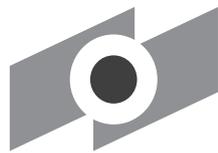


№ 4 (28) – 2015 Октябрь – Декабрь

ЭКОНОМИКА

В ПРОМЫШЛЕННОСТИ



ОБЪЕДИНЁННАЯ
МЕТАЛЛУРГИЧЕСКАЯ
КОМПАНИЯ

Ежеквартальный научно-производственный журнал, выходит с 2009 года.
Учредители: Федеральное государственное автономное образовательное учреждение
высшего профессионального образования
Национальный исследовательский технологический университет «МИСиС»

Закрытое акционерное общество
«Объединенная металлургическая компания»

При содействии Российской Академии Естественных Наук

Редакция:

Главный редактор: В.А. Роменец
Зам. главного редактора – Ответственный секретарь: И.П. Ильичев
Выпускающий редактор: А.Л. Бреннер
Редакторы: А.Л. Бреннер, С.Ю. Черников
Компьютерная верстка: И.В. Воловик
Технические редакторы: М.А. Суслова, А.А. Космынина
Оформление обложки: И.В. Воловик

Редационный совет:

Главный редактор В.А. Роменец – НИТУ «МИСиС».
Первый зам. главного редактора В.К. Сенчагов – Институт экономики РАН.
Первый зам. главного редактора В.А. Штанский – ФГУП ЦНИИчермет им. И.П. Бардина –
НИТУ «МИСиС», А.Л. Бреннер – НИТУ «МИСиС», В.В. Глухов – СПбГПУ,
А.Г. Воробьев – НИЯУ «МИФИ» – ИД «Руда и металлы», А.Д. Дейнеко – УК Лысьевский
металлургический завод, А.В. Дуб – АО «Наука и инновации», И.П. Ильичев – НИТУ
«МИСиС», Н.Р. Кельчевская – УрФУ им. первого Президента России Б.Н. Ельцина,
Г.Б. Клейнер – Центральный экономико-математический институт РАН,
Ю.Ю. Костюхин – НИТУ «МИСиС», А.Ф. Лещинская – НИТУ «МИСиС», С.Н. Митяков –
НГТУ им. Р.Е. Алексеева, Ю.С. Песоцкий – НП «ОПОРА» – НИТУ «МИСиС»,
В.Е. Пятацкий – НИТУ «МИСиС», Ю.Н. Райков – ОАО «Институт Цветметобработка»,
С.С. Резниченко – НИТУ «МИСиС», А.М. Седых – ЗАО «Объединенная металлургическая
компания», А.А. Черникова – НИТУ «МИСиС», О.В. Юзов – НИТУ «МИСиС»

Зарубежные члены редсовета: Ивета Вознакова – Высшая Школа Баньска (республика Чехия),
Ирен Ланге – Калифорнийский государственный университет; California State University,
Fullerton (США), Ян Сас – Краковская горно-металлургическая академия (республика Польша)

Юридический адрес: 119049, Москва, Ленинский просп., д. 4, НИТУ «МИСиС»

Фактический адрес: 119049, Москва, Ленинский просп., д. 4, НИТУ «МИСиС»

Тел./Факс: 8 (495) 638-4531, 8 (495) 955-0153*102, e-mail: ecprom@misis.ru

Подписано в печать 15.01.2016, формат 60*90 1/8,

Бумага офсетная. Печать офсетная. Печ. л. 13

Заказ № 4942

Отпечатано в типографии Издательского Дома МИСиС

119049, Москва, Ленинский просп., д. 4

© НИТУ «МИСиС», 2015

Журнал включен в «Перечень ведущих рецензируемых научных журналов и изданий,
в которых должны быть опубликованы основные научные результаты диссертаций
на соискание ученых степеней доктора и кандидата наук»

Журнал включен в Реферативный Журнал ВИНТИ.

Подписной индекс в каталоге «Пресса России» – 82377

Журнал зарегистрирован в Федеральной службе по надзору в сфере массовых коммуникаций,
связи и охраны культурного наследия.

Рег. № ПИ № ФС77-41503 от 30.06.2010, перв. регистр. 09.07.2008 № ПИ № ФС77-32327.

СОДЕРЖАНИЕ

Стратегия развития	
<i>Измайлова М.А.</i> Проблемы адаптации организаций к условиям турбулентной среды	4
<i>Бакашин П.Е.</i> Анализ и оценка состояния нефтяной отрасли российской промышленности	12
<i>Новиков Н.И., Загороднова Л.В.</i> Инновационная деятельность в черной металлургии в России и за рубежом: сходство и отличие	18
<i>Харитонова Н.А., Харитонова Е.Н., Пуляева В.Н., Кунанбаева К.Б.</i> Классификация градообразующих организаций моногородов Российской Федерации	24
<i>Шелкунова Т.Г.</i> Особенность реализации инновационных проектов в горнодобывающей промышленности России	32
Корпоративное управление	
<i>Хайрулина А.Д., Павлова А.В.</i> Системный подход к построению корпоративной системы управления рисками	39
Финансовый менеджмент	
<i>Философова Т.Г.</i> Россия в группе БРИКС: потенциал промышленного взаимодействия	47
<i>Сырцов Д.Н., Сырцова О.Н.</i> Особенности применения государственной поддержки экспорта промышленной продукции в современной экономике	55
<i>Киселев Б.Г.</i> Оценка стоимости бренда торговой компании	61
<i>Штенников В.Н.</i> Принудительное лицензирование как компромисс интересов	71
<i>Власов Ю.В., Чурсин А.А., Корнеенко В.П.</i> Оптимальное ценообразование на предприятиях в ракетно-космической корпорации как основной фактор повышения ее конкурентоспособности	77
<i>Синькина О.Н.</i> Специфика составления отчетности и роль аудита при проведении мероприятий по реорганизации в форме слияния и присоединения в России и зарубежных странах	86
Список авторов	100
Рецензенты	100
Содержание журнала за 2015 год	101

Ekonomika v promyshlennosti = Economy in the industry. 2015, no. 4, October – December

Quarterly research and production journal. Out from 2009.

Founders of «Ekonomika v promyshlennosti» journal: National University of Science and Technology «MISIS»;
Closed Joint Stock Company «United Metallurgical Company»
With the assistance of the Russian Academy Natural Sciences.

Editor in chief: Vladimir A. Romenets – Doctor of Technical Sciences, professor. Institute of Economics and Management industry NUST «MISIS». Moscow, Russia

First Deputy of the editor in chief: Vyacheslav K. Senchagov – Doctor of Economic Sciences, professor. Institute of Economics, Russian Academy of Sciences, Moscow, Russia.

Deputy of the editor in chief: Vladimir A. Shtansky – Doctor of Economic Sciences, professor. Federal State Unitary Enterprise (FSUE) I.P. Bardin Central Research Institute for Ferrous Metallurgy, Moscow, Russia.

The publishing editor: Aron L. Brenner – Candidate of Technical Sciences, managing editor, NUST «MISIS». Moscow, Russia.

Editorial Council

Vladimir V. Glukhov – Doctor of Economic Sciences, professor. St. Petersburg State Polytechnical University, St. Petersburg, Russia;
Alexander G. Vorobyov – Doctor of Economic Sciences, professor. National research nuclear university «MEPhI», Chief editor of the publishing house «Ore and Metals», Moscow, Russia; Andrew D. Deyneko – Candidate of Technical Sciences. Management Company Lysevsky metallurgy plant, Lysva, Perm region, Russia; Alexei V. Dub – Doctor of Technical Sciences, professor. JSC «Nauka i innovatsii», Moscow, Russia; Igor P. Il'ichev – Candidate of Economic Sciences, professor. Head of the Applied Economics, NUST «MISIS». Moscow, Russia, executive secretary; Natalia R. Kel'chevskaya – Doctor of Economic Sciences, professor. Department of Business and Industrial Management. Ural Federal University named after the First President of Russia B. Yeltsin, Ekaterinburg, Russia; George B. Kleiner – Doctor of Economic Sciences, professor, Corresponding Member of the Russian Academy of Sciences. Central Economic Mathematical Institute, Moscow, Russia; Yuri Y. Kostyukhin – Candidate of Economic Sciences, professor.

Head of the Industrial Management, NUST «MISIS». Moscow, Russia; Alexandra F. Leshchinskaya – Doctor of Economic Sciences, professor. Head of the Economic Theory, NUST «MISIS». Moscow, Russia; Sergey N. Mityakov – Doctor of Physical and Mathematical Sciences, professor. Institute of Economics and Management, Nizhny Novgorod State Technical University. RE Alekseev, Nizhny Novgorod, Russia; Yuri S. Pesotsky – Doctor of Educational Sciences, professor. NP «SUPPORT», Moscow, Russia; Valery E. Pyatetskii – Doctor of Technical Sciences, professor. Head of the Business Informatics chair NUST «MISIS». Moscow, Russia; Yuri N. Raikov – Doctor of Economic Sciences, professor. JSC «Institute for non-ferrous metals processing», Moscow, Russia; Simon S. Reznichenko – Doctor of Economic Sciences, professor. Mining Institute NUST «MISIS». Moscow, Russia; Alexander M. Sedykh – Candidate of Economic Sciences. JSC «United Metallurgical Company», Moscow, Russia; Alevtina A. Chernikova – Doctor of Economic Sciences, professor, NUST «MISIS». Moscow, Russia; Oleg V. Yuzov – Doctor of Technical Sciences, professor. NUST «MISIS». Moscow, Russia.

Foreign members:

Iveta Voznakova – Higher School of Banská (Czech Republic).
Irene Lange – California State University, Fullerton (USA).
Jan Sas – Krakow Mining and Metallurgical Academy (Poland).

Revision:

Editor in chief: V.A. Romenets

Deputy, Editor in chief – Executive Secretary: I.P. Il'ichev

Managing Editor: A.L. Brenner

Responsible for content in English: G.I. Gaev.

Mailing address: Russia, 119049, Moscow, Leninsky Street 4. MISIS

Phone / Fax +7-495-638-4531, e-mail: ecoprom@misis.ru

CONTENTS

Development strategy

M.A. Izmailova
Problems of organization's adaptation under turbulent environments 4

P.E. Bakashin
Analysis and assessment of the Russian oil industry 12

N.I. Novikov, L.V. Zagorodnova
Innovative activity in the steel industry in Russia and abroad: similarities and differences 18

N.A. Kharitonova, E.N. Kharitonova, V.N. Pulyaeva, K.B. Kunanbaeva
Classification of city-forming organizations of the Russian Federation 24

T.G. Shelkunova
Features of realization of innovative projects in the Russian mining industry 32

Corporate management

A.D. Khairullina, A.V. Pavlova
A systematic approach to constructing a corporate risk management system 39

Financial management

T.G. Filosofova
Russia in BRICS: the potential in industrial cooperation 47

D.N. Sirtcov, O.N. Syrtsova
The state support of industry products export in modern economy: peculiarities of taken measures 55

B.G. Kiselev
Evaluation of the brand of a trading company 61

V.N. Shtennikov
Compulsory licensing: the compromise of interests 71

Y.V. Vlasov, A.A. Chursin, V.P. Kornienko
Optimal pricing at aerospace corporation as the main factor 77

O.N. Sinkina
The particularity of preparing statements and the role of audit when performing reorganization: merger and acquisition in Russia and foreign countries 86

The list of authors 100

Reviewers 100

The list of published articles in 2015 101

Стратегия развития

УДК 338.2

DOI: 10.1707/2072-1663-2015-4-4-11

Проблемы адаптации организаций к условиям турбулентной среды

© 2015 г. М.А. Измайлова *

В настоящее время Россия находится в условиях формирования новой экономической реальности, вызванной наложением ряда процессов, таких как нестабильность мировой экономической системы, усиление глобальной конкуренции, возрастание роли человеческого капитала и инновационных процессов во всех сферах народного хозяйства. Возникла настоятельная потребность перехода от экспортно-сырьевой модели экономического развития к модели устойчивого развития. Усугубляющим данную ситуацию фактором и одновременно дающим России шанс на решение всего спектра поставленных реальностью проблем является установление режима санкций со стороны западных стран по отношению к российской экономике.

Ориентация на формирование адекватных и оперативных ответов на глобальные вызовы является аргументом в пользу критического осмысления проблем адаптации организаций к условиям турбулентной среды. Актуальность постановки данной задачи определяется неспособностью ряда компаний адаптироваться к новой конкурентной ситуации.

В условиях неопределенности окружающая среда существенно влияет на менеджмент и функционирование организации. Основными характеристиками среды являются ее неопределенность и зависимость от ресурсов. Неопределенность связана с нестабильностью окружающей среды, ее простотой или сложностью. Зависимость от ресурсов создается дефицитом материальных или финансовых ресурсов, необходимых организации. В условиях турбулентности организация применяет инструменты адаптации к внешней среде и соответствующие стратегии.

Ключевые слова: организация, глобальные вызовы, окружающая среда, неопределенность, турбулентность, адаптация, менеджмент.

В настоящее время Россия находится в условиях формирования новой экономической реальности, вызванной наложением ряда процессов: нестабильностью мировой экономической системы; усилением глобальной конкуренции, выходящей за пределы традиционных рынков труда, капиталов, технологий с распространением на систему национального управления; возрастанием роли инновационных процессов в социально-экономическом развитии на фоне ослабевающего влияния части традиционных факторов экономического роста; становлением человеческого капитала как основного фактора экономического развития; настоятельной потребностью перехода от экспортно-сырьевой модели экономического развития к модели устойчивого развития, основанной на инновационном развитии, новом технологическом укладе; гуманизацией экономики. Усугубляющим данную ситуацию фактором и одновременно дающим России шанс на решение всего спектра поставленных проблем является попадание

российской экономики в режим санкций со стороны западных стран.

Ориентация на формирование адекватных и оперативных ответов на глобальные вызовы является аргументом в пользу критического осмысления проблем адаптации организаций к условиям турбулентной среды. Актуальность постановки данной задачи определяется тем, что существует немало число компаний, которые не способны адаптироваться к новой конкурентной ситуации, изменению ожиданий потребителей, новым социальным тенденциям или инновационным технологиям. Множество факторов во внешней среде обуславливают бурные изменения и неопределенность для организаций. Внешняя окружающая среда, включая международную конкуренцию и политические события, служит источником основных опасностей, с которыми сталкиваются современные организации. Она часто налагает существенные ограничения на организационные решения менеджеров.

В связи с этим есть основания для оценки окружающей среды и рассмотрения того, как организации могут реагировать на ее изменения. Во-первых, необходимо определить сферу деятельности организации и секторы окружающей среды, оказывающие на нее основное влияние. Во-вторых, следует проанализировать две основные силы, связывающие организацию и окружающую среду, – потреб-

* Д-р экон. наук, проф. каф. «Корпоративное управление», Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации, Москва, ГСП-3, 125993, Ленинградский проспект, д. 49. m.a.izmailova@mail.ru.

ность в информации и потребность в ресурсах – от которых зависят структура организации, система планирования и попытки контролировать или изменить элементы окружающей среды. Для проведения данного анализа обратимся к работам зарубежных ученых, исследовавших проблемы влияния неопределенности окружающей среды на организации и поиска механизмов адаптации компаний к условиям турбулентности.

В широком смысле окружающая среда бесконечна – она объединяет в себе все элементы, находящиеся за пределами организации. Однако в своем анализе мы ограничимся только теми ее аспектами, к которым организация оказывается восприимчивой и на которые она должна находить адекватные ответы для выживания и развития. Согласно данному посылу под окружающей средой мы будем понимать все, что существует вне организации и потенциально может влиять на ее отдельные элементы или всю организацию в целом. Выявить степень влияния окружающей среды на организацию можно посредством анализа предоставляемых ей возможностей. Пространство, выбранное организацией в окружающей среде, носит название поля деятельности, под которым понимается территория активности организации для реализации своих товаров и услуг. Сфера деятельности характеризует занимаемую организацией нишу, а также составляющие среды, с которыми организация должна взаимодействовать для достижения своих целей. Внешняя окружающая среда состоит из ряда секторов, к которым следует отнести: экономические условия, производство, технологию, сырье, человеческие и финансовые ресурсы, рынок, правительственные, социокультурные и интернациональные факторы (рис. 1).

На рис. 1 отображены все основные секторы окружающей среды организации: *a* – промышленность: конкуренты, объем производства, конкурентоспособность, смежные отрасли; *b* – сырье: поставщики, производители, услуги, недвижимость (классическая теория недвижимости рассматривает категорию «недвижимость» как земную поверхность и все то, что находится над и под ней, например полезные ископаемые); *c* – человеческие ресурсы: рынок труда, агентства по найму, университеты, специальные учебные заведения, сотрудники других компаний, профессиональные объединения; *d* – финансовые ресурсы: фондовые биржи, банки, сбережения и займы, частные инвесторы; *e* – рынок: потребители, клиенты, потенциальные пользователи товаров и услуг; *f* – технология: технологии производства, наука, компьютеры, информационные технологии, электронная коммерция; *g* – экономические условия: спад, уровень безработицы, процент инфляции, норма инвестиций, экономика, рост; *h* – правительство: город, государство, федеральные законы, налоги, услуги, судопроизводство, политические процессы; *i* – социокультурные факторы: возраст, ценности, убеждения, образование, религия, профессиональная этика, движение «зеленых», защита прав потребителей; *j* – международные факторы: кон-

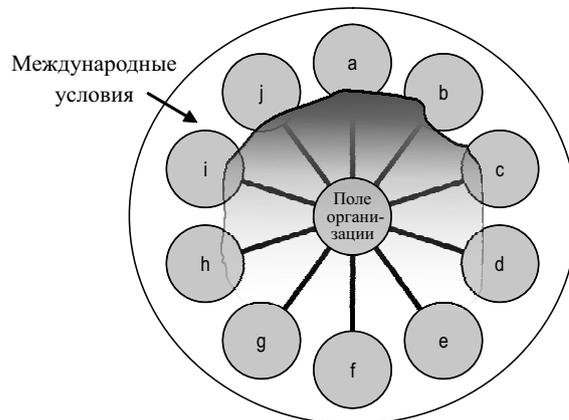


Рис. 1. Окружающая среда организации

[Environment organizations]

Примечание: составлено автором на основе [1] – [5]

куренция, создаваемая иностранными компаниями, возможность покупки собственности иностранными фирмами, выход на мировой рынок, национальные обычаи, правила, курс обмена валюты.

Все вышеуказанные секторы у большинства организаций структурированы на две среды: оперативную и общую. Оперативная среда включает в себя секторы внешней окружающей среды, с которыми организация вступает в непосредственное взаимодействие и которые оказывают влияние на ее способность достигать своих целей, – производство, сырье, рынок, человеческие ресурсы, международный сектор. Общая окружающая среда может косвенно влиять на повседневные операции компании, не оказывая прямого воздействия. В понятие общей окружающей среды часто включают деятельность правительства, социокультурные и экономические условия, технологию и финансовые ресурсы. Рассматривая влияние международного сектора, следует отметить устойчивые современные тенденции возрастания непосредственного влияния глобальных процессов на работу многих организаций. Это означает, что внешняя окружающая среда всех организаций становится чрезвычайно сложной и гиперконкурентной. Любая организация работает в ситуации неопределенности как на уровне своей страны, так и в глобальных масштабах.

Рассмотрим влияние окружающей среды на организацию. Состояние внешней среды можно описать в логике дихотомий: стабильность–нестабильность, гомогенность–гетерогенность, концентрированность–распыленность, простота–сложность, а также в аспектах подверженности возмущениям и содержания различного количества доступных для организации ресурсов. Ситуации и события окружающей среды образуют две основные комбинации, посредством которых она влияет на организацию: 1) потребность в информации об окружающей среде и 2) потребность в ресурсах, получаемых из нее. Сложность и изменчивость окружающей среды создают потребность в сборе информации и подготовке

Стабильная	Простая + Стабильная = Малая степень неопределенности	Сложная + Стабильная = Относительно малая степень неопределенности
	1. Небольшое число важных и схожих друг с другом элементов окружающей среды. 2. Неизменность элементов среды или их постепенное изменение	1. Большое число отличных друг от друга элементов окружающей среды. 2. Неизменность элементов среды или их постепенное изменение
Изменения окружающей среды		
Нестабильная	Простая + Нестабильная = Умеренно высокая степень неопределенности	Сложная + Нестабильная = Высокая степень неопределенности
	1. Небольшое число схожих друг с другом элементов окружающей среды. 2. Частое и непредсказуемое изменение элементов среды	1. Большое число различных элементов окружающей среды. 2. Быстрое и непредсказуемое изменение элементов среды
	Простая	Сложная
	Сложность окружающей среды	

ющих отношение к деятельности организации. Сложность окружающей среды возрастает с увеличением числа внешних факторов, регулярно воздействующих на организацию, и количества других компаний, принадлежащих к полю ее деятельности. В сложной окружающей среде организация взаимодействует и оказывает влияние на множество различных элементов среды, а в простой среде число таких взаимодействий сокращается. О стабильности – нестабильности окружающей среды говорят в связи с ее динамичностью. Окружающая среда считается стабильной, если она остается неизменной в течение месяцев или лет, а в нестабиль-

ных условиях элементы окружающей среды меняются внезапно. Показатели простоты – сложности и стабильности – нестабильности образуют матрицу, позволяющую оценивать степень неопределенности внешней среды организации (рис. 2).

В простой стабильной окружающей среде неопределенность крайне мала, поскольку на организацию воздействуют немногие элементы, имеющие тенденцию к стабильности. Сложная нестабильная окружающая среда характеризуется большей неопределенностью. В этих условиях организации необходимо отслеживать и анализировать большее число элементов, которые к тому же меняются достаточно быстро или неожиданно, и своевременно реагировать на них.

Высокая неопределенность наблюдается в простой нестабильной окружающей среде. Динамические изменения создают неопределенность в работе менеджеров, поведение которых трудно предсказать, даже если для организации имеют значение немногие элементы окружающей среды, и они начинают неожиданно реагировать на инициативы организации. Наибольшую неопределенность для организации создает сложная нестабильная окружающая среда, когда на организацию интенсивно воздействует множество часто меняющихся элементов среды. При одновременном изменении ряда секторов окружающей среды она становится турбулентной [7].

Определенность и неопределенность окружающей среды предопределяет специфику управления и осуществления контроля деятельности организации с учетом характера должностей и подразделений, дифференциации и интеграции организации, про-

Рис. 2. Матрица анализа неопределенности окружающей среды

[Matrix analysis of the uncertainty of the environment]

Примечание: составлено автором по материалам [4]; [5]

на ее основе адекватного ответа. Кроме того, организации необходимо получить материальные и финансовые ресурсы и иметь гарантии их доступности.

О неопределенности окружающей среды стоит говорить преимущественно в отношении тех ее секторов, которые воздействуют на организацию повседневно. Следует учитывать, сколько элементов организации регулярно контактирует с оперативной окружающей средой, как быстро они меняются и т.д. Для оценки степени неопределенности каждая из составляющих оперативной окружающей среды организации может быть проанализирована в трех аспектах: в отношении изменений, сложности и потребности в ресурсах. Неопределенность, ощущаемая организацией в целом, складывается из суммы неопределенностей секторов окружающей среды.

Организации, стремящиеся быть эффективными, должны не только адекватно и оперативно реагировать на неопределенность среды, но и управлять ею. Состояние неопределенности означает отсутствие у лиц, принимающих решения, достаточной информации о факторах окружающей среды, что затрудняет прогноз внешних изменений, увеличивает риск неудачи ответных действий организации, затрудняет подсчет убытков и вероятности альтернативных решений. Характеристики окружающей среды, создающие неопределенность, зависят от простоты или сложности среды, а события, происходящие вне поля деятельности, – стабильны или нестабильны [6].

Простота или сложность характеризуют степень сложности внешней среды, ее гетерогенность или количество и несхожесть элементов окружения, име-

цессов контроля, перспективного планирования и прогнозирования. В организациях должно обеспечиваться соответствие их внутренней структуры окружающей среде.

В этих условиях деятельность администрации направлена на решение двух задач – обеспечения нужной координации внутри организации и приспособления к внешним обстоятельствам. Первая задача заключается в достижении стабильной координации тех основных видов деятельности, которые Дж. Томпсон [8] назвал техническим ядром организации (например, постоянная и своевременная поставка деталей для сборки изделий на соответствующие рабочие места в целях организации бесперебойного технологического процесса). Вторая задача администрации состоит в регулировании взаимоотношений со структурами, находящимися за пределами организации (например, проведение переговоров с внешними заинтересованными сторонами о гарантированном финансовом кредите или о поставках сырья). В некоторых организациях используются так называемые буферные отделы или буферные зоны. Их создание предохраняет техническое ядро организации от негативных воздействий, вызванных непредсказуемостью необходимых ресурсов и распределением продукции (например, путем использования отдела сбыта для работы с потребителями, отдела закупок для работы с поставщиками, отдела по связям с общественностью для информирования о деятельности организации как других фирм, так и потребителей). Другая возможность – это перемещение границ организации, для того чтобы взять источники неопределенности под контроль, например покупка фирмы-поставщика для гарантии поставок.

Именно создание буферных подразделений считается наиболее традиционным способом борьбы организации с неопределенностью окружающей среды. Данного рода подразделения организации, осуществляя обмен материалами, ресурсами и денежными средствами с окружающей средой, способствуют более производительной работе ее технического ядра (производственной подсистемы). Но некоторые организации поступают иначе – они сокращают число буферных структур, давая возможность техническому ядру работать с неопределенностью среды непосредственно. Открытость организации по отношению к окружающей среде делает ее более гибкой и адаптивной.

Функции пограничных зон, осуществляющих связи с окружающей средой, связывают организацию и координируют ее деятельность с ключевыми элементами окружающей среды. Это, прежде всего, работа с изменениями информации: 1) обнаружение сведений об изменениях окружающей среды и их доставка в организацию и 2) направление информации в окружающую среду, представляющее организацию в самом выгодном свете [9]. Значимость пограничных зон напрямую связана с возрастанием степени неопределенности среды.

