондирования
5% от неиспользованной части в настоящее время	Безотзывные и условно-отзывные кредитные линии и линии ликвидности любому клиенту
Национальные органы надзора могут определять коэффициенты RSF на основе их национальной специфики	Другие условные обязательства по финансированию, в том числе: <ul style="list-style-type: none"> • Безусловно отзывные кредитные линии и линии ликвидности • гарантии • аккредитивы • прочие инструменты торгового финансирования • неконтрактные обязательства (например поддержка собственных средств)

вовые, нормативные и эксплуатационные ограничения в отношении возможностей передачи ликвидности.

Внедрение показателя чистого стабильного фондирования в дальнейшей перспективе может повлечь ответную реакцию банковской системы на столь существенные требования регулятора по структуре активно-пассивной базе и привести к следующим изменениям в бизнес модели банков, в том числе:

По активной базе:

- уменьшение сроков погашения
- переход к активам с более низким RSF

По пассивной базе:

- увеличение сроков погашения
- переход к обязательствам с более высоким ASF.

То есть по сути, возможен сценарий, при котором имеются основания для дальнейшего снижения прибыли и увеличения затрат банков.

В том числе внедрения данного показателя потенциально может вызвать следующие ответные реакции, а также возможные изменения бизнес модели банков:

- сокращение кредитных линий, особенно для корпоративных клиентов, межбанковских;
- сосредоточение на розничных операциях;
- ограничение чистой открытой позиции по производным инструментам;
- Рассмотрение консервативной модели эмиссии и размещения (с учетом удержания 5%)

Стоит отметить однако, что на текущий момент в Российской Федерации отсутствует нормативно-правовой документ регламентирующий расчет показателя чи-

стого стабильного фондирования в условиях российской специфики. В настоящее время согласно официальному нормативному документу Банка России «План мероприятий (дорожная карта) Банка России на 2016 год по реализации Основных направлений развития финансового рынка Российской Федерации на период 2016 – 2018» разработка Положения Банка России «О порядке расчета показателя чистого стабильного фондирования («Базель III»)» запланировано на II полугодие 2018 года.⁵ Несомненно, влияние данного показателя будет крайне значимым для российской банковской сферы. Расчет данного показателя призван повысить устойчивость и ликвидность банковской системы в целом, а также несомненно вызовет существенные изменения в активно-пассивной базе, что в свою очередь несет риски для банков в случае их неспособности отреагировать на изменения в сфере новых пруденциальных норм.

Вероятнее всего, со стороны надзорного органа будет принято решение по аналогии с расчетом показателя краткосрочной ликвидности (далее- ПКЛ) о постепенном внедрении данного показателя с одновременным повышением нормативного значения до 100%, в том числе о необходимости соблюдения показателя крупнейшими банками Российской Федерации.

Литература

1. Basel III: The net stable funding ratio, October 2014
2. «План мероприятий (дорожная карта) Банка России на 2016 год по реализации Основных направлений развития финансового рынка Российской Федерации на период 2016 – 2018»

3. Пресс-служба Банка России: http://www.cbr.ru/finmarkets/files/development/onrfr_2016-18.pdf

4. Информационно-аналитический портал Bankir.ru <http://bankir.ru/novosti/20140127/bazelskii-komiteta-dorabotal-metodiku-rascheta-pokazatelya-chistogo-stabilnogo-fondirovaniya-10065596/>

5. Пресс-служба Банка России http://cbr.ru/press/pr.aspx?file=12112014_194558if2014-11-12t19_42_29.htm

Ссылки:

1 Пресс-служба Банка России http://cbr.ru/press/pr.aspx?file=12112014_194558if2014-11-12t19_42_29.htm

2 Информационно-аналитический портал Bankir.ru <http://bankir.ru/novosti/20140127/bazelskii-komiteta-dorabotal-metodiku-rascheta-pokazatelya-chistogo-stabilnogo-fondirovaniya-10065596/>

3 При определении срока погашения обязательства или долевого инструмента, инвесторы предполагают выкупить опцион в кратчайшие сроки. Для финансирования с вариантами осуществляемых по усмотрению банка, надзорные органы должны учитывать репутационные факторы, которые могут ограничить способность банка не исполнять опцион. В частности, когда рынок ожидает что определенные обязательства, кото-

рые будут погашены до их окончательного срока погашения, банки и надзорные органы учитывать такое поведение для целей ПЧСФ. По долгосрочным обязательствам, только часть денежных потоков, приходящихся на период 6-12 месяцев следует рассматривать как имеющие эффективный остаточный срок погашения.

4 В рамках обеспеченных финансовых сделок (сделки РЕПО и с ПФИ) при расчете учитываются ценные бумаги, непосредственно учитываемые на балансе кредитной организации (в ряде случаев юридически право собственности переходит кредитной организации, однако признания на балансе не произошло)

5 Пресс-служба Банка России: http://www.cbr.ru/finmarkets/files/development/onrfr_2016-18.pdf

Indicator of net stable funding (NSFR) as the management tool of bank liquidity within implementation of the Basel-III standards

Ubushuev S.V.

Financial University under the Government of the Russian Federation

One of the planned developments of the Basel-III is the gradual introduction of regulatory ratios. One such ratio is the net stable funding (hereafter NSFR). In the framework of the implementation of the Basel agreements in the Russian banking system, NSFR will be calculated by banks of the Russian Federation

from January 1, 2018. The introduction of this indicator in the framework of the existing regulatory requirements for liquidity the Bank of Russia, will allow to increase the stability of the Russian banking system, and will enable Russian banks to balance the active-passive base according to the new realities of the banking sector, including Basel III. With the use of ratios to certain assets and liabilities when calculating this index, the change in the structure of banks " balance sheets is inevitable. In this article we study the basic concept of net stable funding. The basic principles of the calculation of the net stable funding and made an attempt to study the main problems and peculiarities of implementation NSFR.

Keywords: Bank of Russia, Basel-3, Net stable funding ratio, stable funding, available funding.

References

1. Basel III: The net stable funding ratio, October 2014
2. «The actions plan (road map) of the Bank of Russia for 2016 on implementation of the Main directions of development of the financial market of the Russian Federation for 2016 – 2018»
3. Press service of the Bank of Russia: http://www.cbr.ru/finmarkets/files/development/onrfr_2016-18.pdf
4. Information and analytical portal Bankir.ru <http://bankir.ru/novosti/20140127/bazelskii-komiteta-dorabotal-metodiku-rascheta-pokazatelya-chistogo-stabilnogo-fondirovaniya-10065596/>
5. Press service of the Bank of Russia of http://cbr.ru/press/pr.aspx?file=12112014_194558if2014-11-12t19_42_29.htm

Перспективы формирования каспийского газохимического кластера

Иллерицкий Никита Игоревич
м.н.с. ЦЭИ ИМЭМО РАН им. Е.М. Примакова, e-mail: illernick@yandex.ru

Сеферов Аким Керимович
аспирант РГУ нефти и газа (НИУ) имени И.М. Губкина, me.ep@mail.ru

Халов Осман Мурадovich
магистрант Московского авиационного института, osman96@bk.ru

В статье обоснована целесообразность формирования Каспийского газохимического кластера. Проведен анализ конъюнктуры мирового рынка энергоносителей, а также запасов углеводородов прикаспийских государств. Отмечены риски возникновения конкуренции между прикаспийскими государствами и необходимости поиска взаимовыгодной модели сотрудничества. Проанализированы предпосылки и условия для формирования газохимического кластера, выделены преимущества и особенные возможности прикаспийских государств. Отмечается востребованность продукции газохимических производств на мировом рынке. Сделаны выводы о возможностях и перспективах формирования кластера. Ключевые слова: газохимический кластер, углеводороды, прикаспийские государства

В 2009 году вместе со «сланцевой революцией» начались процессы фундаментальной перестройки мировых рынков энергии и энергоносителей. Результатом этих глубоких процессов на сегодняшний день является существенное падение стоимости углеводородного сырья на мировом рынке, избыток предложения, формирование двух разнонаправленных трендов: с одной стороны, усиливается конкуренция на энергетических рынках между производителями ресурсов, а с другой – в ужесточившихся условиях участники рынка развивают сотрудничество и кооперацию, с целью не допустить чрезмерной дестабилизации ситуации. Наиболее ярким примером такой всеобщей кооперации является договоренность о сокращении добычи нефти между странами ОПЕК и Россией, достигнутое в декабре 2016 года. К соглашению добровольно присоединились и некоторые другие страны. Достигнутый компромисс позволяет уравновешивать спрос и предложение на мировом рынке и сохранять цены на нефть на приемлемом уровне в коридоре 50-60 долларов США за баррель.¹ Однако данный ценовой уровень все равно значительно ниже 80-90 долларов США за баррель, которые десять лет назад были совершенно комфортным показателем для развития нефтегазодобывающей промышленности во всем мире. Низкие цены на нефть привели и к снижению цен на другие энергоносители, стоимость которых на региональных рынках привязана к нефти – в частности, на природный газ. Это привело к тому, что при росте физических объемов добычи и поставок газа выручка поставщиков газа либо стагнирует, либо растет незначительно. Так, ПАО «Газпром» в 2016 году установил новый мировой рекорд по объему поставок газа на европейский рынок – почти 180 млрд. куб. м газа, что на 12,5% больше, чем в 2015 году. Однако выручка по итогам 2016 года лишь незначительно превысит значение 2015 года по причине низких цен на энергоносители. В отдельные периоды отпускная цена на газ даже приближалась к порогу рентабельности производства.²

Подобные сигналы рынка касаются не только российских газовых компаний, но и других государств Евразии, обладающих крупными запасами природного газа и нефти, и рассчитывающих сейчас или в перспективе осуществлять экспорт углеводородов. В первую очередь речь идет о прикаспийских государствах, в число которых, помимо России, входят Казахстан, Иран, Туркменистан и Азербайджан

Прикаспийские государства связаны не только общим морем, раздел дна которого является предметом территориального спора (данная проблема была подробно проанализирована авторами в ранее опубликованной статье).³ Каспийский регион является одним из крупнейших в мире резервуаров углеводородного сырья. Суммарные доказанные запасы нефти пяти государств составляют около 200 млрд. баррелей, а с учетом перспективных месторождений превысят 250-280 млрд. баррелей, что составит более 20 процентов мировых запасов. Что касается природного газа, то суммарные подтвержденные запасы пяти прикаспийских государств превышают 85 трлн. куб. м, и могут, при выполнении доразведки на шельфе Каспийского моря, достигнуть 100 трлн. куб. м – то есть, более половины мировых запасов газа (даже без учета потенциальных запасов в российской Арктике). При этом у всех государств, кроме России, доля запасов углеводородов, месторождения которых располагаются именно в прикаспийской зоне является очень большой – не менее 20 процентов всех запасов страны (Таблица 1).⁴

Каждая страна каспийского региона опирается на топливно-энергетический комплекс в своем развитии и стремится нарастить экспорт энергоносителей. Однако доступ к комфортным экспортным каналам имеется, по сути, только у России с ее высококоразвитой газотранспортной и нефтепроводной системами, у Ирана, обладающего выходом к мировому океану, и отчасти у Азербайджана, который в 2000-х годах смог создать необходимую трубопроводную инфраструктуру для экспорта в Европу. При этом необходимо отметить, что взаимодействие между Россией и странами бывшего СССР осуществляется, как правило, в рамках еще действующей общей энергетической и транспортной инфраструктуры. Сотрудничество же России с Ираном пока еще не

Таблица 1
Доказанные запасы нефти и газа прикаспийских государств
Источник: BP Statistical Review of World Energy 2016

Государство	Доказанные запасы нефти, млрд. баррелей	Доля запасов нефти от мировых	Доказанные запасы газа, трлн. куб. м.	Доля запасов газа от мировых
Россия	102,4	6,0%	32,3	17,3%
Казахстан	30,0	1,8%	0,9	0,5%
Туркменистан	0,6	менее 0,1%	17,5	9,4%
Иран	157,8	9,3%	34,0	18,2%
Азербайджан	7,0	0,4%	1,1	0,6%

вполне обеспечено необходимой производственной, транспортной и институциональной инфраструктурой.

В условиях падения цен на мировых рынках энергии и энергоносителей, прикаспийские государства вынуждены искать новые пути для сохранения рентабельности и дальнейшего развития национальных топливно-энергетических комплексов. По нашему мнению, сегодня перед ними возникает исторический выбор: либо изолированно друг от друга пытаться нарастить добычу и экспорт нефти и природного газа, что неминуемо приведет к ужесточению конкуренции, или же постараться сформировать новую взаимовыгодную кооперационную модель, которая позволит позиционировать прикаспийский регион как единого крупного игрока на энергетических рынках.

Мы полагаем, что в настоящее время сложились условия и сформировались необходимые предпосылки, открывающие возможность для формирования новой модели сотрудничества между государствами Каспия, основанной на объединении усилий и принципе взаимной выгоды. В первую очередь эта модель сотрудничества должна быть реализована в газовой сфере, а в перспективе – и в нефтяной.

Каспийскому газу с высокой долей вероятности гарантирован стабильный спрос и долгосрочные контакты с надежными потребителями – Китаем, Европейским союзом и в недалекой перспективе – Индией, для его формирования имеется вся необходимая инфраструктура, а также была предложена и обоснована основная локация для размещения хаба и необходимых координационных органов на территории Республики Дагестан Российской Федерации.⁵ Формирование хаба даст возможность не только сконцентрировать значительные объемы экспортного газа для осуществления поставок на указанные рынки, но и сделать

следующий шаг, который позволит в значительной степени защитить прикаспийские государства от колебаний рыночной конъюнктуры, низких цен и возможной нестабильности спроса – сформировать мощнейшую ресурсную базу для Каспийского газохимического кластера.

В экономике теория кластеров была впервые разработана Майклом Портером в составе теории конкурентных преимуществ государств. Согласно его определению, «кластер – это группа географически соседствующих взаимосвязанных компаний (поставщики, производители и др.) и связанных с ними организаций (образовательные заведения, органы гос. управления, инфраструктурные компании), действующих в определенной сфере и взаимодополняющих друг друга».⁶ Необходимо добавить, что для таких отраслей, как добыча и переработка природных ресурсов, ключевым условием формирования кластера является наличие мощной ресурсной базы. Одной из ключевых особенностей кластера является сочетание в нем конкуренции и кооперации. Такое сочетание становится возможным благодаря тому, что объединение компаний в одних сферах помогает успешно вести конкурентную борьбу в других. Кооперация при производстве конечной продукции внутри кластера помогает его участникам поддерживать конкурентоспособность на внешних рынках. В рамках кластера компании имеют возможность делиться технологиями, опытом менеджмента, совместно использовать общую инфраструктуру. Именно эти черты кластера являются наиболее актуальными для прикаспийских государств, так как позволят в полном объеме реализовать их конкурентные преимущества на внешних рынках.

Актуальность формирования именно газохимического кластера обоснована рядом весомых причин. Газохимия и газопереработка является одной из наиболее молодых и высокотехнологичных от-

раслей промышленности. Природный газ в качестве ценного химического сырья, а не топлива, только начинает раскрывать свой потенциал. Современные технологии первичной переработки газа позволяют промышленными методами получать из природного газа такие продукты как метан, этан, азот и гелий, а также ШФЛУ (широкую фракцию углеводородов) серу и ряд других веществ, которые выделяются в комплексном составе добываемого газа. Точный состав газа зависит от конкретного месторождения.

Чистый и осушенный метан используется в качестве топлива для теплоэлектростанций и может быть поставлен на экспорт любым из доступных способов, включая СПГ. Этан является базовым сырьем для получения различных видов полиэтилена, которые, в свою очередь станут основой для создания пластмасс и других полимерных материалов. Полиэтилены являются самым производимым веществом в мире, сфера применения этих материалов колоссальна: от изготовления упаковочных материалов до высокотехнологичных элементов и комплекующих для машиностроительной, автомобильной, авиационной и других видов промышленности. Из гелий-азотной смеси путем сжижения при криогенных температурах получают жидкий гелий, который незаменим в таких высокотехнологичных областях деятельности как космонавтика, авиация и судостроение, ядерная и лазерная техника, медицине и научных исследованиях. Гелий используется в производстве оптоволокон, полупроводников, исследования физики высоких энергий и сверхнизких температур. ШФЛУ в своем составе имеет пропан, бутан и пентан-гексановую смесь, которые являются экологически чистым топливом для автотранспорта (по сравнению с бензином и дизелем), и ценным сырьем для других видов химической промышленности.⁷ Другое направление переработки газа связано с технологиями перевода газа в жидкое состояние (gas-to-liquid, GTL), которые позволяют получать из природного газа метанол, синтетические жидкие топлива и синтетические масла, по характеристикам и чистоте превосходящие аналоги, полученные в результате переработки нефти.⁸

Все эти продукты относятся к продукции с высокой добавленной стоимостью и используются очень высоким спросом на мировых рынках. В настоящее время лидирующие позиции в производстве этилена, гелия и GTL продуктов принадлежит США и странам Европы, они же

являются основными поставщиками необходимых технологий. Спрос, в частности, на гелий на мировом рынке продолжает стабильно расти, и в перспективе этот рост будет поддержан странами Азии.⁹ По предварительной геологической оценке, запасы природного газа Каспийского бассейна в основном вполне пригодны для газохимии, в том числе для извлечения гелия.¹⁰

Извлечение гелия из природного газа, как газохимическое производство в целом, является сложным технологическим процессом, и лишь немногие компании мира имеют такой опыт. Среди государств Каспийского региона необходимыми технологическими, промышленными и кадровыми ресурсами для создания такого производства обладает ПАО «Газпром».

В настоящее время ПАО «Газпром» осуществляет переработку газа на Астраханском, Оренбургском и Сосногорском газоперерабатывающих заводах (ГПЗ), Оренбургском гелиевом заводе. Оренбургский газохимический комплекс – это первый и пока единственный на территории стран СНГ промышленный объект такого рода. В 2015 году на производствах ПАО «Газпром» было переработано более 30 млрд куб. м природного газа.¹¹ Кроме того, в настоящее время ПАО «Газпром» осуществляет строительство Амурского газоперерабатывающего завода, который станет крупнейшим в России и одним из самых мощных в мире предприятий по переработке природного газа, позволит перерабатывать более 40 млрд куб. м природного газа в год, получая гелий, этан и пропан-бутан. Строительство завода началось в октябре 2015 года.¹²

Иран, со своей стороны, имеет значительный положительный опыт формирования промышленных кластеров в области нефтехимической промышленности. В 1990-2010 годах, во многом по причине невозможности экспорта сырой нефти из-за действия международных санкций, в Иране была создана передовая нефтехимическая отрасль, которая стала одним из ключевых секторов экономики страны. В 2015 году объем производства нефтепродуктов и нефтехимикатов в Иране составил более 60 млн. тонн, значительная часть нефтехимических производств в Иране сосредоточена в портовых свободных экономических зонах. Иранское правительство таким образом накопило весомый опыт в организации масштабных сконцентрированных производств в нефтехимической отрасли, данный опыт может быть применен и

для развития международного проекта формирования каспийского газохимического кластера.

Логистическое обеспечение газохимического кластера не ограничивается каспийским газовым хабом. Прикаспийскими государствами формируется развитая транспортная сеть вокруг Каспийского моря: автомобильные и железные дороги, нефтяные и газопроводы. В 2014 году состоялось открытие новой железной дороги, ставшей известной под названием «восточный маршрут север-юг», которая позволяет увеличить транзитный грузовой и пассажиропоток, уменьшить расходы на перевозку, экономить время путешествия и вызвать экономический рост в регионах, по которым проходит дорога. Протяженность железнодорожного маршрута составляет почти 1000 км.¹³ Она создала важный прямой транспортный канал, связывающий Россию и Казахстан с Туркменистаном и Ираном, и далее – со странами Персидского залива и, в будущем, Индией.

Таким образом, можно сделать следующие выводы. Во-первых, тенденции развития мирового рынка энергии и энергоносителей таковы, что добыча и экспорт переработанных углеводородов становятся все менее рентабельными и все более рискованными ввиду нестабильности цен на них. Цены на природный газ пока еще привязаны к ценам на нефть, и, по опыту 2014-2015 годов, даже при существенном увеличении спроса, выручка экспортеров природного газа растет незначительно.

Во-вторых, все прикаспийские государства в своем экономическом развитии опираются на топливно-энергетический комплекс. Запасы нефти и газа прикаспийских государств в мировом масштабе очень значительны. Однако текущая ситуация на мировых рынках энергоносителей приводит к ужесточению конкуренции между добывающими государствами, в том числе между странами Каспия. Это вынуждает их либо продолжать конкурировать друг с другом, либо сформировать новую модель взаимодействия. Мы полагаем, что основой для этого взаимодействия может стать создание каспийского газового хаба с целью формирования каспийского газохимического кластера.

В-третьих, для формирования кластера имеются все необходимые условия и предпосылки. У Российской Федерации имеется опыт и технологии для реализации крупных газоперерабатывающих проектов, у Ирана – положительный опыт

создания и администрирования крупных сконцентрированных промышленных мощностей. У всех прикаспийских государств имеются значительные запасы извлекаемого природного газа, а также возможность формирования единой транспортной инфраструктуры в виде каспийского газового хаба. Анализ мирового рынка подтверждает высокий спрос на газохимическую продукцию.

В заключение необходимо отметить, что подобная форма объединения усилий прикаспийских государств будет иметь большое значение не только для развития экономик государств-участников, но и с геополитической точки зрения, позволив обеспечить безопасность Каспийского региона и защитить его от внешнего вмешательства. Это, в свою очередь, является одной из главных задач, озвученных Президентом Российской Федерации В.В. Путиным и лидерами прикаспийских государств на IV Каспийском саммите 29 сентября 2014 года.¹⁴

Литература

1. Bloomberg узнал о договоренности стран вне ОПЕК сократить добычу нефти. РБК, 10.12.2016 URL: <http://www.rbc.ru/economics/10/12/2016/584bfbf99a7947739cfd76da>
2. BP Statistical Review of World Energy 2016. URL: <https://www.bp.com/content/dam/bp/pdf/energy-economics/statistical-review-2016/bp-statistical-review-of-world-energy-2016-full-report.pdf>
3. Дедов А.Г. Материалы и технологии для переработки газового сырья: проблемы, перспективы, решения. Вестник Российской академии наук. // 2016. Т 86. № 5. С. 10–19.
4. Заявление президентов Азербайджанской Республики, Исламской Республики Иран, Республики Казахстан, Российской Федерации и Туркменистана. Официальный сайт Президента Российской Федерации. URL: <http://kremlin.ru/supplement/4754>
5. Казахстан вышел к Персидскому заливу / Страны региона объединила железная дорога. Независимая газета. 27.11.2014. URL: http://www.ng.ru/cis/2014-11-27/6_kazahstan.html
6. Мороз и низкие цены помогли «Газпрому». Ведомости, № 4237 от 10.01.2017.
7. О. Л. Елисеев. Технологии «газ в жидкость». Журнал Российского химического общества им. Д.И. Менделеева // 2008, Т. LII, № 6, С. 53-62.
8. ПАО «Газпром». Официальный

сайт. Переработка. URL: <http://www.gazprom.ru/about/production/processing/>

9. ПАО «Газпром». Официальный сайт. Проекты. Амурский ГПЗ. URL: <http://www.gazprom.ru/about/production/projects/amur-gpp/>

10. Портер М. Конкуренция. - М: Издательский дом «Вильяме», 2002. - с. 207.

11. Признанный гелий. Журнал «Коммерсантъ Власть» №15 от 20.04.2015, стр. 38

12. Сеферов А.К., Иллеричкий Н.И. Энергетическое сотрудничество прикаспийских государств: проблемы и перспективы. // Трансформация мировой энергетики: рыночные механизмы и государственная политика. Под ред. С.В. Жукова – М.: ИМЭМО РАН, 2016

13. Сеферов А.К., Сапаров С., Иллеричкий Н.И. Экономико-правовые проблемы развития энергетического потенциала прикаспийских государств в контексте деятельности ЕАЭС // Энергетика Евразии: новые тенденции и перспективы. Под ред. С.В. Жукова – М.: ИМЭМО РАН, 2016. С. 87.

14. Силантьев Ю.Б., Халошина Т.О. Особенности локализации ресурсов гелия в нефтегазоносных бассейнах мира / Вести газовой науки. 2013. №5 (16) С.200-204.

15. Халова Г.О., Сеферов А.К. – Сотрудничество прикаспийских государств в нефтегазовой сфере // Мировые рынки нефти и природного газа: ужесточение конкуренции. Под ред. С.В. Жукова – М.: ИМЭМО РАН, 2017

Ссылки:

1 Bloomberg узнал о договоренности стран вне ОПЕК сократить добычу нефти. РБК, 10.12.2016 [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.rbc.ru/economics/10/12/2016/584bfbf99a7947739cfd76da>

2 Мороз и низкие цены помогли «Газпрому». Ведомости, № 4237 от 10.01.2017.

3 Сеферов А.К., Сапаров С., Иллеричкий Н.И. Экономико-правовые проблемы развития энергетического потенциала прикаспийских государств в контексте деятельности ЕАЭС // Энергетика Евразии: новые тенденции и перспективы. Под ред. С.В. Жукова – М.: ИМЭМО РАН, 2016. С. 87.

4 По оценке автора на основе данных BP Statistical Review of World Energy 2016

5 Сеферов А.К., Иллеричкий Н.И. Энергетическое сотрудничество прикас-

пийских государств: проблемы и перспективы. // Трансформация мировой энергетики: рыночные механизмы и государственная политика. Под ред. С.В. Жукова – М.: ИМЭМО РАН, 2016

6 Определение согласно М. Портеру: Портер М. Конкуренция. - М: Издательский дом «Вильяме», 2002. - с. 207.

7 Дедов А.Г. Материалы и технологии для переработки газового сырья: проблемы, перспективы, решения. Вестник Российской академии наук. // 2016. Т 86. № 5. С. 10–19.

8 О. Л. Елисеев. Технологии «газ в жидкость». Журнал Российского химического общества им. Д.И. Менделеева // 2008, Т. LII, № 6, С. 53-62.

9 Признанный гелий. Журнал «Коммерсантъ Власть» №15 от 20.04.2015, стр. 38

10 Силантьев Ю.Б., Халошина Т.О. Особенности локализации ресурсов гелия в нефтегазоносных бассейнах мира / Вести газовой науки. 2013. №5 (16) С.200-204.

11 ПАО «Газпром». Официальный сайт. Переработка. URL: <http://www.gazprom.ru/about/production/processing/>

12 ПАО «Газпром». Официальный сайт. Проекты. Амурский ГПЗ. URL: <http://www.gazprom.ru/about/production/projects/amur-gpp/>

13 Казахстан вышел к Персидскому заливу / Страны региона объединила железная дорога. Независимая газета. 27.11.2014 [электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.ng.ru/cis/2014-11-27/6_kazakhstan.html

14 Заявление президентов Азербайджанской Республики, Исламской Республики Иран, Республики Казахстан, Российской Федерации и Туркменистана. Официальный сайт Президента Российской Федерации. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://kremlin.ru/supplement/4754>

Prospects of building a gas-chemical cluster of the caspian states

Illeritskiy N.I., Seferov A.K., Khalov O.M.

MEMO RAS after E.M. Primakov Energy Research Center, Russian state University of oil and gas named after I. M. Gubkin, Moscow Aviation Institute

The article grounds the necessity of forming a Caspian gas-chemical cluster. The analysis of the energy resources world market and hydrocarbon reserves of the Caspian States is made. The risks of competition between the littoral States and the need to find mutually beneficial models of cooperation are

noted. Preconditions and conditions for formation of gas-chemical cluster, the advantages and special features of the Caspian States are stated. It is noted, that the demand for products of the chemical industries in the global market is high. The conclusions about the possibilities and prospects of a cluster formation are made.

Keywords: gas-chemical cluster, hydrocarbons, Caspian states

1. Bloomberg found out about the agreement between the countries outside of OPEC to cut oil production. RBC 10.12.2016. URL: <http://www.rbc.ru/economics/10/12/2016/584bfbf99a7947739cfd76da>

2. BP Statistical Review of World Energy 2016. URL: <https://www.bp.com/content/dam/bp/pdf/energy-economics/statistical-review-2016/bp-statistical-review-of-world-energy-2016-full-report.pdf>

3. Dedov, A. G. Materials and technologies for processing of raw material gas: problems, prospects, solutions. Herald of the Russian Academy of Sciences. // 2016. Т 86. No. 5. P. 10-19.

4. Statement of the presidents of the Republic of Azerbaijan, the Islamic Republic of Iran, Kazakhstan, Russian Federation and Turkmenistan. Official website of the President of the Russian Federation. URL: <http://kremlin.ru/supplement/4754>

5. Kazakhstan came out to the Persian Gulf / countries in the region have joined the railway. The Independent newspaper from 27.11.2014. URL: http://www.ng.ru/cis/2014-11-27/6_kazakhstan.html

6. Frost and low prices has helped «Gazprom». Vedomosti, № 4237 from 10.01.2017.

7. O. L. Eliseev. Technology «gas to liquid». Journal of the Russian chemical society. D. I. Mendeleev // 2008, vol. LII, No. 6, Pp. 53-62.

8. PJSC «Gazprom». Official site. Processing. URL: <http://www.gazprom.ru/about/production/processing/>

9. PJSC «Gazprom». Official site. Projects. The Amur gas processing plant. URL: <http://www.gazprom.ru/about/production/projects/amur-gpp/>

10. Porter M. Competition. - М: Publishing house «Williams», 2002. - p. 207.

11. Recognized helium. The magazine «Kommersant Vlast» №15 from 20.04.2015, p. 38

12. Seferov A. K., Illeritskiy N. I. Energy cooperation of the Caspian States: problems and prospects. // Transformation of world energy: market mechanisms and public policy. Ed. by S. V. Zhukov – Moscow: IMEMO, 2016

13. Seferov A. K., Saparov S., Illeritskiy N. I. Economic and legal problems for development of energy potential of the Caspian States in the context of the activities of the EEU // Energy Eurasia: new trends and perspectives. Ed. by S. V. Zhukov – Moscow: IMEMO, 2016. P.87.

Направления оценки конкурентных преимуществ российских горно-химических компаний

Гендон Анжелика Леонидовна

к.т.н., доцент кафедры финансового контроля, анализа и аудита РЭУ им. Г.В. Плеханова, gendon1@yandex.ru

В современной теории стратегического управления понятие «конкурентное преимущество» является стержневым, при этом единого подхода к пониманию, точного и общепринятого определения не сложилось. Во множестве исследований показано, что конкурентное преимущество является концентрированным проявлением превосходства над конкурентами в экономической, технической, организационной сферах деятельности компании, и может быть измерено. Среди экономических показателей предложены дополнительная прибыль, рентабельность, рыночная доля, объем продаж и другие.

Автор отмечает, что конкурентное преимущество нельзя отождествлять с потенциальными возможностями компании, т.к., в отличие от последних - это достигнутый в результате реализации стратегии факт, который фиксируется в результате реальных и очевидных предпочтений рынка. Автором подчеркивается, что в ресурсной трактовке под конкурентными преимуществами понимаются реализованные на практике компетенции компании, приносящие более высокие доходы, чем у конкурентов. В стоимостной трактовке - свойства компании, позволяющие ей создавать стоимость более высокими по сравнению с конкурентами темпами. Таким образом, понятие конкурентного преимущества отражает два аспекта: сопоставление результатов посредством конкуренции и обусловленную их уникальностью устойчивость результатов. Конкурентные преимущества обладают статическими и динамическими характеристиками. Дискуссионными и методически нерешенными остаются вопросы о продолжительности периода, в течение которого можно сделать вывод о наличии и проявлениях (статический аспект), а также скорости приобретения или потери (динамический аспект) конкурентных преимуществ. Ключевые слова: горно-химические компании, конкурентные преимущества, минеральные удобрения, мировой рынок, конкурентоспособность

Введение

Управленческий процесс постоянно усложняется нестабильностью экономической конъюнктуры, повышением требований потребителей к производимой продукции и услугам, сокращением жизненного цикла товара, а перспективы развития компаний становятся все менее предсказуемыми. Существует острая необходимость в направлении деятельности компаний на завоевание и удержание доли рынка, на достижение превосходства над конкурентами, что в большей мере обеспечивается грамотным стратегическим управлением.

Объектом стратегического управления являются экономические системы различных уровней – крупные корпорации, малые и средние компании, различные учреждения, коммерческие и некоммерческие организации, а также отрасли промышленности, промышленные комплексы, регионы, народное хозяйство и государство в целом.

В наши дни стратегическое управление является ключевым фактором, позволяющим компаниям успешно выживать в усложняющихся экономических и рыночных условиях, но, несмотря на это, зачастую можно наблюдать отсутствие стратегичности в действиях многих компаний, что часто ведет к их поражению в конкурентной борьбе [2].

Более ярко отсутствие стратегического управления проявляется в следующих двух формах. Первая из них – когда организации, осуществляющие стратегическое управление, исходят из того факта, что внешнее окружение не будет претерпевать каких-либо изменений. Попытки составления долгосрочных стратегических планов, не учитывающих изменения внешней среды, без их своевременной актуализации – признаки нестратегического управления. Вторая форма нестратегического управления – разработка программы действий с анализа внутренних возможностей и ресурсов компании. При таком подходе компания зачастую не может достичь желаемых целей, так как их достижение во многом зависит от потребностей потребителей, поведения конкурентов, рыночных и отраслевых тенденций [2].

Кроме того, стратегия динамична. Необходимо постоянно актуализировать и пересматривать стратегию, успевая за изменениями, происходящими в деловом мире и в самой компании. Источником конкурентного преимущества в современных условиях становится гибкая стратегия, которая будет сложна для воспроизведения конкурентами.

Основная часть

Конкурентные преимуществ российских горно-химических компаний предлагается оценивать с помощью стратегического анализа по трем направлениям и соответственно трем расчетным комплексным показателям (Рис. 1).

Для эффективного управления и разработки стратегии развития компании следует осуществлять стратегическую оценку предложенных показателей. В стратегическую оценку конкурентоспособности компании включаются все виды ресурсов, имеющиеся на момент расчета; подготавливаемых или планируемых к использованию в перспективе, которые обеспечат рост эффективности деятельности, формирование компетенций и конкурентных преимуществ за счет реализации управленческих решений.

Три показателя различаются методикой, источниками информации и базой оценки (табл. 1). Интервалами оценки выступают год, период. Годовой период принимается для расчета ресурсного потенциала и конкурентного статуса компании, который позволяет получить наиболее детализированный уровень оценки. Основным временным интервалом оценки динамической конкурентоспособности выступает период оценки (3-5 лет), рамки которого ограничены началом и окончанием этапа жизненного цикла развития компании, т.к. эти границы определяют программы и стратегию развития и отражают тенденции развития и устойчивость компании [1].

Горизонт оценки стратегической конкурентоспособности может быть весьма длительным. Таким образом, горизонт должен соответствовать периоду прогнозирования, в течение которого компания обладает устойчивыми конкурентными преимуществами, отличающими ее от других компаний [3]. Инвестиционные программы являются средством формирования и поддержания конкурентных преимуществ, поэтому



Рис. 1. Направления оценки конкурентоспособности горно-химических компаний

Таблица 1
Характеристика комплексных направлений оценки конкурентных преимуществ российских горно-химических компаний

Направление	Период	База оценки	Информация
1. Ресурсный потенциал	Год	Показатели компании в базисном году	Справочно-аналитические, планово-прогнозные, данные бухгалтерского финансового, управленческого, оперативного учета и бухгалтерской финансовой отчетности
2. Рыночная конкурентоспособность	Период	Показатели за 3-5 лет компаний-конкурентов	Справочно-аналитические, планово-прогнозные, данные бухгалтерского учета и отчетности
3. Институциональный фактор	Год	Показатели компании в базисном году	Справочно-аналитические, планово-прогнозные, данные бухгалтерского учета и отчетности, корпоративная отчетность, аналитическая рыночная информация, биржевая информация

период времени является важнейшим элементом стратегического анализа и планирования. В настоящее время горизонт оценки должен приниматься на период до 2030 года, чтобы соответствовать большинству принятых в России стратегических программ и быть синхронизированным с ними.

Среди принятых программ федерального уровня и отраслевой направленности, а также методических разработок в соответствующей области, значимых для развития минерально-сырьевого комплекса и химической отрасли, следует отметить: Стратегию национальной безопасности до 2020 года; Энергетическую стратегию России на период до 2030 года; а также Методические рекомендации и материалы по разработке прогноза научно-технологического и социально-экономического развития России до 2030 года. К стратегиям мезоуровня, важным для разви-

тия минерально-химического сектора экономики России, относятся, например, Стратегия социально-экономического развития Северо-Западного Федерального округа на период до 2020 года. Целевые ориентиры утвержденных стратегий и организационно-экономические механизмы их реализации оказывают влияние на стратегическую конкурентоспособность компаний.

Ресурсный потенциал зависит от объема и качества доступных ресурсов (минерально-сырьевая база, материальные, финансовые), интеллектуального капитала, инновационных и инвестиционных ресурсов, информации, структуры капитала и прочих факторов. В основе оценки лежит методология ресурсного подхода. Оценка следует производиться в стоимостном выражении, т.к. система оценок затрудняет прямое сравнение различных компаний, особенно с зарубежными конкурентами.

Основным недостатком определения ресурсного потенциала является неполнота оценки только ресурсных возможностей компании, без учета эффективности управления. В результате не отражается возможная изменчивость показателей в связи с реализацией стратегий развития компании, включающей совокупность инвестиционных программ и проектов. Полученная оценка позволяет определить величину сложившихся на момент оценки ресурсов на определенную дату, однако статична, не отражает динамику изменения показателей, не позволяет выявить факторы и механизмы создания ценности.

Рыночная конкурентоспособность отражает трансформацию внутренней и внешней среды, зависит как от внутренних возможностей компании эффективно использовать имеющиеся ресурсы, так и от влияния внешних условий и реакции менеджмента на них, определяется качеством управления. В основе определения рыночной конкурентоспособности лежит методология сбалансированной системы показателей. Необходимость адекватного учета и оценки рыночной конкурентоспособности подтверждается активно развиваемой концепцией рыночных способностей компании, которые состоят в интегрировании, создании и реконфигурации внутренних и внешних компетенций для достижения соответствия рыночной среде [3].

Институциональный фактор горно-химической компании отражает как статические характеристики (состояние в конкурентной среде), так и динамические (поведение, реализуемое в конкурентной стратегии). Статическая составляющая зависит от структуры и степени концентрации отрасли и рынка, наличия и формирования компетенций, специфических и стратегических активов и ресурсов компании. Динамическая составляющая определяется стратегической и инвестиционной активностью компании, спецификой конкурентного поведения, эффективностью использования активов и ресурсов, влиянием институционального регулирования. Институциональный фактор характеризует масштаб деятельности компании и структуру рынка, инвестиционную активность и структуру капитала, возможность изменения структуры рынка при определенных институциональных условиях и ограничениях. Институциональный фактор компании оценивается на основе структурного и поведенческого подходов в теории конкуренции.

Алгоритм оценки конкурентоспособности представлен на рис. 2[4].

Оценка конкурентоспособности отражает рыночную конкуренцию, поэтому производится по отчетной и прогнозной информации. Оценка в прошлом периоде позволяет выявить факторы (драйверы) конкурентоспособности в моделях оценки; в настоящем периоде осуществляется мониторинг значений, разработка моделей управления и их тестирование; прогнозирование и управление в будущем периоде - прогноз значений на основе применения моделей управления.

Заключение

Достоинство предложенного подхода к оценке конкурентоспособности горно-химической компании заключается в приведении в сопоставимый вид количества и качества активов на основе оценки в стоимостном выражении, сопоставлении темпов роста согласованных показателей, определении конкурентного статуса. Конкурентоспособность определяется с учетом имеющихся активов, эффективности деятельности компании и проектируемых стратегических решений.

Таким образом, конкурентные преимущества горно-химических компаний формируются исходя из отраслевых и рыночных особенностей с учетом собственного потенциала конкретной компании. Важным представляется выделение предпосылок для формирования того или иного конкурентного преимущества, определение источника формирования преимущества, а также активность в отношении реализации конкурентного преимущества. Зачастую эффективная стратегия горно-химической компании является следствием реализации определенного набора конкурентных преимуществ, которые в совокупности способны обеспечить компании значительное превосходство над конкурентами в долгосрочной перспективе.

Литература

1. Волков А., Куликов М., Марченко А. Создание рыночной стоимости и инвестиционной привлекательности// М.: Вершина, 2007. 304 с.
2. Гендон А.Л. Анализ конкурентных преимуществ компаний горно-химического комплекса России// Вестник Российского экономического университета им. Г.В. Плеханова. 2016. № 3 (87). С. 83-88.
3. Ивашковская И.В. Моделирование стоимости компании. Стратегическая ответственность советов директоров.// М.: ИНФРА-М, 2009.430 с.
4. Сергеев И.Б., Пономаренко Т.В. Развитие стратегических конкурентных преимуществ горных компаний: институционально-теоретический аспект//

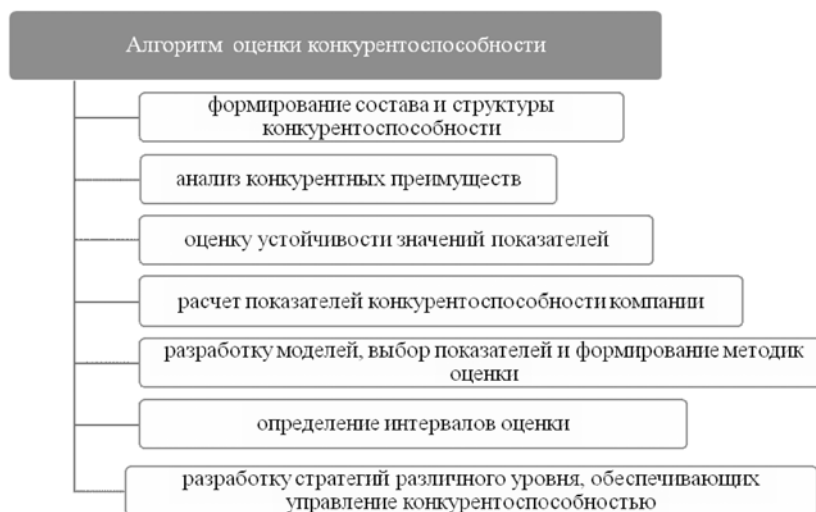


Рис. 2. Алгоритм оценки конкурентоспособности.