Другой формой реагирования на неопределенность окружающей среды является степень диф-

ференциации и интеграции структурных подразделений организации. Дифференциация показывает «различия когнитивной и эмоциональной ориентации менеджеров функциональных подразделений, а также различие в их формальной структуре» [10]. В сложной и быстро меняющейся окружающей среде подразделения организации, отслеживающие ситуацию по интересующему их сектору, становятся узкоспециализированными и успех их работы во многом предопределяется специальной квалификацией сотрудников. Следовательно, дифференциация в определенной степени затрудняет координацию деятельности подразделений. Особенно это наглядно проявляется в случае существенных различий в установках, целях и ориентации в работе, что требует для координации большего объема ресурсов, включая временные. Степень интеграции характеризует качество сотрудничества подразделений. Для координации работы подразделений часто требуются специальные сотрудники – интеграторы (менеджеры проектов, бренд-менеджеры, координаторы и т.д.).

Другая реакция на неопределенность окружающей среды – это формализованность структуры организации и контроля за работниками. Т. Бернс и Дж.М. Столкер, исследовавшие работу 20 промышленных фирм Великобритании, обнаружили, что окружающая среда отражается на структуре менеджмента организации [11]. В стабильной окружающей среде организацию характеризуют наличие правил, процедур и четкая властная иерархия. Такие организации, названные Бернсом и Столкером механистическими, формализованы, централизованы, и большинство решений в них принимается «наверху». И, наоборот, в быстро меняющейся окружающей среде структура организации более свободна, гибка и адаптивна, в ней часто отсутствуют или игнорируются письменные правила и распоряжения, иерархия власти неочевидна, а принятие решений носит децентрализованный характер. Такой тип менеджмента Бернс и Столкер называют органическим (таблица).

Для повышения внутренней интеграции и переключения на более органичные процессы организа-

Механистическая и органическая формы менеджмента [Mechanistic and organic forms of management]	
<i>Механистическая</i>	<i>Органическая</i>
1. Задачи разбиваются на специализированные самостоятельные части	1. Сотрудники решают общие задачи своего подразделения
2. Жесткое определение задач	2. Адаптирование и перераспределение задач среди работников команды
3. Жесткая иерархия власти и контроля; множество правил	3. Иерархия власти и контроль менее жесткие; правил мало
4. Информация о выполнении задач и контроль сосредоточены на вершине организации	4. Информация о выполнении задач и контроль рассредоточены по всей организации
5. Вертикальные коммуникации	5. Горизонтальные коммуникации

Примечание: составлено автором

ции необходимо усиливать свою способность быстро реагировать на внезапные изменения в неопределенной окружающей среде. В качестве инструментов такого реагирования следует рассматривать планирование и прогнозирование, которые в значительной степени способны повысить готовность организации к координированным быстрым ответным действиям и смягчить агрессивное воздействие внешних изменений.

Особенности организации, проявившиеся под влиянием неопределенности ее окружающей среды, могут быть структурированы в четыре варианта попарных комбинаций параметров неопределенности – сложность (рис. 3).

Анализ характеристики взаимосвязи организации и окружающей среды – потребности в материальных и финансовых ресурсах – следует основывать на следующих утверждениях: во-первых, окружающая среда является источником ограниченных и ценных ресурсов, необходимых для выживания организации, что порождает ее зависимость от ресурсов; во-вторых, для минимизирования этой зависимости организации стремятся получить контроль над ресурсами. В случае, если жизненно важные ресурсы организации контролируются другими, организации становятся уязвимыми и это порождает их стремление к максимальной независимости, насколько это возможно.

Испытывая потребность в ресурсах, организации стараются поддерживать равновесие между связями с другими организациями и собственной независимостью. Для этого предпринимаются попытки модифицировать, контролировать другие организации или манипулировать ими. В случае дефицита ресурсов организация использует следующие стратегии их получения из окружающей среды [12]:

1) установление позитивного взаимодействия с ключевыми элементами среды: покупка собственности; контрактное управление, совместные предприятия; кооптация, объединенный директорат; наем бывшего топ-менеджмента других фирм; реклама; PR;

2) изменение ряда секторов, важных для организации: изменение поля деятельности; политическая активность; регулирование; профессиональные ассоциации; незаконные виды деятельности.

Обобщенное представление о действиях организации, направленных на ее адаптацию к условиям турбулентной среды, представлено на рис. 4.

Таким образом, рассмотренные взаимосвязи организации с окружающей средой предусматривают решение двух основных проблем: высокой степени неопределенности и зависимости от ресурсов. Сложность и изменчивость поля деятельности организации определяют ее потребность в информации и создают у нее чувство неопределенности. Возрастание степени информационной

Изменения окружающей среды	Стабильная	<p>Незначительная неопределенность</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Механистическая структура: формальная, централизованная. 2. Несколько подразделений. 3. Отсутствие интеграторов. 4. Ориентация на текущие операции, низкая скорость отклика. 	<p>Умеренная неопределенность</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Механистическая структура: формальная, централизованная 2. Много подразделений, некоторое пограничное взаимодействие. 3. Мало интеграторов. 4. Элементы планирования; умеренная скорость отклика.
	Нестабильная	<p>Умеренно-высокая неопределенность</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Органическая структура: партисипативная, децентрализованная, командная. 2. Несколько подразделений, пограничное взаимодействие. 3. Мало интеграторов. 4. Ориентация на планирование; быстрый отклик. 	<p>Высокая неопределенность</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Органическая структура: командная, партисипативная, децентрализованная. 2. Многочисленность дифференцированных подразделений, интенсивное пограничное взаимодействие. 3. Большое число интеграторов. 4. Интенсивное планирование; прогнозирование; высокая скорость отклика.
		Простая	Сложная

Рис. 3. Вероятностная матрица реагирования организации на неопределенность окружающей среды
 [Probabilistic Matrix Organization's response to the uncertainty of the environment]
 Примечание: составлено автором по материалам [4]; [5]

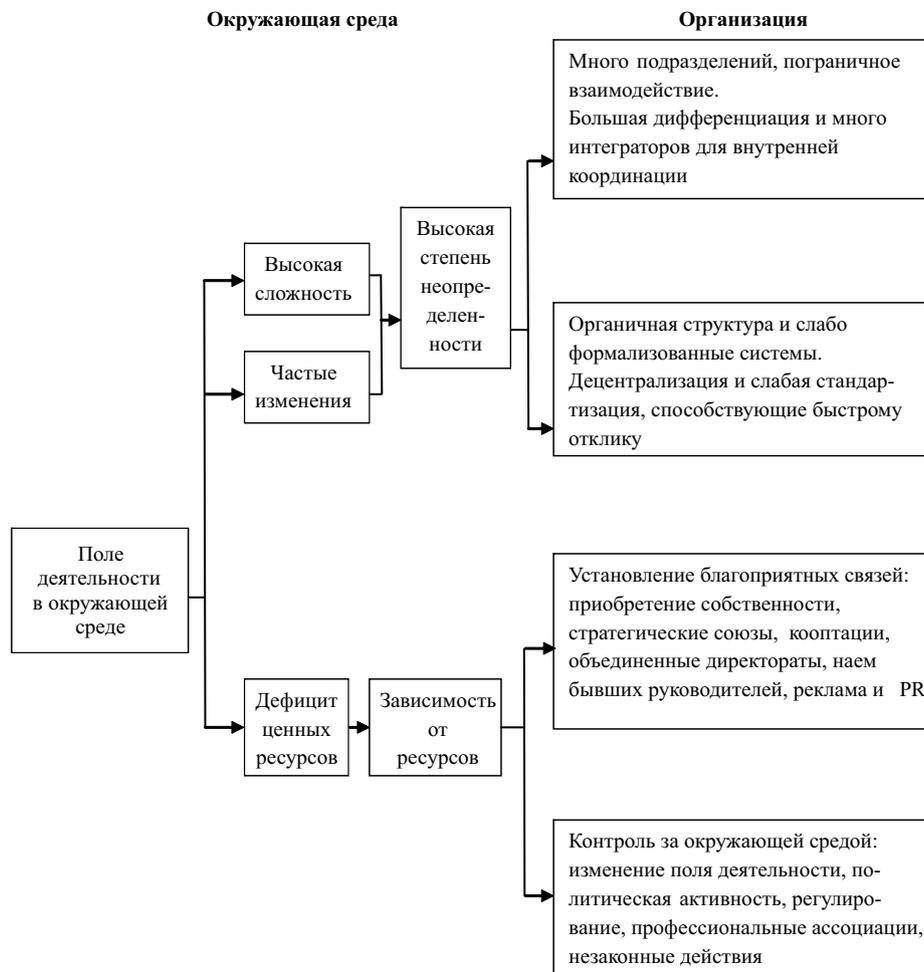


Рис. 4. Взаимосвязь характеристик окружающей среды и деятельности организации
 [Correlation characteristics of the environment and the activities of the organization]
Примечание: составлено автором по материалам [4]; [5]; [9]

неопределенности актуализирует формирование более гибкой и органичной структуры с созданием необходимых дополнительных подразделений, осуществляющих функции пограничного взаимодействия. При низкой неопределенности среды структура менеджмента может быть механистической с минимизированием числа подразделений и пограничных взаимодействий. Вторая проблема – недостаточность материальных и финансовых ресурсов – делает приоритетным установление организацией благоприятных отношений с поставщиками ресурсов или контроль поля деятельности. В случае низкой зависимости от внешних ресурсов организация может сохранять автономию, не испытывая потребности в установлении внешних связей или контроля среды.

Оценивая поле деятельности российских организаций в современных условиях, следует отметить высокую степень неопределенности их окружающей среды. Именно этим определяется устойчивый интерес российских менеджеров к зарубежным методам

управления и лучшим управленческим практикам иностранных компаний, демонстрирующих экономический успех в глобальном масштабе. Очевидно, что конкурентное преимущество компаний-лидеров нередко связывается с системой управления и вызывает потребность менеджмента компаний из разных стран, включая отечественные, поэлементно анализировать успех на рынке доминирующих компаний и свой собственный с использованием технологий бенчмаркинга. Но при этом необходимо отметить, что применение зарубежного управленческого опыта на российских предприятиях должно быть основано на критическом осмыслении такой возможности и с учетом уникальности сложившихся в настоящий момент отечественных реалий.

Сегодня в условиях сложной геополитической ситуации, усиливающей турбулентность экономики, российское бизнес-сообщество обеспокоено, каким образом российские предприятия будут искать пути выхода из кризиса и какие действия будет предпринимать правительство по замещению импорта, декла-

рированного инновационного развития, привлечению инвестиций и промышленной модернизации.

К сожалению, следует констатировать, что существующая структура экономики не может в полной мере гарантировать устойчивое развитие страны в ближайшей перспективе. Многие эксперты прогнозируют экономический спад в России в 2016 г., говорят о ее незначительной роли в глобальной экономике и отмечают чувствительность к кризисным явлениям. По оценке Forbes [13], основными проблемами, с которыми столкнется российская экономика в 2016 г., являются:

1) падение цен на нефть, способное привести российскую экономику к рецессии;

2) геополитическое положение, препятствующее торговой деятельности России с ее крупнейшими торговыми партнерами;

3) отток капитала с перспективой наложения контроля со стороны ЦБ РФ на движение капиталов в 2016 г.;

4) истощение валютных резервов, сопровождающееся ослаблением рубля;

5) давление валютного рынка. По мнению президента РСПП А. Шохина, санкции, безусловно, не могли не повлиять на российский бизнес. В частности, опросы, проведенные в РСПП [14], показывают, что компании серьезно обеспокоены как ограничением доступа к иностранным технологиями, так и урезанием возможностей финансирования.

Для отечественной экономики весьма актуальным становится изречение известного теоретика в области корпоративной стратегии Кеничи Омае: «...единственный надежный способ обеспечить конкурентоспособность в среде с высокой степенью неопределенности и изменчивости – сделать эту изменчивость образом жизни» [15]. Многочисленные законодательские и иные инициативы были приняты для стимулирования модернизации и замещения импорта, повышения конкурентоспособности российской промышленности. Создаются институты и разрабатываются программы, ориентированные на поддержку инвестиционных проектов, реализуемых в России, проводится активная работа Фондом развития промышленности. Иными словами, санкции и необходимость импортозамещения катализировали ранее обозначенное движение экономики страны от ориентированной на экспорт ресурсов в сторону экономики, основанной на высокотехнологичных секторах и инновациях. Однако эксперты также отмечают, что, кроме внутренних стимулов к созданию особых условий, Россия стремится к модернизации промышленности и диверсификации экономики посредством крайне необходимого международного сотрудничества в новом формате «ЕС – ЕАЭС».

Принимая во внимание довольно высокий уровень неопределенности, многочисленные взаимозависимости в экономике и важность политического компонента, отечественным предприятиям в ближайшей перспективе необходимо, с одной стороны, анализировать тенденции развития новых высокотех-

нологических рынков товаров и услуг, оценить и наращивать свои потенциальные возможности по занятию на них лидирующих позиций, с другой – учесть новую геополитическую обстановку и меняющиеся ориентиры в выборе внешнеэкономических партнеров. Таким образом, адаптация отечественных предприятий к турбулентности внешней среды становится перво-степенной и жизненно необходимой потребностью для их устойчивого развития, возможного на основе критического осмысления и использования трудов классиков теории менеджмента и лучшего мирового опыта управленческой практики.

Библиографический список

1. *Bemstein A.* The Time Bomb in the Workforce: literacy, *Business Week* (February 25, 2002), P. 122.
2. *Carms A.* Point Taken: Hit Hard by Imports, American Pencil Icon Tries to Get a Grip, *The Wall Street Journal* (November 24, 1999), A1, A6.
3. *Milbank D.* Aluminum Producers, Aggressive and Agile, Outfight Steelmakers, *The Wall Street Journal* (July 1, 1992), A1.
4. *Brooks R.* Home Depot Tums Copycat in Its Efforts to Stoke New Growth, *The Wall Street Journal* (November 21, 2000), A1.
5. *Welsh J.* Prettifying the Pickup Truck, *The Wall Street Journal* (August 30, 2002), B1, B4.
6. *Duncan R.B.* Characteristics of Organizational Environment and Perceived Environmental Uncertainty, *Administrative Science Quarterly* 17 (1972), P. 313–327.
7. *McCann J.E., Selsky J.* Hyper-turbulence and the Emergence of Type 5 Environments, *Academy of Management Review* 9 (1984), P. 460–470.
8. *Пью Д.С., Хиксон Д.Дж.* Исследователи об организациях: Хрестоматия. М.: Линк, 1997. 240 с.
9. *Jemison D.B.* The Importance of Boundary Spanning Roles in Strategic Decision-Making, *Journal of Management Studies* 21 (1984), P. 131–152.
10. *Lorsch J.W.* Introduction to the Structural Design of Organizations, in Gene W Dalton, Paul R. Lawrence, and Jay W. Lorsch, eds., *Organizational Structure and Design* 9Homewood: Irwin and Dorsey, 1970), P. 5.
11. *Burns T, Stalker G.M.* The Management of Innovation. London: Tavistock, 1961.
12. *Дафт Р.Л.* Теория организации: учеб. / Ричард Л. Дафт; пер. с англ. под ред. Э.М. Короткова. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2009. 736 с.
13. Forbes. Финансово-экономический журнал (США) – URL: <http://www.forbes.com/sites/charlespurdy/2014/12/18/trouble-for-the-russian-economy-to-continue-into-2015/> (дата обращения: 18.08.2015).
14. Основные результаты опроса компаний – членов РСПП по последствиям кризисных явлений (январь 2015) – URL: <http://prommonitor.ru/documents/9828/> (дата обращения: 18.08.2015).
15. *Омае К.* Мышление стратега. Искусство бизнеса по-японски / К. Омае. М.: Альпина Бизнес Букс, 2007. 224 с.

Ekonomika v promyshlennosti = Economy in the industry
 2015, no. 4 October – December, pp. 4–11
 ISSN 2072-1633 (print)
 ISSN 2413-662X (online)

**Problems of organization's adaptation
 under turbulent environments**

M.A. Izmailova – Financial University under the Government of Russian Federation, (Finuniversity), Moscow, 49 Leningradsky prospect, Russian Federation

Abstract. Currently, Russia is creating a new economic reality caused by the superposition of several processes, such as the instability of the global economic system, increasing global competition, increasing role of human capital and innovation processes in all spheres of national economy. The urgent need becomes evident to switch the model from the raw materials export to the sustainable development one. The establishment of sanctions by Western countries against the Russian economy aggravates this situation and at the same time gives Russia a chance to solve the entire spectrum of the problems arisen.

We need to critically evaluate the problems of adaptation of organizations in turbulent environment and to form adequate and prompt responses to global challenges. The relevance of the problem becomes evident when we face the inability of some companies to adapt to a new competitive situation.

The uncertain environment significantly affects the management and functioning of the organization. The main characteristics of the environment are its uncertainty and dependence on resources. The uncertainty is linked with the instability of the environment, its simplicity or complexity. Dependence on resources is created by shortages of material or financial resources of the organization. In turbulent conditions, the organization applies the tools of adaptation to the external environment and appropriate strategies.

Keywords: organization, global challenges, environment, uncertainty, turbulence, adaptation, management.

References

1. Bemstein A. The Time Bomb in the Workforce: literacy, Business Week (February 25, 2002), P. 122.
2. Carms A. Point Taken: Hit Hard by Imports, American Pencil Icon Tries to Get a Grip, The Wall Street Journal (November 24, 1999), A1, A6.
3. Milbank D. Aluminum Producers, Aggressive and Agile, Outfight Steelmakers, The Wall Street Journal (July 1, 1992), A1.
4. Brooks R. Home Depot Tums Copycat in Its Efforts to Stoke New Growth, The Wall Street Journal (November 21, 2000), A1.
5. Welsh J. Prettifying the Pickup Truck, The Wall Street Journal (August 30, 2002), B1, B4.
6. Duncan R.B. Characteristics of Organizational Environment and Perceived Environmental Uncertainty, Administrative Science Quarterly 17 (1972), P. 313–327.
7. McCann J.E., Selsky J. Hyper-turbulence and the Emergence of Type 5 Environments, Academy of Management Review 9 (1984), P. 460–470.
8. P'yu D.S., Khikson D.Dzh. *Issledovateli ob organizatsiyakh. Khrestomatiya*. [Researchers Organisations. chrestomathy]. Moscow: Link, 1997. 240 p.
9. Jemison D.B. The Importance of Boundary Spanning Roles in Strategic Decision-Making, Journal of Management Studies 21 (1984), P. 131–152.
10. Lorsch J.W. Introduction to the Structural Design of Organizations, in Gene W Dalton, Paul R. Lawrence, and Jay W. Lorsch, eds., Organizational Structure and Design. Homewood: Irwin and Dorsey, 1970, P. 5.
11. Burns T., Stalker G.M. The Management of Innovation. London: Tavistock, 1961.
12. Daft Richard L. *Teoriya organizatsii*. [Organization theory] Richard L. Daft; per. s angl. pod red. E.M. Korotkova. Moscow: YuNITI-DANA, 2009. 736 p.
13. Forbes. *Finansovo-ekonomicheskii zhurnal* [The financial and economic magazine] (USA). Available at: <http://www.forbes.com/sites/charlespurdy/2014/12/18/trouble-for-the-russian-economy-to-continue-into-2015/> (accessed: 18.08.2015). (In Russ).
14. *Osnovnye rezul'taty oprosa kompanii-chlenov RSPP po posledstviyam krizisnykh yavlenii* [The main results of the survey of member companies of the RSPP consequences of the crisis]. (yanvar' 2015). Available at: <http://prommonitor.ru/documents/9828/> (accessed: 18.08.2015). (In Russ).
15. Omae K. *Myshlenie stratega. Iskusstvo biznesa po-yaponski*. [Thinking strategist. The Art of Japanese Business]. Moscow: Al'pina Biznes Buks, 2007. 224 p. (In Russ).

Information about authors: Doctor of Economic Sciences, Professor, Chair of Corporate Management.

Анализ и оценка состояния нефтяной отрасли российской промышленности

© 2015 г. П.Е. Бакашин*

В статье проведен анализ и оценка состояния одной из ведущих отраслей российской промышленности за последние 3–5 лет, рассмотрены сильные и слабые стороны.

Данные исследования обусловлены тем, что международные требования современных экономических условий указывают на необходимость совершенствования производства и приобретают особую актуальность при проведении политики импортозамещения.

При реализации этой задачи были выявлены некоторые современные критерии успешного развития данной области промышленности, которые являются общими для многих развитых стран. Это – качество производимого топлива, глубина переработки сырой нефти, отношение количества перерабатывающих заводов в стране к уровню нефтедобычи, инфраструктура в отрасли, а также привлечение внешнего капитала и основные направления инвестиционных потоков.

Для определения эффективности функционирования были взяты за основу показатели развитых и развивающихся стран, определены тенденции развития по направлению финансовых потоков в отрасли, в том числе количество средств и особенность процессов, направленных на обновление технического парка.

Приведены данные из официальных российских и зарубежных источников. Описаны возможные дальнейшие пути роста, затронуты основные концепции по качественному развитию нефтеперерабатывающего сектора экономики. Обоснована актуальность применения государственной промышленной политики.

Ключевые слова: анализ и оценка, отрасль, нефтяная промышленность, государственная промышленная политика, эффективность.

Российская нефтяная промышленность – одна из ведущих отраслей экономики. По информации Федеральной службы государственной статистики, в 2013 г. уровень поставок нефти на внешние рынки в денежном выражении составил около 30 % от общего экспорта России.

Рыночная конкурентная среда, ориентация компаний нефтеперерабатывающей отрасли на увеличение прибыли, высокая доходность, огромные объемы добычи привели к планомерному и интенсивному развитию данного сектора экономики. Однако частично именно те же факторы явились причиной серьезного государственного вмешательства в эту сферу деятельности, что привело к сокращению независимых компаний и образованию государственной монополии.

Сегодня в России подавляющая часть углеводородного сырья добывается всего несколькими нефтяными компаниями, и большее количество

Таблица 1

Финансовые показатели крупнейших российских нефтяных компаний за 2014 г., млн руб. (по данным «Эксперт») [1]
[Financial results of the largest Russian oil companies in 2014, mln. (by «Expert» data)]

Компания	Объем реализации	Прибыль до налогообложения	Чистая прибыль
«ЛУКОЙЛ»	3 801 055,40	333 714,80	243 377,60
«Роснефть»	3 176 000,00	632 000,00	551 000,00
«Газпром-нефть»	1 690 557,00	342 614,00	122 093,00
«Сургутнефтегаз»	837 734,00	344 400,00	279 081,00
АК «Транснефть»	749 617,00	212 012,00	158 017,00
«Татнефть»	454 983,00	101 291,00	78 344,00

нефти перерабатывается на предприятиях, им же принадлежащих. Соответственно и внутренний рынок сбыта имеет достаточно обособленную форму. Множество различных схем перераспределения групп нефтепродуктов и использование большого объема логистических перевозок делают тяжелой задачу объективной оценки реального рынка сбыта и перераспределения прибыли между участниками на внутреннем рынке (табл. 1).

В 2004 г. Президент России Владимир Путин, выступая на совместном заседании Совбеза и президиума Госсовета РФ, говорил о стоящей перед Россией угрозе «...оказаться на обочине мирового

* Аспирант кафедры теории менеджмента и бизнес-технологий, Российский Экономический Университет им. Г.В. Плеханова, 117997, Российская Федерация, г. Москва, Стремянный пер., 36. pbakashin@gmail.com.

Таблица 2

Показатели нефтеперерабатывающих заводов компании «Роснефть» за 2013 г. (данные Роснефть)
 [Indicators of the refinery company «Rosneft» for 2013 (by Rosneft)] [5]

Название НПЗ	Объем переработки, млн т	Глубина переработки, %	Выпуск нефтепродуктов, млн т	Бензин, млн т	Дизель, млн т	Мазут, млн т
Туапсинский	5,57	53,87	5,46	1,15	1,78	2,5
Комсомольский	7,12	60,68	6,95	1,29	1,93	2,76
Куйбышевский	6,95	60,26	6,5	1,26	2,45	2,5
Новокуйбышевский	8,18	77,82	7,46	1,39	2,23	2,16
Сызранский	6,88	67,23	6,5	1,21	1,74	2,17
Ачинский	7,4	61,26	7,13	1,53	2,04	2,74
Ангарская	10,14	72,16	8,89	1,57	2,66	2,56
Саратовский	6,17	66,29	6,03	0,98	1,66	2,01
Рязанская	17,19	64,93	16,51	3,74	4,08	5,76
Итого	75,6	64,94	71,43	14,12	20,57	25,16
				19,77 %	28,80 %	35,22 %

технологического развития со статусом сырьевого донора развитых стран»¹.

На данный момент достижения нефтяной отрасли подтверждают опасения Президента.

По данным Таможенной службы, опубликованным на сайте Федеральной службы государственной статистики, за период с 2006 по 2013 гг. экспорт сырой нефти вырос почти вдвое – с 147 до 283 млрд долл. Однако доля экспорта продуктов переработки сократилась с 13 до 10 %. Иными словами, Россия продолжает вывозить сырую нефть, вместо того чтобы заниматься ее переработкой в более сложные продукты, такие как бензин или дизель, и получать за это большую прибыль. В российской нефтеперерабатывающей отрасли занято 34 крупных предприятия. Всего три из них были построены за последние десять лет, еще четыре были запущены в период с 1995 по 2005 гг. Остальные были введены в строй в период с 1911 по 1980 гг. Для сравнения в Европе на данный момент функционирует 104 нефтеперерабатывающих предприятия [2]. Качество топлива, выпускаемого российскими заводами, не соответствует уровню, принятому в развитых странах. Средняя глубина переработки в России около 70 % (табл. 2) [3]. В развитых странах этот показатель колеблется в районе 85–95 % [4].

К таким же выводам приводит анализ товарной структуры экспорта «черного» сырья. Из данных, приведенных Федеральной таможенной службой, видно, что экспорт светлых продуктов (бензина и дизеля) составляет десятую часть от всего объема экспорта. Конкретно на экспорт бензина приходится всего 1% от общего объема.

Одним из основных критериев качества бензина и дизельного топлива является уровень содержания серы и примесей. Многие страны существенно снизили содержание серы в бензине, в то время как другие имеют амбициозные планы по улучшению данного показателя своей продукции (рисунок).

Страны ЕС по-прежнему доминируют в ежегодном рейтинге Top-100 по содержанию серы в бензине, составленном «Международным Центром Качества Топлива» (IFQC) за 2014 г. Германия продолжает удерживать лидирующую строчку с 2003 г., когда германские НПЗ смогли полностью обеспечить внутренний рынок высококачественным бензином.

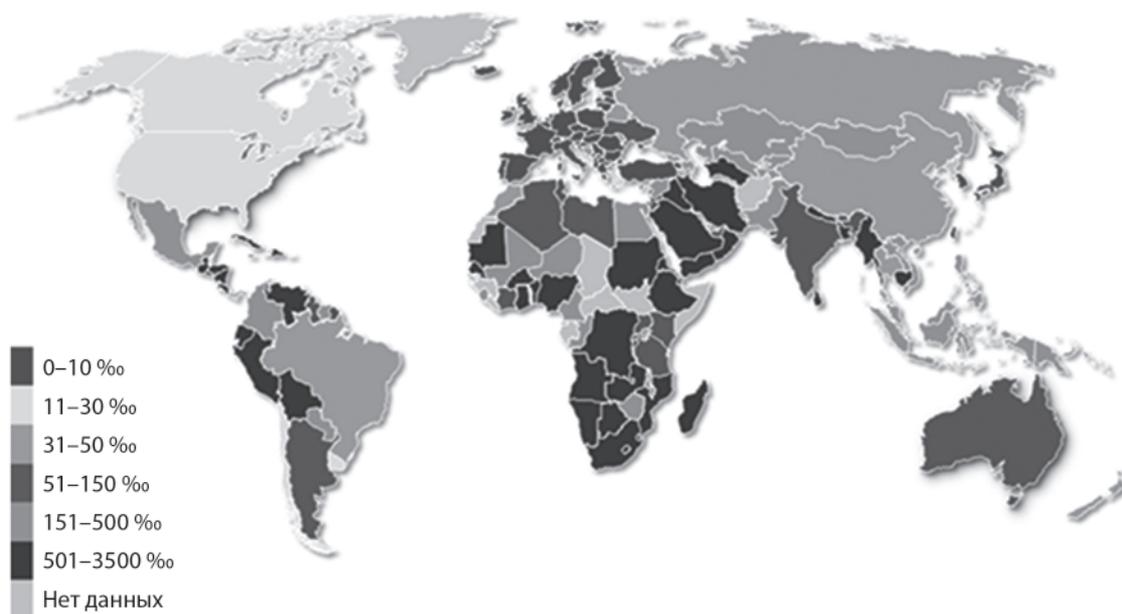
Интересно, что Уругвай, Белоруссия, Грузия и Россия вошли в Top-50, хотя и не устанавливали законодательно предел содержания серы в 10 ‰. Но следует отметить, что их позиции в рейтинге недостаточно крепки.

Примерно так же обстоит ситуация с дизельным топливом. По данным IFQC, качество российского дизельного топлива оставляет желать лучшего. Россия занимает в рейтинге 44 место. Дизельное топливо, производимое на территории РФ, продается в Европе как газоль, т.е. как полуфабрикат для дальнейшей переработки, и цена его, соответственно, ниже.

Стоит отметить, что несколько стран планируют дальнейшее ужесточение норм по содержанию серы в дизельном топливе до 50 промилле и ниже в течение ближайших нескольких лет. По данным IFQC, многие изменения будут происходить в Азии, Латинской Америке, на Ближнем Востоке, а также в России.

Большим прогрессом в рейтинге отметилась Кения, которая поднялась на 74 пункта, ворвалась в TOP-100 и теперь занимает 72 место, после значительного снижения уровня содержания серы с 1500 до 150 ‰ в октябре 2014 г. Уругвай также уверенно двинулся вверх на 64 пункта до 44 места, добившись показателей в 30 ‰ содержания серы в бензине в мае 2014 г. после нескольких неудачных попыток.

¹ Вступительное слово на совместном заседании Совета Безопасности и президиума Государственного совета, 24.02.2004. URL: <http://archive.kremlin.ru/text/appears/2004/02/61043.shtml> (дата обращения: 05.08.2015).



Ограничения по содержанию серы в бензине (по данным «Stratas Advisors», апрель 2015) [6]
 [Limits on the sulfur concentration in gasoline (by «Stratas Advisors» data, April 2015)]

Вот примеры некоторых программ по сокращению уровня серы в дизельном топливе, которые будут реализованы в ближайшем будущем:

Малайзия: с 500 до 50 ‰ к июню 2015 г.;

Филиппины: с 500 до 50 ‰ в январе 2016 г.;

Вьетнам: с 500 до 50 ‰ в январе 2016 г.;

Грузия: с 200 до 150 ‰ в 2016 г.;

Казахстан: с 500 до 50 ‰ и 10 ‰ в 2016 г.;

Аргентина: с 1600/500 до 1000/30 ‰ (в зависимости от ранга) в 2016 г.;

Эквадор: с 500 до 10 ‰ в 2016 г.

Как правило, программы по сокращению уровня серы осуществляются только в тех странах, в которых НПЗ проходят необходимую модернизацию блоков сероочистки или осуществляют поставки на внутренний рынок дизельного продукта с низким содержанием серы [6].

Из-за невысокого качества производимых в России нефтепродуктов создаваемая дополнительная стоимость данной продукции невелика. Это приводит к тому, что издержки на транспортировку отечественных нефтепродуктов превышают прибыль от их реализации.

Большую часть в доле экспорта нефтепродуктов занимает мазут. Доля его экспортных поставок выросла почти вдвое – с 42 до 80 % за период с 2009 по 2013 г. Российский мазут также не обладает достаточно хорошим качеством и в основном реализуется в Китае, где он используется в качестве топлива для устаревших ТЭЦ. Однако спрос на мазут постепенно сокращается, и это направление развития нефтяного экспорта является наименее перспективным [7]. Возможно, такая ситуация, складывающаяся на рынке, подстегнет российские

компании инвестировать в переработку сырья, что в долгосрочной перспективе позволит повысить общее качество производимых нефтепродуктов на территории РФ и соответственно увеличит доходы в этой отрасли.

Структура инвестиций российских нефтяных компаний показывает, что не происходит развития остальных сегментов интегрированной цепочки. Большая часть средств отрасли уходит на разработку «новых» месторождений, добычу и экспорт сырого продукта. Нефтяное производство начиная с 1999 г. выросло не столько благодаря инвестициям в разработку новых залежей и тем более постройку перерабатывающих предприятий, сколько за счет восстановления производственных баз на ранее открытых нефтяных месторождениях [8]. Прирост запасов был получен в основном за счет дополнительной разведки ранее открытых залежей, а также перевода запасов из предварительно оцененных в разведанные [9]. С сожалением приходится констатировать, что на данный момент это и есть основное направление развития нефтяного бизнеса.

По рыночным оценкам, если бы коэффициент производства на российских перерабатывающих предприятиях соответствовал европейскому, то суммарная стоимость продуктов, полученных из одной тонны нефти, при ее стоимости в 50–55 долл. за баррель была бы на 60–70 % дороже, чем сейчас. Но, к сожалению, за последние десятилетия данные показатели почти не изменились.

Справедливости ради стоит сказать, что к данной ситуации привели и объективные причины. Большинство российских НПЗ находятся в глубине страны. Доставка нефтяных продуктов до портов

требует достаточно средств и существенно прибавляет себестоимость. Даже если вложить средства в модернизацию старых заводов, то с учетом логистических надбавок такой бизнес получается менее выгодным, чем экспорт сырых продуктов. Данная ситуация складывается из сочетания нескольких факторов. Первое, как было сказано выше, – большие расстояния. Если для большинства государств одна или две тысячи километров – это размер всей страны, то в России такие параметры имеют федеральные округа. Вторая причина – отсутствие перерабатывающих мощностей. 34 НПЗ не в состоянии переработать объемы нефти, добываемые российскими компаниями. Третье – устаревание оборудования на нефтеперерабатывающих заводах, которое не позволяет производить качественное топливо. По совокупности факторов выходит, что производить бензин и дизель невыгодно, потому что затраты на его производство и логистику перебивают его и так невысокую стоимость.

Эти особенности российской нефтяной отрасли делают ее малопривлекательной как для внешних инвесторов, так (что намного важнее) и для внутренних. Скорость возврата вложенных средств и уровень риска в отрасли в том числе зависит от сбалансированности различных ее характеристик, таких как: уровень конкуренции, угрозы новых участников, рыночная власть поставщиков–покупателей [10].

Впрочем, по мнению автора, выход есть. Необходимо строить новые нефтеперерабатывающие заводы вблизи портовых, товарных, трубопроводных зон, тем более что спрос на нефтепродукты в мире будет постепенно расти [11]. Многие мировые нефтяные экспортеры поступают именно таким образом. Однако при этом возникает проблема отсутствия инфраструктуры, ведь в России не существует портов, способных обслуживать данный нефтяной поток. Вопрос постройки новых портов и транспортных узлов в Мурманске и Находке обсуждается уже на протяжении десяти лет. Обсуждение возможных рисков такой политики было и на повестке дня, когда еще цены на нефть держались на достаточно высоком уровне. Но уже тогда многие специалисты говорили о том, что долго продолжаться такая динамика не может. Сейчас, когда задача развития транспортной системы стала актуальной, эксперты подтверждают правильность этой стратегии, но конкретного решения по-прежнему не принято.

Также не стоит забывать о расширении связей российских нефтяных компаний на Африканском континенте. В Африке находятся крупнейшие запасы нефти в мире, включая перспективы еще не разведанных залежей. Российские компании могут как покупать разведанные нефтяные месторождения, так и выступать в роли дольщиков и обеспечивать добычу сырья. На данный момент Роснефть реализует несколько проектов в Африке, в том числе и постройку нефтепровода Мозамбик–Замбия–Ботсвана–Зимбабве [12]. Несмотря на очевидные

риски, как экономические, так и политические, дивиденды России от проекта могут быть очень существенными [13].

В таких условиях вопросы, связанные с поддержанием добычи на действующих разработках, приобретают первоочередную важность, и одним из основных путей его реализации является применение методов увеличения нефтеотдачи (МУН). Коэффициент извлечения нефти в России не превышает 40 %, однако использование новейших технологий позволяет повысить этот уровень до 60 % [14]. В частности, мировой опыт свидетельствует о возможности увеличения нефтеотдачи за счет применения газовых методов на 5–10 %, физико-химических – на 3–8 % и тепловых – на 15–20 %. Но пока масштабы применения третичных МУН в России остаются незначительными в объеме общей добычи (для сравнения: в США – около 13 % от суммарного производства) [15].

Одной из основных задач плана развития газовой и нефтехимии России на период до 2030 г. является переход от ресурсной базы к эффективному производству продукта с высокой добавленной стоимостью. Выполнение этого плана подразумевает увеличение извлекаемой пользы из добываемого сырья. Соответственно его объем, направляемый на глубокую переработку, должен расти². Естественно, потребуется определенное время, чтобы инвестиции в инфраструктуру, модернизацию старых заводов и постройку новых дали отдачу. Поэтому данное направление развития не очень активно в отличие от добычи и экспорта, которые позволяют получать прибыль в более короткие сроки.

Компании, составляющие нефтяную отрасль, образуют государственную монополию. Сегодня эта модель является способом достижения экономического развития страны с минимальным уровнем конкуренции. Финансовым источником являются доходы от внешней торговли, прежде всего это полезные ископаемые. Подавляющая часть населения страны не имеет доступа к доходам от этих источников. Безусловно, определенная часть дохода до населения в виде пенсий, бесплатной медицины и т.д., однако объем данных средств сравнительно невелик. В условиях глобального мира рост экономики может обеспечиваться путем развития рыночных отношений внутри страны. «Нужна реальная межтопливная конкуренция на внутреннем рынке, без которой не решить поставленной задачи по созданию новой структуры экономики» [16]. Такое развитие дает стратегические предпосылки для роста.

² Министерство энергетики Российской Федерации, «Основные положения плана развития газовой и нефтехимии России на период до 2030 года».

Библиографический список

1. Эксперт 400 – рейтинг ведущих российских компаний – 2014, URL:<http://expert.ru/dossier/rating/expert-400/> (дата обращения: 05.08.2015).
2. Вести, Экономика, «Европа вынуждена закрывать свои НПЗ», 2013, URL:<http://www.vestifinance.ru/articles/25981>. (дата обращения: 05.08.2015).
3. Федеральная служба государственной статистики, 2015, URL:http://www.gks.ru/free_doc/new_site/effect/2-1-9.xls. (дата обращения: 05.09.2015).
4. Чернышева Е.А. Проблемы и пути развития глубокой переработки нефти в России // Бурение и нефть. 2011. № 5. С. 8–13.
5. ОАО «НК «Роснефть», 2013, URL:<http://www.rosneft.ru/Upstream/ProductionAndDevelopment/> (дата обращения: 05.08.2015).
6. «Международный Центр Качества Топлива», Ежегодный рейтинг Top-100 по снижению содержания серы в топливе, 2015.
7. URL:<https://stratasadvisors.com/Insights/Top-100-Sulfur-Gasoline>. (дата обращения: 05.08.2015).
8. Маркетинговое исследование – Анализ рынка мазута в России в 2009–2013 гг., прогноз на 2014–2018 гг. Журнал «BusinessStat».
9. Лазарева Н.В. Энергетические ресурсы, «Проблемы и перспективы развития нефтяной промышленности в России» // Журнал KANT. 2014. С. 44.
10. Фурсов В.А., Лазарева Н.В., Лавринцев И.Н. Современное состояние и перспективы мирового рынка сжиженного природного газа // Вестник СКФУ. 2014. № 1. С. 265–270.
11. Porter M.E. Competitive Strategy: Techniques for Analyzing Industries and Competitors. N.Y., 2003. 397 p.
12. Вести, Экономика, «Новак: спрос на нефтепродукты вырастет», 2015.
13. <http://www.vestifinance.ru/articles/58236>. (дата обращения: 05.08.2015).
14. Корендясов Е.Н. «России Африка нужна». ИАФ РАН, 2015.
15. Томберг Р.И. Российский нефтегазовый бизнес в Африке // Вестник МГИМО. 2011. № 3. С. 102–107.
16. Спиридонов Ю.А. «Концепция программы преодоления падения нефтеотдачи», Госдума РФ. М., 2006. 144 с.
17. Арутюнян Г., Борисов Д., Белоглазова О. Нефтяная отрасль России – 2014, «Основные итоги и возможные пути развития»// Нефтегазовая вертикаль. 2015. № 6.
18. Миллер А.Б. «Седьмое заседание Комиссии по модернизации и технологическому развитию экономики России». Москва, 25 декабря 2009.

Ekonomika v promyshlennosti = Economy in the industry
 2015, no. 4 October – December, pp. 12–17
 ISSN 2072-1633 (print)
 ISSN 2413-662X (online)

**Analysis and assessment
 of the Russian oil industry**

Bakashin P.E. – Department of management theory and business technology Plekhanov Russian University of Economics. Stremyanny per. 36, Moscow, 117997, Russia, pbakashin@gmail.com

Abstract. The article presents the analysis and assessment of one of the leading sector of Russian industry in the last 3–5 years, reviews its strengths and drawbacks. The requirements of modern international economic conditions indicate the need for production improvement, and are especially relevant when conducting a policy of import substitution. For implementation of this task some current criteria for a successful development of the industry that are common to many developed countries have been identified. These criteria are the quality of the produced fuel, the intensity of crude oil refining, the ratio between the number of processing plants in the country and the volume of oil production, industry infrastructure, as well as the attracting of external capital and the main directions of investment flows. To determine the effectiveness of

functioning indicators in developed and developing countries, the development trends in the direction of financial flows in the sector, including the amount of funds and the peculiarities of processes designed to update the technical park have been identified. The data were taken from official domestic and foreign sources. The possible future path of growth affecting the basic concepts for qualitative development of the refining sector of the economy are described. The urgency to apply the state industrial policy is grounded.

Keywords: analysis and assessment, sector, oil industry, the state industrial policy, efficiency.

References

1. *Ekspert 400 – reiting vedushchikh rossiiskikh kompanii – 2014*. [The rating of the leading Russian companies – 2014]. Available at: <http://expert.ru/dossier/rating/expert-400/> (accessed: 05.08.2015). (In Russ).
2. *Vesti, Ekonomika, «Evropa vynuzhdена zakryvat' svoi NPZ»*, 2013. [News, Economy, «Europe is forced to hide their refineries»]. Available at: <http://www.vestifinance.ru/articles/25981>. (accessed: 05.08.2015). (In Russ).

3. *Federal'naya sluzhba gosudarstvennoi statistiki*, 2015. [Federal State Statistics Service]. Available at: http://www.gks.ru/free_doc/new_site/effect/2-1-9.xls. (accessed: 05.08.2015). (In Russ).
4. Chernysheva E.A. Problems and ways of development of deep oil refining in Russia. *Burenie i nefi'*. 2011. No. 5. Pp. 8–13. (In Russ).
5. OAO «NK «Rosneft'», 2013, Available at: <http://www.rosneft.ru/Upstream/ProductionAndDevelopment/> (accessed: 05.08.2015). (In Russ).
6. «*Mezhdunarodnyi Tsentri Kachestva Topliva*», *Ezhegodnyi reiting Top 100 po snizheniyu sodержaniya sery v toplive*, 2015. [«The International Fuel Quality Center,» annual ranking of Top 100 for reducing the sulfur content in the fuel]. Available at: <https://stratasadvisors.com/Insights/Top-100-Sulfur-Gasoline>. (accessed: 05.08.2015). (In Russ).
7. URL:<https://stratasadvisors.com/Insights/Top-100-Sulfur-Gasoline>. (accessed: 05.08.2015).
8. *Marketingovoe issledovanie – Analiz rynka mazuta v Rossii v 2009–2013 gg, prognoz na 2014–2018 gg*. [Marketing research – Market analysis of oil in Russia in the years 2009–2013, the forecast for 2014–2018 years.]. *Zhurnal «BusinessStat»*. (In Russ).
9. Lazareva N.V. Energy resources, «Problems and prospects of development of the oil industry in Russia». *Zhurnal KANT*. 2014. Pp. 44. (In Russ).
10. Fursov V.A., Lazareva N.V., Lavrinets I.N. Current state and prospects of the world market of liquefied natural gas. *Vestnik SKFU*. 2014. No. 1. Pp. 265–270. (In Russ).
11. Porter M.E. *Competitive Strategy: Techniques for Analyzing Industries and Competitors*. N.Y., 2003. 397 p. (In Russ).
12. *Vesti, Ekonomika*, «Novak: spros na nefteprodukty vyrastet». [News, Economy, «Novak demand for petroleum products will grow»]. 2015. Available at: <http://www.vestifinance.ru/articles/58236>. (accessed: 05.08.2015). (In Russ).
13. <http://www.vestifinance.ru/articles/58236>. (accessed: 05.08.2015).
14. Korendyasov E.N. «Russia needs Africa». *IAf RAN*, 2015. (In Russ).
15. Tomberg R.I. Russian oil and gas business in Africa. *Vestnik MGIMO*. 2011. No. 3. Pp.102–107. (In Russ).
16. Spiridonov Yu. A. «The concept of the program of overcoming the fall of oil» *Gosduma RF*. Moscow, 2006. 144 p. (In Russ).
17. Arutyunyan G., Borisov D., Beloglazova O. Russia's oil industry – 2014 «The main outcomes and possible ways of development». *Neftegazovaya vertikal'*. 2015. No. 6. (In Russ).
18. Miller A.B. The seventh session of the Commission on Modernization and Technological Development of Russia's Economy. Moskva, 25 dekabrya 2009. (In Russ).

Information about authors: Graduate Student.

Инновационная деятельность в черной металлургии в России и за рубежом: сходство и отличие

© 2015 г. Н.И. Новиков, Л.В. Загороднова*

В работе представлены результаты исследований авторов, посвященных инновационной деятельности на предприятиях черной металлургии в России и за рубежом. Отмечены сходство и отличие инновационной деятельности на предприятиях черной металлургии в РФ и за рубежом, исследованы металлургические фирмы, которые преуспели в инновационной деятельности. Проанализирована система работы с инновациями на зарубежных металлургических предприятиях и изложены основные направления, такие как: на что опирается данная система, основные направления деятельности зарубежных предприятий черной металлургии, чему уделяется большее внимание, определен тип модели инновационного развития зарубежных металлургических предприятий, а также выявлены меры по стимулированию инновационной деятельности на предприятиях черной металлургии России.

В результате проведенного исследования авторами выявлено преимущество зарубежных металлургических компаний по работе с инновациями и определено, за счет чего активизируется инновационная деятельность на предприятиях черной металлургии России, сделаны выводы о перспективных инновационных проектах.

По результатам исследования приведены примеры работы с инновациями на зарубежных металлургических предприятиях, аргументированы факторы, по причине которых ситуация на предприятиях черной металлургии России менее благоприятная.

Кроме того, авторами определены меры по организации инновационной деятельности, что в итоге обеспечит активизацию инновационной деятельности на предприятиях черной металлургии РФ.

Ключевые слова: инновационная деятельность, развитие, металлургические предприятия, зарубежные металлургические предприятия, сходство и отличие инновационной деятельности, система работы с инновациями.

В развитых странах Европы научно-технический процесс, инновационная деятельность обеспечивают, по оценке, до 90 % прироста ВВП. В последнее десятилетие в мировой научной литературе появилось понятие «новая экономика, или экономика, базирующаяся на знаниях». Ее особенностями являются использование высоких технологий с целью глубокой переработки сырья, разработка и внедрение новых наукоемких товаров и услуг, в том числе ориентированных на конкретных потребителей, повышение качества продукции, применение более эффективных методов в сферах образования, подготовки и использования кадров и др. [1]. В настоящее время объемы финансирования НИОКР в металлур-

гической промышленности снизились примерно в 12 раз (в сопоставимых ценах) по сравнению с объемами финансирования во времена планово-централизованной экономики, что должно стать тревожным сигналом к реализации определенных мер [1].

Исходя из вышеизложенного авторами была поставлена исследовательская задача проанализировать сходство и отличие инновационной деятельности в черной металлургии в России и за рубежом.

Система работы с инновациями на зарубежных металлургических предприятиях

Китай начал выстраивать систему инновационной деятельности с середины 80-х гг. прошлого столетия как часть экономической реформы в сталелитейной отрасли. К концу XX в. была создана «Национальная инновационная система» для единой китайской экономики. Китай длительное время (до конца XX в.) отставал от развитых стран по производству и экономике, выступая лишь в роли сырьевого и аграрного «придатка». Однако начиная с 1949 г. в кратчайшие сроки была произведена индустриализация промышленности, появились новые предприя-

* Новиков Н.И. — д-р экон. наук, проф., зав. каф. экономики. economica@nkfi.ru.

Загороднова Л.В. — ассистент каф. экономики. Новокузнецкий институт (филиал) Кемеровского государственного университета (НФИ КемГУ), 654041, Кемеровская обл., г. Новокузнецк, ул. Циолковского, д. 23. ja.lili2014@yandex.ru.

тия, заводы, фабрики, и объем производства за этот период вырос в 39 раз [2].

По мнению большинства аналитиков, система работы с инновациями на зарубежных предприятиях опирается не только на саму стратегию развития инновационной деятельности, но и на отстроенный механизм защиты прав инноваций, позволяющий обеспечить необходимыми средствами внедрение эффективных инновационных проектов на производстве [3].

Инновационная деятельность зарубежных металлургических предприятий направлена на снижение затрат и увеличение прибыли. Инновация патентуется внутри страны, а при необходимости расширения рынка сбыта – за ее пределами. Таким образом, правовое сопровождение инноваций – это механизм достижения желаемого результата при максимальной конкуренции, позволяющий заботиться о преумножении капитала, а не о том, что его «дни» на рынке ограничены.

Российские металлургические предприятия игнорируют «охрану» своих инноваций, мотивируя это тем, что услуги по патентованию стоят дорого, а результат как таковой не ощутим. Считается, что не приносящая доходов деятельность (а приносящая расходы) абсолютно не корректна в условиях рынка. Менеджмент металлургических предприятий РФ «беспокоится» лишь о сиюминутной прибыли, не желая принимать во внимание быстро растущее число конкурентов [4]. Это может быть подтверждено тем, сколько на сегодняшний день разрабатывают стандарты металлургии через Росстандарт. В базе данных ГОСТ общероссийского классификатора стандартов в разделе «черные металлы» из действующих отмечены следующие: ГОСТ 380–2005 от 23.03.2010 г. «Сталь углеродистая обыкновенного качества. Марки»; ГОСТ 801–78 от 23.02.2010 г. «Сталь подшипниковая. Технические условия и др.». Существуют и замененные ГОСТ, например ГОСТ 380–88 «Сталь углеродистая обыкновенного качества и др.» [5]. Росстандарт находится в преддверии масштабной работы по реализации положений нового законопроекта «О стандартизации в Российской Федерации». Этот закон призван усилить роль стандартизации в техническом перевооружении и модернизации производства и направлен на внедрение инновационных технологий в промышленности. В настоящее время деятельность по разработке стандартов и их внедрению регламентируется законом «О техническом регулировании», но этот закон имеет довольно узкие рамки и обеспечивает лишь вопросы безопасности продукции на российском рынке. Сегодня лишь некоторые крупные корпорации демонстрируют заинтересованность в сотрудничестве с Росстандартом («Газпром», РЖД, Роснано), предприятия черной металлургии в этом списке не значатся [6].