Проблемы современной экономики. 2011. № 2. С. 104-108.

Areas of assessment of competitive advantages of russian mining and chemical companies

Gendon A. L.

REU them. G. V. Plekhanov

Neither in Russia, with emerging markets or in Mature Western market economies are not developed sufficiently stable systemic understanding of the competitive advantages. We conducted systematization of views and approaches to the definition suggests that each of them is one predominant or a number of characteristics that act as key determinants of the level of competitive advantages of the economic system on different levels.

In the modern theory of strategic management, the concept of «competitive advantage» is the centerpiece, with a unified approach to understanding, precise and universally accepted definition has not emerged. Many studies have shown that competitive advantage is a concentrated manifestation of the superiority over competitors in economic, technical, organizational areas of the company, and can be measured. Among the economic indicators suggested additional profit, profitability, market share, sales volume and others.

The author notes that competitive advantage cannot be identified with potential providers since, unlike the latter, is achieved as a result of the strategy, the fact which is recorded in the result, the real and the apparent preferences of the market.

Species specificity and mechanism of formation of competitive advantages are fundamental to the competitiveness of the company and create value in different ways:

- 1) value is created thanks to favorable conditions of transactions on the

commodity markets, which is not applicable in respect of rare resources;

- 2) getting «windfall profits» significantly above «normal», it is not clear whose expectations (the owners of the company, competitors, economy) should be taken into account;
- 3) high rates of market capitalization reflect the influence of competitive advantage.

The author emphasizes that in resource interpretation under competitive advantage refers to the practiced competence of the company, generating higher revenues than the competition. In terms of the interpretation of the properties of the company, allowing her to create higher value compared to competitors rate. Thus, the concept of competitive advantage reflects two aspects: the comparison of the results by competition and due to their uniqueness sustainability. Competitive advantages have static and dynamic characteristics. Discussion and methodically remain unresolved questions about the duration of the period during which it is possible to draw a conclusion about the presence and manifestations (static aspect) as well as speed gains or losses (dynamic aspect) competitive advantages

Keywords: mining and chemical company, competitive advantages, mineral fertilizers, world market, competitiveness

References

1. Volkov A, Kulikov M., Marchenko A. Creating market value and investment attractiveness// М.: Verшина 2007. 304 p.
2. Gendon A. L. Analysis of the competitive advantages of companies in the mining and chemical complex of Russia// Bulletin of the Russian economic University. G. V. Plekhanov. 2016. No. 3 (87). S. 83-88.
3. V. Ivashkovskaya I. Modeling value of the company. Strategic responsibility of boards of Directors. / М.: INFRA-M, 2009.430 S.

Анализ изменения роли ВИЭ в мировом производстве и потреблении энергии

Халова Гюльнар Османовна

д.э.н., профессор кафедры мировой экономики и энергетической политики РГУ нефти и газа имени И.М. Губкина

Йорданов Симеон Георгиев

аспирант факультета «Международный энергетический бизнес» РГУ нефти и газа имени И.М. Губкина

Полаева Гозель Байгельдыевна

к.э.н., доцент факультета международного энергетического бизнеса РГУ нефти и газа им. И.М. Губкина.

В статье анализируется мировое производство и потребление энергии за последние 45 лет и показано изменение роли возобновляемых источников энергии (ВИЭ) в мировом энергобалансе. В исследовании отмечается, что страны лидеры по производству ВВП являются крупнейшими потребителями энергии в мире. Последние 40-50 лет развивается процесс трансформации мировых энергетических рынков на которых всё большую долю занимают альтернативные источники энергии, и в частности ВИЭ. В статье показано, что наблюдаемое интенсивное распространение ВИЭ в мире – результат сложных политических, социальных, экономических и природных процессов, обусловленных неравномерным распределением ресурсов, ростом потребления энергии, ростом численности населения планеты и тп. Авторы показывают основные виды поддержки ВИЭ, которые применяются государства. В работе анализируются структура потребления ВИЭ по видам источников и мировое потребление ВИЭ по секторам. Показано, что на сегодняшний день основными лидерами по генерации и мощности ВИЭ являются ЕС, США и Китай. В 2015 году Китай превратился в мирового лидера по инвестициям в ВИЭ и стал мировым лидером в производстве солнечных и ветровых установок. В статье анализируется роль Китая в производстве редкоземельных металлов, где Китай также является мировым лидером. Вместе с тем, по мнению авторов, ВИЭ необходимо рассматривать в качестве переходного этапа в развитии альтернативных источников энергии. Ключевые слова: Возобновляемые источники энергии, солнечная энергия, ветровая энергия, гидроэнергетика, биотопливо, инвестиции, технологии, редкоземельные металлы.

Энергетика – основа развития экономики современного мира. Самый большой экономический подъем в истории человечества стал возможен благодаря доступу к дешевым энергоресурсам и сырью. Потребление энергии прямо пропорционально экономическому развитию государств. Как видно из таблицы 1 страны лидеры мировой экономики, являются одновременно крупнейшими потребителями энергии в мире. При этом рост потребления первичной энергии с 1971 по 2014 г. наблюдался в государствах демонстрирующих высокие темпы роста ВВП.

Вместе с тем, распределение запасов ископаемого топлива между государствами является очень неравномерным. В таблице 2 представлены страны с крупнейшими энергетическими ресурсами в мире.

Согласно ряду исследований по запасам энергоресурсов, на одном полюсе находятся Россия и Соединенные штаты вместе с еще 30 государствами, которые контролируют 95% всех видов ископаемого топлива на планете, а на другом полюсе находятся индустриально развитые страны, большая часть стран ЕС, Япония и Республика Корея, которые не имеют значительных собственных запасов энергоресурсов и вынуждены их импортировать.

В таблице 3 представлены страны – крупнейшие импортеры угля, нефти и газа.

В последние 40-50 лет все более активно развивается процесс трансформации мировых энергетических рынков, в результате которого доля ископаемого топлива начинает снижаться, а доля возобновляемых источников энергии (ВИЭ) увеличивается.

За период от 1971 до 2014 г., общее первичное потребление энергии в мире увеличилось почти в 2.5 раза от 5523 до 13700 Мт.н.э., изменилась структура общего потребления первичной энергии по видам (см. Рис 1). Нефть пока доминирует в мировом энергобалансе, но ее потребление уменьшилось с 44% в 1971 до 31% за 2014г. Вместе с тем, доля угля за рассматриваемый период выросла на 9 пунктов и достигла своего самого высокого уровня 29% в 2014 г. в основном из-за высокого потребления в Китае и роста потребления в Германии. В то же самое время потребление природного газа повысилось с 16% (1971) до 21% (2014г.), а ядерной энергии с 1% до 5% за тот же промежуток времени.

В отличие от традиционной энергетики, развивавшейся в естественных условиях рынка на протяжении почти 150 лет, так называемая «зеленая энергетика» развивается в основном благодаря мощной налоговой и экологической поддержке государств.

Наблюдаемое сегодня интенсивное распространение альтернативных источников энергии в мире является результатом сложных политических, социальных, экономических и природных процессов. Эти процессы связаны с различным уровнем и динамикой экономического развития государств, ростом потребления энергии, неравномерным распределением природных ресурсов, ростом численности населения планеты и климатическими изменениями.

Так, например, в США, ЕС и Китае применяются следующие основные виды поддержки ВИЭ:

- целевые государственные субсидии и налоговые льготы, налоговые кредиты, целевые государственные инвестиции;
- введение требований по достижению определенных целевых показателей по повышению доли ВИЭ в общем производстве электроэнергии, в основном на солнечных и ветровых установках, а также фиксированных ежегодных целевых индикаторов роста мощностей ВИЭ;
- введение жесткого экологического законодательства с запрещающими режимами, конечной целью которого является как уменьшение выбросов углекислого газа и других загрязнителей, так и постепенное устранение зависимости от ископаемого топлива.

В 2014 г. доля мирового производства энергии из ВИЭ составила 13,8% от общего производства первичной энергии, что эквивалентно 1 894 млн т н.э.. За период с 1990

по 2014 г этот рост составил 58,6%. Твердое биотопливо является наиболее применимым источником возобновляемой энергии с долей составляющей 66,2% от первичного энергопотребления возобновляемых источников (см. Рис. 2), что находит свое объяснение в связи с широким потреблением древесины в качестве топлива в быту в развивающихся странах. На долю гидроэнергии приходилось 2,4% от потребления первичной энергии в мире в 2014 г. и 17,7% от потребления возобновляемых источников энергии. Доля геотермальной энергии, жидкого биотоплива, биогаза, солнечной, ветровой и энергии океанов составляет 15% от потребления ВИЭ. С 1990 г. рост потребления ВИЭ увеличиваются со среднегодовым темпом 2,2%. Доли ВИЭ в общем первичном энергопотреблении в различных странах и регионах мира таковы: в ЕС, США и Канаде – 9,4%, в странах Африки – 49,6%, в Латинской Америке – 28,8%, 25,3% – в Азии и 11,2% – в Китае (см. Рис. 3). Следует отметить, что 65,7% потребления ВИЭ в 2014 г. приходилось на страны ЕС, США и Канаду.

В 2014 г. структура мирового потребления энергии из ВИЭ выглядела следующим образом: 32,5% использовалось для производства электроэнергии и тепла, 48,5% использовалось в частном и общественном секторе (см. рис. 3).

Если 10-11 лет назад официально декларировали участие в развитии технологий возобновляемой энергетики только 60 государств, то по состоянию на 2015 г. их количество составляло уже 164 из 194 государств мира. В ряде государств на практике все производство энергии приходится на возобновляемые источники, например, в Лесото 100% электричества генерируется единственной ГЭС, в Непале 99,4% всей энергии также производится ГЭС, в Исландии 99,9% энергии производят гидроэлектрические и геотермальные станции. По этой причине самое большое количество стран со значительной долей ВИЭ находится в Африке и Южной Америке. С другой стороны, государства в которых электроэнергия от ВИЭ мало генерируется, как правило, богаты нефтью и газом (Кувейт, Оман, Катар, Саудовская Аравия, ОАЭ), доля возобновляемых источников в них близка к нулю. Ветряные и солнечные электростанции занимают наиболее значительную долю в энергобалансе ЕС и США, гидроэнергетика имеет наибольший удельный вес в развивающихся государствах Африки и Южной Америки.

Таблица 1

Общее первичное потребление энергии (ОППЭ) топ-10 стран в мире
Источник: World Energy Outlook. IEA 1977. p. 77

Страна	ОППЭ, М т.н.э.		
	2014	2014	1971
Китай	3062	22	7
США	2216	16	29
Индия	825	6	3
Российская Федерация	711	5	N/A
Япония	442	3	5
Германия	306	2	6
Бразилия	303	2	1
Канада	280	2	0,3
Корея	268	2	3
Франция	243	2	3
Остальной мир	5054	37	44
Мир	13700	100	100

Таблица 2

Топ-10 стран с крупнейшими энергетическими и сырьевыми ресурсами в мире
Источник: United States Energy Information Administration, <http://www.indexmundi.com/energy/?product=coal&graph=imports&display=rank>, CIA World Factbook

Страна	Основные природные ресурсы	Общая стоимость природных ресурсов, трлн. долл.
Российская Федерация	Уголь, нефть, золота, газ и древесина	75,7
США	Природный газ, золото, медь и нефть	45
Саудовская Аравия	Природный газ, лес и нефть	34,4
Канада	Уран, лес, нефть, газ и фосфат	33,2
Иран	Природный газ и нефть	27,3
Китай	Уголь и древесина	23
Бразилия	Золото и уран	21,8
Австралия	Уголь, уран, железная руда, лес и медь	19,9
Ирак	Природный газ и нефть	15,9
Венесуэла	Железо, нефть и природный газ	14,3

Таблица 3

Топ-10 стран импортеров энергоресурсов (угля, нефти и природного газа) в мире

Источник: United States Energy Information Administration, <http://www.indexmundi.com/energy/?product=coal&graph=imports&display=rank>, CIA World Factbook

Страна	Уголь, кт	Страна	Нефть, барр. в день	Страна	Природный газ, млрд. м ³
Китай	360 415	США	9 213 000	Япония	122,2
Япония	211 162	Китай	5 664 000	США	88,7
Индия	182 369	Япония	3 472 000	Германия	87,9
Р. Корея	139 454	Индия	3 272 000	Италия	67,8
Тайвань	74 998	Р. Корея	2 590 000	Китай	59,2
Германия	55 678	Германия	1 876 000	Словакия	50,2
Великобритания	54 456	Италия	1 591 000	Великобритания	48,3
Российская Федерация	32 655	Франция	1 298 000	Франция	47,7
Турция	29 358	Нидерланды	1 202 000	Р. Корея	47,3
Нидерланды	28 465	Сингапур	1 137 000	Турция	45,9

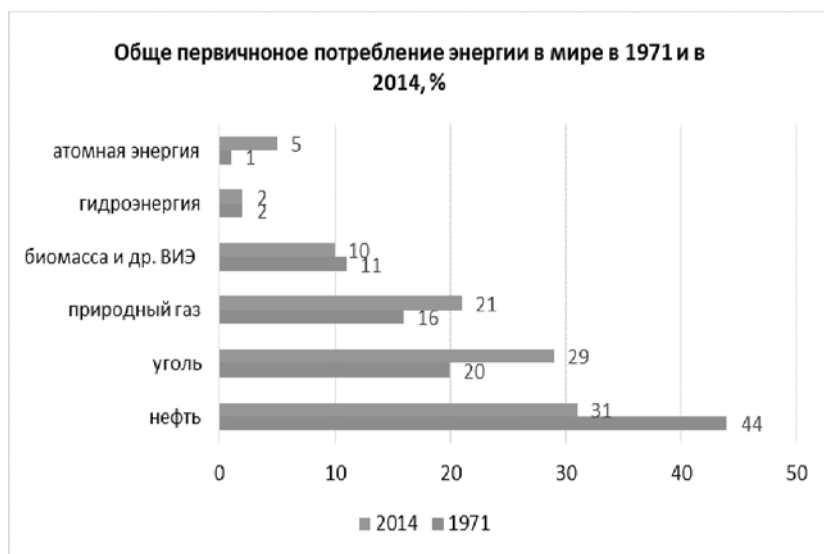


Рис. 1. Общее первичное потребление энергии в мире по виду в 1971 и в 2014 гг., %

Источник: Key world energy statistics 2016. IEA 2016. p. 38

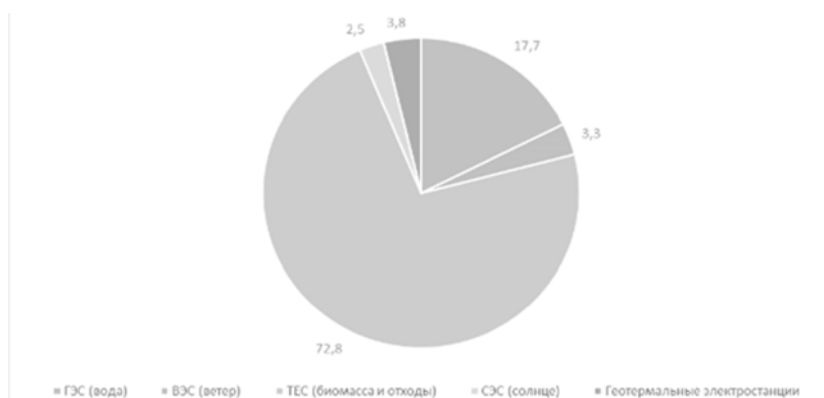


Рис. 2. Общее первичное потребление энергии по виду источника в 2014г., %



Рис. 3. Мировое потребление ВИЭ по секторам в 2014г., %

В энергобалансе ЕС между странами-членами существуют значительные различия. В некоторых государствах на возобновляемые источники приходится от трети до половины всего потребления энергии. Такими являются, напри-

мер, Швеция (52%), Финляндия (38%) и Латвия (38%). В других странах энергия ВИЭ составляет совсем незначительную часть, например, в Люксембурге (4,5%), Мальте (4,7%) и Голландии (5,5%).

По состоянию на 2015 г. основными странами, где расположены наиболее обширные мощности для генерации энергии из возобновляемых источников, являются ЕС-28, США и Китай. На них приходилось около 72% мирового производства солнечной энергии, 84% ветровой генерации, 46% мощностей ГЭС, 64% генераторов на биомассе, 42% мировых геотермальных мощностей и 54% приливных электростанций. Таким образом, ЕС, КНР и США контролируют более 65% мировых мощностей ВИЭ. За последние 15 лет наибольшее развитие получили ветряная и солнечная генерации: на их долю приходится 80% мирового производства энергии из возобновляемых источников.

Рост мощностей ВИЭ в США, Китае и ЕС за период 2000-2015г. объясняется тем, что они являются наиболее крупными потребителями энергии в мире, но не располагают достаточными собственными энергоресурсами, чтобы покрыть это потребление. Эти три лидера одновременно являются самым большими производителями и потребителями технологий ВИЭ и образуют капиталоемкий высокотехнологический олигопольный рынок. США, КНР и ЕС стимулируют мировой спрос через экологический протекционизм и массивированный «зеленый» маркетинг, компенсируя высокую стоимость ВИЭ технологий на своих внутренних энергетических рынках через экспорт этих технологий на мировой рынок, и получая, таким образом, конкурентные преимущества. Вместе с тем, следует отметить, что в последние годы в ЕС наблюдается замедление темпов введения в эксплуатацию мощностей ВИЭ в целях уменьшения расходов на производство электроэнергии в Европейском союзе. Замедленный экономический рост в Европе сдерживал рост потребления энергии. И хотя в ряде стратегических документов ЕС, принятых в начале XXI века, говорится, что Европейский союз ставит перед собой задачу стать мировым лидером по производству энергии из возобновляемых источников, в 2013 году Китай обогнал ЕС по темпам введения мощностей ВИЭ.

Динамика инвестиций в ВИЭ отличается изменчивостью. Рынок ВИЭ представляет собой исключительно сложную смесь экономических и политических интересов, где механизмы рыночной экономики сильно искажаются политическим вмешательством и государственным субсидированием. В трех лидирующих по уровню развития ВИЭ регионах мира на-

блюдаются различия в тенденциях и темпах инвестиций в возобновляемую энергетику. В 2004-2014 годах КНР, США и ЕС вместе взятые инвестировали в развитие возобновляемой энергетики 1717,6 млрд. долларов США, или 75% от общемировых инвестиций в отрасль. ЕС инвестировал 832,4 млрд. долларов, Китай - 505,2 млрд., США - 380,2 млрд. Доля Китая в мировых инвестициях в ВИЭ за 2015 г. составляла 36%.

Следует отметить, что в обозначенном периоде инвестиции ЕС в ВИЭ достигли пика в 2011 году и затем начали снижаться, причем снижение составило 60% за 4 года. В тот же период Китай увеличил свои инвестиции на 60%: с 40 млрд долларов в 2011 г. до 103 млрд в 2015 г.

Китай сегодня является самым большим мировым инвестором в чистую энергию, в 2015 г. КНР вложила 103 млрд. долларов в развитие новой энергетической инфраструктуры, что сопоставимо с инвестициями в этот сектор США и Европы, вместе взятыми. Расходы в США на развитие ВИЭ были почти в два раза меньше и достигли 56 млрд. долларов (см. Рис. 4). В 2015 году в Китае введены в эксплуатацию 35 ГВт мощностей ВИЭ, что равно количеству мощностей ВИЭ в США, Великобритании и Франции вместе взятых. Это превращает Китай в глобального лидера по инвестициям в зеленую энергию.

Как отмечалось выше, в целом по Европейскому Союзу инвестиции в зеленую энергетику за 2011-2015 годы уменьшились на 60%, спад произошел в ФРГ, Франции и др., но в нескольких странах, например, в Великобритании, они выросли на 24% или 23,4 млрд долларов. Основные причины спада инвестиций в ВИЭ в ЕС связаны с новыми ограничительными условиями, наложенными на субсидии странами-членами ЕС, сетевыми ограничениями энергосистем, ростом цен на энергию для конечных потребителей.

Большая часть средств в развитие ВИЭ в 2015 г. инвестировано развивающимися странами, включая Китай, Индию и Бразилию. Объем этих инвестиций составил 156 миллиардов долларов США. Развитые страны, такие как США и страны ЕС инвестировали 130 миллиарда USD, что было на 8 пунктов меньше по сравнению с 2014 г.

По данным Bloomberg New Energy Finance тенденция спада мировых инвестиций в чистую энергию продолжилась и в 2016 году, так как спрос на новые мощности ВИЭ в Китае, Японии и Европе

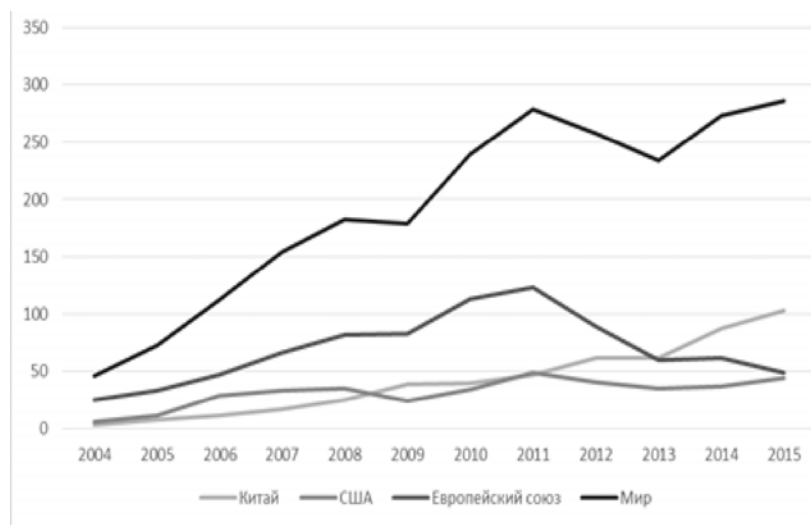


Рис. 4. Инвестиции в ВИЭ в мире, ЕС, США и Китае в 2004-2015 г.г. млрд. USD
Источник: REN 21, The EurObserv'ER, Global Trends in Renewable Energy Investment 2016 Bloomberg New Energy Finance. Frankfurt School-UNEP Centre/BNEF 2016. p. 14

Таблица 4

Доступность возобновляемых источников энергии в мире в 2015 г.

Источник: David Timmons, Jonathan M. Harris, Brian Roach. The Economics of Renewable Energy. Global Development And Environment Institute. Tufts University USA 2014. p. 16, Renewables 2016 Global Status Report. REN 21. p. 141

ВЭИ	Теоретический потенциал ВЭИ, ТВт	Используемый технический ВЭИ, ТВт	Установленная мощность возобновляемой энергетики в мире 2015, ГВт
Ветровая энергия	1700	40 – 85	433
Солнечная энергия	6500	340	277
Гидроэнергия	1.9	1.6	1064
Геотермальная энергия	45	0.07 – 0.14	13,2
Энергия волн	> 2.7	0.5	0,5

Таблица 5

Мировое производство редких и редкоземельных элементов в 2005-2014 г., 1000 тон.

Источник: Rare earths-U.S. Geological Survey, Mineral Commodity Summaries, British Geological Survey (BGS, 2014) 26.04.2007 Мировой рынок РЗМ: запасы и производство. Информационный бюллетень МЭРТ 26.04.2007-<http://www.metaltorg.ru/analytics/publication/?id=2740>.

Государство	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Китай	119	133	120	125	129	130	105	100	100	95
Доля Китая в мировом производстве (%)	98	97	97	96	97	97	95	91	91	86
Индия	2,7	2,7	2,7	2,7	2,7	2,7	2,8	2,8	2,9	3
Австралия	0	0	0	0	0	0	2,2	3,2	2	2,5
Малайзия	0,15	0,43	0,38	0,23	0,35	0,35	0,28	0,2	0,1	0,2
Россия			2,7	2,47	2,5	2,5	2,5	2,4	2,4	2,5
Бразилия	0,527	0,527	0,645	0,55	0,55	0,55	0,25	0,14	0,13	0,12
США	0	0	0	0	0	0	0	0,8	4	7
Общий объем мирового производства	122	137	124	128	135	134	111	110	110	110

снижался. За третий квартал 2016 года расходы на чистую энергию в мире составили 42,4 миллиарда долларов США, что было на 43% меньше по сравнению с

тем же периодом 2015 г. Финансирование больших солнечных и ветро-электростанций уменьшилось, так как правительства государств вынуждены были

ослабить стимулирующие мероприятия и сократить расходы. Ожидается, что по итогам 2016 года объем инвестиций в ВИЭ в мире не превысил 350 млрд. долларов США.

Еще одним важным фактором является развитие технологий возобновляемой энергетики. Считается, что основным трендом современности является переход от рынка энергетических ресурсов к рынку энергетических технологий. Вопреки массивной поддержке развития технологий ВИЭ в период 1995-2015 гг. использование их потенциала недостаточно эффективно. Потенциал солнечной, ветровой и геотермальной энергии многократно превышает все потребности человечества, а степень использования этой первичной энергии на современном этапе научно-технического развития остается ничтожно малой.

Тенденция увеличения мощностей и объема инвестиций в ветряную и солнечную энергетику в Китае и США прямо взаимосвязана с добычей и производством редкоземельных металлов. Для производства оборудования и компонентов альтернативной энергетики используется тринадцать редких и редкоземельных металлов. Ограниченные запасы этих материалов, а также неразвитость каналов их поставок оказывают колоссальное влияние на рынок технологий и оборудования для ВИЭ.

Сегодня КНР является мировым лидером в производстве редкоземельных металлов. По мнению специалистов, до 2020 г., а возможно и после, Китай сохранит свое монопольное положение на рынке редких материалов как основной производитель с рыночной долей 80% и как основной потребитель с долей 2/3 от мирового спроса.

Важной тенденцией в развитии ВИЭ в мире является высокая монополизация не только рынка редких и редкоземельных материалов, но и рынка оборудования – ветряных генераторов и фотоэлементов солнечных батарей. В 2000 г. году 90% всех ветровых турбин были произведены десятью производителями. В 2015г. западные компании, такие как Vestas, GE Enercon, Gamesa и Siemens продолжали доминировать на европейском, американском и африканском рынках, однако более 99% ветровых установок в Китае были уже не импортными, а собственными. Если исключить Китай, то на первую пятерку компаний приходится почти 76% мирового рынка. Ожидается, что китайские компании-производители, решив задачи внутреннего спроса, вый-

дут на мировой рынок ветровых турбин и в ближайшие 5-10 лет существенно увеличат свою долю на нем. «Усиление позиции КНР в производстве ВИЭ – важнейшая тенденция развития энергетического рынка!».

Подводя итог, можно заключить, что рынок ветряных и солнечных электростанций полностью насыщен продукцией нескольких компаний из Германии, США и Китая, которые контролируют подавляющую долю рынка. Эти же страны одновременно являются и самыми крупными потребителями этих технологий. Между данными государствами в последние годы обостряется конкурентная борьба за перераспределение рыночных долей на перспективных рынках ЕС, Азии, США и Канады. Частью этой конкурентной борьбы является и политическое лоббирование собственных интересов с целью ограничения использования других энергетических ресурсов путем изменения энергетической политики и стратегии государств.

Непостоянство ВИЭ, зависимость от природно-климатических факторов означает необходимость системных будущих инвестиций в новую электроэнергетическую инфраструктуру, а также строительство резервных мощностей традиционной энергетики. В отличие от традиционных энергоносителей, на существующем сегодня уровне развития технологий выработанную ВИЭ энергию невозможно сохранить и накопить в течение долгого времени. Решение этой проблемы потребует создания интегрированной системы из аккумулирующих сооружений для сохранения энергии и для подмены устаревших мощностей ВИЭ, что означает колоссальные инвестиции. Но рынки возобновляемой энергетики не могут в среднесрочной перспективе обеспечить возврат инвестиций без какой бы то ни было государственной поддержки и субсидирования. При использовании ВИЭ отсутствует экономия от эффекта масштаба в рамках национального хозяйства, поскольку ВИЭ неприменимы для обеспечения энергией тяжелой промышленности. В свою очередь, массивное распространение ВИЭ в некоторых странах Европы оказалось одной из причин их деиндустриализации.

При этом даже с учетом субсидирования со стороны государств увеличение расходов для конечных потребителей электроэнергии ВИЭ уже сегодня оказалось крайне значительным. Увеличение доли ВИЭ в энергобалансе ЕС привело к росту средней цены на электроэнергию более

чем на 40% за период 2004-2013 г.

Таким образом, по мнению авторов, с точки зрения стратегии и ключевых трендов мировой энергетики возобновляемые источники энергии могут рассматриваться лишь в качестве переходного этапа развития по направлению к более эффективным новым технологиям водородной энергетики, управляемого термоядерного синтеза или иных принципиально новых источников энергии.

Литература

1. Халова Г.О., Йорданов С.Г. Тенденция развития возобновляемых источников энергии в мире. Журнал «Инновации и инвестиции» №1, 2016. С. 98-102.
2. Key World Energy Trends. Excerpt from: World energy balances. IAE. 2016.p.p.3-7
3. Key Renewables Trends Excerpt from : Renewables information. IEA. 2016.p 5
4. Renewables 2015 Global status report. REN 21. 2015 p. 141
5. Global Wind Report 2015 – Annual market update. GWEC.2016.p.13
6. Medium-Term Renewable Energy Market Report 2015 IAE.Paris.2015.p. p. 164–165, 170–171
7. Global Wind Energy Outlook 2016. GWEC, 2016, p.p. 19-20
8. Jessica Shankleman, European Solar Market Struggling to Retain Scale. Bloomberg. 01.04.2016
9. World Energy Outlook 2016. Executive summary. IEA.2016. p.4
10. REmap: Roadmap for a Renewable Energy Future, 2016 Edition IRENA. 2016 г. p.p.67/68
11. REmap: Roadmap for a Renewable Energy Future, 2016 Edition IRENA. 2016 г. p.p. 49/67
12. World Energy Scenarios: Composing energy futures to 2050. World Energy Council, London, 2014, p.245
13. European Biogas Association (EBA), Biogas Report 2015, Brussels. December 2015 p.5), <http://european-biogas.eu/2015/12/16/biogasreport2015/>
14. Should China subsidize cofiring to meet its 2020 bioenergy target? A spatio-techno-economic analysis,” Global Change Biology – Bioenergy, vol. 8, no. 3, 2015, pp. 550–560- <http://onlinelibrary.wiley.com/doi/10.1111/gcbb.12264/abstract>.
15. Global Bioenergy. SUPPLY AND DEMAND PROJECTIONS. A Working Paper for REmap 2030. International Renewable Energy Agency. 2014.p. 1
16. United Nations, Global Geothermal Alliance Action Statement and Action Plan ,

New York: 23 September 2014), <http://www.un.org/climatechange/summit/wp-content/uploads/sites/2/2014/09/ENERGY-Global-Geothermal-Alliance.pdf>

17. Goldstein, B., Hiriart, G., Bertani, R., Bromley, C., Gutierrez-Negrin, L., Huenges, E., Muroka, H., Ragnarsson, A., Tester, J., Zui, V., 2011. Geothermal Energy, Geothermal Energy: IPCC Special Report on Renewable Energy Sources and Climate Change Mitigation. IPCC, New York

18. World Energy Investment 2016. IEA. Executive summary 2016 p.13-16

19. Renewables 2016 Global Status Report. REN 21. p.99-101

20. Global Trends in Renewable Energy Investment 2016 Bloomberg New Energy Finance. Frankfurt School-UNEP Centre/BNEF. 2016. p.14

21. Hobart King. REE - Rare Earth Elements and their Uses. -<http://geology.com/articles/rare-earth-elements>, Marc Humphries. Rare Earth Elements: The Global Supply Chain. CRS Report for Congress, December 16, 2013, p.10-11

22. Wind Turbine Companies Set for Continued M&A as Chinese Companies Take the Lead, FTI Consulting, Inc. London. 23. 03. 2016-<http://www.globenewswire.com/>

23. Global Wind Report 2014 - Annual market update. October 2014GWEC 77p-<http://www.gwec.net/>

24. Paula Mints. Top Ten PV Manufacturers from 2000 to Present: A Pictorial Retrospective 21.01 2014 Renewable Energy Network for News, Information, and Companies. -<http://www.renewableenergyworld.com/>

25. Onga A Vendre. How the US super-rich influence. EU climate and energy policy. Evrocoal. 2015r. Brussels.p.16

Analysis of change roles of renewable energy in global energy production and consumption

Khalova G.O., Yordanov S.G., Polayeva G.B

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

The article analyzes the global production and consumption of energy in the last 45 years and shows the change in the role of renewable energy sources (RES) in the global energy mix. The study notes that the country's leaders in the production of GDP are the largest energy consumers in the

world. The last 40-50 years developed a process of transformation of the global energy markets which take an increasing share of alternative energy sources, particularly renewable energy. The article shows that the observed intensity distribution of renewable energy in the world - the result of complex political, social, economic and natural processes caused by the uneven distribution of resources, increasing energy consumption, the growth of world population etc. The authors show the main types of renewable energy support, which use state. The paper analyzes the structure of consumption by type of renewable energy sources and global renewable energy consumption by sector. It is shown that by far the major leaders in power generation and renewable energy sources are the EU, US and China. In 2015, China has become the world leader for investment in renewable energy and has become a world leader in solar and wind power plants. The article analyzes the role of China in the production of rare earth metals, in which China is also a world leader. However, according to the authors, renewable energy should be considered as a transitional stage in the development of alternative energy sources.

Key words: Renewable sources of energy, solar energy, wind energy, hydropower, biofuels, investment, technology, rare-earth metals.

References

1. Halova G.O., SG Yordanov The tendency of the development of renewable energy sources in the world. Magazine «Innovations and investments» №1, 2016. pp 98-102.
2. Key World Energy Trends. Excerpt from: World energy balances. IEA. 2016.p.p.3-7
3. Key Renewables Trends Excerpt from: Renewables information. IEA 2016.p 5
4. Renewables 2015 Global status report. REN 21. 2015 p. 141
5. Global Wind Report 2015 - Annual market update. GWEC. 2016.r.13
6. Medium-Term Renewable Energy Market Report 2015 IAE. Paris. 2015.r. p. 164-165, 170-171
7. Global Wind Energy Outlook 2016. GWEC, 2016, p.p. 19-20
8. Jessica Shankleman, European Solar Market Struggling to Retain Scale. Bloomberg. 04/01/2016
9. World Energy Outlook 2016. Executive summary. IEA 2016. p.4
10. REmap: Roadmap for a Renewable Energy Future, 2016 Edition IRENA R.r.67 2016/68
11. REmap: Roadmap for a Renewable Energy Future, 2016 Edition IRENA 2016 RR 49/67

12. World Energy Scenarios: Composing energy futures to 2050. World Energy Council, London, in 2014, r.245

13. European Biogas Association (EBA), Biogas Report 2015, Brussels. December 2015 R.5), <http://european-biogas.eu/2015/12/16/biogasreport2015/>

14. Should China subsidize cofiring to meet its 2020 bioenergy target? A spatio-techno-economic analysis, «Global Change Biology - Bioenergy», vol. 8, no. 3, 2015, pp. 550-560-<http://onlinelibrary.wiley.com/doi/10.1111/gcbb.12264> abstract.

15. Global Bioenergy. SUPPLY AND DEMAND PROJECTIONS. A Working Paper for REmap 2030. International Renewable Energy Agency. 2014.r. 1

16. United Nations, Global Geothermal Alliance Action Statement and Action Plan, New York: 23 September 2014), <http://www.un.org/climatechange/summit/wp-content/uploads/sites/2/2014/09/ENERGY-Global-Geothermal-Alliance.pdf>

17. Goldstein, B., Hiriart, G., Bertani, R., Bromley, C., Gutierrez-Negrin, L., Huenges, E., Muroka, H., Ragnarsson, A., Tester, J., Zui, V., 2011. Geothermal Energy, Geothermal Energy: IPCC Special Report on Renewable Energy Sources and Climate Change Mitigation. IPCC, New York

18. World Energy Investment 2016. IEA Executive summary 2016 p.13-16

19. Renewables 2016 Global Status Report. REN 21. p.99-101

20. Global Trends in Renewable Energy Investment 2016 Bloomberg New Energy Finance. Frankfurt School-UNEP Centre / BNEF. 2016. p.14

21. Hobart King. REE - Rare Earth Elements and their Uses. -<http://geology.com/articles/rare-earth-elements>, Marc Humphries. Rare Earth Elements: The Global Supply Chain. CRS Report for Congress, December 16, 2013, p.10-11

22. Wind Turbine Companies Set for Continued M & A as Chinese Companies Take the Lead, FTI Consulting, Inc. London. 23. 03. 2016-<http://www.globenewswire.com/>

23. Global Wind Report 2014 - Annual market update. October 2014GWEC 77p-<http://www.gwec.net/>

24. Paula Mints. Top Ten PV Manufacturers from 2000 to Present: A Pictorial Retrospective 21.01 2014 Renewable Energy Network for News, Information, and Companies. -<http://www.renewableenergyworld.com/>

25. Onga A Vendre. How the US super-rich influence. EU climate and energy policy. Evrocoal. 2015. Brussels.r.

Феноменологическая модель проблемной области принятия решения в организационном управлении

Гумеров Марат Фаридович,

к.э.н., доцент Департамента менеджмента, Финансовый университет при Правительстве РФ, m.f.gumerov.kki@mail.ru

В статье предлагается подход к построению феноменологической модели проблемной области организационного управления в ходе принятия оперативного решения в данной сфере. Подход основан на представлении проблемной области в виде экономической тетрады, в которой объект управления вместе с релевантными ему объектами, образующими среду, диффундирует с различными процессами, и в результате возникают новые проекты. Результат принятия оперативного управленческого решения рассматривается как диффузия объекта управления с некоторым новым процессом. И с учетом этого задача менеджера в рамках предлагаемого подхода формулируется таким образом, чтобы графики развития объекта и процесса в точке диффузии пересекались под равновесным углом. Его значение, в свою очередь, определяется параметрами диффузии объекта управления с другими процессами и нового процесса с другими объектами. При этом элементы экономической тетрады, на которые разделяется проблемная область принятия решения, оцениваются по показателям исполнения в них управленческих функций, обеспечивающих долгосрочную и краткосрочную ~~Ключевые слова:~~ феноменологическое моделирование, экономические системы, равновесие, управленческие решения, управленческие функции

В настоящее время в отечественной экономике весьма актуальной является проблема повышения качества принимаемых управленческих решений. Особенно важной данная проблема является в сфере оперативного управления – стратегическом и тактическом – принятие решений предусматривает наличие многих степеней свободы при постановке задачи и значительный временной лаг между реализацией решения и проявлением его последствий. В противоположность, реализация оперативного управления всегда связана с возникновением диалектического противоречия: *познание проблемной области, принятие и реализация оперативного решения должны быть проведены в предельно короткие сроки, но при этом познаваемая проблемная область имеет очень сложную внутреннюю структуру, плохо поддающуюся формализованному описанию, а все ее исходные параметры заданы независимо от менеджера, который при этом должен получить как можно более точное обоснование своего решения.*

Ранее в работах [1, 2] автором настоящей статьи была обоснована необходимость использования феноменологического моделирования в качестве инструмента решения исследовательских и прикладных задач в сфере экономики и управления. В настоящей работе предлагаются конкретные алгоритмы применения данного инструмента для обоснования оперативных управленческих решений.

Предлагаемый подход основан на синтезе двух наиболее известных современных управленческих теорий:

- системного менеджмента (Г.Б. Клейнер), устанавливающего зависимость между особенностями управления экономической системой и ее принадлежностью к одному из четырех типов пространственно-временному признаку (объект, среда, процесс или проект) [3];

- управления изменениями (И. Адизес), рассматривающего данную деятельность как результат интеграции производительской (Р), администраторской (А), предпринимательской (Е) и интеграторской (I) управленческих функций [4, 5].

В рамках предлагаемого подхода вводится следующая система понятий и обозначений:

- экономическое пространство – время – вместилище хозяйственных процессов, включающем три параметра для измерения: пространство s , время t и некоторый экономический параметр X . В качестве параметров X рассматриваются показатели реализации управленческих функций, выделяемых в рамках теории И. Адизеса (таблица 1).

Таблица 1
Классификация управленческих функций в рамках разрабатываемой концепции организационного управления

Управленческая функция	Экономический показатель
Производительская (P)	Краткосрочная результативность
Администраторская (A)	Краткосрочная эффективность
Предпринимательская (E)	Долгосрочная результативность
Интеграторская (I)	Долгосрочная эффективность

- объект управления (обозначение – δM ; δ – объект, M – *managed*, управляемый) – система, ресурсами которой имеет право распоряжаться менеджер. В результате принятия им управленческого решения объект управления направляет часть своих ресурсов каким-либо другим системам, которые являются для него проектами;

- релевантные объекты – это объекты, направляющие или потенциально способные направлять свои ресурсы на те же проекты, что и объект управления (обозначение - $\delta 1 \dots \delta n$);

- среда (α) – совокупность объекта управления и релевантных объектов;

- процесс (β) – система передачи ресурсов группой объектов на какой-либо проект;

- проект (γ) – результат диффузии конкретного объекта в конкретный процесс в ограниченной области экономического пространства – времени.