Как показали результаты исследования, инновационная политика в Японии, в том числе на металлургических предприятиях, акцентирует внимание

не столько на финансировании собственной научно-исследовательской базы, сколько на скупке инноваций на последней до рыночной стадии, где уже известно о потенциальном рынке сбыта. В связи с этим менеджмент и специалисты японских металлургических предприятий приводят инновации к необходимым требованиям и используют в производстве.

С учетом вышесказанного, по оценке авторов, преимуществом японских металлургических предприятий по работе с инновациями является сжатие сроков инженерно-конструкторских разработок, производственного освоения, что позволяет не отставать, а даже опережать конкурентов при выходе на новые рынки. С недавних пор (с 2010 г. и по настоящее время) на японских предприятиях усилия направляются на собственные фундаментальные и прикладные исследования.

На российских металлургических предприятиях изъяны в системе работы с инновациями, по мнению авторов, обоснованы нехваткой инвестиций у предприятий и организаций, ограниченностью бюджетного и внебюджетного финансирования. Свыше 80 % предприятий для финансирования инноваций использовали собственные, а не заемные средства. Государственные инвестиции (средства бюджета и внебюджетных фондов) также играют значительную роль. Исследования В. Кабиной и С. Кларка свидетельствуют о том, что местные и региональные власти оказывали помощь в осуществлении инноваций 41 из выбранных 143 предприятий (28,7 %) [7]. Следовательно, недостаточность финансирования инновационной деятельности ограничивает реализацию потенциала предприятий, поскольку для широкомасштабных инвестиций и реструктуризации всего предприятия необходимы значительные финансовые вложения, которыми само предприятие не обладает. Подобная ситуация обусловлена тем, что, несмотря на снижение процентной ставки по займам, кредитная система осуществляет кредитование реального сектора экономики недостаточно.

Кроме того, как показывает мировая практика, система государственной поддержки предприятий черной металлургии является важнейшей формой использования налоговых льгот, а именно предоставления налогового кредита, т. е. отсрочки налоговых платежей в части затрат из прибыли на инновационные цели:

1) «налоговые каникулы» в течение нескольких лет на прибыль, полученную от реализации инновационных проектов;

2) льготное налогообложение прибыли, полученной в результате использования патентов, лицензий, ноу-хау, входящих в состав интеллектуальной собственности.

Следует выделить тип модели инновационного развития зарубежных металлургических предприятий, а именно с ориентацией на стимулирование инноваций путем развития инновационной инфраструктуры предприятия, обеспечения восприимчивости к достижениям научно-технического прогресса

са, координации действий различных секторов предприятия в области техники и технологии.

Зарубежные металлургические компании в системе работы с инновациями уделяют внимание научно-техническому развитию. Они, как правило, располагают собственными крупными исследовательскими центрами и лабораториями, а также проектными и конструкторскими подразделениями.

Например, в Японии на металлургических предприятиях для повышения конкурентного потенциала правительство осуществляет технологическую поддержку в части инноваций, связанных с развитием «сложных» производств, и активно содействует развитию трудовых ресурсов, способных успешно освоить передовые технологические процессы. В связи с этим создаются «Центры нанотехнологий», осуществляющие переподготовку специалистов, «университеты развития» и т.д. [7].

Следующим важным этапом в системе работы с инновациями на металлургических предприятиях является широкая сеть учебных заведений, научно-исследовательских институтов и лабораторий, множество «технопарков», бизнес-инкубаторов и т.д. (пример – Китай) [1].

Проанализировав систему работы с инновациями на зарубежных металлургических предприятиях, следует отметить, что она осуществляется системно, комплексно и последовательно. Исследование состояния инновационной деятельности на предприятиях черной металлургии РФ показало, что последовательность и комплексность инновационной деятельности на российских предприятиях черной металлургии отсутствует. В российской черной металлургии в процессе инновационной деятельности решаются чаще всего такие задачи, как, например, установка вдувания пылеугольного топлива в доменные печи (ОАО «ЕВРАЗ ЗСМК»), реконструкция НЛМЗ (ОАО «НЛМК») и др., что направлено лишь на совершенствование технологии производства. По мнению авторов, наиболее значимые и перспективные инновационные проекты отличаются комплексным решением производственных вопросов. Как правило, реализованные проекты не только затрагивают технологию и оборудование, но и меняют систему управления, маркетинга, сбыта. Примеры таких проектов можно отследить в машиностроении, на производстве транспортников Ил-476, когда на их основе планируется разрабатывать для Минобороны России воздушные командные пункты, которые будут строиться. Таким образом, произведена не только модернизация крыла, грузоподъемности, скорости, но и комплекс необходимых мероприятий и проектов для эффективного функционирования [8].

По мнению авторов, перечисленные выше примеры инновационной деятельности на предприятиях черной металлургии России являются факторами технического и технологического улучшения на металлургических предприятиях страны, однако, по нашему мнению, *инновации — это комплекс* и менять необходимо не только технику и технологию, но и

систему управления, методы управления, производственную логистику, сбыт и др., именно такие проекты, по нашему мнению, являются перспективными и инновационными, так как охватывают целый комплекс мероприятий [9].

Инвестиции в черную металлургию России возрастали лишь с 2004 г. В 2013 г. их объем составил 126 млрд руб., и в ближайшие годы активного роста не планируется. Значительные объемы направлялись на закупку импортного технологического оборудования, не имеющего отечественных аналогов¹. Металлургические предприятия РФ по технической, технологической мощности отстают от зарубежных компаний, что можно объяснить недостаточным финансированием, ограниченностью средств бюджета и внебюджетных фондов и др. [10].

Итог системы работы с инновациями на зарубежных металлургических предприятиях

Авторами были выявлены некоторые факторы, из-за которых ситуация на предприятиях черной металлургии России менее благоприятна, чем на зарубежных. Вкладывая часть инвестиций, зарубежные металлургические компании уже длительное время применяют современное оборудование и технологии. Активная закупка российскими предприятиями черной металлургии технологического оборудования, не имеющего отечественных аналогов, происходит в последнее время, и, по мнению авторов, медленно. Данная проблема не может быть решена просто путем замены старого оборудования на новое. По нашему мнению, приобретенное зарубежное оборудование, как правило, всегда высокотехнологично, и требует не только соответствующего уровня знаний персонала, который с этим оборудованием так или иначе взаимодействует, но и новой системы отношений между сотрудниками, переобучения и адаптации. Зарубежные компании, перехватив и доработав отечественные технологии, смогли предложить этот товар на лучших условиях, чем в России. Примером этому могут служить многие изобретения, сделанные в СССР, – машины непрерывного литья, установки вакуумирования стали, технологии продувки металла в ковше. Конечно, в России по-прежнему делают машины непрерывного литья, печи, но зарубежные компании могут сделать все в сжатые сроки и в более цельном виде. Это не означает, что иностранное оборудование совершенно, однако с российским возникает больше проблем [11].

На рубеже 1940–50 гг. в Японии существовало четкое разделение труда между операторами, использующими оборудование, и специалистами, осуществляющими его техническое обслуживание.

¹ Приложение № 7 к «Стратегии развития металлургии РФ до 2020 г.».

Одновременно с этим в Японии начали развивать собственную концепцию обеспечения качества, основанную не на контроле продукта, а на обеспечении высокого качества технологии непосредственно в процессе работы [12].

Следующий фактор – комплексное обслуживание оборудования. В настоящее время от того, насколько правильно организована система управления ремонтным и техническим обслуживанием, в значительной степени зависит эффективность производственной системы в целом. Со второй половины XX в. развитие организации ремонта в СССР и за рубежом пошло разными путями. В СССР была разработана система плано-предупредительного ремонта (ППР). Система ППР обладает значительными недостатками, среди которых можно отметить: неточность нормативов ремонтного, межремонтного циклов и значительные отклонения фактических данных работы оборудования от плановых, отсутствие учета фактических условий (технологических режимов) работы оборудования, отсутствие учета качества материалов и запасных частей, отсутствие достоверных данных о техническом состоянии оборудования. Но, несмотря на это, в России данная система используется многие десятилетия [13].

По мнению авторов, в значительной степени благодаря вышесказанному на современном этапе металлургия в Японии отличается высоким уровнем технического оснащения, производство имеет высочайший уровень автоматизации. Например, доля применения линий непрерывного литья достигла 100 %, в то время как в России она не составляет и одной трети.

Особое внимание уделяется научно-техническим исследованиям процессов плавки, значительно увеличилось количество людей, работающих в этой сфере, а отчисления в развитие инновационных технологий уже достигают 5 % от всех инвестиций, в то время как инвестиции на российских предприятиях черной металлургии в 2013–2014 гг. сократились на 3,2 % от общего числа [13].

Инвестиции в черную металлургию России даже при их значительном росте начиная с 2003 г. были в целом в 9,5 раза меньше, чем в черную металлургию Китая. В черной металлургии России за 19 лет производство стали выросло на 30 % (с 51,6 млн т в 1995 г. до 67 млн т в 2013 г.) [10].

Отличие инновационной деятельности на предприятиях черной металлургии РФ и за рубежом в том, что зарубежные металлургические компании осуществляют работу с инновациями системно, комплексно и последовательно, с использованием высоких технологий, разработкой и внедрением наукоемких товаров и услуг, в том числе ориентируясь на конкретного потребителя, повышение качества продукции, подготовку кадров. Таким образом, необходимо принимать самые решительные меры в черной металлургии РФ по организации инновационной деятельности, что в итоге обеспечит повышение уровня конкурентоспособности выпускаемой

продукции и предприятия в целом. Кроме того, инновационные изменения приведут к достижению новых позитивных результатов, а также к «рождению» новых решений, удовлетворяющих текущие и вновь появляющиеся потребности рынка.

Можно заключить, что удерживать процесс инновационного развития предприятий в России в требуемом направлении позволит активизация следующих мероприятий:

- увеличение финансирования НИОКР;
- внедрение эффективных технологий и производственных мощностей, отличающихся комплексным решением;
- предоставление налоговых и государственных льгот;
- усовершенствование системы организации и выполнения НИР;
- учет рыночной востребованности уже на стадии постановки поисковых работ;
- воссоздание в институтах экспериментальной базы и подготовки кадров.

Примерами активного развития инновационных технологий могут служить Япония и Южная Корея, которые предоставили финансовые средства для постройки завода согласно договору, подписанному на Третьей встрече министров Южной Кореи и Японии еще в 1969 г. Общая сумма финансирования составила 73,7 млн долл. по государственным гарантиям и займам и 50 млн долл. кредита от Экспортно-Импортного банка Японии. *POSCO* была предоставлена техническая поддержка японской корпорацией *NipponSteel* и другими компаниями. *POSCO* – 41 производственный актив в 12 странах мира. Построенные комплексы *FINEX* единственные в мире.

В *NipponSteel* разработали первую в мире никельсодержащую сталь, получили японский стандарт *JIS* и американский *ASME*. Уже в 1991 г. она имела собственный научно-исследовательский центр.

Российские металлургические предприятия не достаточно активно используют представленные меры по активизации инновационной деятельности, примером могут быть лишь такие проекты, как:

- ЧерМК осуществляет проект по реконструкции оборудования для повышения качества реза прокатного листа [14];
- вдувание пылеугольного топлива в доменные печи (ОАО «ЕВРАЗ ЗСМК») [15];
- реконструкция энергетических мощностей (ОАО «НЛМК») [16] и др.

Представленные проекты не отличаются комплексным решением, следовательно, российским предприятиям черной металлургии необходимо принимать самые решительные меры в этом актуальном на сегодняшний момент вопросе.

Библиографический список

1. Новиков Н.И. Инновационная деятельность – важнейшее направление развития предприятия.

Сборник научных трудов. Изд-во ИЭОПП СО РАН, 2008. 193–206 с.

2. Новиков Н.И., Загороднова Л.В. Некоторые аспекты активизации инновационной политики по реализации стратегии развития (на примере предприятий черной металлургии) // Вестник КемГУ, 2013. 309 с.

3. Новиков Н.И. Управление инновационным развитием крупного промышленного (металлургического) предприятия // Материалы VI Международной научно-практической конференции. Новочеркасск, 2007. Ч. 3. С. 17–28.

4. URL: <http://fb.ru/article/170225/promyishlennost-kitaya-promyishlennost-i-selskoe-hozyaystvo-kitaya> (дата обращения: 02.11.2015).

5. URL: <http://www.rosstandart.msk.ru/gost/> (дата обращения: 02.11.2015).

6. URL: http://www.rostest.ru/intervyu-rukovoditelya-rosstandarta-alekseya-vladimirovicha-abramova.php?clear_cache=Y (дата обращения: 03.11.2015).

7. URL: <http://bzbook.ru/Innovacionnyj-menedzhment-uchebnoe-posobie.64.html> (дата обращения: 29.10.2015).

8. URL: <http://www.scienceforum.ru/2014/465/6046> (дата обращения: 29.10.2015).

9. URL: http://sci-article.ru/stat.php?i=innovacionnaya_politika_za_rubezhom_i_v_rossii (дата обращения: 03.11.2014).

10. Стратегия развития металлургической промышленности России на период до 2020 года URL: <http://old.minpromtorg.gov.ru/ministry/strategic/sectoral/2> (дата обращения: 05.10.2014).

11. URL: <http://docplayer.ru/302784-Chtoby-statliderom-nado-vzyat-luchshee.html> (дата обращения: 29.10.2015).

12. URL: <http://rbis.biz/benefits/article/np1.php> (дата обращения: 25.04.2015).

13. Ерохин Е.А., Осинцев А.Е. Эволюция систем технического обслуживания и ремонта оборудования / Информационный сайт по экономике. URL: <http://www.ekportal.ru>. (дата обращения: 08.07.2014.).

14. URL: http://www.severstal.ru/rus/press_center/news/document12541.phtml (дата обращения: 03.11.2014).

15. URL: <http://evraz.com/ru/media/news/3712/> (дата обращения: 03.11.2014).

16. URL: <http://www.conomy.ru/articles/2015/8/24/nlmc-napravil-na-rekonstruktsiyu-energeticheskikh-moschnostey-okolo-2-6-mlrd-rublej> (дата обращения: 25.11.2014).

Ekonomika v promyshlennosti = Economy in the industry
2015, no. 4 October – December, pp. 18–23
ISSN 2072-1633 (print)
ISSN 2413-662X (online)

Innovative activity in the steel industry in Russia and abroad: similarities and differences

Novikov N.I., Zagorodnova L.V. – Novokuznetsk Institute (branch) of Kemerovo State University (NEH KemSU), 654041, Kemerovskaya obl., Novokuznetsk, Tsiolkovskogo str., 23. economica@nkfi.ru, ja.lili2014@yandex.ru.

Abstract. The paper presents similarities and differences of innovative activity of ferrous metallurgy enterprises in Russia and abroad, The metallurgical companies have been studied that have succeeded in innovations. The paper analyzes the system of work with innovations in foreign steel mills and sets out the main directions of the analysis such as: what is the base of the system, the main directions of foreign steel industry activity, where lay the attention foci. The paper defines the type of model of innovative development of foreign iron and steel enterprises and identifies measures to stimulate innovation in the Russian enterprises. The article discloses the advantage of foreign steel companies in work with innovation, shows, how to activate the innovative activity at the enterprises of ferrous metallurgy of Russia, picks out the promising innovative projects. The study provides examples how the work with innovations is organized the foreign steel

companies, presents the factors due to which the situation in Russia's steel industry is less favorable. In addition, the authors identify arrangements for innovation, which will ultimately improve innovation activity in the Russian enterprises.

Keywords: innovative activity, development, the metallurgical enterprises, the foreign metallurgical enterprises, similarity and difference of innovative activity, system of work with innovations.

References

1. Novikov N.I. *Innovatsionnaya deyatel'nost' – vazhneishee napravlenie razvitiya predpriyatiya*. [Innovation activity – the major direction of enterprise development]. *Sbornik nauchnykh trudov Izd-vo IEOPP SO RAN*, 2008. 193–206 p. (In Russ).

2. Novikov N. I., Zagorodnova L.V. *Nekotorye aspekty aktivizatsii innovatsionnoi politiki po realizatsii strategii razvitiya (na primere predpriyatii chernoii metallurgii)* [Some aspects of the revitalization of innovation policy for the implementation of the development strategy (for example the steel industry)]. *Vestnik KemGU*, 2013. 309 p. (In Russ).

3. Novikov N.I. Management of innovative development of large industrial (metallurgy) enterprise. *Materialy VI Mezhdunarodnoi nauchno-prakticheskoi*

konferentsii Novocherkassk, 2007. Ch. 3. Pp. 17–28. (In Russ).

4. Available at: <http://fb.ru/article/170225/promyishlennost-kitaya-promyishlennost-i-selskoe-hozyaystvo-kitaya> (accessed: 02.11.2015). (In Russ).

5. Available at: <http://www.rosstandart.msk.ru/gost/> (accessed: 02.11.2015). (In Russ).

6. Available at: http://www.rostest.ru/intervyu-rukovoditelya-rosstandarta-alekseya-vladimirovicha-abramova.php?clear_cache=Y (accessed: 03.11.2015). (In Russ).

7. Available at: <http://bzbook.ru/Innovacionnyj-menedzhment-uchebnoe-posobie.64.html> (accessed: 29.10.2015). (In Russ).

8. Available at: <http://www.scienceforum.ru/2014/465/6046> (accessed: 29.10.2015).

9. Available at: http://sci-article.ru/stat.php?i=innovacionnaya_politika_za_rubezhom_i_v_rossii (accessed: 03.11.2014). (In Russ).

10. *Strategiya razvitiya metallurgicheskoi promyshlennosti Rossii na period do 2020 goda* [Development strategy of the metallurgical industry of Russia until 2020]. Available at: <http://old.minpromtorg.gov.ru/ministry/strategic/sectoral/2> (accessed: 05.10.2014). (In Russ).

11. Available at: <http://docplayer.ru/302784-Chtoby-stat-liderom-nado-vzyat-luchshee.html> (accessed: 29.10.2015). (In Russ).

12. Available at: <http://rbis.biz/benefits/article/np1.php> (accessed 25.04.2015). (In Russ).

13. Erokhin E.A., Osintsev A.E. Evolyutsiya sistem tekhnicheskogo obsluzhivaniya i remonta oborudovaniya. [The evolution of systems maintenance and repair of equipment]. *Informatsionnyi sait po ekonomike*. Available at: <http://www.ekportal.ru>. (accessed: 08.07.2014.). (In Russ).

14. Available at: http://www.severstal.ru/rus/press_center/news/document12541.phtml; (accessed: 03.11.2014). (In Russ).

15. Available at: <http://evraz.com/ru/media/news/3712/> (accessed: 03.11.2014).

16. Available at: <http://www.conomy.ru/articles/2015/8/24/nlmc-napravil-na-rekonstruktsiyu-energeticheskikh-moschnostey-okolo-2-6-mlrd-rublej> (accessed: 25.11.2014). (In Russ).

Information about authors: *N.I. Novikov* – Doctors of Economic Sciences, Professors, Head of Chair, *L.V. Zagorodnova* – Assistant to Chair

Классификация градообразующих организаций моногородов Российской Федерации*

© 2015 г. Н.А. Харитоновна, Е.Н. Харитоновна, В.Н. Пуляева, К.Б. Кунанбаева**

В настоящий момент экономика Российской Федерации переживает достаточно сложный период, для которого характерны нестабильность и неопределенность протекающих процессов, стагнация основных показателей, отражающих экономическое развитие, сохранение экономических санкций Запада, неустойчивость курса национальной валюты. В указанных условиях наиболее уязвимыми становятся монопрофильные муниципальные образования – моногорода, социально-экономическое положение которых зависит от результативности функционирования, как правило, одного экономического субъекта. В связи с этим существенно возрастает актуальность исследований в области совершенствования управления развитием градообразующих организаций в целях обеспечения стабильности не только муниципальной экономики, но страны в целом [1].

Целью исследования, результаты которого представлены в статье, явилась структуризация градообразующих организаций, предназначенная для последующей разработки базовых стратегий их дальнейшего развития.

В статье рассмотрена нормативно-правовая база, определяющая статус градообразующих организаций и моногородов Российской Федерации с учетом ее специфики на федеральном и региональном уровнях.

На основании изучения имеющихся классификаций моногородов и градообразующих организаций предложена авторская классификация последних, основанная на элементах кластерного анализа. Предложенная трехуровневая структуризация градообразующих организаций учитывает специфику региона, муниципального образования и конкретного хозяйствующего субъекта, что позволяет формировать типичные варианты стратегий развития конкретных градообразующих организаций.

Ключевые слова: градообразующая организация, моногород, наукоград, особая экономическая зона, территория опережающего развития, закрытое территориальное образование, структурный, кластерный, сравнительный анализ, трехуровневые классификационные признаки.

В настоящий момент экономика Российской Федерации переживает непростой период, для которого характерны экономические санкции Запада, ослабление курса национальной валюты, нестабильность и неопределенность протекающих социальных процессов, стагнация экономического развития, что подтверждается данными официальной статистики, отражается основными показателями. В этих условиях наиболее уязвимыми становятся монопрофильные муниципальные образования – моногорода, социально-экономическое положение которых зависит, как правило, только от одного экономического субъекта. В связи с этим целесообразно не только определить долгосрочную стратегию развития градообразующих организаций с учетом их влияния на социально-эко-

номическое состояние конкретного муниципального образования, но и рационально распределить государственные ресурсы, направляемые на поддержку соответствующих хозяйствующих субъектов.

Необходимо отметить, что в Российской Федерации насчитывается несколько сотен градообразующих организаций разной отраслевой принадлежности и масштабов хозяйствования, многие из которых, являясь системообразующими для своего региона, а нередко и экономики страны в целом, формируют финансовое благополучие не только определенного муниципального образования, но и в целом Российской Федерации. При этом функционирующие на территории страны градообразующие организации существенно различаются между собой по результа-

* Статья подготовлена по материалам научно-исследовательской работы «Управление развитием градообразующей организации», приказ Финансового университета от 15.04.2015 № 0820/0 «Об организации выполнения прикладных научных исследований по Государственному заданию на 2015 год».

** Харитоновна Н.А. – д-р экон. наук, проф. каф. «Экономика организации» ФГОБУВПО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации». Москва, ГСП-3, 125993, Ленинградский проспект, д. 49. Consulting1992@rambler.ru.

Харитоновна Е.Н. – д-р экон. наук, проф., ФГОБУВПО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации». Москва, ГСП-3, 125993, Ленинградский проспект, д. 49. Consulting1992@rambler.ru.

Пуляева В.Н. – канд. экон. наук, старший преп. каф. «Управление персоналом» ФГОБУВПО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации». Москва, ГСП-3, 125993, Ленинградский проспект, д. 49. 8.kharitonova@gmail.com.

Кунанбаева К.Б. – аспирант кафедры «Экономика организации» ФГОБУВПО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации». Москва, ГСП-3, 125993, Ленинградский проспект, д. 49.

Определение градообразующих организаций в Федеральных законах Российской Федерации [The definition of core organizations in the Federal Law]			
№ п/п	Источник	Статья Федерального закона	Критерий определения градообразующей организации
1	Федеральный закон от 26.10.2002 № 127-ФЗ (ред. от 29.06.2015) «О несостоятельности (банкротстве)» [2] Глава IX. Особенности банкротства отдельных категорий должников – юридических лиц § 2. Банкротство градообразующей организации	Статья 169. Статус градообразующей организации. «... юридические лица, численность работников которых составляет не менее двадцати пяти процентов численности работающего населения соответствующего населенного пункта. Положения, предусмотренные настоящим параграфом, применяются также к иным организациям, численность работников которых превышает пять тысяч человек»	Численность работников ≥ 25 % численности работающего населения соответствующего населенного пункта
2	Федеральный закон от 29.12.2014 № 473-ФЗ «О территориях опережающего социально-экономического развития в Российской Федерации» [3] Глава 9. Особенности создания территорий опережающего социально-экономического развития в монопрофильных муниципальных образованиях Российской Федерации (моногородах)	Статья 34. Порядок создания территорий опережающего социально-экономического развития на территориях монопрофильных муниципальных образований Российской Федерации (моногородов) /.../ «... организация (филиал юридического лица), которая осуществляет деятельность на территории монопрофильного муниципального образования Российской Федерации (моногорода), включенного в перечень монопрофильных муниципальных образований Российской Федерации (моногородов), утвержденный Правительством Российской Федерации, и среднесписочная численность работников которой составляет не менее 20 процентов среднесписочной численности работников всех организаций, осуществляющих деятельность на территории муниципального образования»	Среднесписочная численность работников ≥ 20 % среднесписочной численности работников всех организаций, осуществляющих деятельность на территории муниципального образования, включенного в перечень моногородов Российской Федерации

тивности хозяйствования. Следовательно, выбирая конкретные точки экономического роста отдельных территорий, необходимо совершенно четко понимать уровень развития градообразующих организаций и их дальнейшие перспективы. Безусловно, говорить об универсальной стратегии развития градообразующих организаций не представляется возможным. Именно это и определило цель и задачи исследования, выполненного авторами, – осуществить классификацию градообразующих организаций Российской Федерации для их последующей группировки и разработки вариантов долгосрочной стратегии в отдельности для каждой классификационной группы.

Современный экономический словарь дает следующее определение понятию «градообразующая организация»: это «...производственное предприятие, на котором занята значительная или даже основная часть работающих граждан города, поселка, в связи с чем оно определяющим образом влияет на занятость населения, воздействует на инфраструктуру и социальные проблемы [2].

На законодательном уровне статус градообразующей организации определяется двумя основными федеральными законами: от 26.10.2002 № 127-ФЗ (ред. от 29.06.2015) «О несостоятельности (банкротстве)»¹ и от 29.12.2014 № 473-ФЗ «О территориях опережающего социально-экономического развития

в Российской Федерации»², в которых используются разные критерии для отнесения хозяйствующего субъекта к градообразующей организации (табл. 1). Кроме того, местные органы власти в каждом отдельном субъекте Российской Федерации могут принимать собственные нормативно-правовые акты, регламентирующие меры государственной поддержки градообразующих организаций, и для этих целей использовать свои собственные критерии отнесения хозяйствующих субъектов к градообразующим организациям, не противоречащие, однако, федеральному законодательству.

Таким образом, понятие «градообразующей организации» как экономической системы предполагает не только учет особенностей финансово-хозяйственной деятельности непосредственно самого хозяйствующего субъекта, но и специфику его взаимоотношений с муниципальным образованием.

В целом стратегия развития муниципального образования должна иметь в своей основе контрольные индикаторы результативности хозяйствования, прежде всего градообразующей организации, определяющей перспективы развития муниципальной экономики, включая трудоустройство и социальную обеспеченность значительной части населения моногорода, строительство и функционирование

¹ Федеральный закон от 26.10.2002 № 127-ФЗ (ред. от 29.06.2015) «О несостоятельности (банкротстве)».

² Федеральный закон от 29.12.2014 № 473-ФЗ «О территориях опережающего социально-экономического развития в Российской Федерации».

различных объектов социальной сферы, охрану окружающей среды, здравоохранение, развитие сферы услуг и др., что создает нормальные условия жизни как занятого на градообразующей организации персонала, так и членов их семей и всего населения определенного муниципального образования.

Следует подчеркнуть, что понятие моногорода и определяющие его критерии указаны в Постановлении Правительства РФ³ от 29.07.2014 № 709, а именно:

«...муниципальное образование имеет статус городского округа или городского поселения, за исключением муниципальных образований, в которых в соответствии с законом субъекта Федерации находится законодательный (представительный) орган власти субъекта Федерации;

численность населения муниципального образования превышает 3 тыс. человек;

численность работников градообразующей организации (или нескольких организаций, осуществляющих на территории муниципального образования один и тот же вид основной экономической деятельности или деятельность которых осуществляется в рамках единого производственно-технологического процесса) достигала в период пяти лет, предшествующих дате утверждения перечня моногородов, 20 % среднесписочной численности работников всех организаций, осуществляющих деятельность на территории муниципального образования;

осуществление градообразующей организацией деятельности по добыче полезных ископаемых (кроме нефти и газа) и (или) производству и (или) переработке промышленной продукции».

Указанным Постановлением определены три категории моногородов в зависимости от складывающейся в них социально-экономической ситуации:

- наиболее сложное социально-экономическое положение;
- имеются риски ухудшения социально-экономического положения;
- стабильная социально-экономическая ситуация⁴.

³ Постановление Правительства РФ от 29.07.2014 № 709 «О критериях отнесения муниципальных образований Российской Федерации к монопрофильным (моногородам) и категориях монопрофильных муниципальных образований Российской Федерации (моногородов) в зависимости от рисков ухудшения их социально-экономического положения».

⁴ О критериях отнесения муниципальных образований к моногородам и о категориях моногородов в зависимости от рисков ухудшения их социально-экономического положения [Электронный ресурс на сайте Минэкономразвития России: <http://economy.gov.ru/minec/press/news/201408012>, (дата обращения: 09.06.2015)].



Рис. 1. Расположение градообразующих организаций в 319 моногородах по территории Российской Федерации [Location city-forming organizations in 319 single-industry towns in the territory of the Russian Federation]

Распоряжением Правительства РФ от 29.07.2014 № 1398-р (в ред. от 16.04.2015)⁵ утвержден перечень из 319 монопрофильных муниципальных образований Российской Федерации (моногородов), на территории которых расположены градообразующие организации (далее – Перечень моногородов), и разработан Регламент ведения в Минэкономразвития России комплексного мониторинга социально-экономического положения монопрофильных муниципальных образований Российской Федерации (моногородов)⁶.

Авторами произведена структуризация промышленных градообразующих организаций, указанных в Перечне моногородов, в разрезе территориальных округов (рис. 1), по численности проживающего в моногородах населения (рис. 2) и отраслевой принадлежности (рис. 3).

Следует подчеркнуть, что в Российской Федерации действует несколько федеральных законов, определяющих особенности функционирования различных территорий, имеющих в своем составе градообразующие организации. В частности:

Закон РФ от 14.07.1992 № 3297-1 (ред. от 29.12.2014) «О закрытом административно-территориальном образовании»⁷ определяет особенности функционирования закрытых административно-тер-

⁵ Распоряжение Правительства РФ от 29.07.2014 № 1398-р (в ред. от 16.04.2015) «Об утверждении перечня монопрофильных муниципальных образований Российской Федерации (моногородов)».

⁶ Приказ Минэкономразвития России от 26.12.2014 № 854 «Об организации в Минэкономразвития России ведения комплексного мониторинга социально-экономического положения монопрофильных муниципальных образований Российской Федерации (моногородов)».

риториальных образований» (далее – ЗАТО);

Федеральный закон от 22.07.2005 № 116-ФЗ (ред. от 29.06.15) «Об особых экономических зонах в Российской Федерации»⁸ определяет правовое поле особых экономических зон (далее – ОЭЗ⁹) и предоставляет благоприятные возможности для развития кластерных проектов¹⁰;

Федеральный закон от 04.07.1999 № 70-ФЗ (ред. от 02.07.2013, с изм. от 20.04.2015) «О статусе наукограда Российской Федерации»¹¹ определяет особенности функционирования наукоградов. Следует отметить, что ни одно из монопрофильных муниципальных образований из Перечня моногородов по состоянию на 01.07.2015 не имеет статуса наукограда или территории опережающего социально-экономического развития.

Кроме вышеперечисленных федеральных законов действуют:

Постановление Правительства РФ от 22.06.2015 № 614¹², определяющее порядок создания территорий опережающего социально-экономического развития на территориях монопрофильных муниципальных образований Российской Федерации (моногородов) с наиболее сложным социально-экономическим положением (в том числе во взаимосвязи с проблемами функционирования градообразующих организаций), включенных в Перечень моногородов, за исключением муниципальных образований, на территориях которых созданы территории опережающего социально-экономического развития в соответствии с Федеральным законом от 29.12.2014 № 473-ФЗ

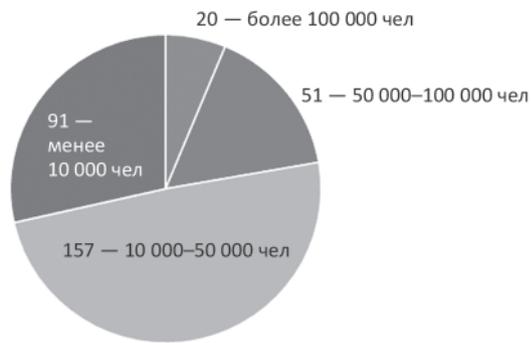


Рис. 2. Структура градообразующих организаций в зависимости от численности проживающего населения в 319 моногородах их функционирования

[The structure of core organizations depending on the size of the resident population in the 319 single-industry towns of their functioning]

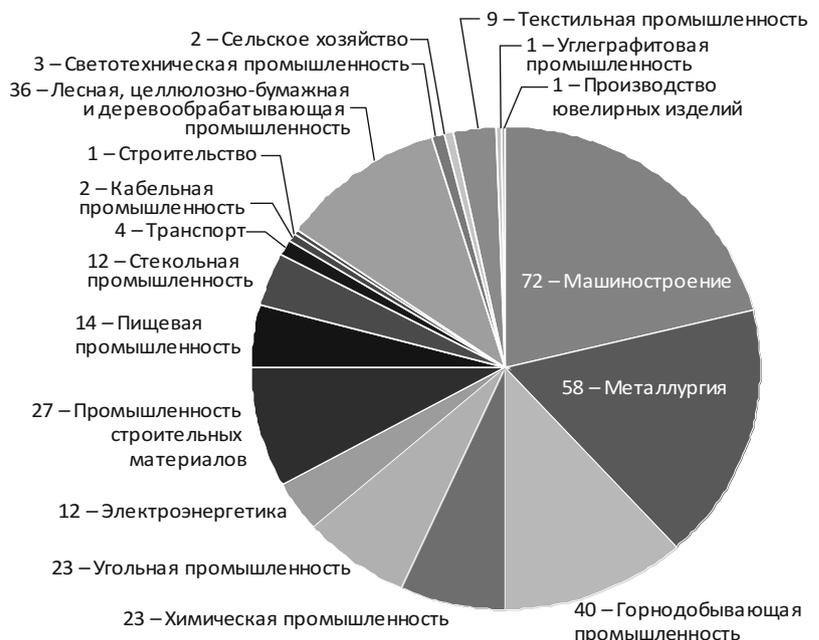


Рис. 3. Отраслевая структура градообразующих организаций, расположенных в 319 моногородах

[Sectoral structure of city-forming organizations located in 319 single-industry towns]

⁷ Закон РФ от 14.07.1992 № 3297-1 (ред. от 29.12.2014) «О закрытом административно-территориальном образовании».

⁸ Закон РФ от 14.07.1992 № 3297-1 (ред. от 29.12.2014) «О закрытом административно-территориальном образовании».

⁹ ОЭЗ могут быть 4 типов: промышленно-производственные, технико-внедренческие, туристско-рекреационные и портовые.

¹⁰ Концепцией долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации, утвержденной распоряжением Правительства Российской Федерации от 17.11.2008 № 1662-р [12], предусматривается создание сети территориально-производственных кластеров, реализующих конкурентный потенциал территорий, формирование ряда инновационных высокотехнологических кластеров в европейской и азиатской частях России. В настоящее время в России функционирует 25 инновационных кластеров.

¹¹ Федеральный закон от 04.07.1999 № 70-ФЗ (ред. от 02.07.2013, с изм. от 20.04.2015) «О статусе наукограда Российской Федерации».

¹² Постановление Правительства РФ от 22.06.2015 № 614 «Об особенностях создания территорий опережающего социально-экономического развития на территориях монопрофильных муниципальных образований Российской Федерации (моногородов)».

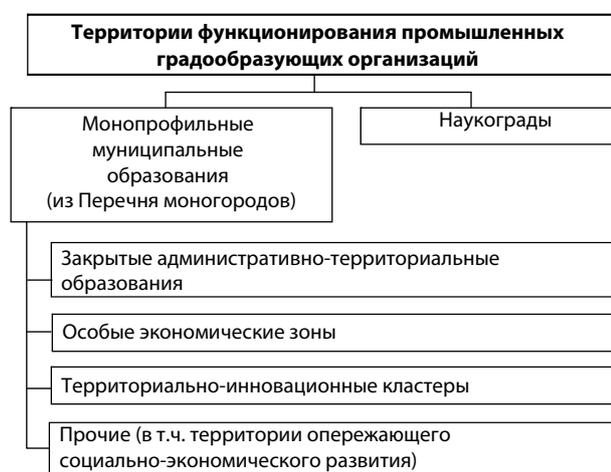


Рис. 4. Типы территорий, на которых могут функционировать промышленные градообразующие организации
 [Types of territories in which can operate industrial town-forming organization]

«О территориях опережающего социально-экономического развития в Российской Федерации», в целях содействия развитию моногородов путем привлечения в моногород инвестиций и создания новых рабочих мест, не связанных с деятельностью градообразующих организаций, а также формирования условий для отнесения моногородов к моногородам со стабильной социально-экономической ситуацией;

распоряжение Правительства РФ от 08.12.2011 № 2227-р «Об утверждении Стратегии инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года»¹³, согласно которой на территории Российской Федерации создано 25 инновационных кластеров, имеющих в своем составе градообразующие организации, в том числе и из Перечня моногородов, включая ЗАТО.

Как правило, градообразующие организации позиционируются в составе определенной группы хозяйствующих субъектов, деятельность которых регламентируется вышеназванными нормативно-правовыми документами. Таким образом, приведенная законодательная база формирует основные классификационные признаки для структуризации градообразующих организаций (**рис. 4**).

Следует подчеркнуть также, что Правительственной комиссией по экономическому развитию и интеграции утвержден перечень из 199 системо-

образующих организаций¹⁴ [20] (куда вошли 61 градообразующие организации, территориально расположенные в муниципальных образованиях из Перечня моногородов), для которых со стороны государства предусмотрен следующий формат взаимодействия:

мониторинг финансово-экономического положения хозяйствующего субъекта или группы, включенных в перечень системообразующих организаций, в целях своевременного обнаружения негативных факторов;

разработка инструментов оказания государственной поддержки и установление порядка и условий ее предоставления в целях поддержания устойчивости и минимизации негативных социально-экономических последствий в случае прекращения деятельности системообразующих организаций;

рассмотрение заявок организаций и планов их финансового оздоровления, а также принятие решений о целесообразности и формах предоставления государственной поддержки;

оценка эффективности принятых решений по государственной поддержке организаций.

В настоящее время существует несколько классификаций моногородов [3]–[5] и выдвинута только одна классификация градообразующих организаций, разработанная коллективом авторов под руководством А.Н. Ряховской [6] (Финансовый университет), которая отражает прежде всего специфику мер государственной поддержки градообразующих организаций, имеет некоторую неточность в формулировке классификационных признаков, что, по мнению авторов, недостаточно для разработки базовых эффективных стратегий развития промышленных градообразующих организаций.

В целях систематизации классифицирования градообразующих организаций, позволяющего разрабатывать индивидуальные стратегии экономического роста, в исследовании использованы элементы кластерного анализа (*cluster analysis*) – многомерной статистической процедуры, позволяющей упорядочить изучаемые объекты в сравнительно однородные группы¹⁵.

Следует подчеркнуть, что задачами кластерного анализа являются:

– понимание имеющейся информации и разбиение выборки на группы схожих объектов, что позволяет упростить дальнейшую обработку данных и принятие решений, применяя к каждому кластеру свой

¹⁴ Источник информации: Министерство экономического развития Российской Федерации, информация: «Перечень системообразующих организаций», утвержденный Правительственной комиссией по экономическому развитию и интеграции (протокол № 1 от 05.02.2015) [Электронный ресурс: www.consultant.ru, дата обращения: 10.07.2015].

¹⁵ https://ru.wikipedia.org/wiki/Кластерный_анализ (дата обращения: 01.09.2015).

Структуризация регионов, на территории которых располагаются градообразующие организации, в целях их классификации [Structuring of the regions which are located in the city-forming organizations for their classification]	
Классификационная группа	Пример региона
1. Инвестиционная привлекательность региона*	
Первая – «Лидер»	Республика Татарстан, Белгородская, Калужская, Тамбовская, Ульяновская области
Вторая – «Комфорт»	Владимирская область, Воронежская область, Кемеровская область, Кировская область, Костромская область, Курская область, Ленинградская область, Мордовия, Оренбургская область, Орловская область, Приморский край, Ростовская область, Томская область, Хакасия, Челябинская область
Третья	Алтайский край, Башкирия, Брянская область, Вологодская область, Ивановская область, Карачаево-Черкесия, Карелия, Липецкая область, Мурманская область, Нижегородская область, Пермский край, Самарская область, Саратовская область, Свердловская область, Тульская область, Удмуртия, Якутия, Ярославская область
Четвертая	Архангельская область, Бурятия, Волгоградская область, Красноярский край, Курганская область, Магаданская область, Новгородская область, Новосибирская область, Омская область, Пензенская область, Смоленская область, Тверская область, Хабаровский край
Пятая	Амурская область, Забайкальский край, Иркутская, Рязанская области
2. Наличие особой экономической зоны	
Создана промышленно-производственная	Республика Татарстан, Калужская, Липецкая, Свердловская, Самарская области
Создана технико-внедренческая	Республика Татарстан, Томская область
Создана туристско-рекреационная	Алтайский край, Бурятия, Дагестан, Иркутская область, Карачаево-Черкесия
Создана портовая	Мурманская, Тульская, Ульяновская области
Не создана	Брянская область, Забайкальский край, Ивановская область, Карелия, Кемеровская, Кировская, Нижегородская, Рязанская области, Удмуртия, Хабаровский край, Хакасия, Челябинская область

* По данным рейтинга АНО «Агентство стратегических инициатив по продвижению новых проектов» [7]

метод анализа и разработанную стратегию управления развитием объекта;

– сжатие данных, поскольку исходная выборка располагает несколькими сотнями экономических субъектов;

– обнаружение новизны (т.е. нетипичных объектов, которые не удается присоединить ни к одному из кластеров).

В качестве метода кластеризации был выбран иерархический подход, предполагающий наличие вложенных групп (кластеров различного порядка), основанный на гипотезе компактности. В результате удалось обеспечить относительно небольшое количество кластеров при высокой степени сходства объектов внутри каждого кластера с выделением отдельных объектов, не вписывающихся ни в один из кластеров.

Авторами предложена трехуровневая классификация градообразующих организаций: регион – муниципальное образование – хозяйствующий субъект.

Группировка градообразующих организаций по критериям первого уровня (регион) позволяет выстроить дифференцированную тактику и стратегию их развития с учетом региональных особенностей и факторов макроуровня (табл. 2).

Группировка градообразующих организаций по критериям второго уровня – особенности муниципальных образований, где находятся градообразующие организации (табл. 3) позволяет определить область базовых стратегий развития градообразующих организаций.

Группировка градообразующих организаций согласно критериям третьего уровня (табл. 4) позволяет учесть специфику конкретного хозяйствующего субъекта при разработке индивидуальной стратегии его развития.

Таким образом, кластеризация градообразующих организаций в составе моногородов Российской Федерации расширяет представление о промышленном производстве монопрофильных муниципальных образований в системе национальной экономики страны и может быть использована органами государственной статистики при формировании отчетных данных.

Разработанная трехуровневая классификация градообразующих организаций позволяет принимать управленческие решения в рамках выбранной стратегии развития моногорода и обеспечивать ее соответствие масштабам деятельности конкретного хозяйствующего субъекта, уровню его производственного и научного потенциала, а также отраслевой специфики и результативности производственно-хозяйственной деятельности с учетом профессиональной ориентации населения монопрофильного муниципального образования.

Предложенная классификация, по мнению авторов, должна способствовать созданию базовых стратегий развития градообразующих организаций, которые могут быть использованы в процессе формирования долгосрочных планов развития монопрофильных муниципальных образований с целью достижения ими устойчивого социально-экономического развития.

Таблица 3

Структуризация моногородов из Перечня моногородов в целях классификации градообразующих организаций
[Structuring monocities List of single-industry towns for classification of core institutions]

№ п/п	Классификационная группа	Моногорода в указанной группе	
		Общее количество	Наименование (пример)
1. По категории моногорода, определенной в Перечне моногородов исходя из социально-экономической ситуации			
1	Категория 1 – наиболее сложное социально-экономическое положение	94	Города Белебей, Таштагол, Череповец
2	Категория 2 – имеются риски ухудшения социально-экономического положения	154	Города Нефтекамск, Воркута, Медногорск, Белорецк, Тольятти
3	Категория 3 – стабильная социально-экономическая ситуация	71	Города Северодвинск, Новокузнецк, Кирово-Чепецк
2. По количеству градообразующих организаций в муниципальном образовании			
1	Одна организация	271	Города Набережные Челны, Новокузнецк, Тольятти
2	Одна организация	31	Города Нижний Тагил, Каспийск, Железногорск
3	Три и более организаций	17	Города Кирово-Чепецк, Ревда, Ефремов
3. По численности проживающего населения в муниципальном образовании			
1	Численность населения более 100 тыс. чел.	20	Города Набережные Челны, Новокузнецк, Тольятти, Магнитогорск
2	Численность населения от 50 до 100 тыс. чел.	51	Города Междуреченск, Зеленодонск, Воткинск, Глазов, Железногорск
3	Численность населения от 10 до 50 тыс. чел.	157	Города Снежинск, Саяногорск, Шелехов, Тутаев, Канаш, Чусовой
4	Численность населения менее 10 тыс. чел.	91	Города Пышма, Волчанск, Пудош, Западная Двина

Таблица 4

Классификация градообразующих организаций согласно критериям третьего уровня

[Classification according to the city-forming organizations criteria for the third level]

№ п/п	Классификационная группа	Пример
1. Градообразующая организация является одновременно системообразующей		
1	Да	ОАО «Магнитогорский металлургический комбинат», ОАО «КАМаЗ», ОАО «Норильский Никель»
2	Нет	ОАО «НПК Уралвагонзавод», АО «Сибирский химический комбинат»
2. По отраслевой принадлежности		
1	Обработывающая отрасль промышленности	ОАО «Первоуральский новотрубный завод», ПАО «Северский трубный завод» (ОАО «Трубная металлургическая компания»), филиал ОК «Российский алюминий» Богословский алюминиевый завод
2	Добывающая отрасль промышленности	ОАО «Приморский ГОК», ООО «Дарасунский рудник», ОАО «Алданзолото ГРК»
3	Оборонно-промышленный комплекс	ФГУП «Комбинат «Электрохимприбор», ОАО «Трансмаш»
4	Сельское хозяйство	ЗАО «Алейскзернопродукт» им. С.Н. Старовойтова, СПК МТС «ПЫШМИНСКАЯ»
3. По нахождению организации на определенном этапе жизненного цикла		
1	Создание (до 3 лет)	ООО «Holcim» (Rus) (г. Вольск Саратовской области)
2	Развитие (от 3 до 10 лет)	ООО «Соллерс-Елабуга» (ОАО «Соллерс») (Татарстан)
3	Зрелость (от 10 лет)	ПАО «Северсталь», АО «Чепецкий механический завод», ОАО «Группа Илим»
4	Упадок (тенденция к сокращению производства)	
4. По результативности деятельности		
1	Убыточная организация на протяжении последних нескольких лет	Определяется по данным финансовой отчетности за каждый определенный период отдельно
2	Рентабельно работающая организация	

При этом в качестве ключевых индикаторов развития целесообразно использовать классификационные параметры, например повышение инвестиционной привлекательности или увеличение доли налоговых поступлений и т.п.

Предложенный подход к классификации градообразующих организаций также целесообразно использовать в системе социального муниципального контроллинга, основной задачей которого является достижение сбалансированности индикаторов развития градообразующей организации, муниципального образования, субъекта Российской Федерации и экономики страны в целом.

Библиографический список

1. Гавриленков Е., Стученевский А. Есть повод ждать роста // Эффективное антикризисное управление. 2011. № 1 (64). С. 25–28.
2. Райзберг Б.А., Лозовский Л.Ш., Стародубцева Е.Б. Современный экономический словарь. М.: ИНФРА-М, 2010. С. 512.
3. Отчет об исследовании «Моногорода. Перезагрузка» URL: <http://www.basel.ru/monogoroda/> (дата обращения: 10.07.2015).
4. Ризов А.Д. Типологические характеристики моногородов: концептуальный аспект // Теория

и практика общественного развития. 2014. № 10. С. 138–140.

5. Устинов А.Ю. Теоретико-методологические аспекты классификации моногородов. URL: <http://vestnik.uapa.ru/ru/issue/2012/04/15/?print> (дата обращения: 10.07.2015).

6. Ряховская А.Н., Кован С.Е., Крюкова О.Г., Арсенова Е.В. Предотвращение банкротства градоо-

бразующих организаций монопрофильных городов / под ред. А.Н. Ряховской. М.: Магистр, ИНФРА-М, 2012. 192 с.

7. Национальный рейтинг состояния инвестиционного климата в субъектах РФ. Результаты 2015. URL: <http://investinregions.ru/rating/> (дата обращения: 10.07.2015).

Ekonomika v promyshlennosti = Economy in the industry
2015, no. 4 October – December, pp. 24–31
ISSN 2072-1633 (print)
ISSN 2413-662X (online)

Classification of city-forming organizations of the Russian Federation

N.A. Kharitonova, E.N. Kharitonova, V.N. Pulyaeva, K.B. Kunanbaeva – Financial University under the Government of the Russian Federation, 49 Leningradsky Prospekt, Moscow, 125993, Russia, GSP-3.

Abstract. Presently, the Russian economy is experiencing quite a difficult period characterized by instability and uncertainty of the current processes, the stagnation of the main indicators reflecting the economic development, the preservation of the economic sanctions of the West, the instability of the national currency. Under these conditions, monoprofile municipalities – towns, whose economic and social situation depends, as a rule, on the effectiveness of the operation of one economic entity, become the most vulnerable. Accordingly, the relevance of research aiming to improve the management of the development of city-forming organizations ensuring the stability of both the municipal economy and the country as a whole significantly increases. The aim of the present study was the structuring of city-forming organizations, intended for further development of the basic strategies for their development. The article considers the legal framework determining the status of city-forming organizations and single-industry towns of the Russian Federation in view of its specific character at the federal and regional levels. Based on a study of existing classifications of mono-towns and city-forming organizations the authors propose classification of the last ones, using elements of the cluster analysis. The proposed three-level structuring takes into account the specifics of the region, the municipality and the particular business entity that allow to create the typical options strategies for the development of specific city-forming organizations.

Keywords: city-forming organization, mono-city, science city, a special economic zone, the area of the advanced development, a closed territorial formation, structure, clustered, comparative analysis, three-level classification features.

References

1. Gavrilin E., Stuchenevsky A. There is reason to expect an increase in. *Effective crisis management*. 2011, no. 1 (64), Pp. 25–28. (In Russ).

2. Raizberg B.A., Lozovskii L.Sh., Starodubtseva E.B. *Sovremennyy ekonomicheskii slovar'*. [Modern Dictionary of Economics]. Moscow: *INFRA-M*, 2010. P. 512. (In Russ).

3. *Otchet ob issledovanii «Monogoroda. Perezagruzka»* [Research Report «Monocities. Reloaded»] Available at: <http://www.basel.ru/monogoroda/> (accessed: 10.07.2015). (In Russ).

4. Rizov A.D. Typological characteristics of single-industry towns: conceptual aspect. *Teoriya i praktika obshchestvennogo razvitiya*. 2014. No. 10. Pp. 138–140. (In Russ).

5. Ustinov A.Yu. *Teoretiko-metodologicheskie aspekty klassifikatsii monogorodov*. [Theoretical and methodological aspects of the classification of single-industry towns]. Available at: <http://vestnik.uapa.ru/ru/issue/2012/04/15/?print> (accessed: 10.07.2015). (In Russ).