Проблемная область принятия управленческого решения в рамках предлагаемой концепции рассматривается как экономическая тетрада, где объект управления δM и релевантные объекты $\delta 1 \dots \delta n$ диффундируют с k -тым количеством процессов, и в результате данной диффузии возникают проекты в количестве $(n+1) \cdot k$. Каждый проект обозначается двузначным индексом, где первый знак – номер объекта ($1 \dots n, M$), второй знак – номер процесса ($1 \dots k$). При этом в виду того, что каждый объект является элементом среды, его экономический показатель x_δ рассматривается в зависимости от показателя среды x_α

($x_\delta = x_\delta(x_\alpha) = x_\delta(x_{\delta 1} \dots x_{\delta n})$), а проект рассматривается как элемент процесса, соответственно x_γ рассматривается в зависимости от x_β ($x_\gamma = x_\gamma(x_\beta)$). Таким образом, в систе-

ме координат $s - t - x$ помещается полная экономическая тетрада (рис. 1).

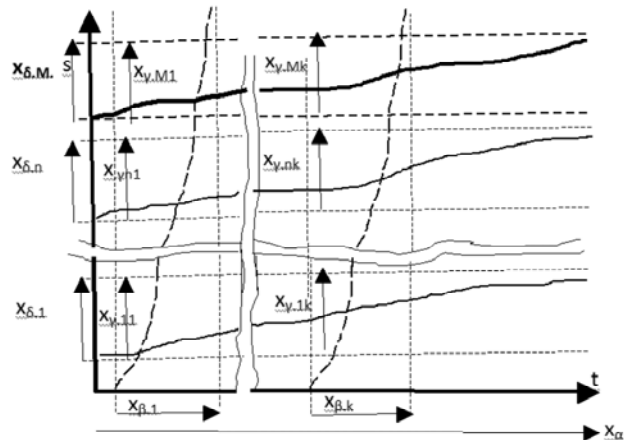


Рис. 1. Графическое представление полной тетрады в экономическом пространстве – времени

С учетом представленных ранее зависимостей объектных показателей от средовых, а проектных – от процессных, можно сформулировать общий вид системы уравнений, описывающих связи показателей исполнения управленческих функций из таблицы 1 в экономической тетраде, представленной на рис. 1:

$$\begin{cases}
 Y_{P\delta M} = x_{P\delta M}(f[x_{P\delta 1} \dots x_{P\delta n}]) + x_{P\gamma M1}(x_{P\beta 1}) + \dots + x_{P\gamma Mk}(x_{P\beta k}) + \\
 \quad + g_P(Y_{A\delta M}, Y_{E\delta M}, Y_{I\delta M}) \\
 Y_{A\delta M} = x_{A\delta M}(f[x_{A\delta 1} \dots x_{A\delta n}]) + x_{A\gamma M1}(x_{A\beta 1}) + \dots + x_{A\gamma Mk}(x_{A\beta k}) + \\
 \quad + g_A(Y_{P\delta M}, Y_{E\delta M}, Y_{I\delta M}) \\
 Y_{E\delta M} = x_{E\delta M}(f[x_{E\delta 1} \dots x_{E\delta n}]) + x_{E\gamma M1}(x_{E\beta 1}) + \dots + x_{E\gamma Mk}(x_{E\beta k}) + \\
 \quad + g_E(Y_{P\delta M}, Y_{A\delta M}, Y_{I\delta M}) \\
 Y_{I\delta M} = x_{I\delta M}(f[x_{I\delta 1} \dots x_{I\delta n}]) + x_{I\gamma M1}(x_{I\beta 1}) + \dots + x_{I\gamma Mk}(x_{I\beta k}) + \\
 \quad + g_I(Y_{P\delta M}, Y_{A\delta M}, Y_{E\delta M})
 \end{cases} \quad (1)$$

Здесь y - показатели всей тетрады, оказывающие итоговое воздействие на объект управления δM , слагаемое g в каждом уравнении выражает зависимость вычисляемого по нему показателя y с другими результирующими показателями тетрады.

Сформулированные концептуальные представления являются основой для построения феноменологической модели проблемной области, связанной с принятием оперативного решения в организационном управлении.

При этом уравнения, входящие в состав системы (1), являются функциональными и описывают стационарные состояния тетрады, и их необходимо дополнить показателями, отражающими динамику переходов между различными стационарными состояниями. В феноменологических моделях, применяемых в естествознании, таковыми являются отношения при-

ращений функций $\frac{dy}{dx}$. [6] В проблемной области принятия оперативного решения присутствуют две функции: зависимость показателя объекта управления от среды $x_{\delta.M} = x_{\delta.M}(x_\alpha)$ и показателя проекта, возникающего при диффузии объекта в процесс, от соответствующего показателя самого процесса $x_{\gamma.M} = x_{\gamma.M}(x_\beta)$. Каждая из этих функций в каждой точке своего графика характеризуется приращением – соответственно $\frac{dx_{\delta.M}}{dx_\alpha}$ и $\frac{dx_{\gamma.M}}{dx_\beta}$. Оба отношения имеют

геометрические интерпретации, сходные с отношениями приращений при рассмотрении физического движения: это тангенс угла наклона касательной к графику в конкретной точке. При этом здесь возникает важная особенность феноменологических моделей, получаемых на основе разработанной в настоящем исследовании концепции, по сравнению с теми, что применяются в естествознании. Каждая из известных на сегодняшний день феноменологических моделей описывает движение только какой-либо одной системы – это выражается в том, что в каждой из этих моделей присутствует только одна пара дифференциалов (один для эндогенной и один для экзогенной переменной).

В рамках настоящего исследования предлагается придать феноменологическим моделям, разрабатываемым для сферы организационного управления, равновесный характер, с тем чтобы каждая подобная модель описывала движение не одной, а двух систем – объектной и процессной, причем с учетом того, что в определенной точке они приходят к равновесной диффузии.

При этом также предлагается толкование понятия о равновесии, предназначенное для использования в сфере принятия оперативных управленческих решений на микроэкономическом уровне: равновесие в рамках предлагаемой в настоящем исследовании концепции понимается как состояние, являющееся результатом такого сочетания параметров движения систем в экономическом пространстве – времени, при котором диффузия указанных систем в определенной точке не приводит к прекращению их движения.

С учетом данного обстоятельства можно предложить следующий общий вид равновесной феноменологической модели, описывающей экономическую тетраду – представление проблемной области принятия управленческого решения:

$$x_{t.eq} = f_{t.eq} \left[\frac{dx_{\delta.M}}{dx_\alpha}, \frac{dx_{\gamma.M}}{dx_\beta} \right] \quad (2)$$

Здесь введен новый параметр, обозначенный как $x_{t.eq}$, и в рамках настоящего исследования он называется *равновесный экономический показатель тетрады* в целом (в его нижнем индексе t – первая буква греческого слова *тетра́да*) и является эндогенной переменной функции $f_{t.eq}$, описывающей приведение к положению равновесия графиков движения $x_{\delta.M}(x_\alpha)$ и $x_{\gamma.M}(x_\beta)$.

Для понимания смысла нового введенного параметра необходимо обратиться к геометрической интерпретации дифференциалов $\frac{dx_{\delta.M}}{dx_\alpha}$

и $\frac{dx_{\gamma.M}}{dx_\beta}$, и введённому представлению о равновесии не как а точечном состоянии (характерном для всех классических и современных экономических теорий), а как о результате движения систем с определенными параметрами в экономическом пространстве – времени. В настоящем случае параметром, характеризующем равновесие экономической тетрады, не является какой-либо точечный параметр – здесь его невозможно определить, т.к. тетрада представлена одновременно в двух парах координатных осей ($x_{\delta.M}$ по x_α и $x_{\gamma.M}$ по x_β) и описывает движение одновременно двух систем. Искомый параметр равновесия должен отражать оба указанных движения, и единственным таким параметром является угол взаимного наклона между касательными к кривым движения системы-объекта и системы процесса в точке их пересечения (дальнейшее обозначение - $t.eq$, см. рис. 2).

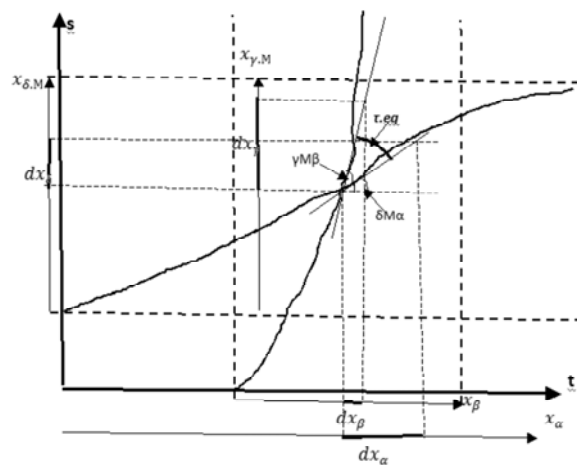


Рис. 2. Характеристик равновесия диффузии объекта и процесса через $t.eq$ между их касательными в точке диффузии

Далее требуется дать ответ на два вопроса 1) как именно определить равновесное значение

Лт. eq? 2) как перевести данный геометрический параметр в размерность, применимую в экономических расчетах?

В случае принятия менеджером оперативного управленческого решения, результатом которого должна стать диффузия управляемого им объекта в конкретный процесс, его восприятию в ходе познания доступны две группы феноменов, связанных: а) с прошлым опытом диффузии объекта управления в другие процессы; б) с прошлым опытом диффузии процесса, в который он собирается диффундировать свой объект, с другими аналогичными объектами.

При этом феноменологическое моделирование характеризуется в первую очередь тем, что базируется на отказе от попыток выявления каких-либо четких закономерностей в развитии познаваемого объекта. С этих позиций и в соответствии с ключевыми для феноменологического моделирования принципами редукции и эпохе в рамках разрабатываемой в настоящем исследовании концепции вводится принцип, согласно которому в момент принятия решения о диффузии своего объекта в определенный процесс менеджер все прошлые опыты диффузии объекта в другие процессы и диффузии исследуемого процесса с другими объектами рассматривает как опыты равновесной процессно-объектной диффузии на том основании, что все эти диффузии не привели ни объект, ни процесс к прекращению их движения в экономическом пространстве – времени, и их траектории движения дошли до текущей пространственно-временной точки.

Проиллюстрируем данное положение в системе координат экономического пространства – времени. Ранее на рис. 1 была введена общая схема размещения в данной системе координат экономической тетрады, включающей объект управления (δ.М), n-е количество релевантных с ним объектов, k-тое количество процессов и проекты в количестве (n+1)*k. Для описания ситуации, связанной с принятием оперативного решения, в данное системное представление вводится еще один элемент – *новый процесс*, под которым понимается процесс, с которым объект управления диффундирует в результате принимаемого в текущий момент решения (в обозначении данного процесса и всех связанных с ним проектов будет присутствовать буква N – new, новый). С учетом введения данного элемента общая схема экономической тетрады принимает следующий вид (рис. 3).

Проиллюстрируем данное положение в системе координат экономического пространства – времени. Ранее на рис. 1 была введена общая схема размещения в данной системе координат экономической тетрады, включающей объект управления (δ.М), n-е количество релевантных с ним объектов, k-тое количество процессов и проекты в количестве (n+1)*k. Для описания ситуации, связанной с принятием оперативного решения, в данное системное представление вводится еще один элемент – *новый процесс*, под которым понимается процесс, с которым объект управления диффундирует в результате принимаемого в текущий момент решения (в обозначении данного процесса и всех связанных с ним проектов будет присутствовать буква N – new, новый). С учетом введения данного элемента общая схема экономической тетрады принимает следующий вид (рис. 3).

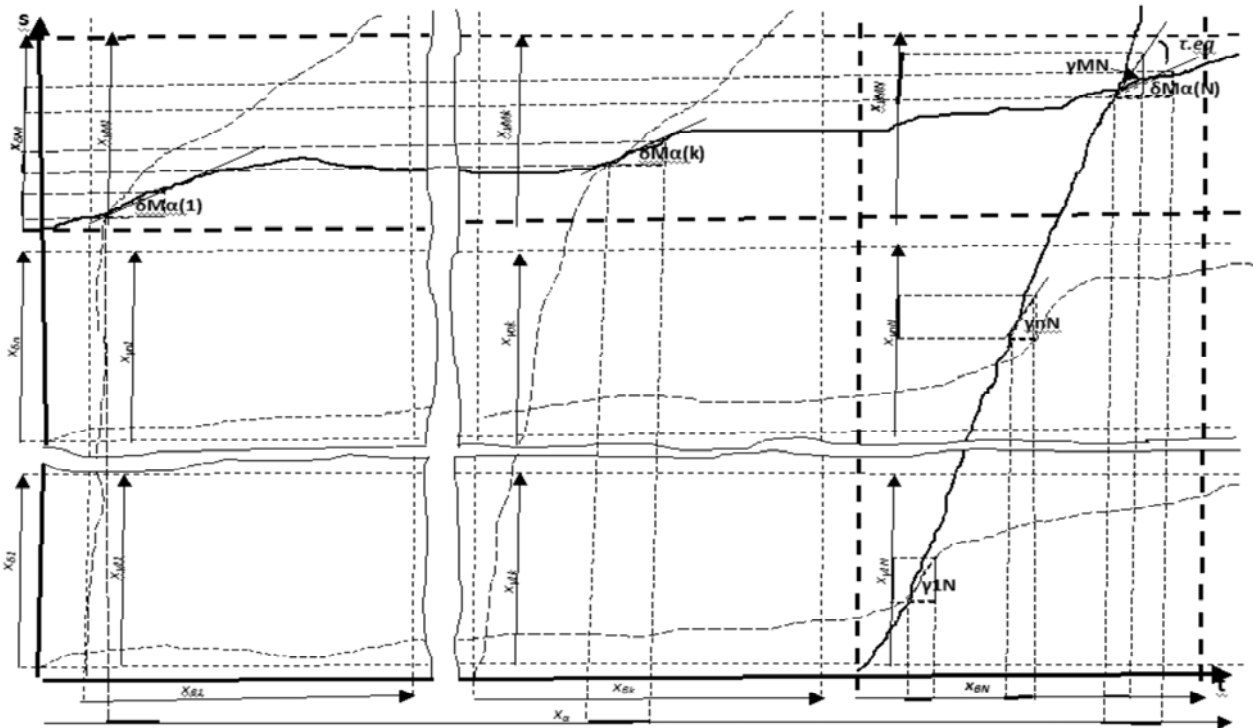


Рис. 3 Схема переходов между точками равновесия в ходе диффузии объектов и процессов

Сформулированный принцип устойчивости равновесных углов формализуется следующим образом:

$$X_{\text{т. eq}}^{\text{ном.}} = \frac{dx_{\delta M(N)}}{dx_{\alpha(N)}} + \frac{dx_{yMN}}{dx_{\beta N(M)}} = \frac{dx_{\delta M(1)}}{dx_{\alpha(1)}} \dots \frac{dx_{\delta M(k)}}{dx_{\alpha(k)}} + \frac{dx_{y1N}}{dx_{\beta N(1)}} \dots \frac{dx_{yMN}}{dx_{\beta N(k)}} \quad (3)$$

Где $x_{T, \beta N}^{nom.}$ - условное равновесное значение экономического параметра тетрады, рассчитывается как сумма тангенсов углов наклона касательных к графикам движения объекта управления и нового процесса в точке диффузии.

При этом следует учитывать, что:

$$dx_{\delta M(N)} = dx_{\delta M(N)}^0 + K_x \quad (4)$$

$$dx_{\beta N(N)} = dx_{\beta N(N)}^0 + K_x \quad (5)$$

Здесь $dx_{\delta M(N)}^0$ и $dx_{\beta N(N)}^0$ - части изменений соответственно $dx_{\delta M(N)}$ и $dx_{\beta N(N)}$, которые не зависят от решения менеджера, K_x - изменение-катастрофа, под которой в рамках предлагаемой концепции понимается всякое изменение в развитии объекта управления, которое вводится в него менеджером.

Тогда уравнение (4) принимает вид:

$$\frac{dx_{\delta M(N)}^0 + K_x}{dx_{\alpha(N)}} + \frac{dx_{\gamma(N)}}{dx_{\beta N(N)}^0 + K_x} = \frac{dx_{\delta M(N)}^0}{dx_{\alpha(N)}} \dots \frac{dx_{\gamma(N)}}{dx_{\beta N(N)}^0} + \frac{dx_{\gamma(N)}}{dx_{\beta N(N)}^0} \dots \frac{dx_{\gamma(N)}}{dx_{\beta N(N)}^0} \quad (6)$$

Далее в исследовании рассматривается ситуация, когда менеджер разрабатывает оперативное управленческое решение о параметрах диффузии своего объекта управления в некий новый процесс и использует информацию за довольно ограниченный период времени – как правило, не более 1 – 1,5 лет, предшествующих моменту принятия решения. А этот временной отрезок характеризуется тем, что уже с самого его начала имеет место движение в экономическом пространстве – времени не только объекта управления (который по времени никогда не ограничен), но и нового процесса, предполагаемого к диффузии с ним в результате принятия решения (процесс, согласно определению, ограничен во времени, но на краткосрочном интервале времени он по данному параметру оказывается не ограничен так же, как объект). Т.е. траектории движения объекта управления δM и нового процесса βN при построении модели на основе информации, взятой за краткосрочный интервал времени, оказываются в одной области экономического пространства – времени. При этом

сама диффузия δM и βN происходит в строго определенный момент времени, на котором заканчивается пространственно-временная область, в которую помещена экономическая тетрада, описывающая проблемную область рассматриваемого управленческого решения – поэтому далее это временной параметр будет обозначаться как $t_{кон}$. До наступления этого момента времени объект управления δM на рассматриваемом временном интервале диффундирует с различными группами процессов, количество групп составляет от 1 до n , и этим диффузиям соответствуют моменты времени $t_1 \dots t_n$. На этом же интервале времени новый процесс βN диффундирует с различными группами объектов, число данных групп $1 \dots k$, диффузии происходят в моменты времени $t_1 \dots t_k$. В ходе дальнейшего исследования диффузии объекта управления с различными группами процессов и диффузии нового процесса с различными группами объектов предлагается рассматривать через равные интервалы времени в пределах рассматриваемой области экономического пространства времени.

Т.е. предлагается весь интервал времени, данные за который используются для построения феноменологической модели, разделить на l равных промежутков, заканчивающихся в точках соответственно $t_1 \dots t_l$, и в каждый из этих моментов времени должны оцениваться соответствующие ему параметр диффузии объекта управления в общую совокупность всех процессов, с которыми он диффундирует именно в этот момент, и параметр диффузии нового процесса в совокупность всех объектов, с которыми он диффундирует также именно в этот момент времени. Тогда уравнение (6) принимает вид:

$$\frac{dx_{\delta M}^0(t_{кон}) + K_x}{dx_{\alpha}(t_{кон})} + \frac{dx_{\gamma}(t_{кон})}{dx_{\beta N}^0(t_{кон}) + K_x} = \left(\frac{dx_{\delta M}(t_1)}{dx_{\alpha}(t_1)} + \frac{dx_{\gamma}(t_1)}{dx_{\beta N}(t_1)} \right) \dots \left(\frac{dx_{\delta M}(t_l)}{dx_{\alpha}(t_l)} + \frac{dx_{\gamma}(t_l)}{dx_{\beta N}(t_l)} \right) \quad (7)$$

Конкретизируя показатели x согласно модели (1), получаем:

$$\left\{ \begin{aligned} \frac{dP_{\delta M}^0(t_{кон}) + g_P(K_{x=P,A,E,I})}{dP_{\alpha}(t_{кон})} + \frac{dP_{\gamma}(t_{кон})}{dP_{\beta N}^0(t_{кон}) + g_P(K_{x=P,A,E,I})} &= \left(\frac{dP_{\delta M}(t_1)}{dP_{\alpha}(t_1)} + \frac{dP_{\gamma}(t_1)}{dP_{\beta N}(t_1)} \right) \dots \left(\frac{dP_{\delta M}(t_l)}{dP_{\alpha}(t_l)} + \frac{dP_{\gamma}(t_l)}{dP_{\beta N}(t_l)} \right) \\ \frac{dA_{\delta M}^0(t_{кон}) + g_A(K_{x=P,A,E,I})}{dA_{\alpha}(t_{кон})} + \frac{dA_{\gamma}(t_{кон})}{dA_{\beta N}^0(t_{кон}) + g_A(K_{x=P,A,E,I})} &= \left(\frac{dA_{\delta M}(t_1)}{dA_{\alpha}(t_1)} + \frac{dA_{\gamma}(t_1)}{dA_{\beta N}(t_1)} \right) \dots \left(\frac{dA_{\delta M}(t_l)}{dA_{\alpha}(t_l)} + \frac{dA_{\gamma}(t_l)}{dA_{\beta N}(t_l)} \right) \\ \frac{dE_{\delta M}^0(t_{кон}) + g_E(K_{x=P,A,E,I})}{dE_{\alpha}(t_{кон})} + \frac{dE_{\gamma}(t_{кон})}{dE_{\beta N}^0(t_{кон}) + g_E(K_{x=P,A,E,I})} &= \left(\frac{dE_{\delta M}(t_1)}{dE_{\alpha}(t_1)} + \frac{dE_{\gamma}(t_1)}{dE_{\beta N}(t_1)} \right) \dots \left(\frac{dE_{\delta M}(t_l)}{dE_{\alpha}(t_l)} + \frac{dE_{\gamma}(t_l)}{dE_{\beta N}(t_l)} \right) \\ \frac{dI_{\delta M}^0(t_{кон}) + g_I(K_{x=P,A,E,I})}{dI_{\alpha}(t_{кон})} + \frac{dI_{\gamma}(t_{кон})}{dI_{\beta N}^0(t_{кон}) + g_I(K_{x=P,A,E,I})} &= \left(\frac{dI_{\delta M}(t_1)}{dI_{\alpha}(t_1)} + \frac{dI_{\gamma}(t_1)}{dI_{\beta N}(t_1)} \right) \dots \left(\frac{dI_{\delta M}(t_l)}{dI_{\alpha}(t_l)} + \frac{dI_{\gamma}(t_l)}{dI_{\beta N}(t_l)} \right) \end{aligned} \right. \quad (8)$$

Таков общий вид системы из 4-х равновесных феноменологических уравнений, искомыми величинами в которой являются 4 параметра управленческого решения.

Дальнейшие работы автора будут посвящены конкретизации особенностей использования разработанных алгоритмов в управлении предприятиями различных сфер деятельности.

Литература

1. Гумеров М.Ф. Современные проблемы соотношения гуманитарной и точной составляющей в экономических науках // Ресурсы. Информация. Снабжение. Конкуренция – М. 2014, № 1. С. 157-161.

2. Гумеров М.Ф. Феноменологический подход в методологии современного экономико-математического моделирования // Интеграл – М. 2014, № 1. С. 72.

3. Клейнер Г.Б. Системная парадигма и экономическая политика / Общественные науки и современность. №2, 2007, С. 141-149.

4. Адизес И. Управляя изменениями. – СПб: Питер, 2008. – 224с.

5. Дрогобыцкий И.Н. Организационный менеджмент: природа, команда, лидер // Вестник Оренбургского государственного университета. №13. 2011. С. 152 – 166.

6. Привень А.И., Кынин А.Т. Об эволюции научных моделей [Электронный ресурс. Режим доступа: <http://www.metodolog.ru/node/945>. Дата обращения: 19.12.2015]

Problem domain's phenomenological model of decision making in organizational management

Gumerov M.F.

Financial University under the Government of RF

In the article, we offer conception of making phenomenological model of organizational management problem domain during the operative decision making. This conception is based on the image of problem domain as an economic tetrad. In this tetrad, the managed object and other relevant objects (which form the environment) defund with different processes, and as a result new projects appear. Result of an operative decision is excepted as a diffusion between the managed object and some new process. From this point of view, we can formulate the following task of manager: the lines of the object and the process in the point of diffusion should cross at the equilibrium angle. On the other hand, this angle depends on the parameters of the managed object's diffusion with other processes and the new process's diffusion with other objects. In the same time the elements of the economic tetrad, in which we divide the problem domain of decision making, a measured by the parameters of realizing management functions in them. These functions should form long-term and short-term results and effectiveness of the economic elements.

Key words: phenomenological modeling, economic systems, equilibrium, managers' decisions, management functions

References

1. Gumerov M. F. Modern problems of a ratio of a humanitarian and exact component in economic sciences//Resources. Information. Supply. The competition – М. 2014, No. 1. Page 157-161.
2. Gumerov M. F. Phenomenological approach in methodology of modern economic-mathematical modeling/Integral – М. 2014, No. 1. Page 72.
3. Kleyner G. B. System paradigm and economic policy / Social sciences and present. No. 2, 2007, С. 141-149.
4. Adizes I. Managing changes. – SPb: St. Petersburg, 2008. – 224 pages.
5. Drogobytsky I. N. Organizational management: nature, team, leader//Messenger of the Orenburg state university. No. 13. 2011. Page 152 – 166.
6. Привень А.И., Кынин А. Т. About evolution of scientific models [An electronic resource. Access mode: <http://www.metodolog.ru/node/945>. Date of the address: 19.12.2015]

Средовой подход к исследованию архитектурно-планировочного содержания основных пространственных элементов г. Баку (жилые массивы, площади, магистрали, общегородской приморский бульвар и пр.)

Гасанлы Кямилъ Афлатун оглы

докторант Азербайджанского Архитектурно-строительного Университета, aflatun.hasanov@socar.az

Пользуясь средовым подходом показана историческая целостность развития городской структуры в формировании которой решающую роль предопределяли оборона, ландшафтно-рельефная особенность территории, наличие внешних связей а также, расположение материально-функциональных сфер деятельности.

На основе проведенного анализа показана необходимость учета критериев «средового подхода» к проектированию важных городских элементов. Наряду с ошибочной практикой застройки старых кварталов одновременно приводятся позитивные композиционно-пространственные решения благоприятно влияющие на современный облик города.

Сопоставляя особенности формирования макросреды в зарубежных городах отмечено влияние архитектурно-ландшафтных элементов и функциональной деятельности на ценность их пространственной организации.

Сделан вывод о ключевом критерии «целостности и правильности» размещения в организации макросредовых образований, а также оснащении их разнохарактерными элементами оформления.

Ключевые слова: средовой подход, архитектурно-планировочные особенности, историческая целостность, материально-функциональная сфера деятельности, композиционно-пространственные решения, правильность размещения, макросредовые образования, градостроительная значимость.

Обоснованием комплексного подхода к исследованию городской среды Баку является нехватка серьезных научно-обоснованных материалов по оценке объемно-пространственных характеристик главных градообразующих элементов, обеспечивающих целостное развитие городской структуры.

Если обратиться к истории формирования города то первоосновой его становления считались такие факторы как оборона, ландшафтно-рельефная особенность территории, наличие внешних связей, и, наконец, место размещения цитадели и сходящихся к ней главных базарных площадей, есть «мехелле», вместе составляющие материально-функциональную ткань города [1].

В этом плане поднятая в статье проблема «Средовой подход к исследованию основных пространственных элементов» актуальна тем, что она обусловлена суммой других сфер города фактически охватывающих все процессы городской деятельности. По этой причине принципы такого подхода могут быть воплощены в решении уже более современных проблем на другом уровне, опираясь на необходимость динамического улучшения их сегодняшней жизнедеятельности.

Кроме этого, учет и других важных критериев «средового подхода» к проектированию важных городских элементов позволяет более самостоятельно подумывать их функционально-содержательные задачи, от решения которых, в конечном счете, зависят формы их планировки, состав объектов, характер благоустройства и приемы размещения на их территории надлежащих средств визуальных коммуникаций [5].

Сегодня, как и прежде, в процессе функционирования городских процессов хотим мы или нет, центр тяжести следует переносить на вполне оправданное их активное использование как местным населением, так и многочисленным контингентом делового круга приезжающих в город.

Поэтому сегодня гуманизация зон общественного обслуживания Баку возможна только

путем объединения в единую систему «общество и среда». Эта система, проходя долгий эволюционный путь, выработала ряд устойчивых материально физических закономерностей, дающих возможность разнообразить и трансформировать формы выражения их главных архитектурно-пространственных и микросредовых структур.

Например, в плане Баку с характерной «ярусной» структурой террас его амфитеатра главенствующую роль играют в основном макрообразования западных, центральных и восточных жилых массивов формирующих разношерстную структуру. Однако, в планировочном формообразовании Баку кроме этих крупных макросредовых жилых массивов важное место в формировании плана города занимают и его главные транспортные магистрали, крупные площади, а также общественные центры, по своему влияющие на решение как утилитарных задач, так и на художественно-эстетическую выразительность облика всего города, находясь в непосредственном каждодневном контакте с человеком.

Вместе с тем, в структуре города Баку эти макросредовые формы, как главные пространственные элементы города, требуя к себе и индивидуального подхода, и в зависимости от местоположения функционально-архитектурного содержания, приобретают различную градостроительную значимость.

В силу своих пространственных размеров эти крупные планировочные формообразования Баку, как цельные системы, более активно взаимодействуют с окружающей средой амфитеатра, тем самым принося большие видоизменения в общую жизнедеятельность города, тогда как исторически сложившиеся отдельные крупные объекты или ансамбли, формируют лишь конкретную среду. Например, Девичья башня она является пространственно-объемным символом застройки древнего и современного Баку, тогда как масштабно крупный комплекс - дворцовый ансамбль Ширван Шахов формирует только феодальный облик крепостного города Ичери Шехер [4].

К числу современных типов средовых образований I ранга можно отнести площадь общегородского значения - «Азадлыг» с объемно доминирующими слагаемыми (Дом Правительства и две гостиницы). Кроме них к таким макросредовым структурам Баку можно причислить вылетные магистрали города (Тбилисское и Бинагадинское шоссе), крупные проспекты (им.Г.Алиева, Бабека), и силуэтно-линейное формообразование национального приморского бульвара. Следует отметить, что в силу полицентричности использования их архитектурно-пространственных возможностей они не

могут быть оценены однозначно как рациональная структура исторически сложившейся «ткани» города. Это связано с тем, что зачастую они теряют свою большую пространственную значимость и все это из-за бесконечно продолжающихся фоновых образований в виде застройки жилых массивов, трансформируясь соответственно естеству разнообразия природного рельефа. Такую ошибочную практику формирования природной среды, к сожалению, можно проследить частично в сложившихся центральных районах Баку, где размещение широкомаштабных транспортных развязок не всегда оправданно. Кроме них и новые группы высотных зданий, также буквально втиснутые в традиционную микросреду застройки старых кварталов, малых площадей, на развилках улиц средних размеров смотрятся контрастно, споря с линейно спокойной панорамой зеленой полосы бульвара.

Но, наряду с вышеуказанными примерами в практике градостроения Баку можно встретить другие более позитивно действующие на облик города типы застройки, выборочно введенные в старые структуры, которые своими высоко современными одноблочными художественными силуэтами при визуальном восприятии производят сильное эмоциональное впечатление. Иногда в единичном варианте они, выполняя композиционно-пространственные задачи в плане города и обладая и формообразующим свойством могут стать даже пространственными ориентирами одновременно по силе восприятия не уступая даже и произведениям искусства.

Таковыми композиционными акцентами являются пять многоплановых узловых площадей, выходящие на пр.Нефтяников. Это площадь: Азнефть у Фуникулера, площадь у Кукольного театра, площадь Азадлыг и площадь у Морского вокзала. Проведенные обследования таких макросредовых структур выявили в них присутствия других специфических черт. Например, при наличии полицентричного, много тематического содержания, обзорно они обычно воспринимаются как набор единых линейных средообразований. Тогда как в реальной жизни города, уровень архитектурно-художественных качеств этих макросредовых структур в каждом случае имеет свою высокую ранговую значимость. Например, если в художественном плане достаточно хорошо оформлена площадь Азадлыг и площадь Дж.Джаббарлы у железнодорожного вокзала, то территориально-планировочные сильно развитые элементы этих типов макросреды площади «20-января» и площади «Украина» обладают очень упрощенным видом художественного оформления, а площадь «20-ый км.», находящаяся в конце южной вылетной магистрали Баку, несмотря на многоплановость общественно-

транспортных интересов, вовсе лишена всякого архитектурно-художественного содержания. По этой причине, несмотря на достаточные размеры иногда из-за частично хаотичной застройки они не отвечают ни современным градостроительным требованиям, ни социально-духовным запросам населения. Это еще раз доказывает своевременность проведения ряда мероприятий по преобразованию таких важных макросердцевых структур города. На сегодня они как территориально, так и пространственно выполняют очень важные функции, что обусловлено вполне объективным обновлением рациональным по многим аспектам (в функциональном, архитектурно-художественном элементарном плане) [6].

Относительно такого подхода очень результативным исследованием можно считать научные анализы, проведенные русским ученым В. Шимко, на основе практики формирования городской среды четырех крупных городов разных стран. На этих примерах, он усредненно выявил большую ценность их пространственной организации их макросредовых типов, единых как по архитектуре, так и по функциональному использованию.

Для примера приведены:

1. Пешеходная площадь Бегиненхоф в городе Брюгге; 2. Монофункциональное пространство площади Регистан, в г. Самарканд (Средняя Азия); 3. Макросреда первой категории - площадь Свободы в Москве. 4. Крупная макросреда - площадь Согласия в центре Парижа. Эти примеры показывают что, чем больше масштаб макросреды и набор её элементов, с возможностью в случае необходимости, объединяться, образуя единую «перетекающую» систему, могут работать даже на целый район.

В статье особо отмечено, что в функциональной деятельности и в структуре Баку особую роль играет открытое пространство со сложным архитектурно-ландшафтным содержанием Национального Приморского парка. На основе анализа выявлены основные принципы композиционного решения всех его фрагментальных частей в виде пяти макросредовых типов с разными формами восприятия (восточная, западная и центральные части). Касательно жилых массивов можно представить три типа макросреды:

1. Макросреда восточного склона Бакинского амфитеатра, охватывающая территорию 5 жилых районов («8 км», Бакиханова, Ахмедлы, Гарачухур и Ени Гюнешли) [2].

2. Многоцелевая, структура западного склона бакинского амфитеатра, объединяющая несколько крупных общественных зон и новые жилые районы северо-западной части города;

2. Линейная структура проспекта Нефтяников, пространственно объединяясь с городским

бульваром представляет сумму перетекающих фрагментов в лице площадей работающих на всю прибрежную зону города.

Композиционно-расчлененную структуру II ранга можно считать основную пешеходную зону города вокруг площади Фонтанов, территориально состоящую из нескольких типов микросреды. Эта зона всегда была конфиденциальной по назначению. Сегодня же она приняла статус общественной среды отдыха и досуга.

Значит, при регенерации указанных типов макро и мезо среды следует оценивать их не только богатством формирующих их объектов, но и сложностью функционального зонирования территории. Обычно эти фрагменты состоят из 5-7 типов макросредовых частей, формы которых иногда геометрически усложняются за счет подключения их в пространство транспортных узлов или за счет подключения пешеходных путей, вызывающих у прохожих разные визуальные впечатления.

Итак, по причине сплетения этих доминирующих архитектурно-планировочных элементов с рядовыми элементами микросреды, выполняющими часто художественно-декоративную роль, необходимо найти такие функционально и композиционно-продуманные приемы организации, которые имели бы возможность легко дифференцироваться.

Отсюда вывод - городские массивы, магистрали, площади, будучи макросредовыми образованиями, в силу своих размеров, совмещения нескольких функций и имея большой пространственный охват, должны быть оснащены разнохарактерными элементами оформления, самостоятельно представляющие их архитектурно-художественный облик [4].

В городской среде Баку есть и такие линейные образования, которые в принципе объединены и единым духовным социальным содержанием.

К этим территориальным образованиям можно отнести и Мемориальный парк «Шехидляр Хиябаны», требующий подключения в их содержание особо образных архитектурно-художественных элементов или средств в виде элементов благоустройства, декоративного искусства, ландшафтной архитектуры, зрительно вместе создающие высокое эстетическое впечатление.

Другими словами, для достижения нужного функционально-композиционного эффекта в средовом решении макросредовых типов города Баку в целом было бы правильно обратиться не к определенной группе средств, обогащающих их среду, а на возможность их комбинирования.

Отсюда можно сделать и второй вывод, что «целостность и правильность размещения» макросредовых образований всегда должны ос-

таваться основополагающими ключевыми критериями их организации, где гармонизация среды в целевой установке формирования их пространственных качеств в средние века считались главными.

Литература

1. Гасанова А.А. Проблемы экологии городов Азербайджана. Издательство «Елм», Баку, 2003

2. Гусейнов Э.Ф. Проблемы реконструкции и преемственности развития исторических городов/автореферат диссертации на соискание ученой степени доктора философии по архитектуре, Баку, 2003

3. Гусейнов Ф.М. Динамика города/Сб.Урбанизм №16, Баку, 2010

4. Гусейнли Л.Ф. Архитектурно-художественные методы проектирования городской среды/ автореферат диссертации на соискание ученой степени доктора философии по архитектуре, Баку, 2009

5. Нагиев Н.Г. Современное градостроительство Азербайджанской Республики. Баку, 2011

6. Талыбов А.М. Проблемы развития центров малых городов Азербайджана/диссертация на соискание ученой степени доктора архитектуры, Баку, 1990

7. Фатуллаев Ш.С. Градостроительство Баку на рубеже XIX и начала XX веков. Ленинград: Стройиздат, 1986, 363 с.

Environmental approach to the study of the architectural and planning content of the main spatial elements of Baku (residential areas, squares, highways, seaside boulevard, etc.)

Hasanly K.A.

Azerbaijan University of Architecture and Construction

Using environmental approach, it was shown the historical integrity of the structure of urban development in the formation of which a critical role predetermined defense, landscape-relief features of the area, the presence of external relations as well as the location of the material and the functional areas of activity.

On the basis of the analysis necessity of taking into account the "environmental approach" criteria to the design of important urban elements was shown. Along with the erroneous practice of old quarters building in the same time positive compositional and spatial solutions positively affect the image of a modern city were carried out.

Comparing the features of formation of the macro environment in foreign cities, noted the influence of architectural and landscape elements and functional activity in the value of their spatial organization.

It is concluded that the key criteria of "integrity and correctness" placement in the organization of environmental entities, as well as equipping them with diverse musical design elements is crucial.

Keywords: environmental approach, architectural and planning features, the historical integrity, material and the functional scope, composition and spatial solutions, placement accuracy, macro environmental education, urban planning significance.

References

1. Gasanova A. A. Environmental problems of the cities of Azerbaijan. Elm publishing house, Baku, 2003
2. Guseynov E. F. Problems of reconstruction and continuity of development of the historical cities / the abstract of the thesis for a degree of the doctor of philosophy on architecture, Baku, 2003
3. Guseynov F. M. Dynamics of city/Sat. Urbanism No. 16, Baku, 2010
4. Guseynli L. F. Architectural and art methods of design of the city environment / abstract of the thesis for a degree of the doctor of philosophy on architecture, Baku, 2009
5. Nagiyev N. G. Modern town planning of the Azerbaijan Republic. To a tank, 2011
6. Talybov A. M. Problems of development of the centers of the small cities the Azerbaijan/thesis for a degree of the doctor of architecture, Baku, 1990
7. Fatullayev of Sh. S. Gradostroitelstvo Baku at a boundary of XIX and the beginnings of the XX centuries. Leningrad: Stroyizdat, 1986, 363 pages.

Синтез порошка диборида хрома карбидоборным методом с использованием нановолокнистого углерода

Чушенков Владислав Иванович

магистрант, кафедра химии и химической технологии Новосибирский государственный технический университет, chushenkov.vladislav@mail.ru

Крутский Юрий Леонидович

кандидат технических наук, кафедра химии и химической технологии Новосибирский государственный технический университет, j_krutski@rambler.ru

Квашина Татьяна Сергеевна

магистрант, кафедра химии и химической технологии Новосибирский государственный технический университет, k.tatiana3105@gmail.com

Объектом исследования в данной статье, в первую очередь, является тугоплавкое соединение диборида хрома CrB_2 , а так же его свойства и характеристики. В данной работе описан процесс получения высокодисперсного порошка диборида хрома с использованием нановолокнистого углерода карбидоборным методом, в чем, собственно, и заключалась главная цель исследования. Для проведения эксперимента была использована индукционная печь тигельного типа, а в качестве исходных реагентов выступили оксид хрома (III) Cr_2O_3 , карбид бора B_4C и нановолокнистый углерод C . Синтез проводился в среде из аргона. Применяв такие методы анализа, как рентгенофазовый анализ, атомно-эмиссионная спектроскопия, растровая электронная микроскопия и др., были определены основные свойства полученных образцов. Для того чтобы определить, как ведет себя полученный образец диборида хрома при повышенных температурах, был проведен синхронный ТГ-ДСК термический анализ, установлено, что образец эффективно сопротивляется окислению при повышенных температурах (1000°C). Также провели гранулометрические исследования, в ходе которых установили средний размер частиц полученного порошка, который составил $7,95 \text{ мкм}$. Полученные данные исследования позволили сделать положительное заключение о результатах экспериментов.

Ключевые слова: тугоплавкие соединения, нановолокнистый углерод, синтез диборида хрома, карбидоборное восстановление.

Введение

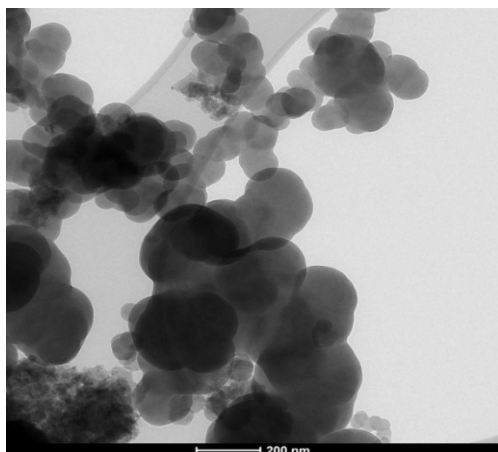
Соединения металлов с бором - бориды - представляют собой очень важный и обширный класс неорганических соединений, отличающихся тугоплавкостью, высокой химической стойкостью в различных агрессивных средах, а также высокими показателями электро- и теплопроводности. Одним из наиболее важных представителей боридов является диборид хрома CrB_2 . Его $T_{\text{плав}}=2200^\circ\text{C}$, он устойчив к воздействию NaOH , HNO_3 (конц), окислению кислородом при значительных температурах [1]. Высокая окислостойкость позволила дибориду хрома занять важное место в изготовлении деталей высокотемпературных печей и устройств. Особенно эффективно использование диборида хрома и сплавов на его основе в качестве высокоизносостойких покрытий и наплавов на сталях и чугунах [1]. При плазменном напылении данного материала [2] получают покрытия для защиты деталей газовых турбин, которые работают в агрессивной (окислительной) атмосфере при температуре до 650°C , возможно применение для уплотнения бурового оборудования против гидроабразивного износа.

Диборид хрома применяется в порошковой металлургии. Известно также применение диборида хрома в составе жаропрочных керметов [3]. Также довольно активно развивается направление получения сплава двойного диборида титана – хрома (Ti,Cr) B_2 . Данный материал перспективен при изготовлении испарительных лодочек, которые используются при получении алюминия, также из него можно получать детали, устойчивые к жидким металлам, в особенности, к цинку [4].

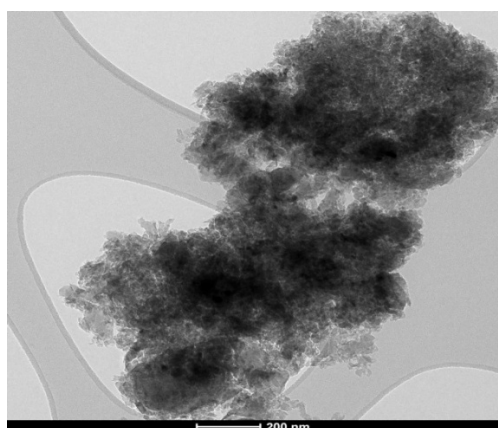
Существует достаточно большое количество способов синтеза вышеуказанного соединения, к ним относят: магниитермический метод электрохимический синтез, боротермический метод, карботермическое восстановление, синтез из элементов и т.д. Наиболее перспективным считается метод, получивший название карбидоборное восстановление. Также данный метод синтеза диборида хрома наиболее перспективен для организации промышленного производства [5,6].

Стоит также отметить, что в Новосибирском государственном техническом университете на

кафедре химии и химической технологии проводят реакции синтеза водорода методом селективного каталитического пиролиза легких углеводородов. Одним из продуктов процесса является нановолокнистый углерод (НВУ), обладающий рядом уникальных свойств, по сравнению с обычным углеродным материалом (сажей). В частности, он имеет высокое значение удельной поверхности ($\sim 200 \text{ м}^2/\text{г}$) [7]. На рисунке 1 показаны снимки просвечивающей электронной микроскопии НВУ и сажи.



a)



b)

Рис. 1. Снимки просвечивающей электронной микроскопии углеродных материалов (a – сажа, b – НВУ).

Образец НВУ был получен при каталитическом разложении метана, пропана с использованием Ni-содержащих катализаторов при температуре 500°C и давлении реакционной среды 1 атм. [7,8]. Именно НВУ был использован для синтеза CrB_2 .

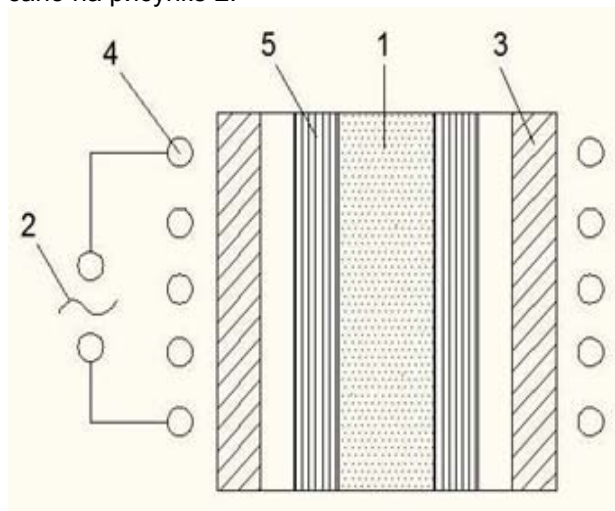
Учитывая всё вышесказанное, главной целью данного исследования является синтез диборида хрома методом карбидоборного восстановления с использованием НВУ. Новизна данного исследования состоит в том, что применение НВУ при синтезе диборида хрома ранее изучено не было, а количество информации о влиянии типа углеродного восстановителя ограничено.

Методика проведения экспериментов

В качестве исходных реагентов для реакции синтеза также выступили высокодисперсные порошки карбида бора B_4C [9] и оксида хрома (III) Cr_2O_3 с размером частиц менее 1 мкм (ГОСТ 2912-79) [10]. Шихта для карбидоборного синтеза CrB_2 готовилась в соответствии со стехиометрией для следующей реакции:



Исходные реагенты для гомогенизации шихты были просеяны через сито с размером в 100 мкм. Полученная шихта засыпалась в тигель из стеклоуглерода, далее тигель помещался в кварцевый химический реактор, который, в свою очередь, помещался в индукционную печь тигельного типа. Изображение нашей печи показано на рисунке 2.



a)



b)

Рис. 2. а) Схема устройства индуктора с химическим реактором. 1- нагреваемое тело (шихта), 2 - источник питания, 3 - кварцевый реактор, 4 - индуктор, 5 - промежуточное нагреваемое тело (тигель); б) общее изображение печи

Синтез диборида хрома проходил в среде аргона, он необходим для того, чтобы избежать нежелательного азотирования карбида бора при высоких температурах.

Было решено провести три реакции синтеза при температурах 1300°C, 1500°C и 1700°C, время выдержки в печи 20 минут.

Методы исследования

Как можно заметить из реакции (1) процесс синтеза диборида хрома сопровождается выделением газа CO, что в свою очередь характеризуется убылью массы. Данный параметр определялся путем взвешивания полученных образцов, после чего осуществлялся перевод убыли массы в %.

Для того чтобы определить, есть ли в полученных образцах диборида хрома примеси других соединений, использовался метод рентгенофазового анализа. Продукты реакций исследовались рентгенофазовым анализом на дифрактометре ДРОН-3 с использованием Cu K α излучения ($\lambda=0,15406$ нм).

Для того чтобы определить общее содержания хрома и бора использовался метод атомно-эмиссионной спектроскопии с индуктивно связанной плазмой. Прибор, на котором был выполнен данный вид анализа: спектрометр IRIS Advantage (Thermo Jarrel Ash corporation, USA).

Чтобы определить морфологию поверхности, а также приблизительный размер частиц был использован растровый электронный микроскоп S-3400N производства фирмы «Hitachi», оборудованный приставкой для энергодисперсионного анализа производства фирмы «Oxford Instruments». Микрофотографии поверхности образцов были получены в режиме низкого вакуума детектором обратно-рассеянных электронов.

Как уже было сказано ранее, диборид хрома очень стоек к окислению в агрессивных средах, в т.ч. и при окислении кислородом при значительных температурах, поэтому было решено провести термический анализ полученных образцов. Термоокислительная стабильность образца полученного диборида хрома определялась с использованием прибора синхронного термического анализа NETZSCH STA 449 C Jupiter. В ходе анализа проводили окисление образца в атмосфере кислорода при нагревании до температуры 1000°C со скоростью 10 К/мин, и выдерживании при температуре 1000°C в течение 3 часов для полноты протекания реакции окисления.

Для того, чтобы выяснить, какой размер частиц мы получили в ходе синтеза диборида хрома, как они распределены и какой диапазон дисперсности они имеют, использовался метод седиментационного анализа. Гранулометриче-

ский анализ выполнялся на автоматическом лазерном анализаторе частиц Microsizer 201. Данный прибор предназначен для быстрого и точного измерения распределения частиц по размерам в диапазоне 0,2...300 мкм.

Результаты экспериментов и их обсуждение

Экспериментальная убыль массы составила 24,41%; 31,12%; и 36,08% для различных температур соответственно, а в свою очередь расчетная составила 36,2%. Экспериментальная убыль массы при температуре 1700°C очень близка к расчетной, что говорит о практически полном протекании процесса синтеза CrB₂.

На дифрактограммах образцов полученных при температурах 1300 и 1500°C и времени выдержки в печи 20 минут наблюдаются фазы CrB, Cr₃B₄, CrB₂. Поэтому предположительно процесс образования боридов хрома проходит через постепенное превращение фаз Cr₂B → Cr₅B₃ → CrB → Cr₃B₄ → CrB₂. Практически чистый однофазный продукт был получен при температуре 1700°C и времени выдержки 20 минут.

На рис. 3 изображены дифрактограммы полученных образцов.

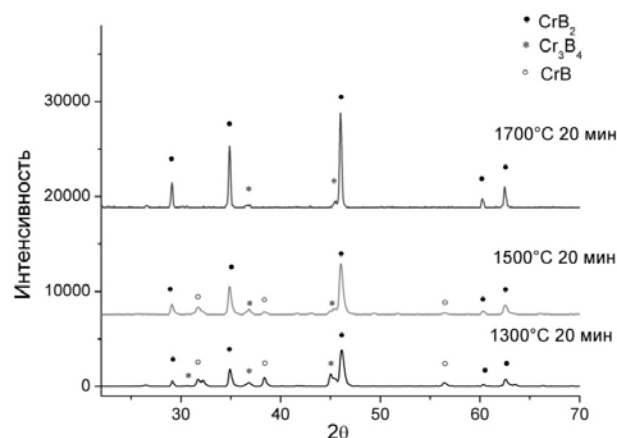


Рис. 3. Дифрактограмма образца CrB₂

Так как в результате синтеза только один образец прореагировал полностью, при температуре 1700°C, то дальнейшим анализам подвергался только он.

По результатам атомно-эмиссионной спектроскопии установлено, что содержание хрома составляет 68,06%, содержание бора 31,07%, что близко к расчётному значению (70,63% и 29,37) для диборида хрома. Остальные элементы (Al, Mn, Zn, Fe, Co, Ni) находятся на уровне примесей.

Данные растровой электронной микроскопии указаны на рис. 4.

По данным растровой электронной микроскопии, изображенной на рисунке 4, установлено, что частицы диборида хрома агрегированы,

имеют удлинённую форму с округлыми краями. Диаметр частиц находится на уровне 2 мкм, длина достигает 4 мкм.

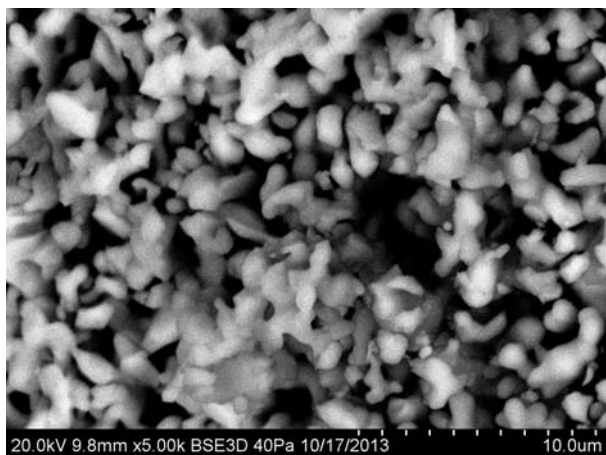


Рис. 4. Снимок растровой электронной микроскопии полученного образца диборида хрома

Как было сказано ранее, диборид хрома очень устойчив к окислению в агрессивных средах, в частности, к окислению кислородом [11].

Стоит отметить, что при окислении всех боридов при температуре ~450°C образуется бороксидная пленка B_2O_3 , которая препятствует дальнейшему окислению, это и характеризует высокую коррозионную стойкость диборида хрома. Заметное окисление боридов наблюдается лишь при температуре ~1200°C, когда становится заметной летучесть B_2O_3 [11].

На рисунке 5 указаны кривые совместного ТГ-ДСК-анализа.

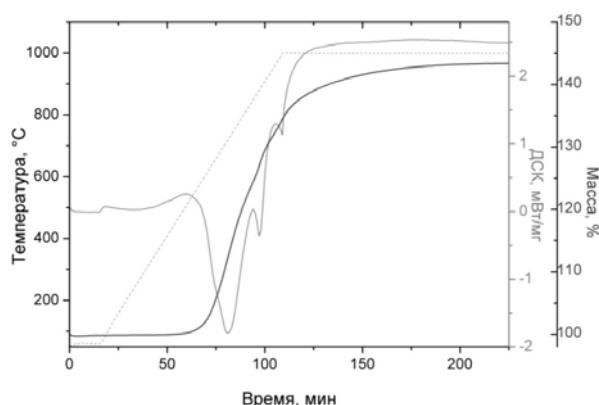


Рис. 5. ТГ-ДСК кривые образца диборида хрома

По результатам термического анализа полученный образец диборида хрома начинает окисляться при температуре 498°C, а при выдержке при температуре 1000°C в течение 3 часов он окисляется на 44%. Процесс окисления характеризуется тремя пиками тепловыделения. Максимальное тепловыделение наблюдается при температуре 719°C, второй и третий пики образуются при температурах 882°C и 999°C.

Выполнив гранулометрический анализ по методике [12], используя расчет по геометрическому методу моментов, выяснили, что средний размер частиц составил 7,95 мкм, рассчитанные величины стандартного отклонения и коэффициента асимметрии показали, что частицы имеют широкий диапазон дисперсности, а кривая распределения симметрична.

Заключение

После проведения всех необходимых экспериментов и проанализировав полученные результаты, можно выделить следующее:

1. Экспериментальная убыль массы шихты при температуре синтеза в 1700°C равна 36,08 % и очень близка к расчетной (36,2%), что говорит о практически полном протекании процесса синтеза CrB_2 ;

2. РФА показал, что наиболее чистый образец получился при температуре в 1700°C;

3. Атомно-эмиссионная спектроскопия показала, что в образце преимущественно содержится бор и хром, примесей содержится на уровне 1,5%;

4. Диборид хрома начинает окисляться при температуре ~498°C, при выдержке при температуре 1000°C в течение 3 часов окисляется на 44%;

5. Средний размер частиц составляет 7,95 мкм;

Подводя общий итог, необходимо сказать, что НВУ является очень важным и перспективным материалом для синтеза высокодисперсного, практически чистого порошка CrB_2 карбидоборным методом в одну стадию.

Литература

1. Свойства, получение и применение тугоплавких соединений /Под ред. Косолаповой Т.Я. М.: Металлургия, 1986. 928 с.;
2. Технологический процесс нанесения покрытий из некоторых боридов переходных металлов методом плазменного напыления/ Б.Н. Горшков, Ю.П. Кудрявцев. В.С. Лоскутов. В. А. Неронов. В.В. Алексеев// Порошковая металлургия. – 1980. – № 5. – С. 73-76.
3. Самсонов Г.В., Серебрякова Т.И., Неронов В.А. Бориды. М., Атомиздат, 1975. 376 с.
4. Марковский Л.Я., Векшина Н.В., Безрук Е.Т. и др. Магнийтермический метод получения боридов металлов. Порошковая металлургия, 1969, № 5, с. 13-18.
5. Серебрякова Т.И., Неронов В.А., Пешев П.Д. Высокотемпературные бориды, М.: Металлургия, Челябинское отделение, 1991, 368 с.
6. Sonber J.K., Murthy T.S.R.Ch., Subramanian C. a.o. Investigation on synthesis, pressureless sintering and hot pressing of chromium diboride. International Journal of Refractory Metals & Hard Materials, 2009, V.27, p. 912-918.

7. Kuvshinov G.G., Mogilnykh Yu.I., Kuvshinov D.G. a.o. Mechanism of Porous Filamentous Carbon Granule Formation on Catalytic Hydrocarbon Decomposition. *Carbon*, 1999, V.37, p. 1239-1246.

8. Чуканов И.С. Влияние условий синтеза и термохимической обработки на свойства нановолокнистых углеродных материалов: автореф. дис. канд. техн. наук: 05.17.07. – Москва: РХТУ им Д.И. Менделеева, 2011. – 19 с.

9. Krutskii Y.L., Bannov A.G., Sokolov V.V. Synthesis of highly dispersed boron carbide from nanofibrous carbon // *Nanotechnologies in Russia*. – 2013. – Vol.8, iss. 3–4. – P. 191-198.

10. ГОСТ 2912-79. Хрома окись техническая. Технические условия. – Взамен ГОСТ 2912-73; введ. 01.01.1980. – Москва: Изд-во стандартов, 1989. – 30 с.

11. Войтович Р.Ф., Пугач Э.А. Окисление тугоплавких соединений. Справочник. – Москва: Металлургия, 1978. – 112 с.

12. Blot S., Pye K. Gradistat: A grain size distribution and statistics package for the analysis of unconsolidated sediments // *Earth surface processes and landforms*. – 2001. – Vol. 26. – P. 1237–1248.

The synthesis of chromium diboride powder in process of boron carbide reduction with using of nanofiber carbon
Chushenkov V.I., Krutskii Y.L., Kvashina T.S.

Novosibirsk state technical university

The object of investigation in the article is mainly high-melting compound of chromium diboride CrB_2 , as well as its properties and characteristics. The synthesis of highly dispersed powder of chromium diboride with using of nanofiber carbon in process of boron carbide reduction is described in the article, and this also was the goal of the research. To make an experiment there was used induction crucible furnace type; chromium oxide (III) Cr_2O_3 , boron carbide B_4C and nanofiber carbon C were initial reagents. The atmosphere of argon was also needed there. Using such analysis methods as X-ray analysis, atomic emission spectroscopy, scanning electron microscopy and etc. we have determined general properties and characteristics of the obtained materials. To determine the behavior of the sample under high temperature we used synchronized TG-DSC thermal analysis and determined that the sample effectively resists the oxidation process under high temperature ($1000^\circ C$). There also was made granulometric study, where we determined the average size of the obtained sample, this one was about 7,95 microns. Findings we've got allowed us to make positive conclusion on the results of experiments.

Key words: high-melting compounds, nanofiber carbon, chromium diboride synthesis, boron carbide reducing reaction.

References

1. Properties, obtaining and application of refractory connections / Under the editorship of Kosolapova T. Ya. M.: Metallurgy, 1986. 928 pages;
2. Engineering procedure of drawing coverings of some borid of transitional metals by method of a plasma dusting / B. N. Gorshkov, Yu. P. Kudryavtsev. V. S. Loskutov. V. A. Neronov. V. V. Alekseev//*Powder metallurgy*. – 1980. – No. 5. – Page 73-76.
3. Samsonov G. V., Serebryakova T. I., Neronov of V. A. Borida. M, Atomizdat, 1975. 376 pages.
4. Markov L.YA., Vekshin N. V., Bezruk E.T., etc. Magniytermichesky method of receipt of borid of metals. *Powder metallurgy*, 1969, No. 5, page 13-18.
5. Serebryakova T. I., Neronov V. A., Peshev P. D. High-temperature borida, M.: Metallurgy, Chelyabinsk department, 1991, 368 pages.
6. Sonber J.K., Murthy T.S.R.Ch., Subramanian C. a.o. Investigation on synthesis, pressureless sintering and hot pressing of chromium diboride. *International Journal of Refractory Metals & Hard Materials*, 2009, V.27, p. 912-918.
7. Kuvshinov G.G., Mogilnykh Yu.I., Kuvshinov D.G. a.o. Mechanism of Porous Filamentous Carbon Granule Formation on Catalytic Hydrocarbon Decomposition. *Carbon*, 1999, V.37, p. 1239-1246.
8. Chukanov I. S. Influence of conditions of synthesis and thermochemical handling on properties of nanofibrous carbon materials: автореф. yew. edging. tenkh. sciences: 05.17.07. – Moscow: RHTU to them D. I. Mendeleyeva, 2011. – 19 pages.
9. Krutskii Y.L., Bannov A.G., Sokolov V.V. Synthesis of highly dispersed boron carbide from nanofibrous carbon//*Nanotechnologies in Russia*. – 2013. – Vol.8, iss. 3–4. – P. 191-198.
10. GOST 2912-79. The oxide technical is lame. Specifications. – Instead of GOST 2912-73; введ. 01.01.1980. – Moscow: Publishing house of standards, 1989. – 30 pages.
11. Voytovich R. F., E.A's Toy pistol. Oxidation of refractory connections. Reference book. – Moscow: Metallurgy, 1978. – 112 pages.
12. Blot S., Pye K. Gradistat: A grain size distribution and statistics package for the analysis of unconsolidated sediments//*Earth surface processes and landforms*. – 2001. – Vol. 26. – P. 1237–1248.

Проблемы и перспективы интеграции на постсоветском пространстве

Морозов Виталий Владимирович, к.э.н., доцент, Российский государственный университет нефти и газа имени И.М. Губкина, morozoff.vv@rambler.ru

В статье представлен развернутый анализ интеграционного развития постсоветского пространства. Автор рассматриваются основные проблемы экономического развития региона с точки зрения перспектив роста интеграционных процессов. Определена роль России в экономическом развитии рассматриваемого региона, проанализирована степень влияния ее экономики на интеграцию. Определены основные проблемы экономики России, оценена значимость вертикальной интеграции, как направления их преодоления. Выявлены тренды двойного сжатия на постсоветском пространстве, в связи с чем автором анализируются европейские интеграционные аналогии. Анализируется экономическая структура ВВП России, с точки зрения соотношения энергетического и промышленного развития. Определяется роль революционных изменений на энергетическом рынке в развитие интеграции на постсоветском пространстве. Оценивается возможность интеграционного сотрудничества России и Китая. Анализируется опыт технологического и энергетического развития США в сопоставлении с Россией. Обсуждаются различные аспекты интеграционной стратегии постсоветского пространства. Ключевые слова: экономика, экономическое развитие, энергетические рынки, интеграция, экономическая интеграция, экономика, нефть, газ.

По оценке мирового банка ВВП глобальной экономики в 1989г. составлял 20,061 трлн. долл., а ВВП СССР, подсчитанный в тех же долларах с учетом ППС – 2,6637 трлн., т.е. 13,27%. В текущих ценах и без учета ППС на 1989г. мировой банк определяет ВВП России – 0,5065 трлн. долл. а в 2015г. – 1,326трлн. долл. при общем объеме мировой экономики в 2015г. - 73,434 трлн. долл. Доля России в 2015г., таким образом, составила в текущих ценах 1,8%, а с учетом ППС –3,6% [11,5].

В вопросе непосредственного определения доли расхождения появляются из расчета ВВП и ППС разными организациями. Так, например, МВФ определяет уровень ППС в 2014г. в 1,99. Соответственно в 2014г. доля России в мировой экономике по данным МВФ составила 3,3% [10]. В 2014г. мировой банк подсчитал ВВП России – 2,031 трлн. долл. (несмотря на разрыв 2,031 трлн. долл. в 2014г. и 1.326 трлн. долл. в 2015г. с учетом ППС спад мировой банк считает равным -3,7% ВВП), а МВФ – 1,856 трлн. долл., т.е. расхождение в 175 млрд. долл. Учитывая данные расхождения долю России можно варьировать в пределах 0,3%, что достаточно много, но не изменяет тенденции на сокращение ее роли в мировой экономике.

Среди мировых лидеров в 2015г. Россия заняла 13 место, уступая, в том числе Южной Корее с населением чуть более 51 млн. чел., Канаде с населением чуть более 35млн. чел. и Австралии, население которой едва превышает 24 млн. чел. С учетом ППС Россия занимает 6 место после США, Китая, Индии, Японии, Германии, опередив Бразилию и Францию, в то время, как СССР в 1989г. занимал второе место в мире, после США.

Отставание по доле ВВП СССР от ВВП США началось примерно с 1980г.(см. рис.1). Если в 1960г. эта доля составляла 49,37%, то в 1980г. – 57,64%, а уже в 1989 – 51,24%. Именно в 80-х годах сокращение доли России в мировом ВВП становится системным, развал 90-х лишь усилил тенденцию. Проблемы советской экономики эпохи «тотального дефицита» и причины их вызвавшие известны, здесь и ущербная инвестиционная политика, и системное подавление потребительской активности, и игнорирование набравшей к тому времени силу очередной волны технического развития мировой экономики активно превращавшейся в информационную. К примеру, общий вклад информационно-коммуникативных технологий в экономический рост США в период с 80-х по 2008г. оценивается на уровне не менее 50% [2].

Схожа тенденция и на постсоветском пространстве, где доля России среди стран СНГ по итогам 2015г. составила 71,9% (см. рис.2). В 2000-м году эта доля составляла 74,34%, в 2005 – 77,5%, в 2010 – 76,06%.

Тенденцию подтверждает и анализ накопленных приростов реальных ВВП по странам СНГ за период с 1994г., где только показатели Украины ниже показателей российской экономики.

В целом за прошедший период 2000-2015г.г. сжимается и общая доля стран СНГ в общемировом ВВП. Без учета ППС в 2000г. она составляла чуть более процента – 1,05%, в 2005г. – 2,09%, в 2010г. – 3,04% и в 2015г. – 2,5%. С учетом ППС в 2015г. доля стран СНГ в мировом ВВП составила – 4,98%.

Таким образом, можно констатировать две важные тенденции: во-первых, очевидна тенденция на снижение доли России и СНГ в мировом ВВП, во-вторых, тенденция на снижение доли российской экономики в экономике постсоветского региона. В этой связи возникают вопросы, во-первых, каковы причины двойного сжатия?, во-вторых – способна ли сжимающаяся экономика стать интеграционным центром?

Длительное время считалось, что наиболее успешным примером интеграции является Евросоюз, развивающийся по ставшей классической схеме Б. Балаши, реализующий эффекты создания торговли и являющейся результатом развития растущих экономик «европейского сердца». Периоды интенсивной интеграции здесь сменялись периодами евроскептицизма, однако, общий успех поступательного интеграционного движения не вызывал сомнений.

После так называемого «Взехіт», мировое сообщество увидело, что сила экономического упадка способна изменить и казавшееся безальтернативным интеграционное движение в Европе.

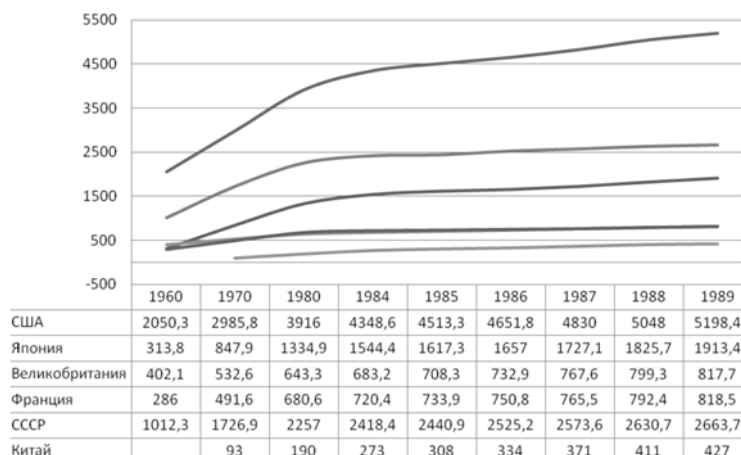


Рис. 1 Оценка реальных ВВП некоторых стран по годам с учетом ППС для СССР. [5]



Рис. 2. Доли стран-участников СНГ в общем ВВП в 2015г., в %. [11]

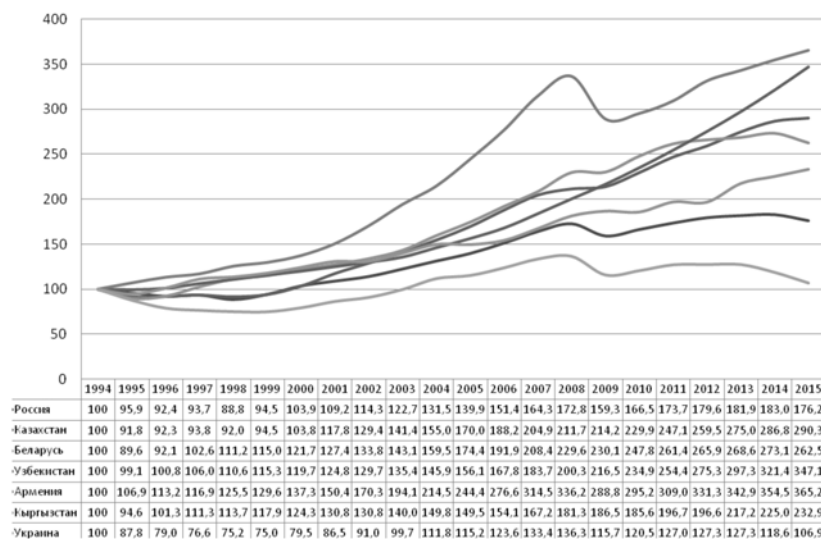


Рис. 3. Реальный ВВП некоторых постсоветских государств накопленным итогом, в %, 1994г. = 100%. [Расчеты автора на основе Мирового банка].

«Вреxit» имеет экономическую подоплеку, ведь британская экономика одна из немногих в Европе удерживает относительно высокие темпы роста ВВП. В 2015г. Британия показала 2,3%, против

1,2% во Франции, и 1,7% в Германии, и если Германия еще показывает, хотя и пониженный по темпам экономического роста за период 1961-2015г.г. тренд, оставаясь в среднем в положительной

зоне, то темпы роста ВВП Франции, Италии, Испании, Голландии – наиболее населенных стран Европы, явно «пикируют» в отрицательную зону. Эта тенденция не может не настораживать, ведь продолжаясь, всего через 5-10 лет приросты ВВП европейских лидеров на уровне 0% она сделает нормой, т.е. рецессия станет устойчивой, не смотря на колоссальные вливания ликвидности со стороны ЕЦБ.

Так или иначе, опыт наиболее успешного интеграционного объединения показывает, что даже замедляющейся, но пока еще не сжимающейся экономике, пусть даже наиболее значимой в общей группировке, трудно удержать общий вектор на усиление интеграции. Неудобные участники интеграции либо сами уходят, либо их приходится выталкивать.

Отличительной чертой интеграции, например ЕАЭС, хребтом которой является Россия, финансирующая 88% общего бюджета, является ее доля в 71,9%, существенно превосходящая доли Германии и Франции в ЕС. С другой стороны темпы сжатия ЕС значительно медленнее, чем сжатие СНГ.

Вопрос о темпах сжатия дополняется вопросом корректности подсчета ВВП России, как центра постсоветской интеграции. Дело в том, что расхождения в расчетах уважаемых МВФ и Мирового банка, можно было бы избежать, оперируясь на данные Росстата, но и здесь возникают трудности.

С 2014г. Росстат, ориентируясь на мировой опыт, стал применять новую методику расчета ВВП, в результате чего ВВП страны в рублях, пересчитанный вновь, получил примерно 5-ти триллионный «допинг», изменилась и общая картина его динамики (см. рис. 4). Если вычесть этот «допинг», т.е. произвести подсчет по прежней методике, опираясь на физические объемы ВВП России, картина получится отличной от той, которую дает Росстат. Резкий рост периода 2011-12г.г. сменяется более плавным отрезком кривой, ниже становится общий взлет (вместо 199% с 1994г. получится лишь 173%), причем очевидное сокращение темпов роста реального ВВП начинается с 2011г., т.е. до момента введения так называемых «антироссийских санкций». Похожая картина возникает и при сравнении темпов инвестиционной активности и темпов накопления основного капитала в России. Заметно, что резкий взлет ВВП происходит на фоне нисходящего тренда по уровню основного капитала. Таким образом, устраняя

новацию Росстата, приходим к менее радужной картине, которая и обнаруживает устойчивую тенденцию на сжатие экономики России в независимости от политических факторов.

Сопоставление накопленных темпов роста по уровню капитала и физическому объему ВВП открывает 2-е зоны на графике (см. рис. 4), когда с 1996г. по 2007г. уровень ВВП по темпам превосходил уровень накопления капитала, а затем наоборот. Статистика показывает, что именно в первый период (наиболее активно в нулевые), были накоплены валютные резервы страны, в период после 2008г. они активно сокращались.

Известно, что величина ВВП России значительно коррелирует с ценами на нефть. Так, доля доходов от экспорта нефти, нефтепродуктов и газа в 2015г. составила 63,3% его общего значения, в 2014г. – 69,9%, 2013г. – 71,8%, пик пришелся на 2011г. – 72%. Доля экспорта минерального сырья всегда была высока, еще со времен СССР, когда она балансировала на уровне 40%. Наиболее активно она стала увеличиваться в рассматриваемый период, особенно с нулевых годов. Так в 2000-м году она составляла 43%, в 2004г. – 54,7%, в 2006г. – 62,8%.

Периоды роста нефтяных цен совпадали с периодами роста ВВП России, однако с 2011г. ситуация меняется, когда приросты реального ВВП перестают положительно откликаться на рост нефтяных котировок. Именно в этот период стало ясно, что об «энергетической сверхдержаве» - России надо забыть.

Не произошло и «девальвационного» роста экономики, подобно всплеску, последовавшему за провалом 1998г. Хотя по уровню капитала современная экономика России превосходит экономику 1999г., но сегодня она иная по структуре, в которой доля обрабатывающих производств существенно сжалась. В отношении к 1994г. промышленный индекс накопленным итогом составил 154,7%, но к уровню 1990г. всего 84,3%. По производству электроэнергии Россия также не достигла уровня 1990г., лишь на 10% преодолев уровень 2000-го. Объем грузоперевозок не достиг уровня 1990г., а по отношению к 2000-му составил лишь 149%. С 2011г. наблюдается сокращение соответствующих темпов прироста. В 2000-м году технологический импорт составлял порядка 40% общего импорта, в 2005г. – 44,0%, 2007г. – 51,0%, пик пришелся на 2008г. – 52,7%, с 2012г. начинается устойчивое падение доли с 50,15%, до 42,4% в 2015г., свидетель-

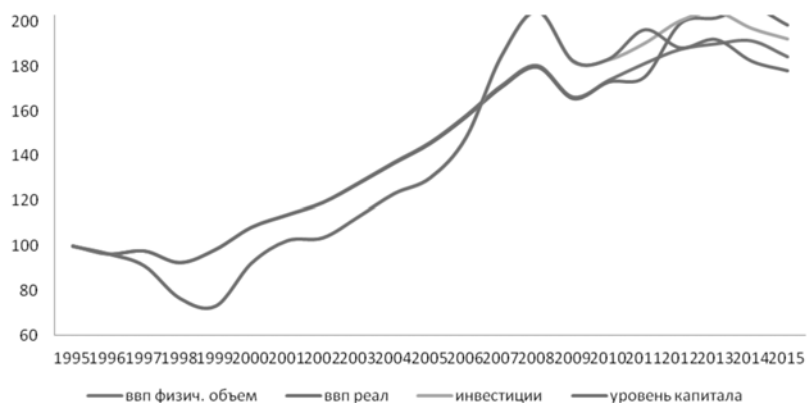


Рис. 4. Показатели инвестиционной активности и ВВП России, в %, 1994г. = 100%. [рассчитано автором на основе данных Росстата].

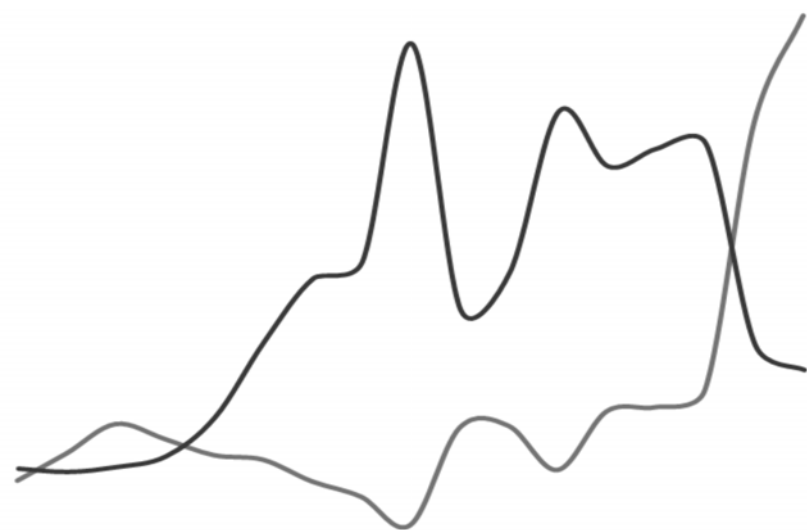


Рис. 5. Зеркальное отражение курса доллара в рублях и стоимости нефти Brent в долл. США. [Составлено автором]

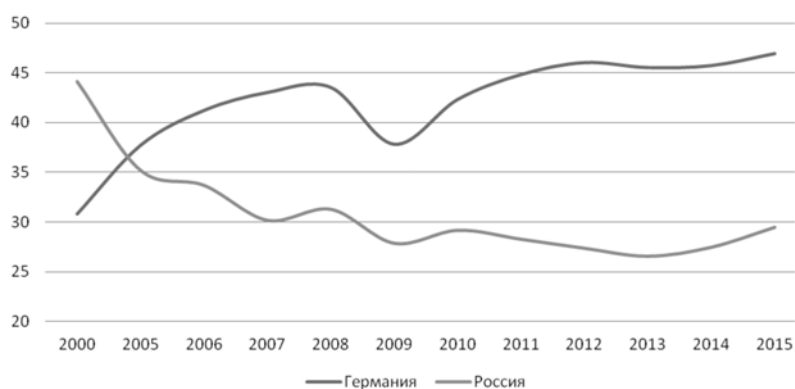


Рис. 6. Доли экспорта Германии и России в их ВВП. [рассчитано автором на основе данных Мирового банка].

ствующее скорее не об увеличении собственного производства, а о нехватке средств на закупку импортного.

С падением нефтяных котировок в 1998г. и ростом курса доллара к рублю возникла защита для отечественного производителя, возрос спрос и соответственно загрузка мощностей, далее расшире-

ние экономики пошло по кейнсианскому сценарию.

С падением нефтяных котировок в 2014г. и ростом стоимости доллара к рублю такая защита также возникла, однако необходимых незагруженных мощностей просто не оказалось, т.к. сверхдоходы прошедшего периода не были

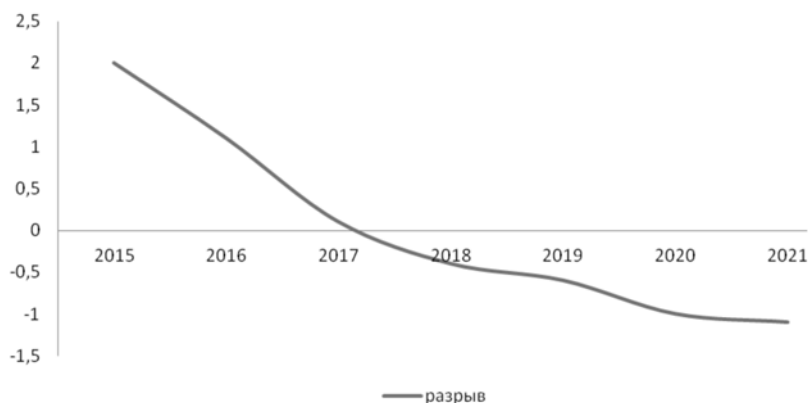


Рис. 7. Прогноз баланса спроса и предложения нефти. [9].

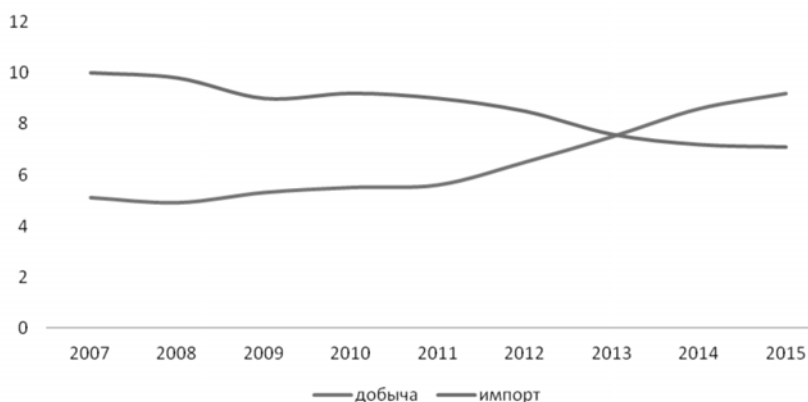


Рис. 8. Добыча и импорт нефти в США, в среднем млн. барр. сутки по годам. [7].