6. Ryakhovskaya A.N., Kovan S.E., Kryukova O.G., Arsenova E. V. *Predotvrashchenie bankrotsiva gradoobrazuyushchikh organizatsii monoprofil'nykh gorodov* [Avoiding bankruptcy of core institutions monotowns]. Pod red. A.N. Ryakhovskoi. Moscow: *Magistr, INFRA-M*, 2012. 192 p. (In Russ).

7. *Natsional'nyi reiting sostoyaniya investitsionnogo klimata v sub»ektakh RF. Rezul'taty 2015* [The national rating of investment climate in the Russian regions. Results in 2015]. Available at: <http://investinregions.ru/rating/> (accessed: 10.07.2015). (In Russ).

Information about authors: *N.A. Kharitonova, E.N. Kharitonova* – Doctors of Economic Sciences, Professors, *V.N. Pulyaeva* – Candidate of Economics Sciences, Senior Lecturer, *K.B. Kunanbaeva* – Graduate Student.

Особенность реализации инновационных проектов в горнодобывающей промышленности России

© 2015 г. Т.Г. Шелкунова *

В статье рассматриваются тенденции и актуальные проблемы российской горнодобывающей промышленности, предлагаются пути и методы их решения посредством восстановления отечественной машиностроительной промышленности, развития научно-исследовательской деятельности по улучшению технологий добычи и обогащения, предлагаются усовершенствования законодательства в области горного дела и пр. Перечисляются сферы отрасли, нуждающиеся в инновациях, начиная от геологической разведки и заканчивая технологиями добычи руды и обогащения. Обосновывается необходимость технического переоснащения и модернизации горнодобывающих предприятий, что способствует существенному повышению эффективности их деятельности. Определяются особенности горной промышленности, задачи государственного и частного инвестирования в горное дело. Рассматриваются современные задачи политики горнодобывающей отрасли в области инноваций для стабилизации предприятий и последующий стратегический курс на укрепление их положения в условиях конкурентной среды современного рынка. Называются актуальные объемы золотодобычи последних лет. Рассматриваются инновационные технологии, способствующие повышению эффективности добычи, новые способы обогащения, используемые в мировой практике, «сухие» и «мокрые» методы, их риски и плюсы. Указываются методы определения экономической эффективности инноваций в практической деятельности предприятий для оценки результативности инвестиционных и инновационных проектов.

Ключевые слова: горнодобывающая промышленность, горное дело, инновации, инвестиции, золотодобыча.

Введение

Россия входит в число ведущих мировых государств как по наличию запасов, так и по добыче полезных ископаемых, поэтому совершенствование горнодобывающей промышленности является чрезвычайно важным для отечественной экономики. Ведущими горнодобывающими территориями являются крайний Север до Чукотки, территории от Урала до Камчатского полуострова, в том числе Западная и Восточная Сибирь, Хабаровский и Приморский край.

В 1992–1999 гг. российская горнодобывающая промышленность значительно снизила масштабы геологоразведочных работ и объемы добычи, процесс восстановления которых начался с 2000 г.

В 2011–2014 гг. основной тенденцией горнодобывающего сектора являлось дорогостоящее ведение бизнеса. В 2015 г. высокая затратность продолжает доминировать в проблемах данного сектора, несмот-

ря на то, что учеными регулярно предпринимаются попытки снизить затраты и повысить производительность [1]. Поскольку дальнейшее интенсивное развитие отрасли представляется чрезвычайно важным, возникла необходимость в техническом переоснащении, модернизации горнодобывающих предприятий. Существенно повысить эффективность деятельности таких предприятий и, как следствие, увеличить масштаб объемов добычи можно за счет внедрения инновационных проектов в ресурсосберегающие технологии и дорогостоящие виды оборудования.

Как известно, по сравнению с количеством лиц, принимающих участие в инвестиционном проекте, результаты инноваций обычно использует большее число участников. В инновационных процессах участвуют инвесторы, проектные организации, научно-исследовательские организации, опытно-конструкторские бюро, предприятия-изготовители и потребители новой продукции. В реализации инвестиционных проектов заинтересованы финансирующие инвесторы и предприятия, занимающиеся реализацией продукции [2]. Единовременные затраты на создание такого проекта, включая научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы, производство и эксплуатацию нововведений, осуществляются в периоде, чаще всего значительно превосходящем по времени период реализации инвестиционного проекта, а

* Канд. экон. наук, доц. «Северо-Кавказский горно-металлургический институт (государственный технологический университет)». 362021, Россия, РСО-Алания, г. Владикавказ, ул. Николаева, 44. Helga-1888@mail.ru.

именно создание и эксплуатацию инноваций. В особенности это касается внедрения в производство новых технологий и конструкционных материалов.

Тем не менее реализация нововведений в конечном счете обусловит повышение эффективности и достижение лучших результатов, притом что достижение конечных результатов инновационных процессов несет более высокие риски по сравнению с рисками осуществления инвестиционного проекта [3]. Основная часть инвестиций в российской горнодобывающей отрасли – государственная, поскольку согласно Конституции государство владеет недрами. В области развития инноваций крупнейшие инвестиционные проекты планируется реализовать в сырьевых областях, энергетической и транспортной инфраструктуре. Необходимость внедрения инвестиций определяется по результатам создания и применения инновационных технологий, ориентированных на разведку и добычу природных ресурсов, их углубленную переработку и обогащение, и служит для развития высоких промышленных технологий, повышения эффективности инфраструктурных отраслей транспорта и топливно-энергетического комплекса.

Государственной программой развития до 2020 г. планируется реализация ряда мероприятий по улучшению технологии добычи, мероприятий по комплексной переработке минерально-сырьевых ресурсов, инвестируются средства в изучение минерально-сырьевой базы, энергосберегающие технологии и возобновляемые источники энергии, в переработку отходов горно-металлургической промышленности, создание новых материалов, а кроме того, в подготовку и переподготовку квалифицированных кадров [4].

Эффективные шаги по развитию бизнеса принимает руководство ведущего горнодобывающего предприятия России – Магнитогорского металлургического комбината. Для укрепления сырьевой базы в 2007 г. ММК приобрел больше половины акций уставного капитала «Байкальского рудоуправления». Также им были заключены контракты сроком на 10 лет на поставку сырья из Казахстана. С целью обеспечения угольным сырьем предприятием было приобретено 83 % акций компании по добыче угля «Белон». С 2009 г. ММК владеет крупным заготовителем и переработчиком металлического лома ЗАО «Профит». Эти мероприятия проводились параллельно с разработкой Приоскольского месторождения. Согласно стратегическим расчетам эти шаги позволят предприятию в 2016 г. выйти на мощности 22 млн т руды в год и на мощности 35 млн т – к 2017 г. [5].

Особенности горнодобывающей промышленности и задачи инвестирования

Основной особенностью горнодобывающей промышленности является то, что, даже если не увеличивается производственная мощность действующих предприятий, инвестиционные средства на поддержку действующих мощностей тем не

менее систематически требуются. В первую очередь это касается подготовки фронта очистных работ. Следует учитывать, что большая часть основных фондов горнодобывающих предприятий функционирует не менее 30 лет. Соответственно, в современных рыночных условиях насущной потребностью является модернизация рудничного фонда. Это позволит повысить производительность труда и удешевить продукцию, а также улучшить социальные условия и обеспечить безопасность трудящихся [6].

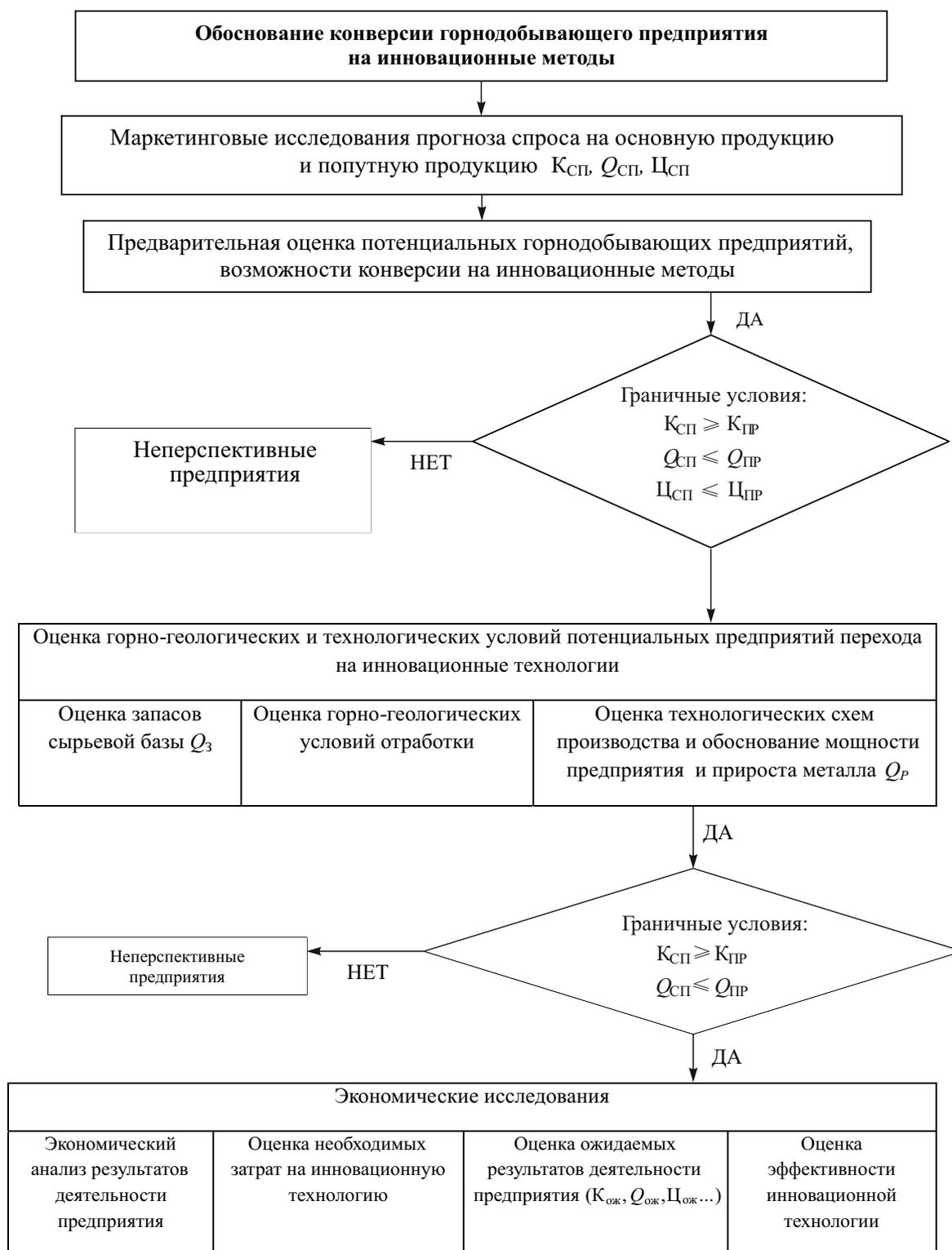
В 2015 г. горные компании по причине санкционного кризиса и сложной политической ситуации столкнулись с резким ограничением доступа к традиционным источникам финансирования. На международных фондовых биржах компании не могут привлекать средства из-за недоверия инвесторов. Также стало проблематичным привлечение банковских кредитов [7]. Решению данной проблемы отрасли поспособствует применение не только государственных инвестиций, но и инвестиций частного бизнеса, которые помогут поддерживать мощность уже действующих предприятий, модернизировать их оборудование, технически переоснащать и реконструировать действующие предприятия, осуществлять строительство новых.

Как говорилось выше, основные инвестиции поступают в горнодобывающую отрасль от государства, преимущественно она финансируется за счет централизованных бюджетных ассигнований, но идеальной такую традиционно сложившуюся систему функционирования отрасли назвать нельзя, помня о спаде господдержки до 2000 г.

Учитывая особенности и проблемы горнодобывающей отрасли, а также ее функционирование в условиях рыночной конкуренции, возникает необходимость вовлечения в эксплуатацию ранее потерянных и забалансовых руд, с использованием инновационных методов отработки, основанных на процедуре выщелачивания металлов на местах залегания руд.

Основная современная задача инвестиционной политики горнодобывающей отрасли состоит в стабилизации предприятий с последующим стратегическим курсом на окончательное преодоление кризисного состояния при построении эффективной системы хозяйствования, обеспечивающей в условиях развитого рынка конкурентоспособность российских горных предприятий [8]. Первоочередного привлечения инвестиций требует менее капиталоемкое повышение мощностей при отработке месторождений, затем реконструкция с увеличением мощностей за счет привлечения забалансовых и потерянных руд и, наконец, строительство новых рудников.

Концептуальный подход к принятию решений о переходе на конверсионные методы отработки забалансовых запасов осуществляется на основе многоуровневых поэтапных процедур, включающих горно-геологические, маркетинговые, технико-технологические и экономические исследования и разработки, осуществляемые в определенной последовательности (**рисунки**).



$K_{СП}$, $K_{ПР}$, $K_{ОЖ}$ – качественные характеристики спроса, предложений и ожидаемого качества основной и попутной продукции; $Q_{СП}$, $Q_{ПР}$, $Q_{ОЖ}$ – объем спроса, ожидаемый и расчетный, на основную и попутную продукцию; $C_{СП}$, $C_{ПР}$, $C_{ОЖ}$ – цена спроса, ожидаемая и расчетная, на основную продукцию

Схема принятия решения о конверсии горнодобывающего предприятия на инновационные технологии
 [Driving the decision to convert the mining enterprise on innovative technologies]

Очевиден и тот факт, что для развития отрасли необходима замена инновационными технологиями традиционных технологий [2] (рисунок). Исследования необходимо осуществлять применительно к каждому взятому элементу.

Внедрение инноваций в горнодобывающей промышленности

В эффективном развитии современной горнодобывающей промышленности заинтересованы:

– государство как собственник недр и все контролирующее их использование и получающее доход государственные службы;

– регионы, для развития которых (включая формирование местных бюджетов и сферу занятости населения) важна разведка недр и функционирование добывающих предприятий;

– частный бизнес, который инвестирует капиталы в геологоразведку, модернизацию оборудования, инфраструктуру и серьезно заинтересован в окупаемости инвестиций и получении прибыли от своих предприятий горнодобывающей промышленности.

Примененным к российским условиям опытом рыночной экономики показано, что разработку и добычу полезных ископаемых можно эффективно проводить при организации работ компаниями, не обязательно состоящими в государственной собственности. Соответственно предполагается, что ведение геологоразведочных работ, проектирование, строительство и эксплуатация добывающих предприятий должны проводиться без ущемления прав заинтересованных сторон, исключая нанесение ущерба всей стране [9].

Горнодобывающая промышленность имеет ряд проблем, требующих решения, в том числе с привлечением инвестиций.

Представляется важным восстановление отечественной машиностроительной промышленности для импортозамещения необходимой техники в геологоразведке, горной добыче, обогащении и пр.

Сегодня отрасль испытывает затруднения в этой сфере в связи с наложенными санкциями, так как в течение всех последних лет добытчики закупили зарубежное оборудование. Требуется инвестиций и научно-исследовательская деятельность по усовершенствованию технологий добычи и обогащения [10].

Немало проблем возникает при разработке и утверждении проектов по строительству и вводу в эксплуатацию добывающих предприятий в связи с несовершенством законодательства, в то время как крупные и эффективные российские горнодобывающие компании в состоянии самостоятельно высококачественно проектировать и начинать стройку таких предприятий. А государство, в свою очередь, должно исполнять функции контроля за качеством работы предприятий, добывающих руду, исключая хищнические принципы добычи руды.

Имеются актуальные вопросы касательно экологического контроля. Очевидно, что добывающие

предприятия должны сохранять чистоту гидрографической сети и воздушного пространства, сохранить флору и фауну за пределами территории предприятий, не допускать отравления химическими компонентами земельных территорий, т.е. также нуждаются в инновационных разработках [10]. Важнейшей задачей горнодобывающей промышленности в рамках антикризисной программы является создание инновационных систем технологии в разных отраслях начиная от геологической разведки и заканчивая технологиями добычи руды и обогащения.

Актуальные проблемы золотодобычи

Хотелось бы подробнее остановиться на такой отрасли горнодобывающей промышленности, как золотодобыча, поскольку золотой резерв как часть золотовалютного выполняет антикризисную роль и служит для стабилизации и корректировки курса национальной валюты. Добыча золота в РФ резко сократилась с 1990-х гг., геологоразведка с поставкой на баланс новых запасов практически прекратилась и стала восстанавливаться только с 2000 г., в то время как для роста федерального бюджета и социально-экономического развития территорий России требуется увеличение золотодобычи. В 2014 г. РФ увеличила производство золота в годовом выражении до 247,983 т (на 17,6% по сравнению с 2013 г.). В 2013 г. в РФ производство золота увеличилось по сравнению с 2012 г. на 12,6 % (до 254,24 т). Фактически в России с 2008 г. наблюдается ежегодное увеличение добычи и производства золота. Сейчас РФ занимает 3-е место по объемам производства после Китая (437 т) и Австралии (259 т) [11]. Для сохранения имеющейся позиции и завоевания новых представляется важным изучение новых больших площадей в регионах, где пока не проводилось поисковых работ, притом что геологоразведка также требует инвестиций, а вопрос целесообразности расходования на разведку бюджетных средств сомнителен. В российскую золотодобычу зарубежные инновации проникают с трудом из-за дорогостоящих лицензий. Тем не менее далеко не исчерпан потенциал доступных технологий. Также стоит заметить, что инженерное искусство гибко маневрирует имеющимся технологическим арсеналом, отслеживая изменения геологической обстановки в плане отработки имеющихся месторождений [12]. Учитывая интересы государства, народа и бизнеса, можно предположить, что повышению золотодобычи будет способствовать усовершенствование соответствующего законодательства: предоставление возможности желающим добывать частным компаниям бесплатно проводить геологоразведку и в случае обнаружения месторождения – получение разрешения на его детальную разведку. К сожалению, когда Федеральное агентство по недропользованию выдает частной компании лицензии на геологоразведку и разработку месторождения, зачастую компания вынуждена заниматься не производством,

а решением вопросов по земельному и лесному законодательству, что отнимает много времени и средств [13].

Поскольку уменьшение мировой добычи золота связано с истощением запасов и уменьшением содержания металла на тонну руды, горнодобывающая промышленность развитых стран ориентируется на освоение крупнообъемных золотых месторождений. Такой вектор следует принять и отечественной отрасли.

Относительно обогащения в практике должны применяться принципиально новые подходы. Анализируя мировую практику извлечения из руд золота, можно отметить эффективность бесцианидного извлечения металла из руд, при использовании инновационных технических решений. Такой опыт доказал свою эффективность при добыче золота западными странами, он будет позитивен и для отечественных предприятий. Метод «сухого» бесцианидного метода обогащения золотосодержащих руд имеет целью удешевление и улучшение технологий обогащения, увеличение количества извлеченного металла за счет его обогащения «сухими» методами при улучшении условий раскрытия, кроме того, таким образом повышается экологическая безопасность переработки золотосодержащих руд.

При обогащении «сухими» методами предполагается получение бесцианидным методом кондиционных золотосодержащих продуктов с высоким извлечением золота, чему сопутствует значительное снижение эксплуатационных затрат по сравнению с уровнем, достигнутым на ведущих российских и зарубежных золотоизвлекающих предприятиях. Дополнительно упрощается решение вопросов складирования отвальных хвостов предприятия и его водоснабжения [9].

Поскольку стоимость лицензированных инноваций чрезвычайно высока, а также учитывая программу импортозамещения, актуальна реализация отечественной программы создания технологий «сухого» обогащения золотосодержащих руд. Требуется проведение широкого комплекса опытно-конструкторских и научно-исследовательских работ по каждому направлению «сухого» обогащения, выполнение технологических испытаний. Требуется разработка, изготовление и испытания опытных и промышленных образцов технологического оборудования, выполнение проектно-конструкторских работ по созданию промышленной установки, осуществление ее строительства. Также необходимы доработка новых технологий и оборудования, их практическое освоение и опытно-промышленная эксплуатация для получения достоверных данных с дальнейшим использованием в производстве.

Кроме технологии «сухого» обогащения эффективны варианты бесцианидного гравитационного обогащения и «мокрого» процесса рудоподготовки при использовании центробежных отсадочных машин, центробежных концентраторов, винтовых сепараторов, виброконцентраторов, концентраци-

онных столов, гидравлических классификаторов плечных сепараторов, осветлителей [9].

Внедрение этих инновационных технологий обогащения не только обеспечит максимальную экологическую безопасность и значительно снизит себестоимость работ, но и предоставит возможность максимально эффективно проводить горнодобывающие работы.

Определение экономической эффективности инноваций

В настоящее время в практической деятельности для оценки результативности инвестиционных и инновационных проектов в российской горнодобывающей промышленности пользуются «Методическими рекомендациями по оценке эффективности инвестиционных проектов». Но следует помнить, что в «Методических рекомендациях» не учитываются экономические особенности инноваций, поэтому они не всегда могут применяться для оценки эффективности инноваций [2]. Оценивая эффективность инновационных проектов в горнодобывающей отрасли, кроме общей массы вероятного дохода, получаемого за весь срок полезной эксплуатации инновации, следует учитывать и прирост дохода по сравнению с использованием предыдущего метода. Суть этого требования состоит в том, что, имея технико-экономическое обоснование выбора наилучшего инновационного метода, также следует иметь в виду и теорию сравнительной эффективности. Опираясь на теорию сравнительной эффективности, можно отобрать наилучший из возможных вариантов, после чего рассчитываются оценочные показатели абсолютной эффективности инновации [15].

Оrientируются «Методические рекомендации» в основном на теорию абсолютной эффективности инвестиций. Выражается такой подход в определении, при котором эффектом выступает разница между доходами и текущими и единовременными затратами от реализации самого эффективного варианта. Кроме того, в «Методических рекомендациях» не раскрывается сравнение различных типов инновационных проектов. [2] Но сравнительная оценка эффективности инноваций нужна как для выбора наилучшего возможного варианта, так и для того, чтобы определить его влияние на экономические показатели горнодобывающего предприятия. Оценивая эффективность инновационных проектов, следует учитывать специфику горнодобывающего производства, которая, как говорилось выше, состоит в том, что инвестиционные средства систематически требуются на поддержку уже действующих мощностей [15].

Заключение

При неплохой позиции России сегодня следует признать, что мы все еще отстаем от мировых лидеров горнодобывающей промышленности по показателям финансирования, результативности и качеству научной деятельности в этой области.

Инновационную активность в горнодобывающей отрасли целесообразно базировать на реализации мегапроектов, механизмах продвижения прорывных технологий и внедрении высокоэффективных технологий.

При разумном внедрении рациональных бизнес-моделей субъектами инновационной предпринимательской деятельности возможно уменьшение предпринимательских рисков, упрощение системы финансирования от коммерческих банков и региональных бюджетов и увеличение деловой активности.

Библиографический список

1. Акции ОАО «Магнитогорского металлургического комбината» URL:<http://utmagazine.ru/posts/4451-akcii-oao-magnitogorskogo-metallurgicheskogo-kombinata.html> (дата обращения: 24.12.15).
2. Десять тенденций развития горнодобывающего сектора в 2014 году: в отрасли назрела необходимость серьезных перемен. IT-News: № 01/2014.
3. Елкин С.Е. Процессный подход к проектированию системы управления организационными изменениями // Сибирский торгово-экономический журнал. 2012. № 16. С. 15–17.
4. Кашуба С.Г. Золотодобыча в России. Повторение пройденного для развития в будущем // Недропользование XXI век. 2014. № 6. С. 88–94.
5. Конференция Золото и Технологии 2012. URL: <http://zolteh.ru/index.php?dn=news&to=art&id=451> (дата обращения: 23.12.15).
6. Распоряжение Правительства РФ от 05.07.2010 № 1120-р (ред. от 26.12.2014).
7. Об утверждении Стратегии социально-экономического развития Сибири до 2020 года, URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_103600/

Электронный ресурс, дата обновления: 15.01.2015. (дата обращения: 12.10.2015).

8. Оганесян А.С. Основные проблемы внедрения информационных систем для решения экономических и технологических задач горнодобывающей отрасли // Горный информационно-аналитический бюллетень. 2011. № 12. С. 614.

9. Поляков А.Н. Опережающее развитие российской экономики. Роль, место и ориентиры для горнорудной отрасли. URL: <http://minex.club/accelerated-development/> (дата обращения: 23.12.2015).

10. Рудаков В.В. Будущее золотодобывающей промышленности России. М.: Крокус-Экспо, 2007. С.109–115.

11. РФ наращивает добычу золота URL: <http://www.vestifinance.ru/articles/50364> (дата обращения: 14.10.2015).

12. Удовиченко Е.В. Организация внедрения инноваций на угольных шахтах // Горный информационно-аналитический бюллетень. 2004. № 2. С. 206–208.

13. Шелкунова Т.Г. Экономическое обоснование эффективности конверсии горнодобывающих предприятий на инновационные технологии: автореф. дис. канд. экон. наук. Владикавказ, 2006. 133 с.

14. Шелкунова Т.Г. Особенности экономической оценки реализации инновационных проектов в горной промышленности // Экономика и управление народным хозяйством, серия Экономика и право. 2013. № 3–4. С. 27–30.

15. Хетагурова Т.Г. Критерии эффективности использования природных ресурсов. Международная научно-практическая конференция «Экономика и управление в современных условиях». 26 дек. 2014 г. Красноярск, 2014.

Ekonomika v promyshlennosti=Economy in the industry
 2015, no. 4 October – December, pp. 32–38
 ISSN 2072-1633 (print)
 ISSN 2413-662X (online)

Features of realization of innovative projects in the Russian mining industry

Shelkunova T.G. – «North Caucasus Mining and Metallurgical Institute (State Technological University)» 362021, Russia, North Ossetia-Alania, Vladikavkaz, st. Nikolaev, 44. Helga-1888@mail.ru.

Abstract. This paper examines trends and actual problems of the Russian mining industry, suggests ways and methods to solve them by restoring the domestic machine-building industry, the development of research activities to improve the technology of extraction and concentration, suggests improvements of legislation in the field of mining and so on. The scope of the industry in need of innovation, ranging from exploration and finishing technologies ore mining and concentration is listed. The necessity of re-engineering and modernization of mining

operations, which contributes to a significant increase in the efficiency of their operation is stressed. The peculiarities of mining industry, targets public and private investment in mining is determined. The current policy objectives of the mining industry in innovation in order to stabilize the enterprises and the subsequent strategic course to strengthen their position in the competitive environment of the market is considered. The volume of gold extraction in recent years is demonstrated. The innovative technologies that improve the efficiency of production, new ways of enrichment used in the world, «dry» and «wet» methods, their advantages and risks are considered. The method of determining the economic efficiency of innovations in business practice to assess the effectiveness of investment and innovation projects is specified.

Keywords: the mining industry, mining, innovation, investment, gold mining.

References

1. *Aksii OAO Magnitogorskogo metallurgicheskogo kombinata* [Shares of OJSC «Magnitogorsk Metallurgical Combine»]. Available at: <http://utmagazine.ru/posts/4451-akcii-oao-magnitogorskogo-metallurgicheskogo-kombinata.html> (accessed: 24.12.15). (In Russ).
2. *Desyat' tendentsii razvitiya gornodobyvayushchego sektora v 2014 godu: v otrasli nazrela neobkhodimost' ser'eznykh peremen*. [Ten trends in the development of the mining sector in 2014: the industry there is a need for serious changes]. *IT-News*: 2014. No. 1. (In Russ).
3. Elkin S.E. *Protsessnyi podkhod k proektirovaniyu sistemy upravleniya organizatsionnymi izmeneniyami*. [Process approach to the design of the control system of organizational changes]. *Sibirskii torgovo-ekonomicheskii zhurnal*. No. 16. 2012. Pp. 15–17. (In Russ).
4. Kashuba S.G. *Zolotodobycha v Rossii. Povtorenie proidennogo dlya razvitiya v budushchem*. [Gold mining in Russia. Repetition for future development]. *Nedropol'zovanie XXI vek*. 2014. No. 6. Pp. 88–94. (In Russ).
5. *Konferentsiya Zoloto i Tekhnologii 2012*. [Gold and Technology Conference 2012.]. Available at: <http://zolteh.ru/index.php?dn=news&to=art&id=451> (accessed: 23.12.15). (In Russ).
6. *Rasporyazhenie Pravitel'stva RF ot 05.07.2010 no. 1120-r (red. ot 26.12.2014)*. [Order of the RF Government of 05.07.2010 № 1120-r (ed. On 12.26.2014)]. (In Russ).
7. *Obutverzhenii Strategii sotsial'no-ekonomicheskogo razvitiya Sibiri do 2020 goda*. [On approval of the Strategy of socio-economic development of Siberia until 2020]. Available at: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_103600/data_obnovleniya: 15.01.2015. (accessed: 12.10.2015). (In Russ).
8. Oganesyanyan A.S. The main problems of implementation of information systems solutions for the economic and technological problems of the mining industry. *Gornyi informatsionno-analiticheskii byulleten'*. 2011. No. 12. Pp. 614. (In Russ).
9. Polyakov A.N. *Operezhayushchee razvitie rossiiskoi ekonomiki. Rol', mesto i orientiry dlya gornorudnoi otrasli*. [Accelerated development of the Russian economy. The role, place and guidelines for the mining industry]. Available at: <http://minex.club/accelerated-development>. (accessed: 23.12.2015). (In Russ).
10. Rudakov V.V. *Budushchee zolotodobyvayushchei promyshlennosti Rossii*. [The Future of Russian gold mining industry]. Moscow: *Krokus-Ekspo*, 2007. Pp.109–115. (In Russ).
11. *RF narashchivaet dobychu zolota*. [Russian gold production increases]. Available at: <http://www.vestifinance.ru/articles/50364> (accessed: 14.10.2015). (In Russ).
12. Udovichenko E.V. Organization of innovation in coal mines. *Gornyi informatsionno-analiticheskii byulleten'*. 2004. No. 2. Pp. 206–208. (In Russ).
13. Shelkunova, T. G. Economic substantiation of efficiency of conversion of mining companies for innovative technology. avtoref. dissert. kand. ekon. nauk. Vladikavkaz, 2006. 133 p. (In Russ).
14. Shelkunova T.G. Features of the economic evaluation of innovative projects in the mining industry. *Ekonomika i upravlenie narodnym khozyaistvom, seriya Ekonomika i pravo*. No. 3–4, 2013. Pp. 27–30. (In Russ).
15. Khetagurova T.G. Criteria of efficiency of use of natural resources. *Mezhdunarodnaya nauchno-prakticheskaya konferentsiya «Ekonomika i upravlenie v sovremennykh usloviyakh»*. 26 dek. 2014 g. Krasnoyarsk, 2014. (In Russ).

Information about author: Candidate of Economic Sciences, kaf. «Finance and Credit», Associate Professor.

Системный подход к построению корпоративной системы управления рисками

© 2015 г. А.Д. Хайруллина, А.В. Павлова*

Статья посвящена процедурным аспектам риск-менеджмента. Авторами обосновывается последовательность этапов управления рисками в условиях деятельности корпораций, также раскрывается содержание каждого этапа. Предложена модель построения системы управления рисками в корпорации, основанная на теории совместного создания стоимости. Данная модель характеризуется интеграцией стратегического планирования, системы стратегических показателей и ключевых рискованных показателей корпорации. Авторский подход базируется на теории совместного создания ценности корпорации, подразумевающей внедрение устойчивой системы управления рисками каждого из внутренних и внешних контрагентов компании. Предлагается интеграция системы риск-менеджмента и стратегического управления путем определения для каждого показателя ССП (системы стратегических показателей) корпорации соответствующих ключевых рискованных показателей. Также предлагается усовершенствовать экономико-математические методы, применяемые для анализа и оценки рисков, а именно: использовать методы нечеткой логики (конкретно метод нечетких чисел), поскольку данный метод позволяет оценивать вероятность возникновения риска в условиях неопределенности, что особенно актуально для экономической среды, когда входные данные стохастичны. Таким образом, в статье описываются «подводные камни», встречающиеся на каждом этапе процедуры управления рисками в корпоративном менеджменте, и предлагаются подходы к усовершенствованию корпоративной системы управления рисками.

Ключевые слова: корпоративные риски, система риск-менеджмента, идентификация рисков, анализ и оценка рисков, снижение рисков, ключевые рискованные показатели.

В современном менеджменте необходимость научного подхода к управлению корпоративными рисками уже не оспаривается. Более того, в течение последних тридцати лет разработан ряд стандартов риск-менеджмента, раскрывающих в той или иной мере процедурные аспекты построения системы риск-менеджмента в организации. Корпоративные системы управления рисками (КСУР) раскрываются в таких стандартах, как AS/NZS, COSO, FERMA, ISO 31000, ISO 31010 и пр. [1–3]. Надо отметить, что существующие стандарты риск-менеджмента различаются между собой подходами к выстраиванию последовательности и содержательному наполнению этапов управления рисками. Более того, среди теоретиков и практиков риск-менеджмента до сих пор не достигнуто согласие относительно терминологии в области рисков. Так, в одном стандарте под

этапом «анализа» рисков понимается ровно то, что в другом стандарте обозначено как «оценка» рисков. К тому же современный *экономический кризис дает риск-менеджерам уникальную возможность полностью пересмотреть и переформатировать систему управления рисками.*

В данных обстоятельствах считаем возможным предложить авторский подход к выстраиванию эффективной системы управления рисками в корпорациях. Надо отметить, что данный подход базируется как на существующих стандартах риск-менеджмента, так и на опыте отечественных и зарубежных корпораций. Предложенный подход носит рекомендательный характер, является вариантом усовершенствования существующих систем управления рисками в компаниях и применим в организациях любой сферы деятельности (схематично он представлен на **рис. 1**).

В основе предлагаемой модели лежит теория совместного создания ценностей (*Value Co-Creation*), разработанная Венкатом Ремесвейми, которая базируется на следующих предпосылках: диалог, доступ к информации, понимание рисков и прозрачность (*Dialogue, Access, Risk-reward understanding, Transparency, DART*) [4]. Данные предпосылки являются инструментами для обеспечения тесного взаимодействия заинтересованных сторон при создании ценностей. При этом в процесс взаимодействия

* Хайруллина А.Д. — канд. экон. наук, доц. каф. общего менеджмента института управления, экономики и финансов. Казанский (Приволжский) федеральный университет, 420008, Россия, РТ, г. Казань, ул. Кремлевская, д.18. halbi@mail.ru.

Павлова А.В. — д-р экон. наук, доц. каф. общего менеджмента института управления, экономики и финансов. Казанский (Приволжский) федеральный университет, 420008, Россия, РТ, г. Казань, ул. Кремлевская, д.18. 930895@list.ru.

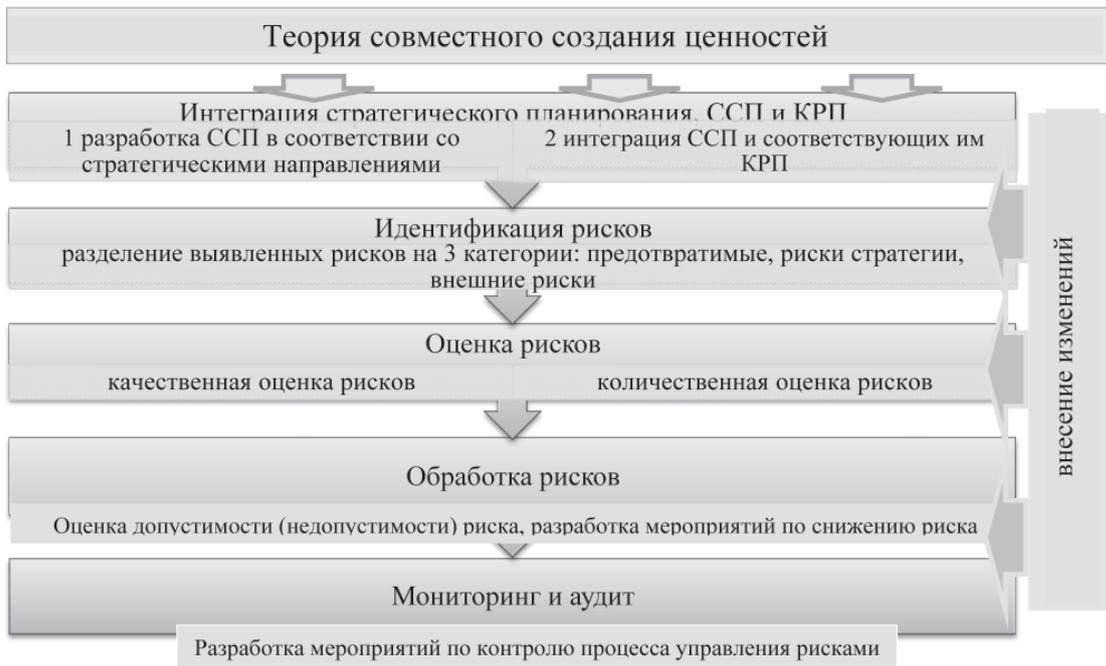


Рис. 1. Процедура риск-менеджмента корпорации, основанная на теории совместного создания ценностей
 [The procedure for risk management of the corporation, based on the joint value creation theory]

вовлечены акционеры, топ-менеджмент, сотрудники всех уровней корпорации. Заинтересованность каждой из сторон и их активное участие в процессе создания ценностей обеспечивают рост компании, ее развитие, способствуют повышению качества производимой продукции. Более того, внешние контрагенты также вовлечены в процесс повышения ценности корпорации, что и предопределяет в первую очередь прозрачность и открытость компании.

Благодаря данному подходу корпорация может [5]:

- вовлечь акционеров в процесс планирования и принятия решений, выявив то, что действительно является важным для владельцев компании;
- минимизировать риски, используя знания и опыт всех заинтересованных сторон.

Рассмотрим первый этап процесса построения системы риск-менеджмента – интеграцию стратегического планирования, систему стратегических показателей (ССП) и ключевых рисков показателей (КРП).

На данном этапе в первую очередь разрабатываются стратегические цели компании. Функция целеполагания принадлежит, как правило, Совету директоров, а именно Комитету по стратегии в составе Совета директоров (например, как в ОАО «МТС») либо Комитету Совета директоров по стратегическому планированию и корпоративному управлению (ОАО «ММК»), Комитету по стратегическому планированию (ОАО «РЖД»). В различных компаниях ответственные за стратегическое планирование органы могут иметь другое название.

При стратегическом планировании определяется степень достижения компанией ранее

поставленных целей с помощью анализа основных показателей деятельности (финансовые результаты, производственные показатели, также показатели, характеризующие положение компании на отечественном и мировом рынках, – рейтинги, достижения компании, занимаемая доля рынка на отечественном и мировом рынках). Как правило, план стратегического развития разрабатывается сроком на 3–5 лет с разбивкой по годам, также ежегодно ответственным органом составляется и утверждается бюджет стратегического развития компании. В конце каждого года производится анализ достижения запланированных показателей развития компании согласно утвержденному бюджету. В качестве критериев оценки достижения стратегических целей и текущей деятельности компании выступает разработанная в корпорации система сбалансированных показателей. Нормативные значения ССП определяются на основе анализа мировых тенденций развития экономики, изменений внешней среды, прогнозных значений положения компании на рынке; также могут учитываться уже достигнутые финансовые показатели (на основании годовой отчетности). Большую роль при формировании показателей ССП играют мнения экспертов в данной области.

Очевидно, что для стратегического планирования характерен более высокий уровень неопределенности, чем для оперативного. Поэтому фиксированные нормативные значения ССП чаще всего выражаются в виде интервальных значений, в пределах которых возможны допустимые отклонения нормативного значения. На наш взгляд, при разработке стратегических целей и присвоении им соответствующим

ющих показателей ССП необходимо также учитывать риски, которые могут помешать достичь желаемых стратегических результатов. Интеграция стратегического планирования, ССП и риск-менеджмента позволит компании ясно видеть риски, которые могут угрожать всей компании уже на ранней стадии, на этапе планирования, а также при выявлении рисков. Благодаря корпоративной системе показателей организация может обнаружить новые риски, не учтенные ранее. Например, создавая ССП в области построения взаимоотношений с клиентами, компания, выбрав для оценки данного направления показатель количества клиентов, сумма заказов которых за год превышает 50 млн долл., может выявить новую угрозу, которая до этого не была учтена, – невыполнение клиентами своих обязательств [6].

Необходимость выявления рисков уже на уровне стратегического планирования объясняется тем, что на высшем уровне принимаются решения, от которых зависит будущее всего предприятия. Особенностью учета рисков на стратегическом уровне является высокая неопределенность входных данных, так как они построены на прогнозных значениях, а «выход» при этом нужен как можно более точный. Именно поэтому обычные математические методы в данном случае не подходят. Дело в том, что стандартные математические методы не могут учесть нечеткость человеческого мышления и поведения, которые присущи экономическим отношениям и процессам. В связи с этим в данном случае наиболее применима нечетко-множественная модель (т.е. модель нечеткой логики) [7].

Используя нечеткую логику для обработки недетерминированных данных, мы можем оперировать лингвистическими переменными, которые наиболее естественно для человеческого понимания описывают элементы экономических систем. Данная модель легла в основу интеграции показателей ССП и соответствующих им рисков. При этом можно определить вероятность наступления выявленных рисков, что приведет к отклонению показателя ССП от нормативного значения в виде ключевых рисков показателей. КРП являются индикаторами, которые использует компания для получения раннего сигнала об увеличении вероятности реализации риска в различных областях своей деятельности. КРП играют важную роль в системе управления рисками, являясь эффективным инструментом мониторинга предпосылок возникновения риска и подавая сигнал о возможной реализации потенциального рискованного события. Если оценка рисков используется руководством для периодического выявления рисков и определения контрольных действий, то КРП может использоваться в целях определения вероятности недопустимого отклонения значения показателя ССП от нормативного, а также при мониторинге рисков в промежуточных интервалах.

Итак, для определения ключевого рискового показателя для каждого показателя ССП может

использоваться математический метод, а именно метод нечетких чисел. Элементы теории нечетких множеств и введение нечеткой информации используются при решении известных детерминированных экономических задач, что как раз подходит в нашем случае высокой неопределенности входных данных. Прогнозное значение показателя ССП можно представить интервалом его возможных значений (размахом) и наиболее ожидаемым (средним) значением, т.е. аргументами так называемого треугольного нечеткого числа. Эти аргументы (значимые точки нечеткого числа) естественны для экономического анализа: они отвечают представлениям о пессимистическом, нормальном и оптимистическом вариантах.

Таким образом, можно принять, что показатель ССП – треугольное нечеткое число, то есть представляет собой интервальное значение. Обозначим его через $Z = \{Z_{\min}, Z_{av}, Z_{\max}\}$, а норматив на этот показатель – через P . Тогда риск падения Z ниже норматива P вычисляется по формуле (1) [7].

$$Risk = \begin{cases} 0, & P < Z_{\min} \\ R \left(1 + \frac{1 - \alpha_1}{\alpha_1} \cdot \ln(1 - \alpha_1) \right), & Z_{\min} \leq P < Z_{av} \\ 1 - (1 - R) \cdot \left(1 + \frac{1 - \alpha_1}{\alpha_1} \cdot \ln(1 - \alpha_1) \right), & Z_{av} \leq P < Z_{\max} \\ 1, & P \geq Z_{\max} \end{cases}$$

$$R = \begin{cases} \frac{P - Z_{\min}}{Z_{\max} - Z_{\min}}, & P < Z_{\max} \end{cases}$$

$$\alpha_1 = \begin{cases} 0, & P < Z_{\max} \\ \frac{P - Z_{\min}}{Z_{av} - Z_{\min}}, & Z_{\min} \leq P < Z_{av} \\ 1, & P = Z_{av} \\ \frac{Z_{\max} - P}{Z_{\max} - Z_{av}}, & Z_{av} < P < Z_{\max} \end{cases} \quad (1)$$

Данный показатель дает возможность определить угрозы, которые могут препятствовать реализации стратегии через расчетный показатель вероятности наступления нежелательного события. Уровень риска на основании полученных значений вероятности определяется с учетом специфики деятельности компании, ее масштабов производства, как правило, экспертным путем на основе показателей бухгалтерской отчетности.

Сам этап интеграции стратегического планирования, ССП и риск-менеджмента позволяет компании уже на ранней стадии выявить риски, которые могут угрожать достижению стратегических показателей, разработанных на основе ССП: оценить вероятность нежелательного отклонения показателя ССП от его нормативного значения. Разработанные показатели ССП и соответствующие им риски будут учитываться при идентификации всех рисков, присущих компании. Соотношение стратегических направле-

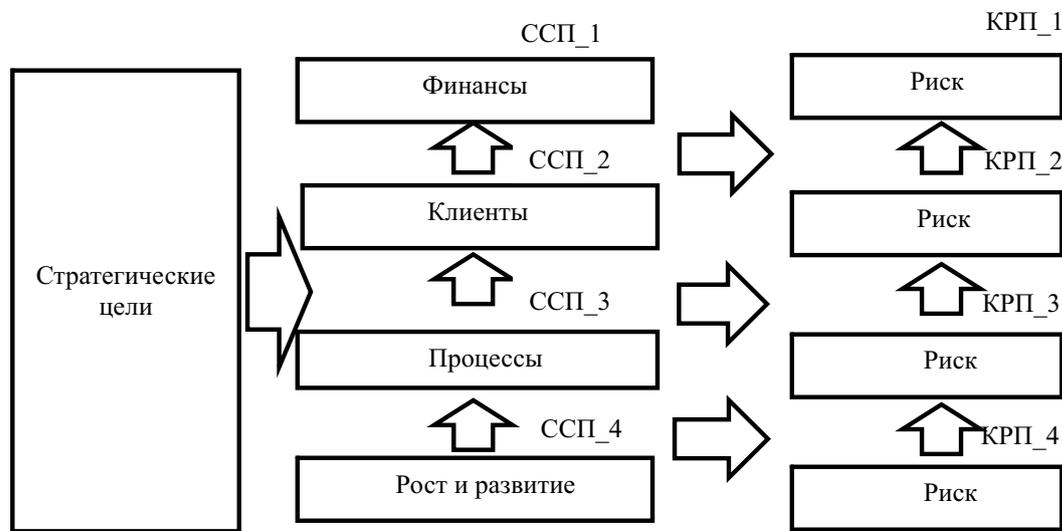


Рис. 2. Соотношение стратегических направлений ССП и соответствующих им рисков
 [The ratio of the strategic directions of SSP and the corresponding risks]

ний ССП и соответствующей ей системы рисков схематично изображено на **рис. 2**.

2 этап – идентификация рисков. В процессе идентификации рисков, на наш взгляд, все выявленные риски желательно классифицировать по трем категориям, а именно предотвратимые риски, риски стратегии и внешние риски (**таблица**).

Предотвратимые риски – это риски, возникающие в самой организации, которые связаны с несоблюдением стандартов, внутрикорпоративных кодексов и других нормативных документов организации. Эти риски можно контролировать, их необходимо устранять либо избегать. Система управления риска-

ми данной категории должна быть основана на соблюдении правил, здесь необходимо укоренять корпоративные ценности и контролировать персонал.

Стратегические риски компании обычно берут на себя добровольно – ради максимальной прибыли, которую можно получить, реализуя бизнес-стратегию. Риски данной категории существенно отличаются от предотвратимых, поскольку их нельзя назвать нежелательными по сути. Стратегические риски невозможно контролировать и предотвращать, только соблюдая правила. В этом случае необходима система управления рисками, которая снижала бы вероятность их «материализации», а если события

Выделяемые категории корпоративных рисков на этапе идентификации рисков [Allocated to the category of corporate risks at the stage of identifying risks]		
Предотвратимые риски	Риски стратегии	Внешние риски
<i>Сущность:</i>		
Опасности, которые возникают в самой компании и не дают никаких стратегических преимуществ	Риски, которые компании берут на себя добровольно – ради максимальной прибыли, которую можно получить, реализуя свою бизнес-стратегию	Неконтролируемые внешние риски
<i>Цель:</i>		
Избежать или предотвратить экономически обоснованным способом нежелательное развитие событий	Экономически эффективно снижать вероятность опасного развития событий и смягчать последствия	Экономически обоснованно смягчать последствия нежелательного развития события
<i>Принцип контроля:</i>		
Сильная корпоративная культура, соблюдение правил и предотвращение коррупции Четкое формулирование миссии компании, системы ее ценностей, правил и границ, внутреннего контроля и проверок, стандартные операционные процедуры	Открытое обсуждение рисков, которые могут помешать компании добиться своих стратегических целей; применение таких инструментов, как: карты вероятности и последствий выявленных рисков, ключевые показатели риска. Распределение ресурсов как средство предотвращения опасности	Прогноз рисков посредством: оценки побочного риска и стресс-тестирования; сценарного планирования; анализа действий конкурентов
<i>Задачи отдела управления рисками:</i>		
Курировать и корректировать системы и меры контроля рисков, регулярно проверяя их надежность	Проводить семинары и совещания по анализу риска. Помогать в создании портфеля высокорискованных проектов и планировании их финансирования. Критиковать	Проводить с руководством стресс-тестирование. Сценарное планирование и анализ действий конкурентов. Критиковать

развиваются по негативному сценарию, то помогала бы компании направлять их в нужное русло.

Внешние риски связаны с событиями, на появление которых компания не может повлиять, они происходят вне системы управления компанией. К данной категории относятся природные и политические катастрофы, глубинные макроэкономические сдвиги. Управлять внешними рисками необходимо особым образом: поскольку компания не в силах предотвратить внешние риски, важно выявлять их признаки и пытаться смягчить их последствия.

Каждой категории риска соответствуют свои структуры, отвечающие за выявление, анализ и меры предотвращения вероятных угроз, но суть этих действий одна: заставить сотрудников выискивать слабые места принятых допущений и обсуждать вероятность нежелательного развития событий. На наш взгляд, нет единого рецепта на все случаи жизни, что противоречит убеждениям профессиональных ассоциаций риск-менеджмента, которые стремятся стандартизировать процедуры анализа и оценки рисков и утвердить единые ответственные за это структуры.

Соблюдать правила важно, если речь идет о рисках предотвратимых, но для внешних рисков и рисков, угрожающих стратегии, это абсолютно не применимо, а значит, в подобных случаях нужны другие подходы, предполагающие в том числе открытое и подробное обсуждение риска. Обсуждать риски, в свою очередь, тяжело. В результате многочисленных исследований ученые сделали вывод, что люди переоценивают свою способность оказывать влияние на события, которые на самом деле во многом определяются стечением обстоятельств.

Некоторые особенности коллективной психологии тоже отрицательно сказываются на нашей способности обсуждать опасности и неудачи. Скажем, в ситуации неопределенности коллективы наглядно демонстрируют феномен группового мышления. Если какие-то решения или действия одобряются большинством, то остальные члены группы обычно оставляют свои возражения (пусть и очень ценные) при себе и подчиняются. Все эти психологические особенности – отдельных людей и целых коллективов – объясняют, почему столь многие компании не замечают неявных угроз или неверно их истолковывают. Устранить подобные психологические ловушки и призваны грамотно выстроенные процедуры риск-менеджмента. В такой ситуации расписывать, что можно делать, а чего – нельзя, бессмысленно. Специалисты считают, что наличие правил чаще всего приводит к обратному эффекту. Люди начинают мыслить «согласно инструкциям», они уже не ищут творческих, нестандартных ходов и ничего не обсуждают. Держать под контролем стратегические и внешние риски нужно иначе.