использованы для развития базы обрабатывающей промышленности. С нулевых годов в стране устойчиво росла добыча нефти и газа, в результате чего доля промышленности в структуре ВВП осталась на уровне 95%. Тогда – 37%, в 2015г. – 35,9%. Однако в структуре самой промышленности доля технологичных производств существенно сократилась в пользу производства сырья. В 2015г. Россия поставила очередной рекорд по добыче нефти - 534,1 млн. тонн, с 2000г. прирост составил 63,8%.

Сегодня энергетический комплекс является основой российской экономики, обеспечивая вторичные, третичные доходы торговли, финансовой системы и сферы услуг. Согласно отчету Минэнерго РФ в 2015г. доля ТЭК в экономике страны составила 27%, доля нефтегазовых доходов в федеральном бюджете 43%, доля в экспорте 63%, при занятости 3,6% трудоспособного населения [4].

За прошедшие годы, начиная с активного роста нефтегазовых доходов России в 2000г., здесь распространилась и окрепла идея об энергетической сверхдержаве, в которую превращалась страна и соответственно о правильно выб-

ранной ее международной специализации. Казалось, что механизм размена сырьевых доходов на технологический импорт и продовольствие является правильным выбором. Но прошли годы, и теперь очевидной становится тенденция, в соответствии с которой технологически развитые страны наращивают экспорт большими темпами, чем экспортирующие сырье (см. рис.6).

Среди таких стран, как США, Китай, Германия или мировая экономика в целом, все в отношении к 1989г. нарастили собственный экспорт больше, чем Россия. Экспорт России (использовались данные Мирового банка) по итогам 2015г. вырос в 3,5 раза, в то время, как экспорт США в 4,5 раза, Германии – 5,04 раза, мира в целом в 5,6 раза. Таким образом, ставка на технологическое развитие принесла за прошедшие четверть века большую выгоду, чем ставка на торговлю сырьем, даже при столь значительных ценовых уровнях, как это было в 2007-8г.г. И дело не в том, что взлеты нефтяных цен сменяются периодами глубоких провалов, делая сырьевые экономики нестабильными, и не в упущенной выгоде отказа от технологического развития. Дело в том, что дальше

делать прежнюю ставку не получится, ведь нефтяной мир серьезно изменился. Сланцевая революция свершилась.

Свершилась она задолго до обвала нефтяных котировок 2014-16г.г., но в силу устоявшейся структуры биржевых торгов нефтью, где так называемая «бумажная нефть» составляет 98%, осознание факта перепроизводства ждало своего времени, которое и наступило для биржевых спекулянтов в указанные годы.

Современный механизм торговли нефтью, учитывая структуру торгов, вовсе не зависит от ее реальных спроса и предложения, а от объема ликвидности рынка и настроения спекулянтов. До этого времени рынку для роста необходимо было «топливо», т.е. вливания ликвидности, например, от ФРС через разные хеджфонды, и геополитический повод, в качестве сигнала роста, например, обострение ситуации вокруг какого-нибудь пролива или некой маленькой сырьевой страны. Рынок взлетал. Теперь Ближний Восток пылает, Северная Африка в огне, цены рухнули. Механизм стал работать по-другому. На рынке появился крупный производитель, готовый при цене в 40-50 долл./барр. ликвидировать возможный дефицит нефти на мировом рынке. Поэтому прогноз МЭА (см. рис. 7) при инерционном варианте развития мировой экономики, едва ли реализуется.

Сланцевая нефть словно готовилась для такого рода воздействия. Месторождения небольшие по объему в сравнении с традиционными, и основной дебет они дают сразу, в течение первого-второго года. При избытке нефти новое месторождение можно просто «не откупоривать», но как только нефть понадобилась, она быстро поступает на рынок.

При средней в 2016г. себестоимости сланцевой нефти в США в 36,5 долл./барр. страна действительно может превратиться в крупного конкурентоспособного мирового экспортера нефти и газа, тем более, первый танкер с американской сланцевой нефтью в начале 2016г. уже прибыл в итальянский Триест, откуда по нефтепроводу нефть пошла на перерабатывающий завод в немецкую Баварию.

Важно отметить, что данный уровень себестоимости включает примерно 50%-е издержки сланцевых компаний на уплату налогов. Так, что при желании Правительства США помочь собственным сланцевым нефтепроизводителям организовать демпинговые поставки, они будут иметь шанс на существенное снижение себестоимости нефти, продаваемой на экспорт.

Сомнительно, что Европа сможет заместить сотни миллионов тонн российской нефти одновременно, да и в перспективе 5-10 лет, хотя бы в силу необходимости развития дорогостоящей инфраструктуры, однако веруя в истину 3-го энергопакета, еврочиновники приложат максимум усилий для расширения американского нефтегазового импорта в Европе. В любом случае рассчитывать на прежнее 30%-е доминирование на этом рынке будет сложно, как и на высокие цены нефти и газа.

Меняется, однако, не только нефтяной мир, но и мир глобальных финансов, отражая тектонические сдвиги мировой экономики. Эти изменения несут для России не только угрозы сжатия и вытеснения, но и открывают новые возможности, ключевую из которых, мы видим в укреплении и расширении евразийской интеграционной группировки на основе реализации энергетического трансфера и развития производственной кооперации на постсоветском пространстве.

Глобальная экономика растет, пусть не так активно, как в нулевые, но этот рост продолжается. В первую очередь растет она стараниями, так называемых развивающихся стран, набирающих все большую силу и постепенно начинающих претендовать на мировую субъектность. В первую очередь речь идет о Китае и Индии, использовавших 90-е и 00-е для того чтобы занять значимое место в структуре мирового ВВП. Игнорировать рост новых активных игроков на финансовом поле получается все менее успешно, тем более, что им вторят десятки голосов, недовольных тем, как США и страны ЕС решают структурные проблемы своих теряющих вес экономик. ФРС фактически облагает мир налогом печатая новые доллары, поддерживая таким образом конкурентоспособность американских компаний и потребителей.

Сегодня Россия меж двух центров экономической и политической силы, единых в одном – Россия им нужна в качестве сырьевого придатка, неудивительно, на наш взгляд, что те или иные инициативы в развитие сотрудничества, так или иначе, касаются энергетической сферы. Среди основных направлений китайских инвестиций страны Центральной (где Китай уверенно наращивает долю своего присутствия выше 30%) и Юго-Восточной Азии, Европа, Африка, Южная Америка и США. Среди основных направлений европейских инвестиций также сложно найти Россию. Иностранцы

инвестиции в основном сюда реинвестируются из офшоров. Одновременно, какие конкурентные товары гражданского назначения Россия может предложить миру, и на развитие производства которых страна может попросить инвестиций? Наоборот, кроме нефти и газа страна может предложить миру свой пока еще емкий внутренний рынок.

Развиваясь по инерции, ситуация для России рисуется не радужной, однако, изменения в структуре глобальной экономики могут позволить стране выйти за очерченные рамки.

Идет ли речь об очередном национальном рывке и кардинальном напряжении усилий, о новой индустриализации и о социальных, экономических и политических издержках, связанных с таким напряжением? Сегодня этот вопрос видится наиболее актуальным. Способна ли российская экономика более органично влиться в новый мир, «новую нормальность»?

Новый мир представляет собой сегодня совокупность интеграционных блоков, ожидающих перерождения выдыхающейся долларовой системы в новый мультивалютный миропорядок.

Сказанное не означает, что прежний мировой гегемон – США пассивно уступит свою роль, наоборот, США прикладывают массу усилий, для удержания собственного первенства в мировой экономике. Сегодня ставка ими делается на реализацию проектов Трансатлантического торгового и инвестиционного партнерства (ТТИП) и Транстихоокеанского партнерства (ТТП), в результате успеха которых американские товары захватят европейский рынок, а в Юго-Восточной Азии возникнет «новый Китай», более сговорчивый и менее опасный. Переход на американские стандарты качества закроет рынки обоих партнерств от конкурентов, США нарастит долю экспорта в ВВП свыше 15-20% (в 2015г. -12%) и, действительно, сможет в одностороннем порядке устанавливать правила международной торговли. Например, в перспективе реализации проекта ТТП предполагается решение экономических споров за пределами юрисдикции национальных государств в международных арбитражных судах, где корпорации смогут отстаивать свои интересы вопреки национальным правительствам и соответственно национальным законодательствам.

Китай также проявляет активность, развивая собственные варианты партнерств, например, «Экономический пояс

Шелкового пути», Азиатско-Тихоокеанская зона свободной торговли (АТЗСТ), Всеобъемлющее региональное экономическое партнерство. Эти проекты также предполагают новые по отношению к уже известным правилам игры ВТО, что не может оставить в стороне Россию с ее желанием влиять на развитие современной динамично меняющейся мировой экономико-политической системы, которую лишь только названные проекты способны изменить кардинально.

Данные перемены несут России, как новые благоприятные условия, связанные с появлением возможности занять более выгодное место в системе мировой экономической специализации, так и предъявляют требования, необходимые для такой перемены. С одной стороны, Россия получает возможность развития в качестве крупного евразийского транзитера, выступая в этом отношении однозначно на стороне Китая и независимой от США Европы, с другой стороны Россия должна индустриально развиваться, для поддержания силы собственной региональной группировки путем развития производственной кооперации. И в этом последнем отношении, Россия однозначно рискует стать конкурентом, как для китайских производителей, так и для европейских.

Китай, хоть и активно растущая экономика, временно испытывающая трудности в текущем моменте, но все же экономика «массового копирования». Сила китайских компаний в «переоткрытии» научно-промышленных достижений европейцев и американцев, и в существенном удешевлении выпускаемой последними продукции. Действительно, у Китая больше товарооборот с 2/3 торговых партнеров, чем у США, но только из 2-х из выборки в 44-х отрасли на внутреннем рынке китайские компании смогли полностью вытеснить иностранные. Как правило, последние доминируют в тех отраслях, где доля НИОКР превышает 6% дохода [3]. Таким образом, Китай сегодня – это массовое производство не самых технологичных товаров, часто просто сборка, а производственная инициатива, новаторство, по-прежнему концентрируется в США и некоторых странах Европы. В целом ослабевающим, но все еще мощным, двигателем современной экономики продолжают оставаться информационно-коммуникативные технологии, а лидером в их разработке район Калифорнии (США) [1].

Обращаясь к китайскому опыту развития, российские предприниматели на-

живают сильного конкурента в лице становящегося мировой державой и контролирующего евразийские партнерские проекты Китая, при развитии высоких технологии, конкурентами становятся европейские производители. Таким образом, находясь изначально в выгодной позиции, Россия может вычеркнуть себя из евразийских проектов.

Важно понять, что и инерционный сценарий, когда принципиально ничего не меняется предложить России нельзя, ведь добавленная стоимость на душу населения развитых экономик будет и дальше возрастать быстрее, чем в России. Выбирая инерционный сценарий Россия упирается в естественный барьер. Темпы роста добычи нефти неспособны больше обеспечивать существенные приросты нефтедолларов на душу населения. Так, в 2015г. доходы от экспорта нефти в России составили 89 млрд. долл., что при населении в 146,5 млн. чел. означает 607 долл./чел., в то время, как в Саудовской Аравии это 4580 долл./чел., а в ОАЭ 8922 долл./чел. Инерционный сценарий оставит Россию без перспектив развития и в бедности.

Использовать свершившиеся и предстоящие перемены себе во благо возможно путем неспешной, но уверенной работы по продвижению российской стратегии энергетической интеграции на постсоветском пространстве. Это должна быть полноценная стратегия, ставящая целью встраивание экономики постсоветского региона в новый миропорядок на основе экономического суверенитета в качестве равноправного партнера в мировой мультивалютной системе с собственной резервной валютой.

Стратегия должна предполагать этапы достижения к конечной цели, первым из которых должна стать энергетическая интеграция, которую мы предполагаем не только в общепринятом территориальном смысле, как сближение неких государств, образование различных зон свободной торговли и партнёрств.

В первую очередь энергетическая интеграция видится в развитии вертикально интегрированных компаний, составляющих сегодня силу мировой экономики [8], выстраивании цепочек добавленной стоимости, замкнутых на внутренний рынок, переориентацию экономики на торговлю конечным продуктом, а не сырьем, в результате которой не происходит аккумуляции дохода добавленной стоимости. В рамках вертикальной интеграции повышается общая управляемость экономикой, и соответ-

ственно нарастают предпосылки усиления интеграционного процесса. Таким образом, энергетическая интеграция может рассматриваться как движение в сторону сплавивания отраслей экономики и нацеливание их на общий результат. В этом отношении нефтегазовый трансфер становится конкурентным преимуществом, а не «сверхдоходом».

Важным этапом обсуждаемой стратегии должно стать определение фронта стимулируемого нефтегазовым трансфером развития, во избежание распыления средств. Здесь как раз необходимо учесть возможную роль России в евразийских партнерствах в качестве стратегического транзитера. Идея состоит в определении узкой группы наиболее востребованных товаров, необходимых для максимальной эффективной реализации российского транзита. Страна должна «обзавестись» наконец своим гражданским товаром номер один, по которому Россия станет также узнаваемой, как, например, Япония по своим роботизированным технологиям, или Германия по своему автопрому. Это должен быть продукт, который бы здесь производился качественней и с минимальными издержками, либо в производстве которого Россия была бы новатором. Рынок для этого продукта или их узкой группы обеспечило бы расширение транзитных мощностей евразийских партнерств с участием Китая и стран Европы. Таким образом, Россия бы органично встроилась в систему непростых торговых и производственных отношений на мировом конкурентном рынке, став полезной в качестве драйвера расширения евразийского транзитного коридора.

Реализация данной стратегии предполагает наращивание доли финансирования научных разработок и повышает важность государственной политики в сфере образования, где непреложным фактом становится успешность развития американской модели, в которой ВУЗы являются непосредственными участниками развития научно-технического прогресса, являясь одновременно и инновационными, и учебными центрами. С этой точки зрения необходим курс с одной стороны на укрупнение таких образовательных единиц, с другой на развитие их материально-технической базы, а также вовлечение университетов в более тесный контакт с промышленными корпорациями и объединениями.

Сегодня в этом отношении лидируют США, им лучше удается управление такой системой, хотя и здесь возникают

проблемы финансирования фундаментальной науки и реализации научных идей на практике. Университеты США являются центрами притяжения талантливой молодежи со всего мира, в результате они лидируют по количеству реализованных научных идей, закрепленных в виде патентов и авторских прав. С такой системой, в которой университеты интегрированы с непосредственными производителями, США удается доминировать в сфере передовых технологий, распределяя финансовое бремя на развитие между бюджетом и коммерческими структурами. Рекордсменами в инвестировании в НИОКР являются Южная Корея, Япония, Германия, США, Китай. Доля развитых стран все еще высока, порядка 70%, но страны Юго-Восточной Азии уверенно прогрессируют. С 2008г. количество исследователей возросло на 21%, количество публикаций на 23% [6]. Все большее значение приобретает негосударственная система финансирования НИОКР.

Россия имеет высокий научный потенциал, который должен стать важным элементом стратегии энергетической интеграции. Необходимо включить этот элемент в общую стратегию и использовать для наращивания экономического эффекта энергетической интеграции.

Россия достигла немалых успехов в реализации интеграционных проектов, являясь открытой для разного рода партнёрств и объединений. Правильно определив цели развития, и в соответствии с логикой энергетической интеграции, страна может избежать инерционного сжатия и вытеснения с занимаемых позиций в текущей геополитике и мировой экономике, более того выйти за очерченные границы сырьевого прироста растущих экономик, занять важное и суверенное место в нарождающемся мировом порядке.

Литература

1. Аттали Ж. Краткая история будущего/Пер. с франц. - СПб.: Питер, 2014. - 288с.
2. Варнавский В. Экономический рост в США: тренды и факторы//МЭиМО, 2016. №2. С.27-39
3. Жемават П., Хоут Т. Могут ли китайские компании завоевать мир?// Россия в глобальной политике. <http://www.globalaffairs.ru/number/Mogut-likitaiskie-kompanii-zavoevat-mir-18152>
4. Итоги работы Минэнерго России и основные результаты функционирования ТЭК в 2015 году

minenergo.gov.ru/system/download-pdf/4913/60888

5. Калабеков И.Г. Российские реформы в цифрах и фактах. (Издание второе, - переработанное и дополненное). – М.: РУСАКИ, 2010. – 498с.

6. Рост по науке// Ведомости № 3958 от 12.11.2015 vedomosti.ru/opinion/articles/2015/11/11/616506-rashodi-nauku-rastut

7. США: иллюзия нефтяной самодостаточности// Нефтегазовая вертикаль. №5. 2016. С14-17

8. Элвуд У. Глобализация/Пер. с англ. А. Захарова. - М.: Книжный клуб Книго-век, 2013. - 208с.

9. IEA The world energy Outlook 2015 Special report: Energy and climate change. iea.org/publications/freepublications/publication/world-energy-outlook-special-report-2015-energy-and-climate-change.html

10. IMF. World economic and financial surveys. imf.org/external/pubs/ft/weo/2015/01/weodata/weorept.aspx

11. The World Bank GDP at market prices (current US\$) data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.MKTP.CD?view=chart

Problems and prospects for integration in the post-Soviet area.

Morozov V.V.

Gubkin Russian State University of Oil and Gas

The article presents a detailed analysis of the integration of the post-Soviet area. The author discusses the main problems of economic development of the region from the point of view of the growth prospects of integration processes. Defined Russia's role in the economic development of the region, analyzed the degree of influence of the economy on the integration. Identified key problems of the Russian economy, estimated the importance of vertical integration, as the ways of overcoming them. The trends of double-compression in the post-Soviet space, in connection with which the author analyzes the European integration analogy. Analyzes the economic structure of Russia's GDP, from the point of view of the ratio of energy and industrial development. The role of the revolutionary changes in the energy market to the development of post-Soviet integration. The possibility of integration cooperation between Russia and China. Examines the experience of energy and technological development of the USA in comparison with Russia. Discusses different aspects of the integration strategy in the post-Soviet area.

Keywords: economy, economic development, energy markets, integration, economic integration, oil, gas.

References

1. Attali Zh. Short history of the future/ lane with fr. - SPb a.:piter, 2014. - 288 pages.
2. Varnavsky Century. Economic growth in the USA: trends and factors//

МЭМО, 2016. No. 2. Page 27-39

3. Zhemavat P., whether T. Mogut's Hout the Chinese companies to win the world?//Russia in global policy. <http://www.globalaffairs.ru/number/Mogut-li-kitaiskie-kompanii-zavoevat-mir-18152>

4. Results of work of the Ministry of Energy of the Russian Federation and the main results of functioning of energy industry in 2015 minenergo.gov.ru/system/download-pdf/4913/60888

5. Kalabekov I. G. The Russian reforms in figures and the facts. (The edition second processed and added). – М.: HARES, 2010. – 498 pages.

6. Growth on science//Sheets No. 3958 of 12.11.2015 vedomosti.ru/opinion/articles/2015/11/11/616506-rashodi-nauku-rastut

7. USA: illusion of oil self-sufficiency// Oil and gas vertical. No. 5. 2016. С14-17

8. Elwood U. Globalization/lane from English A Zakharov. - М.: Book club Knigovek, 2013. - 208 pages.

9. IEA The world energy Outlook 2015 Special report: Energy and climate change. iea.org/publications/freepublications/publication/world-energy-outlook-special-report-2015-energy-and-climate-change.html

10. IMF. World economic and financial surveys. imf.org/external/pubs/ft/weo/2015/01/weodata/weorept.aspx

11. The World Bank GDP at market prices (US\$ current) data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.MKTP.CD?view=chart

Оценка затрат на капитал специальной проектной компании в сделках ипотечной секьюритизации российских originаторов

Шаутин Сергей Владимирович
аспирант кафедры финансы и кредит ЭФ, МГУ,
Serge.shautin@gmail.com

Статья посвящена исследованию факторов стоимости капитала специальных проектных компаний (СПК) в сделках ипотечной секьюритизации. СПК, или спецорлицо, не ведёт самостоятельной деятельности, а выполняет функцию изоляции кредитного риска базовых активов от рисков originатора. Спецорлицо выступает эмитентом ценных бумаг, а originатор – фактическим организатором секьюритизации. Сделки ипотечной секьюритизации, структурированные с использованием СПК, называются классическими и преобладают в большинстве стран мира и России. Были выделены следующие основные риск-факторы ИЦБ: рыночный, страновой, валютный, структура сделки и структура траншей одного выпуска. Эмпирическая оценка влияния факторов на премию за риск ИЦБ в день эмиссии производилась методом наименьших квадратов. Выборка состояла из сделок российских originаторов с 2006 года по февраль 2015 года (138 наблюдений). Результатом исследования является построение двух моделей оценки затрат на капитал: для внутренних сделок и для международных сделок. Для внутренних сделок ключевыми влияющими факторами являются страновой риск и эмитент ипотечной ценной бумаги. При анализе трансграничных сделок, помимо вышеперечисленных, добавляются дополнительные два фактора: премия за класс актива и премия за валютный риск. Ключевые слова: ипотечная секьюритизация, ипотечные ценные бумаги, ИЦБ, риски, оценка стоимости капитала, специальная проектная компания, СПК

Введение

История ипотечной секьюритизации в России началась в 2006 году. Первые сделки носили трансграничный характер, что было обусловлено более высоким спросом на ипотечные ценные бумаги (ИЦБ) за рубежом. По мере увеличения спроса на внутреннем рынке, подкрепленного развитием правовой базы, внутренняя секьюритизация стала превалировать над внешней. С 2009 года все сделки ипотечной секьюритизации российских originаторов¹ стали проходить только в России.

Рынок ИЦБ за период 2006-2014 годы рос темпом 28% в год. В 2015 и 2016 годах высокие политические риски для западных инвесторов и общая слабость российской экономики негативно повлияли на объёмы ипотечной секьюритизации. По сравнению с 2014 годом в 2015 году объём сделок сократился на 67%, а в 2016 году оказался примерно равным объёму 2015. [расчёт автора; Русипотека, 2017; АИЖК, 2017]

Несмотря на указанные негативные факторы, рынок ипотечной секьюритизации по-прежнему представляет интерес для исследователя. По мере восстановления экономики РФ объёмы сделок начнут расти, поскольку ИЦБ представляют интерес для участников этого рынка: для originаторов – как направление развития бизнеса и средство оптимизации структуры активов, для инвесторов – как долгосрочный и относительно низкорискованный инвестиционный инструмент, для государства – как метод стимулирования спроса на жильё.

За рубежом ипотечная секьюритизация изучается с 80-х годов XX века. Работы зарубежных авторов посвящены оценке стоимости инструментов (Schwartz E.S., Torous W.N. (1989) и Dunn K.B., McConnell (1981) и др.), роли секьюритизации в финансовом кризисе 2008 года (Calomiris C.W. (2008), Maccoby P. A., Pavlov A.D., Wachter S.M. (2009), Gorton G.B., Metric A. (2011) и др.), управлению рисками (Casu B. et al (2010), Coval J.D. et al (2008), Gorton G.B., Souleles N.S. (2005), Wu D., Yang J., Hong H. (2011) и др.). Существующие исследования ипотечной секьюритизации в России сводятся главным образом к вопросам совершенствования нормативно-правовой базы или теоретическим аспектам секьюритизации (Рачкевич А.Ю., Алексеева И.А. (2008), Тамасиев А.М. (2010), Толмачева А.А. (2007), Улюкаев С.В. (2010) и др.), при этом недостаточное внимание уделено эмпирическим методам исследования, хотя они существуют (например, Горлина Е.Ю. (2011)). В настоящем эмпирическом исследовании предлагается финансово-экономический взгляд на проблемы секьюритизации, а его гипотезы проверяются на данных по ИЦБ российских originаторов.

Ипотечная секьюритизация предполагает наличие комплексной карты рисков, которая оценивается потенциальными инвесторами ИЦБ. При этом перед originатором стоит задача оценить стоимость рефинансирования его активов, то есть стоимость капитала создаваемой им СПК. Для этого необходимо выделить риск-факторы, которые в глазах инвестора будут влиять на требуемую доходность.

Согласно установившейся практике собственный капитал СПК устанавливается на минимально допустимом уровне, то есть доля собственного капитала ничтожна по сравнению с долей капитала, полученного СПК от эмиссии ИЦБ. Ввиду отсутствия операционной деятельности и наличия доминирующего источника финансирования, факторы стоимости капитала СПК сводятся к риск-факторам эмитируемых ипотечных ценных бумаг.

Исходя из данных рассуждений, автор ставит целью исследования выделение факторов, влияющих на затраты на капитал специальной проектной компании в сделках ипотечной секьюритизации российских originаторов и построение модели их оценки.

Гипотезы эмпирического исследования

Ипотечная секьюритизация включает три основных этапа: формирование пула базовых активов, формирование структуры сделки и эмиссию ценных бумаг. На втором этапе эмитент принимает решение о передаче активов специальной проектной компании (СПК) или секьюритизации с баланса. СПК (или спецорлицо) создается оригинаторами для изоляции рисков пула от собственных рисков и одновременно усложняет структуру сделки, делает риски инструмента менее прозрачными. Возникает некоторое противоречие между выгодой от изоляции пула и усложнением понимания рисков ИЦБ.

Передача активов в СПК является возмездной: СПК передаёт оригинатору привлечённый капитал. Выпуск ИЦБ относится к заёмному финансированию, а её купон является платой за привлечённый капитал. Поскольку СПК создаётся с минимально возможной величиной собственных средств (в РФ 10 тыс. руб. для общества с ограниченной ответственностью), а выпускает транши на значительные суммы (несколько миллиардов рублей), затратами на собственный капитал можно пренебречь.

Таким образом, затраты на капитал СПК являются отражением рисков эмитируемых ИЦБ. Эти риски подлежат оценке инвесторами для определения требуемой доходности, которая в свою очередь является затратами оригинатора на рефинансирование активов. Исходя из данного рассуждения, цель исследования можно уточнить и обозначить как построение модели требуемой доходности инвесторов для оценки стоимости капитала СПК.

В классических моделях оценки стоимости капитала (CAPM, арбитражной модели, модели спреда дефолта эмитента и др.) премия за риск инструмента определяется как сумма слагаемых, каждое из которых обусловлено действием какого-либо фактора риска: рынка, страны, отрасли, исторически сложившиеся дефолт-спреды компаний с определенным профилем рисков и так далее. Следуя этой логике, мы предположим, что риски ипотечных деривативов также имеют в своем составе некоторые составные компоненты – факторы. Наши гипотезы будут проверять наличие этих факторов в составе риска ИЦБ.

Основным видом риска, известным ещё с момента введения в теорию финансов первой редакции модели оценки стоимости капитала CAPM является ры-

ночный риск. Он так или иначе присутствует в любом инструменте и показывает связь спреда его доходности со среднерыночным спредом. Однако если в модели CAPM рыночный риск измеряется как риск индекса акций, то ввиду особой специфики ИЦБ более корректным будет измерять рыночный риск показателем риска данного класса активов, рассчитанного с помощью индекса ИЦБ.

Гипотеза 1: стоимость капитала включает премию за риск ИЦБ как класса активов.

Современные модели оценки стоимости капитала включают фактор странового риска. В случае ИЦБ риск производных от ипотечного пула бумаг зависит от риска базовых активов. Платёжеспособность заёмщиков по ипотечным кредитам связана с состоянием экономики страны, и в ставке требуемой доходности заложена премия за страновой риск вне зависимости от страны размещения производных ценных бумаг.

Гипотеза 2: затраты организатора включают затраты на премию за риск страны происхождения пула ипотечных активов.

В условиях мобильности капитала инвестор может в качестве альтернативы ориентироваться на доходность инструментов в других валютах и бумаг иностранных эмитентов. Наша предпосылка заключается в том, что ориентиром для сопоставления множества альтернатив является доходность в долларах США. В связи с этим возникает валютный риск.

Гипотеза 3: затраты организатора включают затраты на премию за валютный риск.

Влияние структуры сделки на риски ИЦБ достаточно полно описано в юридической и экономической литературе (например Семикова Л., Туктаров Ю. (2012)). Включение СПК в структуру сделки влияет на риски ипотечной секьюритизации следующим образом:

1. Инвесторы подвергают риску, исходящему исключительно от пула активов. Риск пула активов изолируется от риска оригинатора.

2. Специализация деятельности СПК снижает операционные риски.

3. Снижаются ожидаемые издержки банкротства. Спецорлицо может быть законтрактовано таким образом, чтобы избежать длительной и дорогостоящей процедуры банкротства, что максимизирует остаточную стоимость активов в случае наступления несостоятельности.

4. Достижение налоговой нейтральности.

5. Увеличение вероятности успешной защиты прав и законных интересов инвесторов в данной юрисдикции по сравнению с РФ.

Таким образом, введение СПК в структуру сделки за счёт снижения рисков позволяет снизить требуемую доходность по активам и, следовательно, стоимость капитала СПК.

Гипотеза 4: наличие СПК приводит к уменьшению рисков дериватива, что снижает затраты организатора по сравнению со сделками, в которых активы сохраняются на балансе эмитента.

Другой аспект создания СПК – это перемещение сделки в юрисдикцию с более совершенной системой права и мягким налогообложением. Этот фактор также снижает затраты на капитал.

Гипотеза 5: перенос СПК в иностранную юрисдикцию приводит к уменьшению рисков дериватива, что снижает затраты организатора при трансграничной секьюритизации по сравнению с внутренней секьюритизацией.

В исследованиях [Gorton, Souleles, 2003] неявная (имплицитная) поддержка оригинатора отмечается как риск-фактор ИЦБ. Речь идёт о положительных ожиданиях инвестора относительно действия оригинатора по поддержке СПК в случае её несостоятельности, даже если формальные требования для этого отсутствуют. Помимо этого, некоторые оригинаторы могут ассоциироваться с более качественным портфелем ипотечных кредитов (сформированном в результате более строгой политики выдачи кредитов). В этом случае имеют место ожидания о возможном уровне морального риска.

Гипотеза 6: в отношении некоторых оригинаторов существуют положительные ожидания относительно дополнительных неявных гарантий и меньшего уровня морального риска.

Спецификой сделок ипотечной секьюритизации является распространённая практика разделения выпуска на транши с разным уровнем риска. При разделении выплаты от пула осуществляются в приоритетном порядке от старшего транша к младшему. Оценивая выпуски различных траншей, мы делаем предположение о том, что структура траншей влияет на итоговую ставку доходности по данному траншу.

Гипотеза 7: структура траншей влияет на риск ипотечного дериватива.

Тестирование гипотез будет осуществляться посредством построения эконометрической модели на российских данных.

Таблица 1
Сравнение результатов оценки двух моделей
Уровень значимости: * 10%, ** 5%, *** 1%.

Фактор	Переменная	Модель 1 Все сделки	Модель 2 Внутренние сделки
Риск класса актива	$r_{mbs}^{us} - r_f^{us}$	0.9453**	-
Страновой риск	$r_f^{ru,usd} - r_f^{us}$	0.4550***	0.4508***
Валютный риск	$r_f^{ru,rub} - r_f^{ru,usd}$	0.2419**	-
Оригинатор	АНМЛ+VTB	-0.0064**	-0.0063***
Старший транш	AT	0.0393***	0.0517***
-	R-squared adjusted	0.4895	0.7601

Методология исследования и выборка

Целью эмпирического исследования является построение модели и оценка факторов стоимости капитала СПК. Эта стоимость одновременно является величиной требуемой доходности инвестора и затратами оригинатора на рефинансирование. Для достижения поставленной цели будет построена модель декомпозиции риска и на её основе будет определён вклад каждого фактора в общую стоимость капитала СПК.

Наиболее распространёнными основными показателями риска в финансовой аналитике являются: дисперсия доходности, кредитный рейтинг, спред доходности с безрисковой ставкой. Рассмотрим возможность применения каждой методики оценки риска.

Дисперсия доходности даёт наиболее точную оценку риска, однако для её расчета необходимы временные ряды данных. Кроме того, для наибольшей объективности необходимо, чтобы сделки с инструментами происходили на регулярной основе, что предполагает наличие ликвидного рынка. Проведенный анализ открытых источников показал, что для рынка российских ИЦБ отсутствуют активные торги. В основном данные инструменты приобретаются институциональными инвесторами как долгосрочные вложения.

Рейтинг позволяет без существенных временных затрат (для пользователя) оценить риск данного инструмента. Достоинства рейтинга – наблюдаемость во времени, раскрытие информации о нём. Главный недостаток – недостаточная точность оценки риска. Рейтинги объединяют активы в группы, внутри каждого кластера активы признаются однородными по риску, а потому различия между ними не смогут быть выявлены. Предварительный анализ выборки показал, что ипотечные деривативы российских эмитентов в большинстве своём принадлежат одному кластеру риска. Для получе-

ния достоверных результатов требуется более высокая точность оценки.

Спред доходности является наблюдаемой величиной, его легко рассчитать, поэтому он доступен для исследователя, имеет достаточную точность. К недостаткам метода можно отнести косвенную оценку риска. Анализ эмпирических исследований показал, что данный метод активно используется при оценке риска финансовых инструментов.

Из рассмотренных методик оценки риска в данной работе будет использован косвенный метод оценки с помощью спреда доходности. Ставки для расчёта спредов были подобраны исходя из принципов подбора бенчмарк ставок для оценки риск-факторов в моделях стоимости капитала с учётом свойств российских ИЦБ.

Была оценена следующая теоретическая модель:

$$r_i - r_f^{us} = \alpha \cdot (r_{mbs}^{us} - r_f^{us}) + \beta \cdot (r_f^{ru,usd} - r_f^{us}) + \lambda \cdot (r_f^{ru,rub} - r_f^{ru,usd}) + \gamma \cdot SPV + \theta \cdot Foreign + \Delta \cdot Company + \delta \cdot Structure + \varepsilon \quad (1)$$

Где

r_i – ставка доходности ипотечной бумаги в день размещения,

r_f^{us} – безрисковая ставка американского рынка (30-летние казначейские облигации),

r_{mbs}^{us} – ставка рыночной доходности американского рынка (индекс американских ипотечных ценных бумаг Barclays Aggregate US MBS Index),

$r_f^{ru,usd}$ – ставка безрисковой долларовой доходности российского рынка (ОФЗ),

$r_f^{ru,rub}$ – ставка безрисковой рублёвой доходности российского рынка (ОФЗ),

SPV – фиктивная переменная, которая принимает значение 1, если секьюритизация происходила с помощью СПК (внебалансовая), и 0, если секьюритизация происходила без использования СПК (балансовая),

Foreign – фиктивная переменная, которая принимает значение 1 в случае

трансграничной секьюритизации и 0 в случае внутренней секьюритизацией,

Company – фиктивная переменная, которая принимает значение 1 в случае, если секьюритизация проведена какой-либо компанией и 0 в ином случае.

Structure – переменная, которая будет характеризовать вклад субординации как защиты от риска в структуру доходности. Рассчитывается как отношение суммы номинала младших траншей по отношению к данному к номиналу данного транша.

AT – фиктивная переменная, обозначающая самый старший транш.

$\alpha, \beta, \lambda, \gamma, \theta, \Delta, \delta$ – коэффициенты, ε – ошибка модели.

Выборка состоит из траншей ипотечной секьюритизации российских оригинаторов за период с 2006 года (когда была совершена первая сделка) по 2015. Для сопоставимости в выборку попадали старшие транши с установленной доходностью – итого 138 наблюдений. Часть из сделок была отсеяна в связи с недоступностью информации по ним. Данные взяты из информационных систем Rusbonds, Cbonds и Thompson One.

Результаты исследования

В результате оценки теоретического уравнения на российских данных получились две модели, которые наилучшим образом оценивают декомпозицию риска ИЦБ. Первая модель построена на основе полной выборки, а вторая – только по внутренним сделкам. Сравним полученные результаты оценки по двум моделям (Таблица 1).

Обе модели имеют показатели значимости коэффициентов на уровне 5% и выше. При этом модифицированный коэффициент детерминации второй модели существенно выше первой. Коэффициенты при становом риске и дисконт за оригинатора в двух моделях примерно одинаково влияют на требуемую доходность. Вклад старшего транша во второй модели оказался выше, чем в первой. То есть риски перераспределились в пользу фактора, который не отражает количественное изменение какого-либо риска, а показывает устойчивое на рынке соотношение доходностей траншей. Доходность ИЦБ стала менее чувствительна к измеряемым рискам.

Первая модель подтверждает гипотезы 1, 2, 3 и 6. Гипотезы 4, 5 и 7 не нашли подтверждения. Иными словами, требуемая доходность зависит от премии за класс актива, премии за страновой риск, премии за валютный риск и оригинатора.

Для опровергнутых гипотез 4, 5 и 7 приведём возможное объяснение. Гипотеза 4 утверждает, что наличие СПК приводит к уменьшению рисков дериватива, что снижает затраты организатора по сравнению со сделками, в которых активы сохраняются на балансе эмитента. Это может быть связано с тем, что в российском законодательстве не проводится различий между балансовой и внебалансовой секьюритизации.

В гипотезе 5 говорится о том, что перенос СПК в иностранную юрисдикцию приводит к уменьшению рисков дериватива, что снижает затраты организатора при трансграничной секьюритизации по сравнению с внутренней секьюритизацией. По-видимому, трансграничная секьюритизация мотивирована исключительно соображениями большего спроса за рубежом, когда на первых этапах развития секьюритизации в России внутренние инвесторы насторожено относились к таким инструментам. Другим возможным объяснением является небольшая доля трансграничных сделок по сравнению с внутренними (20%), что отразилось на результате оценки.

Гипотеза 7 (структура траншей влияет на риск ипотечного дериватива) могла не подтвердиться ввиду сильной разнородностью структур траншей от сделки к сделке.

Согласно второй модели подтверждаются гипотезы 2 и 6. Гипотезы 1, 3, 4, 5 и 7 не подтвердились, то есть из предполагаемых факторов требуемая доходность зависит только от премии за страновой риск и оригинатора.

Причины опровержения гипотез 4, 5 и 7 описаны выше и также справедливы для второй модели. Ниже приведены возможные аргументы, почему гипотезы 1 и 3 были опровергнуты на подвыборке внутренних сделок.

Гипотеза 1 (затраты организатора включают затраты на премию за рыночный риск) могла быть опровергнута в связи с тем, что российские инвесторы могут не ориентироваться на динамику индекса американских MBS и руководствоваться исключительно внутренними факторами.

Не подтверждение гипотезы 3 (затраты организатора включают затраты на премию за валютный риск) можно объяснить тем, что при внутренней секьюритизации для российских инвесторов валютный риск отсутствует.

По мере того, как будет падать доля трансграничных сделок в объёме выборки, скорее всего, Модель 1 будет терять

актуальность. Это подтверждается незначительностью фактора Foreign уже на текущем этапе вследствие низкой доли трансграничных сделок. Преобладание внутренних сделок скорее всего сохранится в среднесрочной перспективе. Западные инвесторы в отсутствие перспектив отмены санкций и в связи с углублением кризиса в российской экономике будут считать инвестиции в российские ИЦБ дефакто спекулятивными из-за высоких политических рисков.

Заключение

В настоящем исследовании были выявлены возможные факторы влияния на затраты по привлечению капитала специальной проектной компанией в рамках ипотечной секьюритизации. На российских данных был эмпирически протестирован характер влияния этих факторов на затраты на капитал СПК.

При анализе подвыборки внутренних сделок основным фактором затрат на капитал выступает страновой риск. Спецюрлица, чьими оригинаторами являются АИЖК и банки группы ВТБ, ассоциируются с меньшим уровнем морального риска. Влияние указанных факторов не существенно изменяется при добавлении в выборку трансграничных сделок, однако при расширении выборки появляются дополнительные факторы. К ним относятся премия за класс актива и премия за валютный риск.

Ввиду текущей международной напряженности, общей слабости российской экономики в условиях возрастающих рисков успешная трансграничная секьюритизация на европейском рынке капитала (где она некогда происходила) вряд ли представляется возможной. В связи с этим более точной и актуальной моделью является модель, оцененная по внутренним сделкам. Таким образом, основными факторами затрат на капитал СПК на современном этапе являются страновой риск и моральный риск.

Литература

1. Горлина Е.Ю. (2011), Анализ эффективности сделок секьюритизации в России. // Труды ИСА РАН. Том 61. N 3/ 2011.
2. Информационно-Статистическая Система Агентства по Ипотечному Жилищному Кредитованию - ИСС АИЖК (2016), [Электронный ресурс] URL: <http://www.ahml.ru/ru/agency/analytics/status/> [дата обращения 12.03.2015]
3. Рачкевич А.Ю., Алексеева И.А. (2008), Секьюритизация: характерные

признаки и определение. // Деньги и кредит N 8

4. Русипотека (2016), [Электронный ресурс] URL: <http://www.rusipoteka.ru/> [дата обращения 12.03.2015]

5. Тамасиев А.М. (2010), Ипотечная секьюритизация – уроки прошлого и перспективы. // Деньги и кредит, N 12

6. Толмачева А.А. (2007), Секьюритизация финансовых активов и ипотечные ценные бумаги. // Труды ИСА РАН Т. 30

7. Семикова Л., Туктаров Ю. (2012), Защита от банкротства–2. // Вестник НАУФОР, N 2

8. Улюкаев С.В. (2010), Lemon Selling vs. Cherry Picking // Экономическая политика N 1-эл [Электронный ресурс] URL: <http://ep.ane.ru/online/2010/e1> [дата обращения: 12.03.2016]

9. Calomiris C.W. (2008). The Subprime Turmoil: What's Old, What's New and What's Next. // 9th Jacques Polak Annual Research Conference. Available at: <https://www.imf.org/external/np/res/seminars/2008/arc/pdf/CWC.pdf> [Accessed date: 12.03.2016]

10. Casu B., Clare A., Sarkisyan A., Thomas S. (2010). Does Securitization Reduce Credit Risk Taking? Empirical Evidence from US Bank Holding Companies. Cass Business School Working paper Series, WP 02/10. Available at: https://www.cass.city.ac.uk/_data/assets/pdf_file/0003/77826/CBR_WP02-10.pdf [Accessed date: 12.03.2016]

11. Coval J.D., Jurek J., Stafford E. (2008), The economics of structured finance. Working Paper. Available at: <http://www.hbs.edu/faculty/Publication%20Files/09-060.pdf> [Accessed date: 12.03.2016]

12. CBonds (2016), [Электронный ресурс] URL: ru.cbonds.info (дата обращения 12.03.2015)

13. Dunn K.B., McConnell (1981), Valuation of GNMA Mortgage-Backed Securities, The Journal of Finance, Vol. XXXVI, N 3

14. Gorton G.B., Metric A. (2011). Securitization. // Social Science Research Network. Available at: <http://ssrn.com/abstract=1909887> [Accessed date: 12.03.2016]

15. Gorton G.B., Souleles N.S. (2005). Special Purpose Vehicles and Securitization. // National Bureau of Economic Research, Working Paper No. 11190 Available at: <http://www.nber.org/papers/w11190> [Accessed date: 12.03.2016]

16. Maccoy P. A., Pavlov A.D., Wachter S.M. (2009), Systemic Risk Through Securitization: The Result of Deregulation and

Regulatory Failure. Connecticut Law Review, Vol. 41, N 4

17. Rusbonds [Электронный ресурс] URL: <http://www.rusbonds.ru/> (дата обращения 12.03.2015)

18. Schwartz E.S., Torous W.N. (1989), Prepayment and the Valuation of Mortgage-Backed Securities. The Journal of Finance, Vol. 44, N 2, pp. 375-392

19. Thompson One. Доступ по подписке. <https://www.thomsonone.com/> (дата обращения 01.02.2015)

20. Wu D., Yang J., Hong H. (2011). Securitization and Bank's Equity Risk. Journal of Financial Services Research, Volume 39, Issue 3, pp 95-117

Ссылки:

1 Английский термин часто используется без перевода. Оригинатор означает фактического организатора секьюритизации, его противопоставляют специальной проектной компании, или спецюрлицу. В классической секьюритизации спецюрлицо, а не оригинатор, является эмитентом ИЦБ.

Cost of Capital Valuation for Special Purpose Vehicles in Russian Mortgage Securitization Deals

Shautin S.V.
MSU

The article investigates capital cost determinants for special purpose vehicles (SPV) in mortgage securitization deals. Although Russian mortgage securitization market grows rapidly, this sphere lacks empirical research. The practical significance of this work lies in the potential of using its results by mortgage-backed securities (MBS) originators in order to minimize of their refinancing cost. The aim of the study is to identify factors and develop a valuation model of capital cost for SPV in Russian mortgage securitization deals.

Generally, cost of capital depends on a company's risk profile and financing structure. SPV raises funds from MBS issue followed by purchase of a mortgages pool. Subsequently proceeds from the loans cover MBS investors' claims. Financing structure is not capital cost factor as the entity's equity size

is negligible and limited to the minimum possible amount. In the absence of operations and due to the only source of funding SPV capital cost determinants can be reduced to risk factors of issued MBS.

Major MBS risk factors identified in the study are the following: market, country and currency risks, transaction structure and tranches structure. Empirical assessment of an impact the factors made on MBS risk premium was calculated based on the data at the day of the issue. Ordinary least squares method was employed. The sample consists of transactions sponsored by Russian originators from 2006 to February 2015 (resulting 138 cases).

As a result two SPV cost of capital valuation models were built: one for domestic transactions and the other for international transactions. Domestic transaction factors include country risk premium and discount for an MBS issuer. In cross-border transactions there are two factors in addition to the above: asset class premium and currency risk premium.

Keywords: mortgage securitization, mortgage-backed securities, MBS, risks, cost of capital valuation, special purpose vehicle, SPV

References

1. Gorlin EY (2011), Analysis of the effectiveness of securitization transactions in Russia. // Proceedings of ISA RAS. Vol 61. N 3/2011.
2. The statistical information for Housing Mortgage Lending Agency System - ISS AHML (2016), [electronic resource] URL: <http://www.ahml.ru/ru/agency/analytics/statis/> [date treatment 03/12/2015]
3. Rachkevich AY, Alekseeva IA (2008) Securitisation: specific features and definition. // Money and credit N 8
4. Ruspoteka (2016), [electronic resource] URL: <http://www.ruspoteka.ru/> [date treatment 03/12/2015]
5. Tamas AM (2010), mortgage securitization - the lessons of the past and the future. // Money and the credit, N 12
6. Tolmachev AA (2007), securitization of financial assets and mortgage-backed securities. // Proceedings of ISA RAS T. 30
7. Semikova L. Tuktarov Yu (2012), protection from bankruptcy-2. // Herald NAUFOR, N 2
8. Ulyukayev SV (2010), Lemon Selling vs. Cherry Picking // Economic

- Policy N 1-E [electronic resource] URL: <http://ep.ane.ru/online/2010/e1> [reference date: 03/12/2016]
9. Calomiris C.W. (2008). The Subprime Turmoil: What's Old, What's New and What's Next. // 9th Jacques Polak Annual Research Conference. Available at: <https://www.imf.org/external/np/res/seminars/2008/arc/pdf/CWC.pdf> [Accessed date: 12.03.2016]
10. Casu B., Clare A., Sarkisyan A., Thomas S. (2010). Does Securitization Reduce Credit Risk Taking? Empirical Evidence from US Bank Holding Companies. Cass Business School Working paper Series, WP 02/10. Available at: https://www.cass.city.ac.uk/data/assets/pdf_file/0003/77826/CBR_WP02-10.pdf [Accessed date: 12.03.2016]
11. Coval J.D., Jurek J., Stafford E. (2008), The economics of structured finance. Working Paper. Available at: <http://www.hbs.edu/faculty/Publication%20Files/09-060.pdf> [Accessed date: 12.03.2016]
12. CBonds (2016), [electronic resource] URL: ru.cbonds.info (reference date 03/12/2015)
13. Dunn K.B., McConnell (1981), Valuation of GNMA Mortgage-Backed Securities, The Journal of Finance, Vol. XXXVI, N 3
14. Gorton G.B., Metric A (2011). Securitization. // Social Science Research Network. Available at: <http://ssrn.com/abstract=1909887> [Accessed date: 12.03.2016]
15. Gorton G.B., Souleles N.S. (2005). Special Purpose Vehicles and Securitization. // National Bureau of Economic Research, Working Paper No. 11190 Available at: <http://www.nber.org/papers/w11190> [Accessed date: 12.03.2016]
16. Maccoby P. A., Pavlov AD., Wachter S.M. (2009), Systemic Risk Through Securitization: The Result of Deregulation and Regulatory Failure. Connecticut Law Review, Vol. 41, N 4
17. Rusbonds [electronic resource] URL: <http://www.rusbonds.ru/> (reference date 12/03/2015)
18. Schwartz E.S., Torous W.N. (1989), Prepayment and the Valuation of Mortgage-Backed Securities. The Journal of Finance, Vol. 44, N 2, pp. 375-392
19. Thompson One. Access subscription. <https://www.thomsonone.com/> (reference date 01/02/2015)
20. Wu D., Yang J., Hong H. (2011). Securitization and Bank's Equity Risk. Journal of Financial Services Research, Volume 39, Issue 3, pp 95-117

Конкуренция банков и факторы роста рынка IPO и M&A России

Братов Аслан Борисович

аспирант, департамент корпоративных финансов и корпоративного управления ФГБОУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»,
Aslan.Bratov@ru.ey.com

В данной статье мы провели анализ российского рынка первичного размещения ценных бумаг и рынка слияний и поглощений. Рассмотрена динамика сделок в России за период 2005-2015 гг., изучены причины их роста и падения. На основе исследования состояния российского рынка слияний и поглощений, первичного размещения ценных бумаг, а также на основе анализа трудов зарубежных и отечественных авторов разработана структура факторной модели прогноза денежных потоков. Однако, точный характер и масштабы конкурентного поведения в инвестиционном банковском бизнесе остаются неуловимыми. Трудность в оценке конкурентного процесса связана с его сложностью: консультанты предоставляют множество услуг и поэтому потенциально конкурируют за счет сборов, точности ценообразования, рекомендаций аналитиков, способностей распределения, опыта маркет-мейкера, возможностей предоставления долгового обязательства и общей репутации. Также нами отмечено, что рынок IPO в России сократился в сравнении с периодом 2012-2013гг., вследствие вводимых санкций со стороны Западных стран, ухудшении макроэкономической ситуации в стране и упадка предпринимательской уверенности в отраслях экономики.

Ключевые слова: IPO, M&A, банковская конкуренция, факторы.

Введение

Наша работа вносит вклад в научную литературу в трех важных аспектах. Во-первых, мы включаем в нашу выборку существенное количество банков, что дает репрезентативную картину анализа банковского сектора. В том числе банки, чьи акции не представлены на биржевом рынке. Во-вторых, в данной статье мы покажем, как различается влияние непроцентных доходов на банковские риски в корпоративных банках, розничных банках и банках с инвестиционным уклоном. Мы проанализируем действенность ли банки становятся более стабильными и рентабельными, если они увеличивают долю непроцентных доходов. Данный анализ может послужить подспорьем при осуществлении банковской диверсификации. Также наши данные свидетельствуют о том, что важно рассматривать различные бизнес-модели банков для того, чтобы прийти к общим выводам о влиянии непроцентных доходов на стабильность банка. В-третьих, наша статья анализирует влияние непроцентных доходов на стабильность банка за период 2008-2015гг. Это важно, так как розничные и корпоративные банки меньше пострадали от финансового кризиса, чем банки с инвестиционным уклоном, поскольку большая часть их деятельности финансировалась за счет вкладов клиентов.

Содействие привлечению капитала является одной из исторических функций банков. Банк является экспертом в области привлечения капитала как в форме собственных, так и заемных средств. Доходы банков от андеррайтинга и содействия привлечению капитала, зависят как от внешних, так и внутренних условий, отметим изучение многими авторами аномалий IPO. Существуют не мало исследований волн IPO. Причины существования таких волн IPO, однако, менее широко изучены. Согласно классической литературе компании выходят на IPO вследствие желания менеджеров получить преимущества от оптимистично настроенного растущего рынка, разместив акции по привлекательной цене. К примеру, Пагано и пр. [6] изучают влияние благоприятной ситуации в отрасли на выход компаний на рынок IPO, Деборах и Макдональд [3] прогнозы общей ситуации на рынке ценных бумаг, Риттер и Уэлч рассматривают условия, предшествующие размещению [8]. Авторы одной из последних теоретических моделей волн IPO, Пастор и Веронеси утверждают, что волны IPO возникают благодаря "окнам возможности": в изменяющихся во времени рыночных условиях выбирается наилучшее время для выхода на рынок, инвестирования части средств, полученных через IPO, для запуска производства продукции. Когда условия фондового рынка достаточно благоприятны (снижение в ожидаемой рыночной доходности, ожидания повышения общей прибыльности или повышение неопределенности относительно будущей средней прибыльности IPO) многие предприниматели осуществляют возможность выхода на рынок, создавая таким образом волну IPO. Авторы положительно тестируют модель и отмечают, что волны IPO следуют за высокой доходностью на рынке и предшествуют низким доходностям.

Брау и Фосетт [2] в своем исследовании (применяют новый подход к исследованию – опрос финансовых директоров (CFO)) делают вывод, что при выходе на IPO финансовые директора принимают во внимание ситуацию на рынке и отраслевую доходность фондового рынка и уделяют меньше внимания ситуации на рынке IPO.

Модель расчета объема сделок IPO

В качестве показателей, определяющих уровень ситуации в отраслях экономики мы использовали: показатель финансового результата деятельности организаций РФ (далее CP), без субъектов малого предпринимательства; рентабельность организаций РФ (далее ROA), без субъектов малого предпринимательства; отношение курса рубля к доллару (далее ER); индекс предпринимательской уверенности в производстве (далее ECI); индекс деловой активности (далее PMI). Для отражения доходности фондового рынка мы также добавили в модель показатель доходности индекс ММВБ (далее MP).

Инвестиции в Россию связаны с повышенным риском, однако этот риск связан не только с более высокими экономическими рисками, но и с высокими политическими

Таблица 1

Коэффициент корреляции с объемом первичных размещенных ценных бумаг
Источник: по данным Росстат, ЦБ РФ, А.Т. Kearney, IHS Markit, авторским оценкам

CP	ROA	ER	ECI	FDI	PMI	MP
0.49	0.85	-0.38	0.56	0.20	0.61	0.67

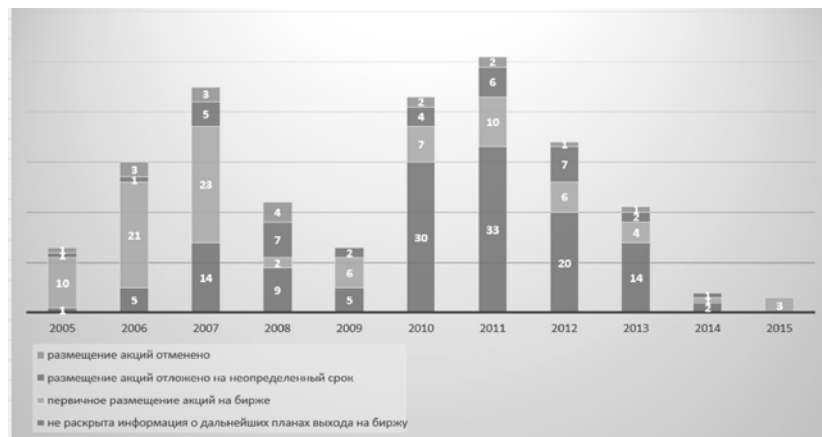


График 1. Статистика размещения акций за период 2005-2015гг.
Источники: по данным Thomson Reuters, авторским оценкам

рисками. В целом и те, и другие риски в той или иной степени присущи многим развивающимся странам. Кроме того, не все инвесторы, владеющие российскими ценными бумагами, чувствуют себя защищенными и поэтому предпочитают приобретать депозитарные расписки. Отчасти это объясняется стереотипами инвесторов, ведь ключевым фактором принятия решения будет являться инвестиционный климат, который одинаково негативно воздействует на акции и депозитарные расписки. Данное мнение также отражено в работах наших соотечественников Напольнова и Рубцова, согласно их суждению, ключевым фактором принятия решения выхода компании на IPO будет являться инвестиционный климат в стране. Для оценки инвестиционного климата воспользуемся показателем FDI (прямые иностранные инвестиции в РФ).

Мы проанализировали отобранные показатели на корректность применения их в модели и провели корреляцию с объемом размещенных ценных бумаг на первичном рынке (Таблица 1).

Таким образом, для выявления количественных характеристик параметров мы построили следующую регрессионную модель:

$$Q_{IPOi} = \beta_1 + \beta_2 CP_i + \beta_3 ROA_i + \beta_4 ER_i + \beta_5 ECI_i + \beta_6 FDI_i + \beta_7 PMI_i + \beta_8 MP_i + \varepsilon_i, \quad i = 1, \dots, n \quad (1)$$

где Q_{IPOi} — объем размещенных ценных бумаг на первичном рынке в i году;

CP_i — финансового результата деятельности организаций РФ в i году (без субъектов малого предпринимательства);

ROA_i — рентабельность организаций РФ в i году (без субъектов малого предпринимательства);

ER_i — средний курс рубля к доллару в i году;

PMI_i — индекс деловой активности в производственном секторе и секторе услуг России в i году;

FDI_i — прямые иностранные инвестиции в РФ в i году;

ECI_i — индекс предпринимательской уверенности в производстве в i году;

MP_i — доходность фондового рынка в i году.

При проведении анализа состояния рынка первичных размещений акций в России стоит отметить, что практика проведения сделок не такая обширная в сравнении как с западными странами, так и с развивающимися рынками Индии, Бразилии и Китая. Данный факт объясняется не только тем, что переход от плановой к рыночной экономике произошел не так давно. В отличие от зарубежных рынков российский рынок характеризуется недостаточным спросом внутри страны, меньшей ликвидностью, большей волатильностью, также инвестиции в российские ценные бумаги связаны с повышенным риском как экономического, так и политического характера. При проведении сбора данных для проведения анализа российского сектора рынка IPO нами была также отмечена существенная неопределенность российских компаний.

Так в течение периода 2005-2015 гг. среди 279 компаний, подавших проспект эмиссии, 17 компаний отменили выпуск, 36 отложили выпуск на неопределенный

срок, 133 компании не раскрыли информацию о дальнейших планах выхода на биржу и только 93 компании (33% от общего количества компаний, подавших проспект эмиссии) разместили акции на бирже. На графике 1 представлена информация за период 2005-2015гг. о действиях компаний после подачи проспекта эмиссии.

При составлении регрессионной модели мы протестировали корректность входящих переменных:

$$Q_{IPOi} = 2,070 PMI_i + 827 ER_i + 0.57 FDI_i - 1,217 ECI_i - 0.05 CP_i + 5,594 ROA_i - 111 MP_i - 175,564, \quad i = 1, \dots, n \quad (2)$$

Поскольку первоначальная модель определила некорректные результаты в отношении многих показателей, мы убрали из числа переменных показатель отношения рубля к доллару США, а также ROA из-за прямой взаимосвязи с финансовыми результатами компаний:

$$Q_{IPOi} = 298 PMI_i + 0.2 FDI_i + 103 ECI_i + 0.04 CP_i + 260 MP_i - 22,897, \quad i = 1, \dots, n \quad (3)$$

где Q_{IPOi} — объем размещенных ценных бумаг на первичном рынке в i году;

CP_i — финансового результата деятельности организаций РФ в i году (без субъектов малого предпринимательства);

PMI_i — индекс деловой активности в производственном секторе и секторе услуг России в i году;

FDI_i — прямые иностранные инвестиции в i году;

ECI_i — индекс предпринимательской уверенности в производстве в i году.

MP_i — доходность фондового рынка в i году.

Таким образом, согласно исследованию, увеличение прямых иностранных инвестиций на 1 млн. долларов США приведет к увеличению объема IPO на 200 тыс. долларов США. Мы определили, что объем IPO зависит от показателя прибыли компаний в отраслях экономики, увеличение на 1 млн. долларов США прибыли компаний в экономике приводит к увеличению объема IPO на 40 тыс. долларов США. Автором также отмечено сильная зависимость объема IPO от деловой активности и предпринимательской уверенности в производстве, доходности фондового рынка.

Конкуренция на рынке IPO

Точный характер и масштабы конкурентного поведения в инвестиционном банковском бизнесе остаются неуловимыми. Трудность в оценке конкурентного процесса связана с его сложностью: андеррайтеры предоставляют множество

услуг и поэтому потенциально конкурируют за счет сборов, точности ценообразования, рекомендаций аналитиков, способностей распределения, опыта маркет-мейкера, возможностей предоставления долгового обязательства и общей репутации. То, что не является очевидным из существующих исследований, состоит в том, как все эти измерения объединяются, чтобы определить общий характер конкуренции в инвестиционном банковском деле. Соревнуются ли инвестиционные банки во всех этих конкурентных измерениях, или они принимают стратегию конкуренции по некоторым параметрам и менее конкурентоспособны по сравнению с другими? Или они могут вообще не конкурировать, полагаясь вместо этого на нематериальные активы, такие как рыночная власть и репутация для привлечения или удержания бизнеса?

Рассматривая внутренние условия, согласно Мишелю Флюриету [5] важным фактором при выборе андеррайтера является доверие. Если у банка исторически сложились доверительные отношения с выходящей на IPO фирмой, то, как правило, она продолжит работать с этим банком в данной сфере. В противном случае, фирма рассматривает три фактора при выборе инвестиционного посредника. Первое – исторический опыт банка, его знание отрасли и понимание бизнес-модели фирмы. Кроме того, необходимо учитывать успешность стратегического управления банком предыдущими размещениями. Рейтинги имеют важное значение здесь, а также качество исполнения функций андеррайтера. Во-вторых, отношения банка с инвесторами, фирма должна знать связи банка с инвесторами, являются ли они институциональными или индивидуальными инвесторами. И третье, репутация и качество его инвестиционных аналитиков. Компании часто выбирают банк в качестве ведущего андеррайтера для их IPO на основе репутации конкретного аналитика, который будет назначен управлять новой эмиссией акций компании.

Предоставление ликвидности также имеет значение для компаний, торгуемых на бирже, особенно для небольших фирм. Инвестиционные банки обычно предпочитают выступать в качестве дилера на фондовом рынке, но степень их активности на рынке может сильно различаться. Эмпирически мы не считаем, что деятельность по созданию рынка является важным элементом при выборе андеррайтера. В то же время, андеррай-

Таблица 2. Объем выпуска IPO в России банками в течение 2005-2015гг. Источники: по данным Bloomberg, авторским оценкам

Наименование организации	Объем выпуска, млн. долл США	К-во сделок	Доля на рынке
Deutsche Bank	6,314	22	17.4%
Renaissance Capital Holdings Ltd	5,449	25	15.0%
Morgan Stanley	4,142	25	11.4%
Goldman Sachs	4,017	11	11.1%
Citi	3,111	9	8.6%
VTB Capital	2,629	26	7.3%
Credit Suisse	2,190	21	6.0%
Sberbank CIB CISC	1,929	15	5.3%
UBS	1,345	11	3.7%
Nomura	1,067	4	2.9%
JP Morgan	899	12	2.5%
Bank of America Merrill Lynch	602	5	1.7%
Commerzbank	356	2	1.0%
Ohman Fondkommission	299	1	0.8%
Bank of China	280	1	0.8%
BNP Paribas	280	1	0.8%
Aton Capital Group	218	2	0.6%
HSBC	216	1	0.6%
ING Groep	125	3	0.3%
Alfa Bank	125	1	0.3%

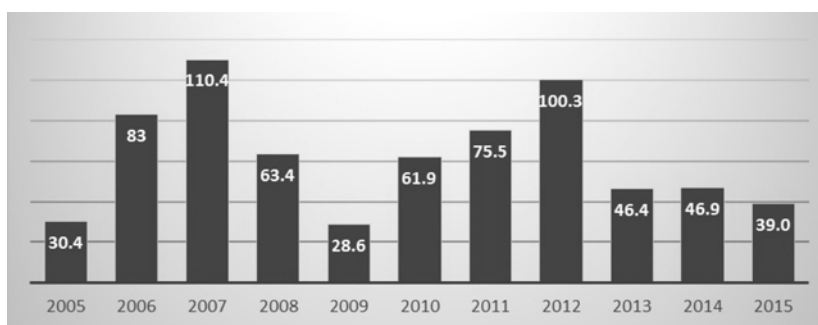


График 2. Объем сделок M&A в России Источники: по данным Thomson Reuters, www.mergermarket.com, авторским оценкам

теры, которые выполняют ниже нормы по этому измерению, с меньшей вероятностью будут выбраны.

В процессе исследования Брау и Фосетт [5] определили, что важными факторами выбора андеррайтера CFO считают его репутацию, качество работы исследовательских подразделений, знание отрасли и наличие институциональных инвесторов среди клиентов андеррайтера. Компании, выбравшие менее известных и престижных андеррайтеров, больше внимания уделяют требуемой комиссии за размещение, количеству мелких клиентов и расценкам андеррайтера.

Рассмотрение научной литературы, а также проведенное исследование позволяет выдвинуть предположение, что доля банка определяется его конкурентной позицией, в свою очередь, конкурентное преимущество банка зависит от способностей распределения ценных бумаг, возможности предоставления долгового обязательства и общей репутации.

Слияние и поглощение
Привлечение юридических и финансовых консультантов в сделках слияния

и поглощения связано со сложностью проводимой сделки, потенциальными возможностями, присущими асимметричной информации, трудностью оценки стоимости новой компании, а также необходимостью соблюдения связанных со сделкой правовых и нормативных требований. Перечисленные сложности требуют внешнего профессионального опыта. Компании часто нанимают M&A консультантов исходя из их репутации, сложности сделки, их опыта и знаний в отрасли.

Анализируя рыночные данные по спаду и росту активности на российском рынке слияний и поглощений, мы наблюдаем, что изменение макрорынка, а также отраслевой ситуации, существенно влияет на рынок M&A. К примеру, несмотря на наличие существенного объема свободного капитала, в 2014 г., в условиях ухудшения экономической ситуации, участники рынка прямых частных инвестиций предпочитали не рисковать, в результате чего общая сумма сделок снизилась. Несмотря на хорошие показатели внутреннего сегмента рынка M&A в первые девять месяцев 2014 г., уверенность рос-

Таблица 3

Коэффициент корреляции с объемом сделок M&A в России

Источники: по данным Росстат, ЦБ РФ, www.TheGlobalEconomy.com, авторские оценки

CP	EG	FDI	ECI
0.77	0.62	0.39	0.75

Таблица 4

Объем сделок M&A в России с участием банков в течение 2005-2015гг.

Источники: по данным www.mergermarket.com, авторскими оценкам

Рейтинг	Консультант	Общ. об'м сд., млн долл. США	Кол-во сделок	Доля рынка (%)
1	VTB Capital ZAO	173,705	82	9.0%
2	Morgan Stanley	170,461	77	8.8%
3	Deutsche Bank AG	153,432	93	7.9%
4	Citi	125,183	47	6.5%
5	Goldman Sachs	117,773	57	6.1%
6	Credit Suisse	114,979	53	5.9%
7	UBS Investment Bank	109,710	41	5.7%
8	Renaissance Capital	101,595	80	5.3%
9	Bank of America Merrill L	90,838	15	4.7%
10	Barclays	89,719	17	4.6%
11	JPMorgan	60,520	42	3.1%
12	Rothschild	59,149	52	3.1%
13	Sberbank OAO	48,588	60	2.5%
14	Merrill Lynch	40,056	18	2.1%
15	Sberbank CIB	37,109	45	1.9%
16	Lambert Energy Advisory	35,940	2	1.9%
17	HSBC	32,606	16	1.7%
18	Evercore Partners Inc	31,987	7	1.7%
19	Dresdner Kleinwort	29,225	11	1.5%
20	Deutsche UFG (United FI	25,293	15	1.3%

сийских компаний относительно перспектив национальной экономики все же начала снижаться к концу года. Как следствие, компании начали приостанавливать инвестиционные проекты в части слияний и поглощений.

Экономический спад, падение цен на нефть и затрудненный доступ к получению финансирования еще больше ослабили уверенность российских участников рынка M&A. Перечисленные факторы наряду с несбалансированными ценовыми ожиданиями на фоне нестабильности национальной валюты привели к падению рынка внутренних сделок в 2015г. Отметим, что согласно исследованию компании КПМГ¹ соотношение рыночной цены акции и прогнозируемой прибыли на акцию, а также значение дешевого долгового финансирования и денежных запасов у корпораций в экономике являются показателем спроса рынка.

В качестве показателей, определяющих экономическое состояние российской экономики мы отобрали показатель изменения реального ВВП, показатель финансового результата деятельности организаций РФ (без субъектов малого предпринимательства, далее CP). Также в качестве показателя доступа к финансированию мы использовали FDI (прямые иностранные инвестиции в РФ).

$$Q_{MAi} = \beta_1 CP_i + \beta_2 EG_i + \beta_3 FDI_i + \beta_4 ECI_i + \beta_5 Ri + \varepsilon, i = 1, \dots, n \quad (4)$$

где Q_{MAi} – объем M&A сделок в i году.
 CP_i – показатель финансового результата деятельности организаций РФ (без субъектов малого предпринимательства, далее CP) в i году;

EG_i – экономический рост, выраженный как изменение уровня ВВП в i году;

FDI_i – прямые иностранные инвестиции в РФ в i году;

ECI_i – индекс предпринимательской уверенности в производстве в i году.

Мы проанализировали отобранные показатели на корректность применения их в модели и провели корреляцию с объемом сделок M&A в России (Табл. 3).

Согласно проведенному исследованию объем сделок M&A увеличивается при росте финансовых результатов деятельности компаний, также заметна сильная зависимость от уровня предпринимательской уверенности в производстве.

$$Q_{MAi} = 0.24CP_i - 1.4EG_i - 0.5FDI_i + 4ECI_i + 38, i = 1, \dots, n \quad (5)$$

Мы отметили отрицательную зависимость от уровня экономического роста и прямых иностранных инвестиций в страну, что говорит о том, что положительные сдвиги макроэкономических данных не являются стимулом для роста объема сделок M&A.

Банки, занимающиеся инвестиционной деятельностью, обладают значительным опытом работы в M&A сделках, также часто они обеспечивают мониторинг,

финансирование и стратегическую оценку. Бенстон и Смит [1] предполагают, что одной из причин существования финансовых консультантов является их опыт в области сбора информации. Финансовые консультанты определяют потенциальные цели, ведут переговоры и предоставляют важные операционные услуги, включая стратегию торгов, потенциальную синергию слияния и справедливое оценочное суждение.

Эйзенхардт [4] исследует принятие решений фирмами в условиях высокой скорости и подчеркивает важность использования информации, скорости принятия решений и его контекста. Она считает, что информация часто является неполноценной, ошибки дорогостоящими, а упущенные возможности невозможными. Рау [7] приходит к выводу, что доли рынка инвестиционных банков положительно связаны с долей завершенных сделок. Серваес и Зеннер [9], изучив роль инвестиционных банков в сделках поглощений, находят, что выбор инвестиционного банкира зависит от сложности сделки, информационной асимметрии, типа сделки и предшествующего опыта.

Согласно проведенному исследованию мы моделируем участие консультантов в зависимости от сложности, репутации, конкуренции. Также на выбор консультантов оказывает влияние уровень комиссионных. Часто компании отбираются на основе тендерных предложений, при этом в кризисных ситуациях компании с высокой репутацией могут установить ценовой демпинг. В данном случае при одинаковой цене клиент уходит к компании, у которой репутация выше.

При приобретении фирмы полагаются на объем своих знаний в отрасли поглощаемой ими компании. Чем больше схожи бизнес-структуры, тем легче приобретателю оценить стоимость поглощаемой целевой фирмы, уменьшается информационная асимметрия. В случае, когда целевая фирма находится в другой отрасли, приобретатель в большей степени полагается на финансовых консультантов. Также, чем больше размер сделки, тем больше возрастает сложность. Такая сложность может увеличить потребность в консалтинге. Мы прогнозируем положительную связь между размером сделки и решением о найме консультантов.

Заключение

Подводя итоги, отметим, что рынок IPO в России сократился в сравнении с

период 2012-2013 гг., вследствие вводимых санкций со стороны Западных стран, ухудшении макроэкономической ситуации в стране и упадка предпринимательской уверенности в отраслях экономики. Объем спроса в отношении 1/5 зависит от уровня прямых иностранных инвестиций. Мы определили, что объем IPO зависит от общего финансового состояния компаний в отраслях экономики, увеличение на 1 млн. долларов США прибыли компаний в экономике приводит к увеличению объема IPO на 40 тыс. долларов США. Нами также отмечена сильная зависимость объема IPO от деловой активности и предпринимательской уверенности в производстве, доходности фондового рынка. Согласно проведенному исследованию объем сделок M&A увеличивается при росте финансовых результатов деятельности компаний, также заметна сильная зависимость от уровня предпринимательской уверенности в производстве. Мы отметили отрицательную зависимость от уровня экономического роста и прямых иностранных инвестиций в страну, что говорит о том, что положительные сдвиги макроэкономических данных не являются стимулом для роста объема сделок M&A.

Литература

1. Benston, G., & Smith, C. W. (1976). A transactions cost approach to the theory of financial intermediation. *Journal of Finance*, 31, 215-231.
2. Brau, J., & Fawcett, S. (2006). Initial Public Offerings: An Analysis of Theory and Practice. *The Journal Of Finance*, Vol. LXI, № 1 pp. 399–436.
3. Deborah, L. J., & McDonald, R. L. (1990). Equity Issues and Stock Price

Dynamics. *The Journal of Finance*.

4. Eisenhardt, K. M. (1989). Making fast strategic decisions in high velocity environments. *Academy of Management Journal*, 32, 543-576.

5. Fleuriel, M. (2008). *Investment Banking Explained: An Insider's Guide to the Industry*. McGraw-Hill, pp. 174-175.

6. Pagano, M., Panetta, F., & Zingales, L. (1998). Why Do Companies Go Public? An Empirical Analysis. *Journal of Finance*, 53 pp. 27–64.

7. Rau, P. R. (2000). Investment bank marketshare, contingent fee payments and the performance of acquiring firms. *Journal of Financial Economics*, 56, 293-324.

8. Ritter, J., & Welch, I. (2002). A Review of IPO Activity, Pricing, and Allocations. *The Journal of Finance*.

9. Servaes, H., & Zenner, M. (1996). The role of investment banks in acquisitions. *Review of Financial Studies*, 9, 787-815.

Competition of banks and factors of growth of the market of IPO and M & A of Russia

Bratov A.B.

Financial University under the Government of the Russian Federation

In this article, we conducted an analysis of the Russian market for the IPO and the market for mergers and acquisitions. We considered the dynamics of transactions in Russia for the period 2005-2015 and we studied the reasons for their growth and decline. Based on an analysis of the Russian market of mergers and acquisitions, IPO, and based on a study of the works of foreign and domestic authors, the structure of the factor model of the cash flow forecast was developed. However, the exact nature and extent of competitive behavior in the investment banking business remain elusive. The difficulty in assessing the competitive process

is related to its complexity: consultants provide a variety of services and therefore potentially compete due to fees, accuracy of pricing, analysts' recommendations, distribution capacities, market maker experience, debt bonding opportunities and overall reputation. We also noted that the IPO market in Russia decreased in comparison with the period 2012-2013, due to imposed sanctions from Western countries, deterioration of the macroeconomic situation in the country and the decline of entrepreneurial confidence in the sectors of the economy.

Keywords: IPO, M&A, bank competition, factors.

1. Benston, G., & Smith, C. W. (1976). A transactions cost approach to the theory of financial intermediation. *Journal of Finance*, 31, 215-231.
2. Brau, J., & Fawcett, S. (2006). Initial Public Offerings: An Analysis of Theory and Practice. *The Journal Of Finance*, Vol. LXI, № 1 pp. 399–436.
3. Deborah, L. J., & McDonald, R. L. (1990). Equity Issues and Stock Price Dynamics. *The Journal of Finance*.
4. Eisenhardt, K. M. (1989). Making fast strategic decisions in high velocity environments. *Academy of Management Journal*, 32, 543-576.
5. Fleuriel, M. (2008). *Investment Banking Explained: An Insider's Guide to the Industry*. McGraw-Hill, pp. 174-175.
6. Pagano, M., Panetta, F., & Zingales, L. (1998). Why Do Companies Go Public? An Empirical Analysis. *Journal of Finance*, 53 pp. 27–64.
7. Rau, P. R. (2000). Investment bank marketshare, contingent fee payments and the performance of acquiring firms. *Journal of Financial Economics*, 56, 293-324.
8. Ritter, J., & Welch, I. (2002). A Review of IPO Activity, Pricing, and Allocations. *The Journal of Finance*.
9. Servaes, H., & Zenner, M. (1996). The role of investment banks in acquisitions. *Review of Financial Studies*, 9, 787-815.

Особенности категориально-функционального выражения глагольной множественности в русском языке

Шкунников Вадим Аркадьевич

к. ф. н., доцент кафедры русского языка для иностранных учащихся основных факультетов Института международного образования, Воронежский государственный университет, Vadim-Shkunnikov@yandex.ru

В статье анализируется система средств количественной квалификации глагольного действия. Определяются характерные особенности глагольной множественности и способы реализации количественных значений. Описывается организационная структура данного вида множественности с точки зрения функциональных особенностей сразу двух функционально-семантических категорий (полей) – функционально-семантического поля количественности и функционально-семантического поля аспектуальности. Выделяется микрополе глагольной множественности, расположенное в сфере их пересечения. Уточняются периферийные и ядерные элементы указанных подсистем. Значительное внимание уделяется периферийным элементам функционально-семантических полей – аспектуальному контексту и акциональным модификаторам глагола. Учитываются приёмы всякого рода указаний на границу действия, построенных на количественных ограничениях.

Исследование проводится на функционально-семантической основе.

Ключевые слова: функционально-семантическая категория (поле), интерпретационный признак, акциональный модификатор, аспектуальный контекст, периферийные элементы, грамматическая категория вида, частные видовые значения, предельность действия

Одной из наиболее важных идей, характеризующих отношение человека к окружающей действительности и к самому себе как составной части этой действительности, является идея количества. Зародившись и получив развитие в сознании индивида, идея количества, естественно, не могла не закрепиться в «языковом сознании» людей, т.е. непосредственно в самой системно-структурной организации языка. [1, с. 197-200]. В соответствии с этим в русском языке (но не обязательно только в нём) выделяется функционально-семантическая категория (иначе – подсистема) количественности, которую здесь, с одной стороны, образуют средства абсолютной квантитативной семантики (например, имена существительные множественного числа, которые содержат в своей семантической структуре независимый элемент категориального значения множественности), а с другой стороны – средства согласовательной количественности числа, к которым относятся имена прилагательные и глагол. [2]. Вместе с тем определение количественных параметров глагольного действия зачастую оказывается возможным и без прямого участия морфологической категории числа. При этом по формальным основаниям различают четыре основных способа репрезентации количественных значений: интерпретационный, морфемный, контекстный и морфемно-контекстный. Интерпретационный способ количественной характеристики глагольного действия состоит в том, что те или иные языковые единицы соотносят в процессе анализа с обозначаемыми явлениями действительности, а затем последние рассматривают в плане присущих им свойств и качеств [3, с. 19-34]. Сказанное можно пояснить на следующем примере. Известно, что глагол, маркированный формой множественного числа и включенный в предложение с некоторым множеством субъектов или объектов, сам по себе не несёт никакой информации о количественной стороне обозначаемого им действия. Это действие может быть как единичным фактом, так и суммой нескольких фактов, причём разграничить эти явления может лишь знание соответствующей ситуации. Например, в предложении Мы тут же написали об этом своим друзьям речь идёт о единичном действии, если нам известно, что составление письма было коллективным актом, адресованным целой группе друзей. И наоборот, это предложение может указывать на сумму нескольких действий, если мы знаем, что каждый из нас написал об этом своим друзьям (или все вместе - каждому другу в отдельности).

Морфемный способ выражения глагольной квантитативности предполагает передачу разного рода количественных значений с помощью приставок пере-, на-, рас-, о- и др.: переколоть (все дрова), переженить (сыновей), натаскать (воды), растащить (все вещи), обойти (всех избирателей) и суффиксов -ыва-, -ива-, -ва-, -а-, (хаживать, говаривать, нашивать).

Контекстный способ выражения глагольной квантитативности связан с употреблением в соответствующих высказываниях таких «заглагольных» элементов, как отдельно взятые слова и сочетания слов, которые однозначно указывают на некоторую сумму действий или их повторяемость: несколько раз приходил к нему, трижды читал эту книгу, иногда заглядывал к друзьям, всякий раз говорил одно и то же, часто навещал стариков.

Морфемно-контекстный способ выражения глагольной квантитативности, как видно из самого его названия, предполагает одновременное использование морфемных и контекстуальных средств: несколько раз развозил детей по домам, дважды объехал все аптеки, не один раз пересмотрел наградные списки.

С помощью перечисленных способов выражаются четыре квантитативных значения: суммарности, повторяемости (кратности), порядковости и многоактности, причём между указанными способами и этими значениями нет однозначных соответствий.

Значение суммарности реализуется в тех случаях, когда констатируется наличие конечного ряда повторений одних и тех же действий: понастроить (судов), наштамповать (деталей), облазить (все помещения корабля), перебрать (овощи).

Значение кратности (повторяемости) несёт информацию о незаконченном в тот или иной фиксируемый момент ряда повторений одного и того же действия: навещал два раза в неделю, сообщал о результатах каждый месяц, заглядывал иногда в гости.

Значение порядковости (ординальности) несёт указание на то, что тем или иным субъектом была осуществлена целая серия действий (обыкновенно остающихся, если так можно выразиться, «за кадром»), из которых данное действие занимает то или иное место в порядковом ряду: второй раз приехал к нам, опять забыл об этом, ещё раз переписал сочинение.

Значение многоактности интерпретирует глагольное действие как сумму себестоимых актов, реализованных в тот или иной временной промежуток: вилять, щёлкать, жевать, брякать, мигать, звякать, стукать.

При самом общем взгляде на существующие формы кратной и суммарной количественности данное обстоятельство, как правило, не учитывается, и указанные способы количественной детерминации действия не различаются, между тем эта дифференцированность носит выраженный индивидуальный характер, отчётливо проявляющийся в конкретной специфике её взаимоотношений с грамматической категорией вида [4].

Предпринятый анализ различных типов глагольной множественности основывается на семантическом принципе их идентификации, позволяющем представить такую множественность в виде составной части функционально-семантического поля количественности. Понятие функционально-семантического поля связывается с моделированием системы функционально эквивалентных (с точки зрения общности своего функционального назначения) языковых средств, обладающих общим инвариантным компонентом значения. Функционально-семантическое поле как особая обобщающая структура отвечает условному представлению о некотором пространстве, в котором различаются центральные и периферийные компоненты поля, выделяются зоны пересечения с другими полями. Такого рода поля в плане своей структурной организации могут быть центри-

рованы морфологически (например, поля темпоральности, персональности, количественности), синтаксически (поля каузальности, кондициональности, локативности, залоговости) или лексически (например, группировки средств выражения согласия, несогласия, отношений принадлежности и т.д.).

Разумеется, подразделение структурных компонентов поля на центр и периферию не означает существования непреодолимой границы между ними, так как характерной чертой любой полевой структуры является последовательность переходов от центра к периферии и наоборот.

В ряде случаев среди функционально-семантических образований различаются моноцентрические и полицентрические поля. По мысли исследователей [5, с.78-90]. моноцентрические поля представляют собой структуру с единой, гомогенной центральной частью, обычно выраженной определённой грамматической категорией. Напротив, слабо централизованные (полицентрические) поля базируются на некоторой совокупности языковых средств, не образующих единой гомогенной системы форм. В свою очередь поля полицентрической структуры распадаются на функционально-семантические поля диффузной организации и поля компактной полицентрической структуры, с явно выраженными центрами.

В исследованиях, посвящённых проблемам динамики языка, обычно анализируется характер взаимодействия - в содержательном плане - грамматических форм - членов той или иной грамматической категории - с периферийными элементами. При этом главное внимание уделяется морфологической категории, члены которой в семантическом плане под влиянием периферии так или иначе модифицируются (уточняются, видоизменяются), в результате чего грамматическое значение морфологической формы предстаёт как семантическая функция, создаваемая не одним языковым средством, а рядом равноуровневых средств, как результат их определённой комбинации и интеграции. Периферия же категории, как правило, представляет собой место, где выделяются типовые периферийные элементы, релевантные для функционирования членов морфологической категории.

Несомненно, что подобный подход к анализу равноуровневых языковых средств по принципу - «центр - периферия» - важен и перспективен: он знаме-

нует собой качественно новый этап в изучении системы языка вообще и её морфологического уровня в частности, создавая дополнительные возможности для анализа взаимоотношений форм с окружающей их лексико-грамматической и лексической средой. Однако в этом случае далеко не всегда акцентируется тот факт, что периферийные элементы, будучи весьма разнообразными в формальном и содержательном плане, взаимодействуют не только с грамматическим центром функционально-семантической категории (т.е. с морфологическими единицами), но и друг другом и, следовательно, наши знания о закономерностях функционирования анализируемых нами языковых средств будут неполными без расчленения периферии на составные части и выяснения особенностей контактирования этих частей друг с другом. Так, в частности, в рамках функционально-семантического поля аспектуальности важно не только изучение закономерностей взаимодействия её морфологического центра (грамматической категории вида) с периферией - аспектуальным контекстом и способами действия, но и анализ специфики взаимодействия последних. [6, с.126-144]. Не подлежит сомнению тот факт, что проблема расчленения периферии функционально-семантического поля на составные части и выяснение того, как эти части взаимодействуют друг с другом, требует определённого теоретического обоснования. Но её осмысление невозможно без предварительного глубокого анализа конкретного языкового материала. В связи с этим представляется оправданным обращение к одному из фрагментов периферии функционально-семантического поля - системе средств выражения количественности глагольного действия. Так, представляя вместе с другими не грамматическими средствами указания на порядок осуществления глагольного действия периферию функционально-семантического поля аспектуальности, средства глагольной множественности другой своей стороной принадлежат полю количественности. Между тем вопрос о соотношении центральных и периферийных конститuentов поля количественности до сего времени не имеет однозначного решения. По мнению исследователей [7 с.71-83] центром категории количества в современных языках следует признать имена числительные - специальные слова, называющие числа в отвлечении от предметов, что и являет собой высшую степень абстрактности в представлении

количества. По другой точке зрения доминанту функционально-семантического поля количественности образуют грамматические формы числа, представленные двучленной (бинарной) оппозицией: единственное число/множественное число. Примиряя эти противоположные мнения А.В. Бондарко [8, с. 492-503] включает поле количественности в группировку полей компактной полицентрической структуры, которое «опирается, с одной стороны, на грамматическую категорию числа, а с другой – на грамматический класс числительных, количественно-именные сочетания и т.д.» По отношению к названным средствам выражения количественной семантики средства выражения количественности глагольного действия образуют периферию поля количественности, располагаясь в зоне его пересечения с функционально-семантическим полем аспектуальности. Характеризующая поле количественности гетерогенность его центральных, ядерных элементов в равной степени распространяется и на периферию поля, которую в нашем случае представляют различные типы глагольной множественности. С учётом глагольной специфики данной множественности есть все основания для выделения её в особое микрополе глагольной количественности. Причём расположение средств глагольной количественности в рамках функционально-семантического микрополя по отношению к центральному компоненту поля количественности определяется прямо пропорциональной зависимостью репрезентируемой ими количественной семантикой и контекста. Чем большую зависимость от контекста обнаруживают соответствующие количественные элементы, тем дальше от центра поля они располагаются. Так, например, аспектуальный контекст, образующий периферию соответствующего микрополя, является совокупностью лексических, конструктивно-синтаксических и интонационных средств высказывания. В ходе речевой коммуникации он может представлять действие то как процесс, развивающийся в какой-то фиксируемый момент (Он сейчас читает), то как ряд повторяющихся актов (Каждый вечер он ходит в кино), то как существенный признак, отличающий данный предмет (в широком смысле слова от других предметов (Он хорошо рисует, а я неплохо танцую)). Характер взаимодействия категории вида и аспектуального контекста трактуется по-разному. Для одних исследователей контекст является своего рода модификатором ви-

довых противочленов, позволяющим порождать в акте речи серию так называемых частных видовых значений. Другие считают, что аспектуальный контекст в определённом смысле является равноправным партнёром категории вида и что значения, передаваемые им, взаимодействуют с видовыми значениями на основе аддитивного принципа, предполагающего простое их сложение, в результате чего создаются разного рода комплексные аспектуально-количественные характеристики действия [9, с. 82-90]. К периферии функционально-семантического поля количественности непосредственно примыкают так называемые акциональные модификаторы глагола. В содержательном плане они выражают ту семантическую информацию об особенностях протекания и распределения действия во времени, которая может сигнализироваться непосредственно глагольными основами. Если исходить из формальной репрезентации акциональной семантики, различия которой непосредственно связываются с различиями в проявлениях функционально-семантического порядка, т.е. с точки зрения способов действия, то вся масса глаголов количественной семантики (безотносительно их формальной организации) предстаёт в качестве единиц в функциональном отношении эквивалентных остальным двусторонним единицам поля количественности. При дифференцирующем подходе подавляющее большинство количественных глаголов (представляющих формально фиксированные значения) распадаются, с одной стороны, на формальные элементы – носители родовой семантики соответствующих содержательных комплексов (акциональные модификаторы), а с другой стороны – на формальные элементы, представляющие дифференцирующий (понятийный) признак глагольного слова, т.е. основу. В функциональном отношении различаемые структурные элементы глагольного слова (с учётом их значений, конечно) представляют собой явления разных рангов: последние выступают в роли семантической базы глагольной множественности, тогда как первые могут рассматриваться как средство равнозначное (опять-таки в функциональном отношении) ядерным элементам поля количественности. В свою очередь базисные основы, в общей, так сказать, массе выполняющие функцию аспектуального фона для морфологической категории вида и аспектуального контекста, при наличии количественной семантики (на-

пример, многократные глаголы) выполняют двойную функциональную нагрузку – дополнительно служат количественным фоном поля количественности. Понятно, что отмечаемые различия функционального порядка касаются лишь двух типов глагольной количественности: собственно-глагольной и смешанной, в то же время никак не затрагивая контекстуально-глагольную сферу количественности, где участие глагольного слова в репрезентации количественного значения ограничивается представлением единичной идеи действия.

При анализе элементов периферийной количественной семантики нельзя обойти вниманием наличия в языке приёмов всякого рода указаний на границу действия, через отношение к которой осуществляется дифференциация двух видов – совершенного и несовершенного.

Так, если глаголы совершенного вида в подавляющем большинстве передают значение предельности действия, то глаголы несовершенного вида констатируют лишь направленность действия на этот предел, но не сигнализируют, достигнут он или не достигнут [10, с.21-45]. Ср.: построить/строить, написать/писать, дать/давать и т.д.

При ограничении действий могут, однако, учитываться и некоторые другие их параметры: например, длительность действия: постоять, поговорить, просидеть, пролежать, достигнутость им особой интенсивности: разбушеваться, разболеться, добавочный характер действия: доплатить, подсыпать, несоответствие действия норме: недоспать, пересолить. К явлениям последнего рода как раз и относится система ограничителей действия, построенная на количественной основе. По своему характеру количественные ограничители разнообразны. Они могут, в частности, констатировать, что действие носит кратный, повторяющийся характер (нашивать, нашивать, есть), быть составленным из одного акта или нескольких (прыгнуть - прыгать, мигнуть - мигать и т.д.). Однако основную их часть составляют те случаи, когда говорящий, реализуя глагол с количественной семантикой, отталкивается от представления о сумме (множестве предметов), которая дана либо как наличная и осваиваемая в процессе действия (перецеловать все иконы, переучить многих учеников, порасклеить объявления, либо как создаваемая в процессе реализации действия (наудить рыбы, нажарить картошки) и т.д. [11, с.240-244].

И, наконец, среди количественной периферии обращают на себя внимание глаголы со значением ограниченной повторяемости действия с сильным оттенком реформативности, как в случаях: перекрасить фасад здания, перепеленать ребёнка, пересмотреть решение, переписать статью, переседлать коня и т.п. Поскольку значение ограниченной повторяемости здесь связывается с реформой события, которое заявляет о себе лишь прошлым результатом, вполне оправданным будет отнести его к переходной зоне количественности, где последняя постепенно теряет свою качественную однородность и растворяется в окружающей её единичности. Такое действие может осуществляться с целью улучшения результата (переписать статью), продления срока полномочий (переизбрать), смены владельца (перепродать), аннулированности предшествующего результата (пересмотреть решение).

Литература

1. Телегина Е.В. Развитие категории количества в языке // Филологические науки. Вопросы теории и практики. – Тамбов: Грамота. – 2013. – № 12 (30): в 2-х ч. Ч.1. – С. 197-200.
2. Чеснокова Л.Д. Имя числительное в современном русском языке. Семантика. Грамматика. Функции. / Л.Д. Чеснокова – Ростов-на-Дону: Гефест, 1997. – 292 с.
3. Холодович А.А. Проблемы грамматической теории / А.А. Холодович – Л.; – 1979. – 174 с.
4. Зализняк А.А., Шмелёв А.Д. Введение в русскую аспектологию / А.А. Зализняк, А.Д. Шмелёв. – М.: 2000. – 221 с.
5. Бондарко А.В. Принципы функциональной грамматики и вопросы аспектологии / А.В. Бондарко. – Изд-во 3-е, стереотипное, М.;: Едиториал УРСС, 2003. – 208 с.
6. Теория функциональной грамматики: Введение, аспектуальность, временная

локализованность, таксис. Изд. 5-е, стереотипное. – М.; КомКнига, 2007. 352 с.

7. Бондарко А.В. О понятиях “семантическая категория”, “функционально-семантическое поле”, и категориальная ситуация в концептуальной системе функциональной грамматики // Florileum Slavicum, Liber ad honorandum Herbert Jellite / Eds: E. Bogdanova, M. Sobieroj, Frankfurt / M; Bern; New York; Paris; Wien: Peter Lang, 1998. P.71-83.

8. Бондарко А.В. О грамматике функционально-семантических полей // Известия АН СССР. Серия литературы и языка. 1984. Т.43. № 6.

9. Шелякин М.А. Категория аспектуальности русского глагола. – М.; Издательство ЛКИ, 2008. – 272 с.

10. Шатуновский И.Б. Проблемы русского вида. – М.: Языки славянских культур, 2009. – 352 с. – (Studia philological).

11. Теория функциональной грамматики. Качественность. Количественность. – Санкт-Петербург, – Изд. «НАУКА», 1996. – 258 с.

Features of categorical functional expression of verbal plurality in Russian

Shkunnikov V.A.

Voronezh State University

The article analyzes the system of means of quantitative qualification of the verbal action. It defines the characteristic features of the verbal quantity and ways of realization quantitative meanings. Describes the organizational structure of this certain type of quantity from the point of view of functional peculiarities simultaneously two functional-semantic fields – functional-semantic field of quantity and functional-semantic field of aspectuality. Exposes microfield of verbal quantity, situated in the sphere of their intersection. Identification is carried out on the periphery and nuclear elements pointed undersystems. Considerable attention is devoted to the study of periphery elements of functional-semantic fields – aspectual context and actional modifiers of verbs. Cases are taken into account of different points on the limits of verbal action,

based on quantitative limitations.

The investigation is carried out on the semantic-functional basis.

Key words: semantic category (field), interpretational meaning, subsequent distribution, actional modifier, private actional meanings, quantitative context, periphery elements

References

1. Telegina E. V. Development of category of quantity in language // Philological sciences. Questions of the theory and practice. – Tambov: Diploma – 2013. – No. 12 (30): in 2 h. P.1. – Page 197-200.
2. Chesnokova L. D. A numeral in modern Russian. Semantics. Grammar. Funktsii./L. D. Chesnokova – Rostov-on-Don: Nephæstus, 1997. – 292 pages.
3. Holodovich A. A. Problems of the grammatical theory / A.A. Holodovich – L.; – 1979. – 174 pages.
4. Zaliznyak A. A., Shmelyov A. D. Introduction to the Russian aspektologiya / A. A. Zaliznyak, A. D. Shmelyov. – М.: 2000. – 221 pages.
5. Bondarko A. V. Principles of functional grammar and questions aspektologiya/A.V. Bondarko. – Publishing house 3rd, stereotypic, M: Editorial of URSS, 2003. – 208 pages.
6. Theory of functional grammar: Introduction, aspektualnost, temporary lokalizovannost, таксис. Изд. 5-е, стереотипное. – М.; КомКнига, 2007. 352 pages.
7. Bondarko A. V. About the concepts «semantic category», «functional and semantic field», and a categorial situation in conceptual system of functional grammar // Florileum Slavicum, Liber ad honorandum Herbert Jellite/Eds: E. Bogdanova, M. Sobieroj, Frankfurt/ M; Bern; New York; Paris; Wien: Peter Lang, 1998. P.71-83.
8. Bondarko A. V. About grammar of functional and semantic fields // News of Academy of Sciences of the USSR. Series of literature and language. 1984. T.43. No. 6.
9. Shelyakin M. A. Category of an aspektualnost of the Russian verb. – М.; LKI Publishing house, 2008. – 272 pages.
10. Shatunovsky I. B. Problems of the Russian look. – М.: Languages of Slavic cultures, 2009. – 352 pages – (Studia philological).
11. Theory of functional grammar. Goodness. Kolichestvennost. – St. Petersburg, – Prod. «SCIENCE», 1996. – 258 pages.

Искусство и культура как ресурсы формирования туристической привлекательности территории

Петушкова Елена Викторовна, к.фил.н., доцент кафедры рекламы, связей с общественностью и дизайна, Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова, e1711@yandex.ru

Ладогина Анастасия Юрьевна, к.э.н., доцент кафедры рекламы, связей с общественностью и дизайна, Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова, aladogina@gmail.com

В статье анализируются возможности литературных и кинематографических произведений в территориальном брендинге и туристическом развитии местности. Представлен обзор примеров, демонстрирующих значительный вклад произведений искусства в процесс популяризации туристических направлений. На основании проведенного исследования авторы делают вывод о потенциале произведений современного искусства, которые могут служить источником формирования конкурентоспособности города или региона. Ключевые слова: произведение искусства, территориальный брендинг, туристические направления, гастрономический туризм.

В XXI веке развитие территорий в большей степени определяется искусственными факторами (например, грамотным менеджментом), чем естественными (природно-ресурсный потенциал). В рейтинге туристической конкурентоспособности (The Travel & Tourism Competitiveness Report) лидируют страны, демонстрирующие высокие показатели развития уровня инфраструктуры, технологического уровня а также эффективности рынка труда, эффективности рынка товаров и услуг. Тем не менее, только качественного менеджмента, на наш взгляд, было бы недостаточно для формирования интереса к конкретной территории как туристическому направлению или для возрождения интереса к давно известным туристическим маршрутам. Совершенно очевидно, что человеком, определяющим направление своей туристической поездки, движет интерес, который часто основан на значимости национальных традиций и природного ландшафта конкретной местности, а также на знаниях истории, культуры [1]. При этом необходимо отметить, что культурные географические «маркеры» не обязательно должны иметь отношение к прошлому, но вполне успешно могут создаваться в реальном времени [2].

На протяжении нескольких лет авторы статьи проводили опрос: людей разных возрастов и социального положения спрашивали, какая страна (или местность) вызывает у них интерес и желание ее посетить. Предполагалось, что участники опроса будут исходить из знаний (в том числе и фоновых), имеющихся у них в результате полученного образования, межличностных коммуникаций или благодаря СМИ. Результаты варьировались в зависимости от времени года (в осенне-зимний период люди чаще называли страны и курорты пляжного отдыха), однако в числе самых «популярных» у российской аудитории направлений оказались Испания (Барселона), Франция (Париж), США (Нью-Йорк), Британия (Лондон).

Не вызывает сомнений, что обывателям наиболее интересными всегда представляются те страны и туристические направления, которые популяризованы через медиа, и тогда это результат эффективной коммуникационной политики туроператоров. Однако бывает и так, что интерес к географическому объекту или его усиление (возрождение) формируются в результате усвоения аудиторией информации из культурных текстов прошлого или настоящего [3].

Так, из огромного количества туристических направлений и вариантов отдыха по-прежнему одним из самых востребованных является Израиль, в частности его средиземноморское побережье. Не только паломники, но и любители пляжей, в том числе и ближних по отношению к Израилю стран (Кипр, Египет, Иордания), а также туристы, приезжающие на Мертвое море с лечебными целями, стараются попасть в символические, знаковые места еврейского государства, несмотря на высокий уровень цен и не всегда спокойную обстановку в регионе.

Израиль называют «Святой Землей», само государство получило независимость совсем недавно, в 1948 году, однако в сознании, например, европейцев оно прочно связано с религиозными и культурными традициями. Христианство – одна из мировых религий, и уже к 15-летнему возрасту любой грамотный человек на планете либо самостоятельно прочитал, либо благодаря произведениям массовой культуры, кинофильмам или литературе ознакомился с сюжетом новозаветных евангелий. Таким образом, даже в отсутствие каких-либо других имиджевых доминант, Израиль был и будет популярным местом для посещения туристов.

Другой пример – современный Лондон. К британской столице туристы всегда проявляли большой интерес. Однако, приезжая туда, традиционно многие путешественники выбирали типовые маршруты: Трафальгарская площадь, Букингемский дворец, Вестминстерское аббатство. Дополнялся этот перечень мест обязательного посещения экскурсией в кабине гигантского колеса обозрения London Eye и круизом по Темзе.

Литературный процесс, а затем и мировой кинематограф внес коррективы в туристические маршруты Лондона. На просторах Рунета можно найти массу фотографий

туристов, позирующих на платформе 9s ставшего суперзнаменитым в начале XXI века вокзала Кингс-Кросс (King's Cross).

Табличка с надписью «платформа9s» появилась на стене вокзала после успешного мирового показакиносаги о Гарри Поттере. А само упоминание о платформе 9s стало символом культурного пространства Британской столицы.

С неймом Гарри Поттер связан еще один интересный факт, демонстрирующий, как литературное настоящее способно материализовывать внимание поклонников в медийные и денежные потоки. ОТЕЛЬ Балморал, принимающий гостей Эдинбурга с 1902 года, в путеводителях до недавнего времени характеризовался как пятизвездочный отель «в пяти минутах ходьбы от железнодорожного вокзала Уэверли». А одним из главных преимуществ отеля был вид из его номеров на Эдинбургский замок и Старый город. Также путеводители сообщали, что часы на башне отеля вот уже более века спешат на 2 минуты, чтобы путешественники успевали на поезда расположенного рядом вокзала.

В последнее десятилетие отель Балморал называют еще и одной из достопримечательностей Эдинбурга. В одном из номеров этого отеля в январе 2007 года Джоан Роулинг дописывала последнюю книгу о Гарри Поттере («Гарри Поттер и Дары Смерти»). С тех пор отель Балморал приобрел «дополнительное преимущество» на рынке индустрии гостеприимства шотландской столицы.

Отель Балморал в Эдинбурге, платформа9s на вокзале Кингс-Кросс в Лондоне – «новые» объекты, сравнительно недавно ставшие привлекательными для туристов. Однако действительность доказывает, что в некоторых случаях литература и кинематограф могут способствовать возрождению интереса к давно известным местностям или архитектурным сооружениям. В качестве примера можно привести церковь Рослинпод Эдинбургом. До выхода книги Дэна Брауна «Код да Винчи» и показа одноименного фильма ее посещали туристы, ценявшие историю и архитектуру. После – все туристы, кому был знаком сюжет этого произведения. Оценивать данный факт можно по-разному. С одной стороны, акцент с исторической и культурной ценности достопримечательности фактически был смещен в сторону ознакомления с нею как с декорацией, но, с другой стороны, популяризация этого места кинематографом дала развитие туристическому

маршруту и одновременно послужила имиджированию местности.

Желание туристов «путешествовать по декорациям» используют и в тех странах (местностях), где сравнительно немного объектов, вызывающих интерес у туристов. Так, двухдневное путешествие в Сахару, которое предлагают в качестве экскурсии любителям пляжного отдыха в Тунисе, – весомый стимул воспользоваться предложением туроператора. А небольшой городок, оставшийся в Сахаре со времен съемок знаменитых «Звездных войн» («Star Wars») – едва ли не главное воспоминание побывавших в Сахаре об этой пустыне через некоторое время после возвращения.

Сфера туризма, с точки зрения коммуникаций, дает возможность разработчикам и организаторам экскурсий использовать слухи, а также «культурные ожидания» аудитории.

Например, русские туристы, побывавшие в Тайланде и совершившие двухдневную экскурсию на реку Квай, могут вспомнить посещение ими водопада Сайок Ной. Гиды рассказывают, что этот водопад «снимался» в фильме «Пляж» (2000). Перед тем, как улететь в Тайланд, большинство туристов выстраивает себе схемы «тайских приключений», куда входит посещение чудесных райских островов, поглощение экзотических фруктов, сеансы тайского массажа и т.д. Они заранее приготавливают себя к чудесному отдыху, где «невозможное возможно» и вряд ли станут подвергать сомнению слова гида. Для туристов «водопад из фильма «Пляж» – составляющая их «культурных ожиданий». Тайланд традиционно считается одним из «самых райских туристических маршрутов». Путешественники готовы верить почти всему, что им будут рассказывать гиды. И даже, несмотря на то, что сверка фактов о фильме показывает, что сцены с водопадом из фильма «Пляж» снимались в национальном парке Кхао-Яй (Кхауай), встретить негативную реакцию со стороны путешественников на не совсем честные коммуникации с ними трудно. Красоты природы, новые впечатления, переизбыток визуальной и аудиальной информации – в совокупности все это поглощает любые отрицательные моменты экскурсии.

В российской столице одна из самых известных экскурсий – экскурсия по «Булгаковской Москве». Туристы могут посетить все знаковые места романа «Мастер и Маргарита», ознакомиться с их прототипами. Этот реальный туристический маршрут возник благодаря литера-

турному производству, заслужившему уважение и любовь не только у русских, но и у зарубежных читателей.

Среди экскурсионных маршрутов Санкт-Петербурга можно встретить: «Пушкин в Петербурге», «Гоголь в Петербурге», «Достоевский в Петербурге». И все эти маршруты появились только благодаря «культурному вмешательству» в маркетинг туризма.

Туристы, путешествующие по Швеции, и особенно, по Стокгольму, могут посетить музей Юнибакен, который был основан в 1996 году и располагается на острове Юргорден. Музей Юнибакен (еще его называют детским культурно-развлекательным центром) появился благодаря известным произведениям шведских писателей – в первую очередь, Астрид Линдгрэн и Туве Янссон. Музей предлагает посетителям погрузиться в мир сказок, пообщаться с Карлсоном и Пеппи Длинный чулок. Специальный поезд перемещает людей из одной сказочной сцены в другую – декорации выстроены по иллюстрациям художницы Марит Тёрнквист, которая иллюстрировала книги Астрид Линдгрэн. Оплачивая экскурсию в музей Юнибакен, посетители знают, что они фактически платят за бренд, и бренд этот имеет «литературное происхождение».

Идея о том, что произведения искусства могут приносить экономике города или даже государства значительную пользу, давно работает на практике. В крупных городах и даже в небольших населенных пунктах Европы и России развивается «гастрономический туризм». Благодаря гастрономическим турам путешественники могут попробовать не только конкретные блюда, упоминания о которых и даже рецепты содержатся в произведениях мировой литературы, но и ощутить вполне реальный «вкус» городов и стран мира. Иначе говоря, гастрономический туризм расширяет возможности сенсорного геобрендинга.

А.П. Дурович в своих работах неоднократно указывает на важность в туризме «маркетинга взаимоотношений» [4, с.303-307], поддерживаемого на всех уровнях взаимодействия с потребителями. Однако в случае «рождения» туристического маршрута из культурного источника в этих взаимоотношениях появляется третья сторона – культурный текст, который дополнил реальность туристическими координатами и вызвал у аудитории вполне конкретные ожидания. В некоторых случаях эти ожидания вполне могут ужиться с отсутствием ком-

форта в процессе предоставления туристической услуги. Так, туристам, выбравшим экскурсию на гору Моисея (Египет), придется совершить ночное восхождение пешком, идти несколько часов вверх с фонариком в руках, спотыкаясь о камни, чтобы встретить расцвет на вершине горы. Но восхождение пешком – это традиция, именно так, согласно легенде, можно получить «отпущение грехов» и надеяться на исполнение заветного желания.

Упомянутые примеры являются свидетельством того, как культура (в большей степени, массовая) воздействует на сознание аудитории, выстраивая в нем туристические доминанты и имиджевые ориентиры.

Таким образом, резюмируем: в туристическом бизнесе возможно успешное использование произведений современной культуры. В случае с произведениями массовой культуры проблема дифференциации целевых аудиторий на основании образовательных подходов не будет актуальной; в случае с произведениями культуры элитарной появление и популяризация туристических маршрутов должны соотноситься с культурными ценностями соответствующей целевой аудитории.

Литература

1. Кутыркина Л.В. Бренд-имидж региона: методика и результаты исследований (на примере Ростовской области) // Реклама: теория и практика. 2006. № 6. С. 374-383.

2. Петушкова Е.В. Product placement в литературном творчестве (культурные и коммерческие кейсы в романе Дж. Фаулза «Коллекционер») // Культура как стратегический ресурс: Предпринимательство в культуре. Т.1. – М.: Русайнс, 2015.

3. Петушкова Е.В., Спиридонова А.И. Геолокация рекламного агентства как инструмент формирования его габитарного имиджа // Неделя молодежной науки: сборник трудов конференции. Москва. 15-19 февраля 2016 г. – М.: ФГБОУ ВО «РЭУ им. Г.В. Плеханова», 2016. С.382-386.

4. Дурович А.П. Маркетинг туризма: учебное пособие / А.П. Дурович. – Минск: Современная школа, 2010.

Art and culture as the resources of formation tourist attraction of the territory

Petushkova E.V., Ladogina A.Yu.

Plekhanov Russian University of Economics

The article analyzes the possibilities of literary and cinematographic works in territorial branding and tourist development of the area. A review of examples demonstrating the significant contribution of works of art in the process of popularization of tourist destinations is presented. Based on the conducted research, the authors draw a conclusion about the potential of works of contemporary art that can serve as a source of formation of the competitiveness of a city or region.

Key words: work of art, territorial branding, tourist destinations, gastronomic tourism.

References

1. Kutyркина L.V. Brand image of the region: methods and results of research (on the example of the Rostov region) // Advertising: theory and practice. 2006. № 6. P. 374-383.
2. Petushkova E.V. Product placement in literary creation (cultural and commercial cases in the novel by J. Fowles «Collector») // Culture as a strategic resource: Entrepreneurship in culture. T.1. – Moscow: Rusains, 2015.
3. Petushkova E.V., Spiridonova A.I. Geolocation of an advertising agency as an instrument for the formation of its gabitic image // Week of youth science: a collection of proceedings of the conference. Moscow. February 15-19, 2016 - Moscow: FGBOU IN «RER of them. G.V. Plekhanov», 2016. P.382-386.
4. Durovich A.P. Tourism Marketing: A Training Manual / A.P. Durovich. – Minsk: Contemporary School, 2010.

Персональные аспекты в очерке И.П. Четверикова «Критический индивидуализм в русской философии»

Сизинцев Павел Васильевич.
аспирант, Московская Духовная Академия, sizinpash@yandex.ru.

В процессе обзора статьи автором выявлена интерпретация И.П. Четверикова сущности учения Г. Тейхмюллера о бытии и обоснована на базе функций психической деятельности человека необходимость одновременной реальности постоянного и множественного бытия. В статье дается представление о единстве человеческого сознания через деятельность и сущность субстанционального «Я» человека.

Цель статьи – исследовать философские предпосылки возникновения и становления персоналистических взглядов и проанализировать категориальный аппарат и методологию анализа религиозного философа И.П. Четверикова. Предмет статьи – описание и интерпретация им оригинальной системы философского и религиозного мирозерцания русского персоналиста Г. Тейхмюллера, отраженных в концепциях познания, сознания, критике материализма и неокантианства в категориях единства, личных атрибутов, понятий бытия индивидуального человеческого «Я» и времени. Тема статьи – дать представление о понятиях личности, сознания, истины как гармоническом единстве непротиворечивости бытия и времени. Методология исследования базируется на системно-философском подходе с использованием эвристических методов выявления информации в используемых источниках. Оригинальность исследования имеет максимальную степень, так как исследований теологического и философского наследия И.П. Четверикова в российской научной среде до настоящего времени практически не проводилось.

Ключевые слова: Единое сознание, множественное сознание, гносеология, «Я» субстанционального бытия, индивидуализм.

Целью данной статьи является исследование интерпретации И.П. Четвериковым идей и учения Г. Тейхмюллера и его последователей в России А.А. Козлова и Е.А. Боброва. И влияние их идей на взгляды И.П. Четверикова подробно рассмотрено далее. Учение русских персоналистов исходило из представления о философии как критическом мышлении, при котором человек ставит под сомнение поступающую информацию и собственные убеждения. Этот подход к мышлению получил свое развитие в эпоху Р. Декарта, который впервые указал на самосознание мыслящего человеческого «Я», как на источник достоверного знания. Декарт был основателем третьего, объективного направления в философии, которое Бобров назвал «критическим индивидуализмом». По мнению Декарта, можно сомневаться во всех вещах, но нельзя усомниться в существовании лично мыслящего «Я» человека, сомневающегося и непосредственно сознающего факт своих сомнений.

Таким образом, по Декарту бытие «Я» человека есть главная и достоверная истина, которая не нуждается в доказательствах, ибо оно дано людям в непосредственном их сознании. Так как человек знает, что не является источником всех состояний своей души, то необходимо признать существование транссубъективного мира, воздействующего на человеческое сознание. Деятельность души, создающая представление о внешнем мире, уже у Боброва есть как аналогия личного «Я», его проецирование и субстанцирование. Большое внимание он обращал на анализ онтологических проблем, ибо вопрос о бытии есть центральный вопрос всей метафизики [Бобров, 1900, 98]. За внешним миром скрываются составляющие его реальные существа, взаимодействующие с нашей душой. Существа, эти - индивиды, поэтому и учение Боброва было названо им индивидуализмом. Ошибка предыдущих философов заключалась в том, что они отрицали подлинную реальность за индивидуальным «Я» человека.

К примеру, материализм отождествлял самосознание «Я» с человеческим телом, которое состояло из множества атомов. Адепты позитивизма сводили «Я» человека к последовательности процессов в душе. И даже кантовский критицизм приписывал бытие как реальность не индивидуальному человеческому «Я», а некоему «трансцендентальному сознанию». Например, целесообразность природы не познаётся опытом, но является особым априорным понятием, которое имеет своё происхождение исключительно в рефлектирующей способности суждения [Кант, 1966, 5, 179]. Между тем И.П. Четвериков защищал позицию рассуждений, согласно которой подлинно сущим является именно индивидуальное, и именно эмпирическое «Я», данное человеку в личном самосознании и являющееся частью бытия [Четвериков, 1905]. Бобров же к типам бытия - идеальному, реальному и субстанциональному (Г. Тейхмюллер) прибавил бытие координатное. Он считал координацию верховной формой бытия, на том шатком основании, что все индивидуальные элементы - субстанции, акты души, элементы сознания связаны воедино. Категорию взаимосвязи, которая исполняла техническую роль в осмыслении категорий мышления и бытия, он сделал приоритетной, утверждая, что мысль есть координация элементов сознания. Личность есть координация функций между собою и с «я». Вселенная есть координация существ между собою и с Богом [Бобров, 1900, 154]. Его учение о четвертом виде бытия – координатном, не было принято И.П. Четвериковым, ибо в нем личностный приоритет подменен функциональным. Активным интерпретатором учения Тейхмюллера был А.А. Козлов, который излагал метафизический анализ понятия бытия и убеждение, что в сознании моего «Я» человеку непосредственно дана его духовная субстанция [Румер, 1912, 11]. Мир, по его представлениям есть бесконечное множество самостоятельных духовных субстанций - людей, непосредственно связанных с главной субстанцией? Богом. Человеческое «Я» обладает духовной субстанциональностью, которая в свою очередь является предпосылкой свободы и творчества личности. Субъективные, внутренние переживания человека абсолютно реальны. Защищая принцип субстанциаль-

ного единства «Я», он оспаривал попытки Юма и позитивистов низвести это единство к комплексу ассоциаций, а материалистов – к физическим и биохимическим процессам. Однако, было важно, чтобы душевно – телесное естество человека сообразовались с общим существом человека, и понятием об этом способном управлять природой человека «психическом неразложимом единстве» – «Я», «общем существе», присущим человеку.

Здесь присутствует преемственность от антропологических интуиций А.С. Галича. Он высказал идею управления («создания») свойств и понятий естества существующим в человеке, но иным «общим существом», имеющим свой статус бытия. Человек должен существовать во внутренней сбалансированности всех чувств, разумных переживаний и волевых проявлений, ибо Я, как человек, знаю, что и живу не иначе, как обнаруживая свою деятельность, проявляя свою жизнь для себя и для других. При этом я подмечаю в себе и жизнь особенную, в самих проявлениях моей личности, какова она есть [Галич, 1834, 37-38]. В силу ограниченности понятий и сложности задачи, А.И. Галич не смог конкретно и подробно описать в личностной терминологии выявленный феномен существования. Он лишь имплицитно обозначил идею управления души и тела присутствующей в человеке «особенной жизнью», проявляющейся в личностных свойствах. Смысловое содержание проанализированной идеи мыслителя подчеркивает безусловную необходимость наличия единого центра управления жизнью, а, следовательно, и деятельным бытием человека в нём самом.

Преемником его интуиции можно считать свт. Феофана Затворника. Есть в душе-теле некто, смотрящий глазом, слышащий ухом, действующий рукою, принимающий вопрос и отвечающий. Есть в этом многосоставном организме, душе-теле, заведующее всеми действиями лицо, которое видит, слышит, соображает и всё делает. И Если необходимо иметь субъект, из коего исходят, то надо искать за пределами тварей и, конечно, в Творце [Феофан, 1997, 23]. В этой мысли не только необходимость существования в человеке центра, объединяющего бытие человека и «собирающее» его в целостное существо с самосознанием своего «я», но и влияние «лица», «субъекта» на выбор способа личностного бытия человека, его направленности к Богу. Природа призвана быть объектом усо-

вершенствования для личности при развитии человека в направлении к Богу, ибо, Человек как разумное существо скорее ведет, (т.е. управляет) природу, нежели ведется ею, вследствие чего и желая, если только хочет, имеет власть подавить свое желание, или последовать за ним [Иоанн, 2011, Кн. 2, Гл. 27]. Главное, чтобы в единстве бытия человека существовал и поддерживался закон для всех проявлений [Галич, 1834, 41-42] человека. А.И. Галич постоянно апеллировал к самодействующему внутреннему началу, которое направляет природное и человеческое развитие по движению силы животворной [Галич, 1834, 52]. Для подлинного бытия необходимы сознание самого себя, внутреннее согласие воли с самосознанием, стремление к личной свободе и творчеству. Это и составляет «самодействующее» внутреннее начало «Я». Это очень близко и к идеям И.П. Четверикова и находится в русле мыслей святоотеческого наследия.

Природа призвана быть объектом усовершенствования для личности при развитии человека в направлении Бога, чему свидетельством является данная святоотеческая интуиция: Человек как разумное существо скорее управляет природой, чем управляется ею. Поэтому, пожелав чего-либо, он, по произволу, имеет возможность и подавить пожелание, и последовать ему. Прп. Иоанн Дамаскин фактически определяет динамичность как принцип отношения природы и человека, владеющего природой, как субъекта, осуществляющего это управление душой, телом и их бытием и развитием. В русской традиции считали, что управление природой осуществляется личным началом человека, как писал свт. Феофан Затворник. При этом внутренняя жизнь человека при переходе в видимый мир после рождения может изменять первоначальным стремлениям, но она тогда достигает прочного бытия, когда свою первоначальную волю принимает за руководство во всех движениях [Иоанн, 2011, Кн. 2, Гл. 27]. Сознание в данном случае опережало акт мышления, истоком глубинного духовного расположения был помысел человека. А в понимании религиозных философов школы Тейхмюллера истоком движения ума и души человека было сознание личного «Я». Определенное неотъемлемым свойством реального, сознание вскрыло кроме идеальных содержаний мышления также и реальные процессы чувствований и взаимосвязей с идеальным. И вдобавок, оно обусловило единичное «Я», как общую

субстанциональную основу бытия идей и реального, дав для рассмотрения и исследования новый мир метафизической реальности. Вывод – именно живое человеческое «Я», являющееся тварным прообразом Божественной Личности Христа – проявляющееся в актах чувствования, взаимодействия и познания являет собой в мире подлинную реальность бытия. Объединение людей, обладающих таким «Я» и формирует действительный мир.

Религиозно-философские рассуждения И.П. Четверикова и школы Тейхмюллера задали традицию российского персонализма, продолженную В.В. Зеньковским. Его идея о двух разных ступенях личностного бытия – изначальной статической и разворачивающейся динамически с рождения исходит из предположения о личности как о бессмертной живой бытийной основе метафизической сущности, но и – динамически антропологической категории бытия. В человеческой личности следует различать богоданный фундамент и эмпирическую надстройку опыта проживания. Ибо начало личности непроизводно, невыводимо; и если эмпирическое «я» как центр эмпирического самосознания, питается из социального опыта, то само возникновение эмпирического «я» предполагает более глубокое «я» – данное в непосредственном самосознании до всякого опыта. Это глубокое «я» как лоно самосознания, центр духовной жизни, действует в человеке как непроизводный фактор самовидения. Человек обладает личностным бытием, ибо самосознание является основным признаком личности в человеке [Василий, www]. Изначальность направленности человека на выбор способа его личностного и природного бытия обуславливает ее подлинность, неразложимость же человеческого «Я» доказывается тем, что оно не есть образ человеческого тела. Но субстанциональное бытие «Я» не является также и итогом соединения идеального и реального бытия.

Ибо отличие «Я» заключается в том, что если элементы идеального и реального бытия постоянно заменяются один другим, все время, воссоединяясь в разнокалиберные группы, то «Я» необходимо и неизменно пребывает в каждой такой группе [Четвериков, 1905, 130], являя собой сущностную основу душевной системы «момента сознания». Человеческое воображение и мышление путем сравнения и комбинаций формируют состояние бытия через соединение, и коорди-

нацию друг с другом. Тогда три первичных элемента непосредственного сознания – идеальное бытие, реальное и субстанциональное «Я – бытие» гармонично соединяются теперь в одно целостное понятие бытия [Четвериков, 1905, 130]. При этом идеальное и реальное бытие коррелятивны и существуют только вместе в непосредственном сознании человека и только в единстве человеческого «Я».

Отсюда следует непреложный, по мнению И.П. Четверикова логический вывод о том, что все существует в едином. Которое по выражению Г. Тейхмюллера не есть «субъект – объект», ибо именно «Я» заключает в себе все желания, чувствования, движения души и тела, а также акты душевной и духовной жизни с которыми человек ассоциирует себя, координируется в своих действиях, но не отождествляется всецело. А, следовательно, понятие бытия не может быть исчерпано ни реальным бытием (на чем настаивали материализм и позитивизм), ни идеальным бытием (что утверждал идеализм) и ни тем и другим вместе (к чему подводил спинозизм). Бытие есть совокупность и субстанциональное единство содержания (объектов, ибо бытие как содержание – совокупность всех действительных объектов) и деятельностей. Таким образом, главной отологической чертой бытия философы Юрьевской школы считали единство, обусловленное субстанциональным бытием человеческого «Я».

Источником исследуемого понятия «бытие» послужило первоначальное, непосредственное сознание с группами его элементов:

- Идеального бытия – содержание и объекты сознания человека,
- Реального бытия – деятельность и акты психической жизни человека,
- Субстанционального бытия – как единства сознания, единого и постоянно тождественного центра соотношения изменяемых элементов сознания.

При этом ни одна группа элементов сама по себе не дает полноты понятию бытия. Итоговое понятие бытия в своей исчерпанности формируется только из соединения всех этих групп в единое целое человеческого «Я». Сам факт соединения всех этих групп в единое целое осуществляется человеческим мышлением с помощью категории принадлежности. Из вышеизложенного следует, что понятие «бытие», базируясь на элементах первичного, прямого сознания может быть дано только в сознании произ-

водном, опосредованном. Окончательное определение понятия бытия, установленное И.П. Четвериковым по материалам философской школы Г. Тейхмюллера нижеследующее.

Бытие есть единство сознания самих людей, или единство сознания человеческого «Я», человеческой деятельности и всего ее содержания. Архетипом бытия является человеческое «Я» данное человеку в его самосознании [Четвериков, 1905, 131-132]. Таким образом, итоговый вывод И.П. Четверикова напрямую связывает личность человеческого «Я» с его бытием и познанием. Он считал, что основным атрибутом бытия является единство сознания человека, деятельности его психики и ее содержания.

Литература

1. Бобров Е.А., Бытие индивидуальное и бытие координальное. – Юрьев.: Издательство типографии Германа, 1900. – 181 с.
2. Иоанн Дамаскин., прп. Точное изложение православной веры. – М.: Сретенский монастырь, 2011. – 562 с.
3. Румер, И., Русская мысль. // А.А. Козлов. - М., 1912. - Год тридцать третий, кн. V. - С.10-12.
4. Четвериков И.П., Критический индивидуализм в русской философии: историко-критический очерк. // Труды Киевской Духовной Академии. № 9. 1905. - С. 120-132.
5. Феофан Затворник., свт. Душа и ангел – не тело, а дух. – М.: Издательство Талан, 1997. – 53 с.
6. Галич А.И., Картина человека, опыт наставительного чтения о предметах самопознания для всех образованных сословий. – СПб.: Издательство Типографии Императорской Академии Наук, 1834. – 686 с.
7. Кант И., Сочинения: в 6 т. // Т. 5. – М.: Мысль, 1966. – 564 с.
8. Василий (Зеньковский), протопр. Основы христианской антропологии. URL: http://www.odinblago.ru/problemi_vospitania - Последнее обращение - Апрель 2017.

Title of the article: Personal aspects I. P. Chetverikova in the essay «Critical individualism in Russian philosophy».

Sizintsev P.V.

Moscow Spiritual Academy
In the review process of the article the author reveals the interpretation I. P. Chetverikova essence of the teachings of G. Teichmuller on the existence and justified on the basis of features of human mental activity

the need for simultaneous reality of constant and multiple of being. The article gives the idea about the unity of human consciousness through the activities and essence of the substantiality of the «I» Person.

The purpose of this article is to explore the philosophical premises of the origin and formation of personality views and to analyze the categorical apparatus and methodology of the analysis of the religious philosopher I. P. Chetverikova. The subject of the article is the description and interpretation of the original system of philosophical and religious worldview of the Russian personalize of G. Teichmuller, reflected in the concepts of cognition, consciousness, criticism of materialism and neo-Kantianism in terms of unity, personal attributes, concepts of being an individual human «I» and time. The theme of this article is to give an idea of the concepts of personality, of consciousness, of truth as a harmonious unity of consistency of being and time. The methodology is based on a systematic-philosophical approach using heuristic methods to identify information in the sources. The originality of the research has the maximum degree, as studies theological and philosophical heritage of I. P. Chetverikova in the Russian scientific community to date is scarce.

Keywords: A single consciousness, multiple consciousness, epistemology, the «I» the substantial being, individualism.

References

1. E.A Bobrov, Life individual and life cardinal. — Yuryev.: Publishing house of printing house of Herman, 1900. – 181 pages.
2. John Damascene., прп. Exact statement of orthodox belief. – М.: Sretensky Monastery, 2011. – 562 pages.
3. Rumer, And., Russian thought.//A A Kozlov. - M., 1912. - Year the thirty third, book V. - Page 10-12.
4. Chetverikov I. P., Critical individualism in the Russian philosophy: historico-critical sketch.//Works of the Kiev Spiritual Academy. No. 9. 1905. - Page 120-132.
5. Theophan the Recluse., prelate. Soul and an angel – not a body, and spirit. – М.: Publishing house Coupon, 1997. – 53 pages.
6. Galich A.I., Kartina of the person, experience of preceptive reading about self-knowledge objects for all educated estates. – SPb.: Publishing house of Printing house of Imperial Academy of Sciences, 1834. – 686 pages.
7. Kant I., Compositions: in 6 T.//T. 5. — М.: Thought, 1966. – 564 pages.
8. Vasily (Zenkovsky), protoave. Fundamentals of Christian anthropology. URL: http://www.odinblago.ru/problemi_vospitania - the Last address - April, 2017.

Соблюдение нормативов по резервированию и достаточности капитала как эффективная кредитная политика банка

Станкевич Иван Александрович,
Кандидат экономических наук, КБ
«Новое Время» (ООО),
astanok2501@gmail.com

В статье рассмотрены определения резервирования, особенности расчета нормативов достаточности капитала на примере выдачи кредита. Проведен анализ сокращения действующих банков с 2008 по 2015 г., на основе которого определены основные причины отзывает лицензий у финансовых организаций. Представлена модель, рассчитывающая предельные значения резервирования и соблюдения прочих нормативов для малых финансовых организаций с помощью анализа качественных и количественных показателей заемщика. При построении модели были выделены ключевые показатели заемщика, которые могут оказывать влияние на специфику резервирования. Данная модель решает основные проблемы, из-за которых Банк России отзывал лицензии банков в 2015 году. Исходя из результатов модели удалось выделить ключевые задачи, короче стоят перед банками второго эшелона при резервировании и соблюдении нормативов.

Ключевые слова: коммерческий банк, резервирование, нормативы достаточности капитала, кредитная политика.

Введение

Любая финансовая организация может понести финансовые потери, поэтому в процессе своего функционирования, банк должен отводить важную роль формированию резервов. Дополнительно Банк России устанавливает обязательные для выполнения нормативы с целью ведения успешной кредитно-финансовой политики государства, а также страхования клиентов финансовых компаний. В случае несоблюдения обязательных нормативов регулятор может взыскать с банка штраф или ввести запрет на осуществление им определенных операций (например, на прием вкладов или выдачу кредитов населению), а в некоторых случаях даже отозвать лицензию на осуществление банковской деятельности.

В целях решения первой задачи финансовая организация обязана создавать разного рода резервы на покрытие возможных и предполагаемых убытков, порядок формирования которых устанавливается Банком России и определенными законодательными актами, например, Положением от ЦБ РФ №254-П «О порядке формирования резервов на ссуды», Инструкцией ЦБ РФ «Об обязательных нормативах банков» и др.

Понятия «резерв» и «достаточность капитала». Регламентирующие документы.

Рассмотрим основные виды резервов для финансовой организации.

I. Обязательные резервы банка или резервные требования.

Обязательные резервы банка – это активы банков и иных кредитных организаций. Данные активы передаются в управление Банку России в качестве гарантийного финансового фонда. Данный фонд обеспечивает выполнение обязательств перед клиентами каждого банка. Также обязательные резервы – это инструмент денежно-кредитной политики государства, поэтому отдельно взятый банк лишь соблюдает данные требования, ведь эта задача лежит вне его интересов. Поэтому на данном виде резервов подробно останавливаться не будем.

II. Резервный фонд банка.

Резервный фонд банка – часть собственного капитала финансовой организации. Данный резерв формируется за счет отчислений из чистой прибыли на ежегодной основе. Резервный фонд служит для покрытия убытков банка, возникающих в результате его функционирования, а также важен для увеличения уставного фонда. Общим собранием акционеров банка устанавливается норматив отчислений в резервный фонд. Однако важно отметить, что данный норматив имеет минимальную границу, которая считается, как определенный процент от уставного капитала. Поэтому резервный фонд включается в капитал банка. Делая отчисления из чистой прибыли в резервный фонд, кредитный институт предусматривает использование части своих активов только на определенные цели, причем основная из которых – покрытие убытков.

III. Резервы банка на возможные потери по ссудам.

Резерв на возможные потери по ссудам – это специальный резерв кредитной организации, который формируется с целью покрытия кредитных рисков в деятельности банков. Данный резерв также позволяет избегать колебаний величины прибыли в связи со списанием потерь по ссудам, что положительно влияет на величину капитала.

Иными словами, резерв формируется для минимизации потерь от обесценивания ссуды. Важно отметить, что в бухгалтерском учете резерв – расходы банка, отсюда можно сделать вывод, что резерв – это количественная оценка риска ссуды, или отрицательный показатель NPV для банка. Рассмотрим на примере: выдача кредита на сумму 100 руб. по 12% годовых на 12 лет. Сначала предположим, что существует 100% вероятность того, что заемщик выплатит денежные средства банку в полном объеме и точно в срок. Тогда денежные потоки для банка будут выглядеть следующим образом (табл. №1).

В данном случае: NPV – 0, первоначальная % ставка – 12%, эффективная % ставка – 12%.

Теперь представим, что специалисты банка рассчитали вероятность выплаты заемщиком денежных средств и выяснили, что данная вероятность будет уменьшаться на 5% каждый год. В этом случае потоки для банка будут выглядеть следующим образом (табл. №2).

В данном примере: NPV – (26,51), первоначальная % ставка – 12%, эффективная % ставка – 5,8%. Вывод: в данном конкретном примере банк должен сформировать резерв (учесть убытки) в размере 26,51 руб.

Отметим, что существуют и иные резервы финансовых организаций, которые не важны для данной статьи. Отметим, что из рассмотренных важных резервов банка, наиболее эффективным является его резервный фонд, т.к. только за счет него банк может положительно в экономическом смысле влиять на свои расходы.

Второй основной задачей банка является соблюдение обязательных нормативов Банка России, который обязывает все банки России соблюдать 9 нормативов. Основными из них принято считать норматив достаточности капитала Н1 (минимум 8%) и нормативы ликвидности:

- Н2 норматив мгновенной ликвидности (минимум 15%);
- Н3 норматив текущей ликвидности (минимум 50%);
- Н4 норматив долгосрочной ликвидности (максимум 120%) [1].

Остановимся на нормативе Н1, так как норматив достаточности капитала – это один из наиболее важных показателей надежности функционирования любого банка, характеризующий способность кредитной организации избегать или уменьшать предполагаемые финансовые потери за счет собственных средств, но не в ущерб своим клиентам.

Точную формулу расчета, а также поправочные коэффициенты можно посмотреть в инструкции Банка России 139-И. Отметим, что нормативы по всем банкам доступны на сайте ЦБ в форме №135, отчетности кредитных организаций. Банк России строго относится к соблюдению кредитными организациями норматива Н1.0. Если, например, у банка он становится меньше 2%, ЦБ обязан отозвать у него лицензию.

Динамика ужесточения требований для финансовых организаций 2000 г. – 2015 г.

Таблица №1

Описание резерва банка на возможные потери по ссудам

Месяцы	0	1	2	3	...	12
Ден.ср-ва (руб.)	(100)	12	12	12	...	112

Таблица №2

Описание резерва банка на возможные потери по ссудам

Месяцы	0	1	2	3	...	12
Ден.ср-ва (руб.)	(100)	12	12	12	...	112
Вероятность выплаты заемщиком	-	100%	95%	90%	...	45%
Поступление ден.ср-в (руб.)	-	12	11,4	10,8	...	50,4

Таблица №3

Структура нормативов достаточности капитала

Обозначение	Наименование	Расчет	Предел
Н1.1	Норматив достаточности базового капитала	Отношение базового капитала к величине рисков	мин. 5%
Н1.2	Норматив достаточности основного капитала	Отношение основного капитала к величине рисков	мин. 6%
Н1.0	Норматив достаточности собственных средств	Отношение собственных средств (капитала) к величине рисков	мин. 10%

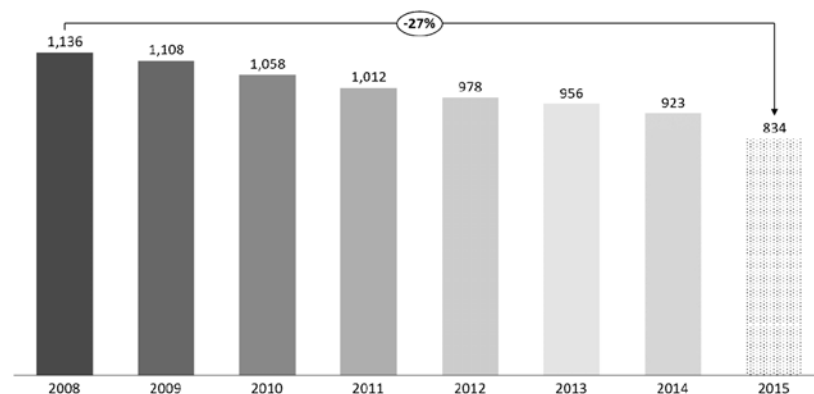


График №1 – Количество действующих банков в 2008-2015 гг.

Количество банков на 31.12.2015 года составило 834, то есть за прошедший 2015 год сократилось на 89 банков. Число банков, начиная с 2008 г. уменьшилось на 302 банка, что составляет 27% от общего числа в 2008 году. Динамика общего количества действующих банков России за последние 8 лет выглядит так (график №1) [2].

В 2014 году Банк России отзывал лицензии из-за нарушения антиотмывочного законодательства (именно по этим причинам лишился лицензии екатеринбургский «Банк24.ру») [3], а также из-за проведения сомнительных операций. Вторая причина отзывов – потеря необходимой ликвидности (например, вспомним проблемы пермского «Экопромбанка») [4]. Однако по данным пресс-релизов Банка России, основные причины отзывов лицензий банков в 2015 году разнятся с вышеописанными. Рассмотрим мнение специалистов Банка России (График №2) [5].

Из графика видно, что основными причинами отзыва лицензий банков с позиции рыночного менеджмента следующие:

- 1) высокорискованная кредитная политика;
- 2) нарушение нормативов достаточности капитала;
- 3) потеря ликвидности;
- 4) несоответствие капитала минимальному значению.

Рассмотрим изменения в части нормативов, которые, по нашему мнению, являются одной из причин ужесточения требования для банков второго эшелона. Так, согласно Базелю III повышены требования к качеству капитала [6]:

- капитал I уровня повысится с 4% до 6%;
- вводится норматив достаточности базового капитала – 4,5%, который будет составлять преобладающую часть основного капитала;
- вводится также показатель леввереджа (отношение заемных средств к соб-

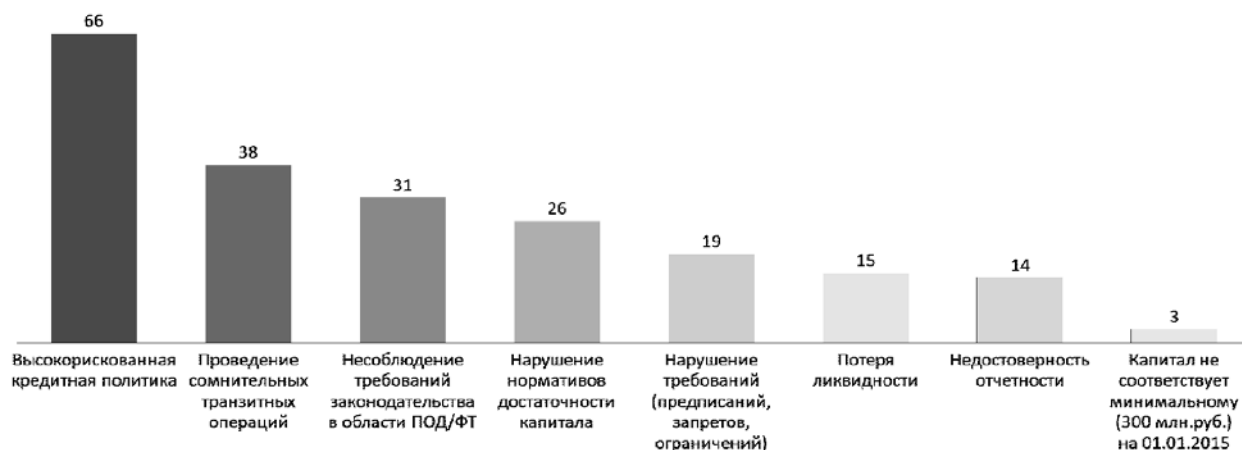


График №2 – Основные причины отзыва лицензии банков в 2015 г.

Таблица №4
Количество банков в РФ в разрезе уставного капитала

Размер уставного капитала (млн.руб)	Количество банков России								
	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	
От 10 млрд. руб. и выше	-	-	21	22	22	23	25	27	
От 1 до 10 млрд. руб.	-	-	128	133	143	154	161	163	
От 500 млн. до 1 млрд. руб.	-	-	109	103	114	123	116	111	
От 300 до 500 млн. руб.	302	339	350	98	101	95	116	118	
От 150,0 до 300,0 млн. руб.	248	254	252	250	263	276	251	212	
От 60,0 до 150,0 млн. руб.	207	194	204	222	199	168	143	112	
От 30,0 до 60,0 млн. руб.	161	140	117	98	62	46	36	30	
От 10,0 до 30,0 млн. руб.	120	99	71	46	41	41	45	38	
От 3,0 до 10,0 млн. руб.	61	51	38	23	18	15	15	13	
До 3,0 млн. руб.	37	31	26	17	15	15	15	10	

ственным), значение которого будет составлять 3%;

- с 2016 года будет введен «буфер консервации капитала» на случай борьбы с кризисом, значение которого будет составлять 2,5%;

Дополним, что действующие банки, размер собственных средств (капитала) которых не соответствует этим нормам, будут вправе продолжать свою деятельность только при соблюдении следующего требования [7]: с 1 января 2010 года по 1 января 2015 года требования к капиталу кредитной организации выросло на 233%, или на 210 миллионов рублей (90 и 300 миллионов рублей, соответственно).

Влияние ужесточения требований на банки второго и третьего эшелонов.

Теперь давайте посмотрим, как Центральным Банком РФ группируются банки второго и третьего эшелонов исходя из величины зарегистрированного уставного капитала банка (табл.№4) [2].

По результатам данного анализа, можно сделать вывод, что на 31.12.2015 года только 419 банков имеют размер уставного капитала, который соответствует требованиям Банка России, и только 212 банков, чей уставный капитал находится вблизи к возможной границе по этому критерию, что соответственно составляет 50,2% и 25,4% от общего количества банков России за данный период.

Отметим, что в сторону закрытия (отзыва лицензии) или присоединения к другим банкам (слияние или поглощение) направляются 203 банка, чей уставный капитал не соответствует минимальным требованиям – следовательно, эти банки находятся в зоне риска. Поэтому исходя из данных требований к уставному капиталу, многие банки претерпевают следующие трансформации:

- с целью увеличения и сохранения капиталов происходит объединение, слияние банковских организаций, т.е. происходит слияние капиталов;

- происходит поглощение, т.е. крупные банки приобретают более мелкие банки;

- осуществляется самоликвидация, ликвидация по решению суда или происходит отзыв лицензии, т.е. финансовые организации закрываются в связи с банкротством или в связи с невозможностью выполнять требования Банка России по функционированию и размеру уставного капитала.

Данные процессы слияния, поглощения или закрытия банков идут постоянно и с примерно равной периодичностью, однако после поднятия Банком России требований по минимальной величине уставного капитала – количество таких событий резко увеличится. Дополнительно отметим, что банки закрываются и принудительно по причине нарушения законов. Также проводится реорганизация некоторых кредитных организаций, что также сокращает общее число банков в России. Так, например:

- 13 ноября 2014 года произошло объединение Банка «Открытие», «Ханты-Мансийского банка» и «Новосибирского Муниципального банка», что привело к реорганизации 3 банков в 1 [8];

- Специалисты «Бинбанка» отмечают, что в течение 2016 года произойдет

реорганизация банка, по которой к нему присоединятся 4 кредитных организаций: «Бинбанк Смоленск», «Кедр», «Бинбанк Тверь», а также «Бинбанк Сургут» [9].

Также необходимо отметить, количество банков, которые нарушили нормы достаточности капитала (табл.№5) [10].

Отметим, что у данных банков (17 шт.) также могут отнять лицензию. Ведь неисполнение обязательных нормативов может повлечь за собой штрафные санкции со стороны регулятора, а также введением запрета на осуществление финансово-кредитной деятельности. Отметим, что в случае многократных нарушений Банк России может и отозвать лицензию определенной банковской организации.

Основные задачи банка при резервировании и соблюдении нормативов (достаточность капитала, ликвидности) в 2015 году.

Существует целый ряд обязательных процедур (резервирование и соблюдение нормативов ЦБ) для банков, соблюдение которых гарантирует уровень финансовой устойчивости кредитной организации на рынке и достаточную защищенность его клиентов. В настоящей статье рассмотрены основные проблемы практического характера, возникающие в сфере соответствия подобным процедурам.

Выделим основные задачи банка при резервировании.

1. Оценка вероятности невозврата заемщиком денежных средств с помощью количественных и качественных факторов, определяя качество ссуды.

2. Анализ возможности покрытия предполагаемых потерь:

- а. создание ограничений, которые минимизируют количество рисков по ссуде;
- б. перераспределение денежных потоков с целью увеличения эффективной процентной ставки, что повлечет за собой увеличение NPV и, следовательно, уменьшение размера резерва;
- с. запрос залога и оценка его стоимости, а также запрос поручительства и его анализ.

1.1. Определение качества ссуды (обслуживание долга, финансовое положение заёмщика).

С целью анализа предполагаемых убытков специалисты банков определяют размеры по резервам на возможные потери по ссудам. Для этого они классифицируют банковские кредиты на определенные категории, что помогает финансовой организации создавать данные резервы в минимальном размере. Ведь

Таблица №5

Банки с нарушениями нормативов на 31.12.2015 г.

Название банка	Количество дней, когда нарушался норматив		
	Н1.0	Н1.1	Н1.2
«Миллениум банк»	7	7	7
«Траст»	31	31	31
«Внешпромбанк»	1	14	1
«Газэнергобанк»	30	30	30
«Балтинвестбанк»	31	31	31
«Бинбанк Диджитал»	31	31	31
«Росавтобанк»	2	1	1
«Инвестиционный Республиканский Банк»	23	23	23
«Межтрастбанк»	3	3	3
«Таврический»	-	23	23
«Московский Областной Банк»	23	23	23
«Тимер Банк»	22	22	22
«ВУЗ-банк»	31	31	31
«Социнвестбанк»	27	27	27
«Солидарность»	31	31	31
«Финанс Бизнес Банк»	31	31	31
«Вокбанк»	27	27	27

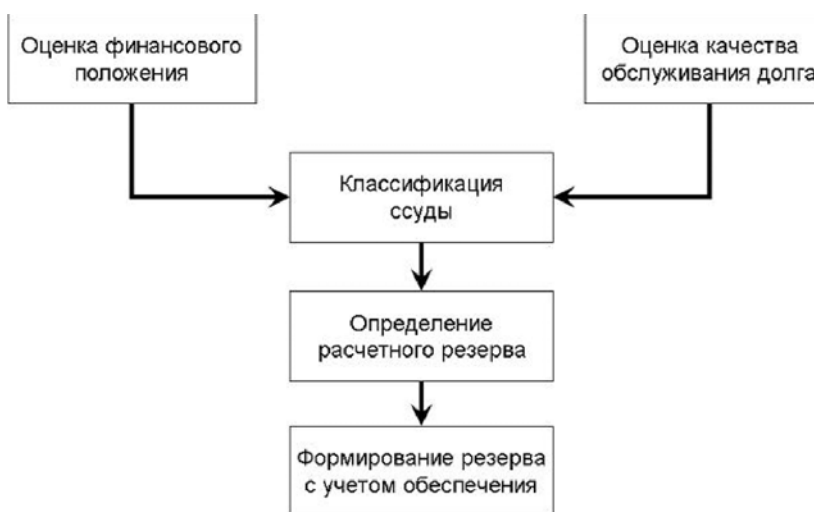


График №3 – Алгоритм действий для определения категории качества ссуды и расчета резервов

они для банка – это расходы. В соответствии с 254-П определение категории качества ссуды (оценка финансового положения заемщика, а также предполагаемое обслуживание долга) и расчет резерва осуществляется в следующей последовательности (график №3):

Категория качества кредита определяется на основании двух критериев: финансового состояния заемщика и качества обслуживания им долга (своевременность выплат по основному долгу, процентам, наличие переформлированных условий договора), (табл.№6).

Для того, чтобы улучшить кредитную политику банка, мы советуем специалистам банка не выдавать кредиты заемщи-

кам с критерием «обслуживание долга» (своевременность выплат по основному долгу, процентам) ниже «хорошего» уровня. Поэтому рассмотрим только верхнюю строку таблицы, то есть три категории качества ссуды, основанных на трех различных финансовых положениях заемщика (табл.№6).

Существуют три вида финансового положения заемщика:

I. Финансовое положение заемщика оценивается как хорошее, если:

- наблюдается стабильность производства или сбыта компании заемщика,
- у компании заемщика положительная величина чистых активов, платежеспособности и рентабельности,

Таблица №6
Определение качества ссуды

Обслуживание долга / Финансовое положение	Хорошее	Среднее	Неудовлетворительное
Хорошее	Стандартные, I категория качества	Нестандартные, II категория качества	Сомнительные, III категория качества
Среднее	Нестандартные, II категория качества	Сомнительные, III категория качества	Проблемные, IV категория качества
Плохое	Сомнительные, III категория качества	Проблемные, IV категория качества	Безнадежные, V категория качества

Таблица №7
Размер расчетного резерва в процентах от суммы основного долга по ссуде

Категория качества	Наименование	Размер расчетного резерва в процентах от суммы основного долга по ссуде
I категория	Стандартные	0%
II категория	Нестандартные	от 1% до 20%
III категория	Сомнительные	от 21% до 50%
IV категория	Проблемные	от 51% до 100%
V категория	Безнадежные	100%



Норматив	Без учета кредита	С учетом кредита	min	max
H1.0	13,2%	13,1%	10%	-
H1.1	8,9%	8,9%	5%	-
H1.2	9,2%	9,2%	6%	-
H6	19,0%	19,2%	-	25%



Норматив	Без учета кредита	С учетом кредита	min	max
H1.0	13,6%	13,4%	10%	-
H1.1	8,1%	8,0%	5%	-
H1.2	10,0%	9,8%	6%	-
H6	23,0%	27,3%	-	25%

График №4 – Результаты примера соблюдения нормативов при выдаче кредита

- отсутствуют какие-либо негативные в экономическом смысле явления (тенденции, которые способны повлиять на финансовую устойчивость компании заемщика в будущем).

II. Финансовое положение заемщика оценивается как среднее, если:

- отсутствуют угрозы ухудшения текущего финансового положения компании заемщика при наличии в функционировании производства негативных тенденций (явлений), которые в обозримом будущем (?1 года) могут причинить финансовые трудности компании.

III. Финансовое положение заемщика оценивается как плохое, если:

- заемщик признан несостоятельным (банкротом) и не сможет покрыть свои обязательства в обозримом будущем, т.е. заемщик является устойчиво неплатежеспособным,

- анализ производственной или финансово-хозяйственной деятельности заемщика свидетельствует об угрожающих негативных тенденциях, вероятным результатом которых могут стать несос-

тоятельность (банкротство) либо устойчивая неплатежеспособность заемщика, описанные выше.

В соответствии с Положением №254-П от 26.03.2004 ставка риска определяется по следующей таблице №7.

Размер резерва на возможные потери по ссудам может изменяться специалистами кредитной организации на ежедневной основе в соответствии с изменением величины и качества кредитного портфеля данной кредитной организации:

- в связи с выдачей и погашением кредитов;

- переходом кредитов из одной категории качества в другую, в связи с чем изменяется размер резерва по возможным потерям по ссудам – банк признает убыток;

Однако определение ставки резерва производится специалистами кредитной организации не реже одного раза в квартал на основании профессиональных суждений по индивидуальным кредитам и портфелям однородных ссуд, а также

на основе результатов внутренних моделей кредитной политики банка. Подчеркнем, что в бухгалтерском учёте создание резервов отражается как расходы банка, а восстановление, вследствие гашения кредитов либо из-за снижения ставки резерва, т.е. улучшения качества ссуды – как доходы банка. Поэтому очень важно подробно изучать заемщика с целью усовершенствования кредитной политики банков второго эшелона.

Модель, рассчитывающая предельные значения резервирования и соблюдения прочих нормативов для малых финансовых организаций с помощью качественных и количественных показателей заемщика.

Второй важной задачей является соблюдение нормативов ЦБ. Рассмотрим на примере важность предварительных расчетов изменений нормативов перед выдачей кредита.

Опишем предварительные условия примера:

1) размер предполагаемого кредита равен 3 млрд. руб.;

2) для сравнения были выбраны два банка: «СМП Банк» и «Газпромбанк» [12];

3) размер резерва на выданную сумму был принят в размере 50% (III категория качества ссуды).

4) рассчитывалось изменение наиболее важных нормативов: H1.0 – норматив достаточности собственных средств, H1.1 – норматив достаточности базового капитала, H1.2 – норматив достаточности основного капитала; H6 – максимальный размер риска на одного заемщика и группу связанных заемщиков.

Опишем расчет норматива H6, формулой которого является

$$H6 = \frac{K_{рз}}{K} \times 100\%, \text{ где}$$

где $K_{рз}$ – совокупная сумма кредитных требований банка к заемщику; K – капитал кредитной организации.

5) для расчета норматива H6 было сделано предположение, что основным заемщиком для двух банков является группа компаний ПАО «Газпром».

Результаты данного анализа представлены в графике №4.

Исходя из рисунка видно, что «СМП Банк» не сможет выдать данный кредит, в противном случае Банк России будет требовать разъяснений по поводу несоблюдения норматива H6, что, в самом худшем случае, может привести к отзыву лицензии.

Для того, чтобы эффективно функционировать банкам второго эшелона необходимо вести качественную кредит-

ную политику. Это можно сделать, следуя нижеописанной модели, которая учитывает, как количественные, так и качественные факторы анализа заемщика.

Рассмотрим количественные факторы модели, где подробно разберем формулы данных факторов, допустимые пределы и стадии проекта заемщика для расчета (табл. №8).

Теперь определим качественные факторы модели, а также стадии проекта заемщика для их расчета (табл. №9).

Заключение

Банк России и международные регуляторы постоянно ужесточают контроль за банками, повышая определенные требования, нормативы. Если, по мнению специалистов Банка России, у кредитной организации много «плохих» ссуд (некачественных, т.е. таких ссуд, по которым банк обязан сформировать резервы по возможному убыткам по ссудам до 100% от суммы кредита), то она не может увеличить кредитный портфель, т.е. зарабатывать больше прибыли. Соответственно, возникают сомнения в дальнейшем функционировании банка. Именно для того, чтобы избежать это, специалисты почти каждого кредитного учреждения самостоятельно разрабатывают методику определения категории качества ссуд, оценки заемщика. Отметим, что данная методика должна соответствовать требованиям 254-П и иным регламентирующим документам. Ведь по ней в любой момент Банк России может проверить информацию о движении денежных средств.

В заключение важно отметить, что для того, чтобы банку не пришлось признавать убыток в размере до 100% от суммы кредита и искать возможные пути его уменьшения, кредитным специалистам важно предварительно доказать, что ссуда является I или II категорией качества (размер резерва ? 20%) в рамках финансового положения компании и обслуживания долга. Сделать это можно путем расчета необходимых качественных и количественных факторов заемщика. Специалистам банка также необходимо проводить анализ поставщиков, акционеров и потребителей продукции компаний заемщика. Для оптимизации и сокращения временных издержек по работе с заемщиками предварительно рекомендуется рассчитывать изменения нормативов ЦБ при выдаче данных кредитов.

Литература

1. Инструкция ЦБ РФ «Об обязательных нормативах банков»;

Таблица №8

Количественные факторы модели для эффективной кредитной политики банка

Фактор	Стадия проекта заемщика при расчете	Формула	Предел
ЕВИТ/Процентные расходы	Операционная	ЕВИТ/Процентные расходы	? 1,25
Долг/Капитал	Инвестиционная	Долг/Капитал	?3,0
Соотношение заемных средств и активов	Операционная	Сумма всех долгосрочных и краткосрочных обязательств/сумма всех активов	макс. 0.8
Коэффициент текущей ликвидности	Операционная	(Оборотные Активы - НДС - Прочие Оборотные А)/(Краткосрочные обязательства - Доходы БП - прочие кратк.обяз-ва)	мин. 1
Коэффициент абсолютной ликвидности	Операционная	(Фин.вложения + Ден.ср-ва)/(Краткосрочные обязательства - Доходы БП - прочие кратк.обяз-ва)	0,2?х?0,5
Соотношение оборота запасов/Соотношение кредиторской задолженности)	Операционная	Оборот запасов/Кредиторская задолженность	мин. 0,2
Чистый Долг/ЕВИТДА	Операционная	Чистый Долг/ЕВИТДА	мин. 3
Доходность активов	Операционная	Чистая прибыль/(среднее значение между балансом предыдущего года и нынешнего)	мин. 1,0

Таблица №9

Качественные факторы модели для эффективной кредитной политики банка

Фактор	Стадия проекта при расчете
Оценка размера резерва	Инвестиционная / Операционная
Анализ поставщиков (например):	Инвестиционная
1. Определение зависимости от поставщиков	
2. Анализ деловой репутации поставщика;	
3. краткосрочные и долгосрочные планы и перспективы развития поставщика;	
4. степень зависимости от государственных дотаций	
Анализ акционеров	Инвестиционная
Анализ потребителей	Инвестиционная

2. Обзор «Количество банков в России - динамика за 2007-2015 годы, уставной капитал и количество банков в разрезе регионов»,

URL: <https://bankirsha.com/kolichestvo-bankov-v-rossii-na-konec-goda-finansovyi-krizis-ustavnoi-kapital-i-chislennost-bankov.html>;

3. РБК, Финансы, статья «Редкий случай: все клиенты ликвидируемого Банк2-4.ру вернут свои деньги»,

URL: <http://www.rbc.ru/finances/21/04/2015/553670089a79478927e54371>;

4. Ведомости, статья «ЦБ отозвал еще три лицензии»,

URL: <https://www.vedomosti.ru/finance/articles/2014/08/18/cb-otozval-licenziyu-u-permskogo-ekoprombanka>;

5. Пресс-релиз Банка России от 24.09.2015 «Об отзыве лицензии на осуществление банковских операций»;

6. Обзор компании KPMG «Базель III: вопросы внедрения»;

7. Федеральный закон от 02.12.1990 N 395-1 «О банках и банковской деятельности»;

8. Пресс-релиз банка «Ханты-Мансийский», «Присоединение ПАО «Ханты-Мансийский банк Открытие» к ПАО Банк «Финансовая Корпорация «Открытие» состоится в 3 квартале»,

URL: <https://khmb.ru/about/press/42294>;

9. РИА Новости, статья «МДМ Банк и Бинбанк завершат объединение до конца 2016 года»,

URL: <https://ria.ru/economy/20161007/1478748844.html>;

10. Обзор «Нарушение нормативов по состоянию на 31 декабря 2015»,

URL: <http://www.bankodrom.ru/rejting-bankov-po-nadezhnosti/narushenie-normativov/>;

11. Анализ финансового состояния «СМП Банк» и «Газпромбанк»,

URL: <https://www.sberometer.ru/banks/smp-bank/>.

Reserves and capital adequacy norms obedience as an effective credit policy for a bank

Stankevich I.A.

Novoe Vremya Commercial Bank LLC
Annotation: in the article the definition of reservation is considered, features of capital adequacy ratios

calculation are shown on an example of a loan. The author analyzes the banks' reduction from 2008 to 2015, based on which the main reasons for revocation of licenses of financial organizations are determined. The author describes a model that calculates the limits of reservation and compliance with other standards for small financial organizations by analyzing the qualitative and quantitative indicators of borrowers. This model solves the main problems, because of which The Central Bank of the Russian Federation revoked the licenses of banks in 2015.

Keywords: commercial bank, reservation, capital adequacy ratios, credit policy.

References

1. The instruction of the Central Bank of the Russian Federation «About obligatory standards of banks»;
2. The review «The number of banks in Russia - dynamics for 2007-2015, the authorized capital and the number of banks in a section of regions»,
URL: <https://bankirsha.com/kolichestvo-bankov-v-rossii-na-konec-goda-finansovy-krisis-ustavnoi-kapital-i-chislennost-bankov.html>;
3. RBC, Finance, article «Exceptional case: all clients of the liquidated Банк24.py will return the money»,
URL: <http://www.rbc.ru/finances/21/04/2015/553670089a79478927e54371>;

04/2015/553670089a79478927e54371;

4. Sheets, article «The Central Bank Has Revoked Three More Licenses»,

URL: <https://www.vedomosti.ru/finance/articles/2014/08/18/cb-otzval-licenziyu-u-permskogo-ekoprombanka>;

5. The press release of the Bank of Russia from 9/24/2015 «About revocation of license on banking operations»;

6. Review of the KPMG company «Basel III: questions of introduction»;

7. The federal law from 12/2/1990 N 395-1 «About banks and bank activity»;

8. Press release of Hanty-Mansiysky bank, «Accession of PJSC Khanty-Mansi Bank Otkrytiye Finance Corporation to PJSC Bank Finansovaya Korporation «otkrytiye» состоится в 3 квартале,

URL: <https://khmb.ru/about/press/42294>;

9. RIA Novosti, article «MDM Bank and B&N Bank Will Finish Association until the end of 2016»,

URL: <https://ria.ru/economy/20161007/1478748844.html>;

10. Review «Violation of standards as of December 31, 2015»,

URL: <http://www.bankodrom.ru/rejting-bankov-po-nadezhnosti/narushenie-normativov/>;

11. Analysis of a financial state SMP Bank and Gazprombank,

URL: <https://www.sberometer.ru/banks/smp-bank/>.

Systemic flaws of the global Finance and the contradictions of the national interests in anticipation of the new technological order <i>Konotopov M.V., Dinets D.A.</i>	2	6 sigma is a concept of optimization of business processes <i>Marusova E.V.</i>	89
Integration old media into digital, as a tool of innovations in the media advertising <i>Ryabova E.V., Mihayluk A.V.</i>	8	Efficiency analysis died directed to observance of food embargo <i>Matveeva N.V.</i>	92
The growth of innovativeness and industrial competitiveness is a key problem for the Russian economy of the 21st century <i>Nosova S.S., Lyubimtseva O.Yu.</i>	12	Strategic directions of development of dairy cattle breeding <i>Mumladze R.G., Ivanova N.M.</i>	95
Subjective approaches as an innovative scheme of assessment of bank reputational risk <i>Rusanov Yu.Yu.</i>	18	Indicator of net stable funding (NSFR) as the management tool of bank liquidity within implementation of the Basel-III standards <i>Ubushuev S.V.</i>	99
Sub-federal and municipal bonds as an instrument of infrastructure projects financing in Russia <i>Guseva I.A., Nevskaya O.V.</i>	22	Prospects of building a gas-chemical cluster of the caspian states <i>Illeritskiy N.I., Seferov A.K., Khalov O.M.</i>	104
Investment processes management systems features in construction <i>Sulimova E.A., Shalyganova E.S.</i>	27	Areas of assessment of competitive advantages of russian mining and chemical companies <i>Gendon A.L.</i>	108
Methodical recommendations about carrying out SWOT-of the analysis of activities of bank <i>Pashkov R., Yudenkov Yu.</i>	30	Analysis of change roles of renewable energy in global energy production and consumption <i>Khalova G.O., Yordanov S.G., Polayeva G.B.</i>	111
Structure of consumption and quality of life within the economic recession <i>Pankova L.N.</i>	35	Problem domain's phenomenological model of decision making in organizational management <i>Gumerov M.F.</i>	117
Growth drivers in architecture of a framework of national economy <i>Polovova T.A., Gusev Yu.V.</i>	38	Environmental approach to the study of the architectural and planning content of the main spatial elements of Baku (residential areas, squares, highways, seaside boulevard, etc.) <i>Hasanly K.A.</i>	123
The participation of Russia in integration associations as a way to diversify the risks of globalization <i>Yunusov I.A. Yunusov L.A.</i>	44	The synthesis of chromium diboride powder in process of boron carbide reduction with using of nanofiber carbon <i>Chushenkov V.I., Krutskii Y.L., Kvashina T.S.</i>	127
The Role and Place of Sovereign Funds in Economic Policy of Kazakhstan <i>Kelimbetov K.N.</i>	50	Problems and prospects for integration in the post-Soviet area <i>Morozov V.V.</i>	134
«Uzbek model» of transition to a market economy in conditions of globalization <i>Abdullaev S.A.</i>	55	Cost of Capital Valuation for Special Purpose Vehicles in Russian Mortgage Securitization Deals <i>Shautin S.V.</i>	141
Evolutionary development cycles in the global oil market <i>Ivanishchev A.V., Permiakov A.A.</i>	59	Competition of banks and factors of growth of the market of IPO and M & A of Russia <i>Bratov A.B.</i>	148
India as participant of a world energy market: outlook and prospects <i>Karpov A.A.</i>	67	Features of categorical functional expression of verbal plurality in Russian <i>Shkunnikov V.A.</i>	151
Assessment of results of the current activity of non-profit organizations and prospect of development of tools of management of design activity of non-profit organizations <i>Belova Yu.I.</i>	72	Art and culture as the resources of formation tourist attraction of the territory <i>Petushkova E.V., Ladogina A.Yu.</i>	155
Diversification of sales strategies depending on the market situation <i>Suanov V.M.</i>	78	Title of the article: Personal aspects I. P. Chetverikova in the essay «Critical individualism in Russian philosophy». <i>Sizintsev P.V.</i>	158
Management of forming of competitiveness of labor capacity of the organization on the basis of development of its personnel strategy taking into account changes in external and internal environment <i>Sysoyeva E.V.</i>	83	Reserves and capital adequacy norms obedience as an effective credit policy for a bank <i>Stankevich I.A.</i>	161