Для управления рисками стратегии рекомендуется создать Совет по анализу рисков. Входящие в него специалисты должны критически оценивать решения разработчиков проекта, выявлять слабые места этих решений и предлагать меры по их устра-

нению. Совет отвечает за то, чтобы оценка риска производилась систематически, по мере разработки продуктов. Совету достаточно собираться один-два раза в год, а руководитель проекта и глава Совета могут встречаться каждые три месяца. Руководители проектов после таких обсуждений могут по-иному посмотреть на свои проекты, выявить недооцененные ранее риски. Зная, в какой атмосфере им предстоит отстаивать свои решения, инженеры заранее готовятся, думают, предусмотрели ли они возможные сбои и ошибки. Совет берет на себя роль коллективного «адвоката дьявола»; его задача – не допустить, чтобы компания увязла в слишком рискованных проектах [8].

Совет по анализу риска не только поощряет активное обсуждение всех связанных с проектами опасностей, он имеет право распоряжаться деньгами. Для каждого этапа проекта согласно степени их инновационности он определяет сроки и резервирует ресурсы. Процедура планирования капиталовложений корпораций обычно выстроена таким образом, что деньги вкладываются прежде всего в проекты, не отягощенные вероятными рисками. Совет по рискам, полагаясь на помощь профильных специалистов, критически рассматривает представленные планы капиталовложений и их оценку рисков и, соответственно, контролирует процесс распределения ресурсов. На ежегодном совещании по распределению капитала руководители проектов защищают свои заявки в присутствии коллег и руководства. Любой менеджер хочет, чтобы его проект получил финансирование, но поскольку капиталовложения планируются с учетом рисков, то сотрудники учатся объективно оценивать вероятные угрозы.

К внешним рискам (третья категория согласно табл. 1), как правило, не применимы меры контроля за предотвратимыми рисками и рисками стратегии. Они обычно никак не зависят от самой компании; все, что она может, – это их выявлять, оценивать потенциальные последствия и думать, что делать, если события будут развиваться по нежелательному сценарию. Опасности внешнего характера иногда очевидны, поэтому к ним применимы те же меры, что и к рискам стратегии. По большей части для внешних угроз нужны иные аналитические подходы, поскольку либо вероятность опасного развития событий очень мала, либо их трудно предвидеть, когда выстраивают стратегию. Чаще всего для выявления внешних рисков используют следующие методы:

– стресс-тесты побочного риска. Они помогают компаниям оценить последствия серьезных изменений (речь идет об одном или двух переменных факторах), которые будут немедленными и сильными, хотя точно сказать, когда произойдут вызвавшие их события, невозможно;

– сценарное планирование. Этот метод предназначен для анализа более или менее отдаленного будущего. Метод разработан в 1960-х гг. в компании «Shell Oil». Он позволяет создавать правдоподобную картину «состояния мира» через пять-десять

лет. Специалисты анализируют природные явления, политические, экономические, технологические, социальные, нормативно-правовые факторы и выбирают несколько (обычно четыре), воздействие которых на бизнес будет особенно ощутимым;

- анализ действий конкурентов. Он помогает оценить степень опасности для компании новых технологий или изменения стратегий конкурентов.

При этом для выявления рисков названных выше категорий могут также применяться метод экспертных оценок, вопросники, обзор документации, средства сбора информации, контрольные таблицы, *SWOT-анализ*, анализ предположений, диаграммы, анализ видов и последствий отказов (*FMEA*), анализ макроэкономических показателей и тенденций развития внешней среды, контроль бизнес-процессов на соблюдение корпоративных правил и норм.

Таким образом, классификация рисков по трем категориям облегчит выбор методов для их анализа и оценки, повысит эффективность управления рисками каждой категории. При этом каждый выявленный риск будет сопоставляться с соответствующим ему показателем ССП, что позволит расширить список рисков, угрожающих достижению стратегических целей компании, и принять необходимые меры для эффективного управления. Ответственность за выявление рисков по трем категориям необходимо возложить на группы рисков в подразделениях компании – рабочие группы по управлению рисками: по управлению рисками стратегии, по управлению предотвратимыми и по управлению внешними рисками. Этап идентификации рисков является важным в процессе риск-менеджмента, так как от полноты и достоверности выявленных рисков зависит стратегическое развитие компании и достижение поставленных ею целей.

На следующем этапе управления рисками производится качественная и количественная оценка рисков. Качественная оценка – это определение степени влияния риска на деятельность компании в соответствии с внутренними критериями и вероятностью риска, основанной на коллективной и экспертной оценке. Количественная оценка рисков – определение влияния риска в денежном выражении на основании статистических данных. Для каждой корпорации допустимый уровень ущерба от риска индивидуален, он может устанавливаться в зависимости от масштабов деятельности компании, от риск-аппетита компании, от финансовых результатов компании. В качестве методов качественной и количественной оценки используются: метод сценариев, метод Монте-Карло, *VAR*-метод, могут также применяться описанный ранее метод нечетких чисел, структурированный анализ сценариев методом «что, если?» (*SWIFT*), анализ первопричины (*RCA*), экспертный метод и другие. Каждая компания выбирает наиболее подходящий для нее метод с учетом специфики ее деятельности и поставленных задач.

Оценкой рисков занимаются рабочие группы по управлению рисками. В каждой бизнес-единице компании существует такая группа, которая готовит

отчет для совета по анализу рисков, которые были выявлены на семинарах и при коллективном обсуждении. При ежегодной публичной защите своих проектов их руководители также готовят отчет по оценке рисков. Таким образом, качественная и количественная оценка рисков осуществляется на нескольких уровнях, что позволяет повысить точность оценки рисков и сформировать наиболее целесообразные мероприятия по снижению рисков на следующем этапе. Конечным результатом данного этапа является сформированная карта рисков.

После того как риски оценены, необходимо определить их приемлемость и допустимость. Основной принцип, которым руководствуется Совет по анализу рисков при решении о принятии рисков, это стоимость мероприятий, направленных на снижение вероятности возникновения рисков, которая должна быть меньше возможного ущерба от реализации риска. На основе данного принципа принимаются проекты только с приемлемым уровнем риска. Если же риски превышают допустимый уровень ущерба, то группой риска разрабатываются мероприятия по их снижению, после чего отчет о разработанных мероприятиях направляется на рассмотрение в Совет по анализу рисков, далее он утверждается Советом директоров либо комитетом Совета директоров по управлению рисками.

Заключительным этапом процедуры риск-менеджмента является этап мониторинга и аудита. Для предотвратимых рисков контроль заключается в соблюдении корпоративной культуры, внутренних правил и норм, для рисков стратегии и внешних рисков необходим контроль с помощью ключевых рисковых показателей, которые определяются на основании разработанных предупредительных мероприятий по управлению рисками. Контроль необходим со стороны Совета по анализу рисков за соблюдением выполнения плана мероприятий по снижению рисков. Регулярные ежегодные (несколько раз в год) совещания и семинары для всех сотрудников компании и подразделений также позволят контролировать уровень риска и его приемлемость для корпорации.

Таким образом, предлагаемая концепция по усовершенствованию процесса построения системы риск-менеджмента в корпорации основана на следующих ключевых моментах:

- всю концепцию пронизывает теория совместного создания ценностей, суть которой заключается в том, что каждая заинтересованная сторона вносит свой вклад в создание ценности компании и способствует тем самым ее развитию. Все участники процесса создания ценности хотят больше знать о компании и ее внутренних процессах. Тем самым ответственность менеджеров за прозрачность компании и способность обсуждать сложности со всеми заинтересованными участниками возрастает. Такой подход создаст атмосферу доверия, что является необходимым условием успешного взаимодействия инвесторов, менеджеров, акционеров и сотрудников. Одновременное использование практик стратегиче-

ского управления рисками и совместного создания ценностей улучшает качество управления рисками в компании в целом;

- интеграция системы риск-менеджмента и стратегического управления путем определения для каждого показателя ССП корпорации соответствующих рисков. Данное мероприятие позволит уже на раннем этапе стратегического планирования выявить риски, которые могут помешать достичь главной цели компании, предпринять необходимые шаги для снижения вероятности реализации потенциальных угроз;

- важным моментом является расчет вероятности реализации выявленных рисков, угрожающих реализации плана стратегического развития компании. Для этого предлагаем рассчитывать ключевые рискованные показатели, которые позволяют выявить наиболее серьезные риски и оперативно отреагировать на них, снизив возможные негативные последствия. Каждому показателю ССП должен соответствовать свой показатель КРП;

- на этапе идентификации рисков рекомендуется классифицировать выявленные риски по трем категориям: предотвратимые риски, риски стратегии, внешние риски. Данная классификация связана с разными причинами возникновения рисков, а следовательно, необходимо применять к выявленным категориям рисков различные методы управления. Жестким соблюдением правил и законодательных норм, экономическими и юридическими экспертизами можно отвести лишь некоторые угрозы деятельности корпорации. Чтобы надежно держать под контролем риски и находить способы смягчения их последствий, нужно систематически отслеживать риски разных категорий, разработав для каждой соответствующие процедуры;

- также предлагается усовершенствовать экономико-математические методы, применяемые для анализа и оценки рисков, а именно использовать методы нечеткой логики (метод нечетких чисел), поскольку данный метод позволяет оценивать вероятность возникновения риска в условиях неопределенности, что особенно актуально для экономической среды и стратегического планирования, когда входные данные стохастичны.

Таким образом, системный подход к реализации предлагаемой модели построения риск-менеджмента охватывает все уровни управления, что позволяет комплексно выявлять и предупреждать риски, угрожающие достижению стратегических целей корпорации.

Библиографический список

1. *Бартон Т., Шенкир У., Уокер П.* Риск-менеджмент. Практика ведущих компаний / пер. с англ. М.: Изд. дом «Вильямс», 2008. 208 с.
2. *Куликова Е.* Риски корпоративного управления: подходы к оценке с позиции миноритарного акционера // *Акционерное общество: вопросы корпоративного управления*. 2011. № 14. С. 45–27.
3. *Марцынковский Д.* Обзор основных аспектов риск-менеджмент. Сайт Корпоративный менеджмент, 2011. URL: http://www.cfin.ru/finanalysis/risk/main_meths.shtml (дата обращения: 15.09.2015).
4. Международный стандарт ISO 31000:2009 «Менеджмент рисков. Принципы и руководящие указания», 2009. 32 с.
5. Стандарты управления рисками Федерации европейских ассоциаций риск-менеджеров, 2003. 16 с.
6. AS/NZS 4360:2004 - Risk Management, issued by Standards Australia. P. 13.
7. *Ремесвейми В., Прахалад К.К.* Будущее конкуренции. Создание уникальной ценности вместе с потребителями. М.: Олимп-Бизнес, 2006. 352 с.
8. *Московкин А.* Создавая стратегию управления рисками. URL: http://www.cfo-russia.ru/stati/index.php?article=299&spphrase_id=118600 (дата обращения: 15.09.2015).
9. *Каплан Р., Майкс А.* Отличная идея управления рисками: новые принципы // *Harvard Business Review*. 2012. № 8. С. 40–53.
10. *Хайруллина А.Д., Шагабутдинова З.В.* Теория совместного создания ценностей как основа стратегического управления рисками компании // *Актуальные проблемы и перспективы развития экономики в условиях модернизации: Материалы VII Международной научно-практической конференции*. Саратов, 2012. С. 174–179.
11. *Недосекин А.О., Абдулаева З.И.* Нечеткологический граф сбалансированных показателей эффективности // *Проблемы и механизмы инновационного развития минерально-сырьевого комплекса России: Сборник трудов Международной научно-практической конференции / СПб.: Национальный минерально-сырьевой университет «ГОРНЫЙ»*. 2012. С. 69–73.
12. *Маккарти М.П., Флинн Т.П.* Риск: управление на уровне топ-менеджеров и советов директоров / пер. с англ. М.: Альпина Бизнес Букс, 2005. 234 с.

Ekonomika v promyshlennosti = Economy in the industry
 2015, no. 4 October – December, pp. 39–46
 ISSN 2072-1633 (print)
 ISSN 2413-662X (online)

A systematic approach to constructing a corporate risk management system

Khairullina A.D., Pavlov A.V. – Kazan Federal University, 18 Kremlyovskaya Str., Kazan, 420008, Republic

of Tatarstan, Russian Federation. halbi@mail.ru. 930895@list.ru.

Abstract. The article is devoted to the aspects of risk management procedure. The author substantiates

the sequence of steps of risk management in a corporation, discloses the contents of each stage. A model of constructing a system of risk management in the corporation, based on the theory of joint value creation is suggested. This model is characterized by the integration of strategic planning, the system of strategic indicators and key risk indicators of the corporation. The author's approach is based on the theory of joint value creation of the corporation, which implies the introduction of a sustainable system of risk management of each internal and external customers of the company. The integration of risk management and strategic management by determining the related key risk indicators for each indicator in the the strategic indicators system (SIS) is suggested. It is proposed also to improve the economic and mathematical methods used for risk analysis and assessment, namely to use the fuzzy logic methods (the method of fuzzy numbers), because this method allows to estimate the probability of risk under conditions of uncertainty, which is especially important for the economic environment with stochastic input. Thus, the article describes the «pitfalls» that occur at each stage of risk management in corporate management and suggests approaches to improve corporate risk management system.

Keywords: corporate risks, risk management system, risk identification, analysis and risk assessment, risk reduction, key risk indicators.

References

1. Barton T., Shenkir U., Uoker P. *Risk-menedzhment. Praktika vedushchikh kompanii*. [Risk management. The practice of leading companies.]. Moscow: *Izd. dom «Vil'yams»*, 2008. 208 p. (In Russ).
2. Kulikova E. Corporate governance risks: approaches to assessment from the perspective of a minority shareholder. *Aktsionernoe obshchestvo: voprosy korporativnogo upravleniya*. 2011. No. 14. Pp. 45–27. (In Russ).
3. Martsynkovskii D. Overview of the main aspects of risk management. Sait *Korporativnyi menedzhment*, 2011. Available at: http://www.cfin.ru/finanalysis/risk/main_meths.shtml. (accessed: 15.09.2015). (In Russ).
4. *Mezhdunarodnyi standart ISO 31000:2009 «Menedzhment riskov. Printsipy i rukovodyashchie ukazaniya»*. [The international standard ISO 31000: 2009 «Risk management. Principles and Guidelines «]. 2009. 32 p. (In Russ).
5. *Standarty upravleniya riskami Federatsii evropeiskikh assotsiatsii risk-menedzherov*. [Risk management standards of the European Federation of Associations of risk managers]. 2003. 16 p. (In Russ).
6. AS/NZS 4360:2004 – Risk Management, issued by Standards Australia. P. 13.
7. Remesveimi V., Prakhlad K.K. *Budushchee konkurentsii. Sozdanie unikal'noi tsennosti vmeste s potrebitelyami*. [Future competition. Create a unique value with customers]. Moscow: *Olimp-Biznes*, 2006. 352 p. (In Russ).
8. Moskovkin A. *Sozdavaya strategiyu upravleniya riskami*. [Creating a risk management strategy]. Available at: http://www.cfo-russia.ru/stati/index.php?article=299&sphrase_id=118600. (accessed: 15.09.2015). (In Russ).
9. Kaplan R., Maiks A. *Otlichnaya ideya upravleniya riskami: novye printsipy*. [Excellent idea of risk management, new principles]. *Harvard Business Review*. 2012. No. 8. Pp. 40–53. (In Russ).
10. Khairullina A.D., Shagabutdinova Z.V. Ekstsellent idea of the risk management, Nev printsiples. *Aktual'nye problemy i perspektivy razvitiya ekonomiki v usloviyakh modernizatsii: Materialy VII Mezhdunarodnoi nauchno-prakticheskoi konferentsii*. Saratov, 2012. Pp. 174–179. (In Russ).
11. Nedosekin A.O., Abdulaeva Z.I. Fuzzy-logic Count balanced performance. *Problemy i mekhanizmy innovatsionnogo razvitiya mineral'no-syr'evogo kompleksa Rossii: Sbornik trudov Mezhdunarodnoi nauchno-prakticheskoi konferentsii*. St. Petersburg: *Natsional'nyi mineral'no-syr'evoi universitet «GORNYI»*. 2012. Pp. 69–73. (In Russ).
12. Makkarti M.P., Flinn T.P. *Risk: upravlenie na urovne top-menedzherov i sovetov direktorov*. per. s angl. [Risk: Management at the level of top management and boards of directors]. Moscow: *Al'pina Biznes Buks*, 2005. 234 p. (In Russ).

Information about authors: *Khairullina A.D.* – Candidate of Economics Sciences, Senior Lecturer, *Pavlov A.V.* – Doctors of Economic Sciences, Professors.

Россия в группе БРИКС: потенциал промышленного взаимодействия

© 2015 г. Т.Г. Философова*

Тесное взаимодействие со странами БРИКС всегда соответствовало задачам, стоящим перед российской экономикой. Актуальность этого направления усилилось в связи со сложной геополитической обстановкой и вводом санкций против Российской Федерации со стороны западных стран и США, что не может не повлечь за собой усиление развития азиатского, латиноамериканского и африканского направлений внешнеэкономического сотрудничества России. Одновременно процессы объединения стран БРИКС имеют свои противоречия и проблемы. На основе оценки основных тенденций экономического развития стран БРИКС, особенностей состояния их промышленности, транспортной инфраструктуры и внешней торговли показано, что в странах БРИКС существуют предпосылки для развития дальнейшего сотрудничества, и выделены основные направления возможного научно-технического, инновационного и промышленного взаимодействия, способствующего повышению международной конкурентоспособности стран БРИКС.

Ключевые слова: БРИКС, промышленность, взаимодействие, инновации, конкуренция.

BRICS. Впервые термин «БРИК» (*BRIC*) использован¹ в 2001 г. как благозвучный и удобный для определения группы крупных стран с быстро развивающимися рынками, перспективными для инвестиций – Бразилии, России, Индии и Китая. Аббревиатура изменена в 2011 г. на «БРИКС» (*BRICS*) после присоединения к группе Южно-Африканской Республики (*South Africa*) [1].

В настоящий момент страны БРИКС не являются классической интеграционной группировкой (в отличие от стран Европейского союза (ЕС) или Евразийского экономического союза (ЕАЭС)). В частности, на территории стран, входящих в группу БРИКС, нет единой системы таможенного регулирования, единой валюты и т.д., а в публикациях для государств, определяемых аббревиатурой БРИКС, используются различные термины (например «союз», «блок», «клуб» и др.). Стремление стран объединиться [1] обусловлено желанием получить возможность более активно выступать на мировой арене и эффективнее решать целый ряд экономических проблем.

Тесное взаимодействие со странами БРИКС всегда соответствовало задачам, стоящим перед российской экономикой, ее внешнеэкономической политикой. Такое стремление отвечает внешнеполитическим интересам России, изложенным в Концепции государственной политики Российской Федерации в сфере содействия международному развитию,

утвержденной Указом Президента Российской Федерации в апреле 2014 г. В Концепции² и изложены основные принципы и приоритеты государственной политики России в сфере содействия международному развитию на региональном и глобальном уровнях, базирующиеся на положениях, изложенных в предыдущей концепции 2007 г. В частности, в п. 4 отмечено: «Россия поддерживает стремление международного сообщества к устойчивому социально-экономическому развитию всех государств, являющемуся фундаментом современной системы международной стабильности и коллективной безопасности, и ставит содействие такому развитию целью государственной политики Российской Федерации в этой сфере»³. В Концепции указаны формы, в которых Россия осуществляет содействие международному развитию как на двусторонней, так и на многосторонней основе, в частности в п. 11 предусматривается «участие в инициативах, реализуемых во исполнение договоренностей, достигнутых в рамках» стран группы БРИКС.

Тем не менее процессы объединения государств БРИКС имеют свои внутренние противоречия и проблемы.

Эволюция процессов сближения стран в рамках группы БРИКС

Несмотря на длительную историю двустороннего сотрудничества стран, входящих в группу БРИКС, общего стремления к многостороннему сотрудни-

* Д-р экон. наук, проф., Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики», 101000, Москва, ул. Мясницкая, д. 20, Россия. tphil@mail.ru.

¹ Термин использован Д. О'Ниллом, аналитиком, занимающимся глобальными экономическими исследованиями для «Goldman Sachs».

² Концепция государственной политики Российской Федерации в сфере содействия международному развитию.

³ Там же.

честву и объединению (Бразилии, России, Индии и Китая) ранее не наблюдалось. Сближение начало происходить по мере развития и появления общих интересов, ставших предпосылками для более тесного взаимодействия в рамках группы. Это и послужило основой для проведения специальной встречи на уровне министров иностранных дел Бразилии, России, Индии и Китая на 61-й сессии ООН в сентябре 2006 г. Важной вехой на пути развития сотрудничества этих стран стала произошедшая в июле 2008 г. встреча глав четырех государств в рамках 34-го саммита G8. Через год в июне 2009 г. был проведен первый саммит, в котором приняли участие четыре страны (Бразилия, Россия, Индия и Китай). В дальнейшем такие саммиты стали проводиться ежегодно, а формы сотрудничества уже пяти стран (после 2011 г.) расширились.

Еще одним важным событием в развитии встречного движения в рамках государств БРИКС и их сотрудничества стало подписание в июле 2014 г. Соглашения о создании Нового банка развития (НБР). С вступлением в силу данного соглашения в июле 2015 г. формируются новые условия для торгово-экономических отношений. Банк создается «...в целях мобилизации ресурсов для финансирования инфраструктурных проектов и проектов в области устойчивого развития в странах БРИКС и других странах с формирующейся рыночной экономикой и развивающихся странах» [2]. Практически одновременно министры финансов и руководители Центробанков государств БРИКС заявили о возможности создания многосторонней финансовой системы, аналогичной *SWIFT*⁴.

Современный этап развития сотрудничества стран БРИКС связан с 7-м Саммитом стран БРИКС, проходившим в июле 2015 г. в Уфе (Башкортостан) [1]. На этом саммите было принято решение о присоединении к БРИКС в качестве наблюдателя Ирана. Также предоставлена возможность неформального общения лидеров стран БРИКС и глав 10 государств (Армении, Афганистана, Белоруссии, Ирана, Казахстана, Киргизии, Монголии, Пакистана, Таджикистана, Узбекистана), приглашенных на саммит. Некоторые из них приняли участие в последующем саммите Шанхайской организации сотрудничества (ШОС) [3].

Найти новые точки соприкосновения национальных интересов, новые форматы взаимовыгодного сотрудничества и более полного использования преимуществ международного разделения труда, специализации, кооперации – важная задача, которая стоит сегодня перед БРИКС. Эта задача обусловлена целым рядом факторов и условий функционирования экономик стран БРИКС, и прежде всего их ресурсным потенциалом. На совокупную долю пяти стран приходится около трети мирового ВВП, четверти территории Земли и 42 % населения мира,

страны имеют богатые месторождения нефти, газа, угля, железной руды и руд цветных металлов (бокситов, вольфрама, золота, марганца, меди, молибдена, никеля и др.). Если посмотреть на карту мира, то можно увидеть, что на долю стран БРИКС приходится более 30 % всех пахотных земель, крупнейшие в мире запасы пресной воды, лесные массивы, протяженная береговая линия.

Одновременно существуют внешние и внутренние обстоятельства и проблемы, которые на сегодняшний день не позволяют полностью использовать имеющийся потенциал национальной экономики каждой из стран БРИКС для эффективного взаимодействия: пространственная удаленность, территориальная неурегулированность, отсутствие единства во всех вопросах внешней политики и др. Кроме того, вызовы, обусловленные политической и экономической нестабильностью, разновекторными процессами глобализации, наблюдающейся регионализацией мирового хозяйства, отражаются на результатах взаимодействия и функционирования экономик государств БРИКС.

С учетом вышеизложенного в новых условиях глобальной трансформации мирового хозяйства и формирования многополярного мира в основу взаимодействия стран, входящих в группу БРИКС, а также их взаимодействия с третьими странами должна быть положена концепция повышения конкурентоспособности каждого государства [4, 5], что позволит не только развиваться в отдельности, соблюдая собственные национальные интересы каждой страны, но и добиться общего положительного результата, обеспечив синергетический эффект от взаимодействия стран БРИКС по разным направлениям. Это должно усилить и без этого заметную роль пяти государств в мировой экономике, а также упрочить положение национального бизнеса и промышленности на глобальном рынке, обеспечив возможности для социального развития.

Среди приоритетов председательства Российской Федерации в БРИКС [1] наряду с укреплением мира, международной безопасности и продвижением интересов БРИКС в международной сфере, развитием многостороннего финансового сотрудничества, реформированием международной валютно-финансовой системы, расширением сотрудничества стран БРИКС в социальной сфере, углублением гуманитарного взаимодействия в формате БРИКС заявлено и наращивание сотрудничества стран БРИКС в торгово-экономической сфере. Очевидно, что выполнение этого пункта невозможно без увеличения конкурентоспособности выпускаемой продукции и оказываемых услуг.

Актуальность этого направления усилилась в связи со сложной геополитической обстановкой и вводом санкций против Российской Федерации со стороны западных стран и США, что не может не повлечь за собой усиление развития азиатского, латиноамериканского и африканского направлений внешнеэкономического сотрудничества России. При

⁴ Society for Worldwide Interbank Financial Telecommunications.

Динамика изменений позиций стран БРИКС в Рейтинге Глобальной Конкуренетоспособности (2008–2015 гг.) [Dynamics of changes in the positions of BRICS countries in the Global Competitiveness Rating (2008–2015)]								
Страна	Период, годы							
	2008–2009	2009–2010	2010–2011	2011–2012	2012–2013	2013–2014	2014–2015	2015–2016
Бразилия	64	56	58	53	56	56	57	75
Россия	51	63	63	66	64	64	53	45
Индия	50	49	51	56	60	60	71	55
КНР	30	29	27	26	29	29	28	28
ЮАР	45	45	54	50	53	53	56	49

Источник: составлено по данным отчетов Всемирного экономического форума «The Global Competitiveness Report» <http://reports.weforum.org>.

этом для Российской Федерации становится важным развитие как многостороннего, так и двустороннего сотрудничества со странами-партнерами, а также интеграционными группировками, в которые они входят.

Основные тенденции экономического развития стран БРИКС

Анализ изменения позиций стран БРИКС в рейтинге стран по индексу глобальной конкурентоспособности (*GCR*)⁵ еще раз подтверждает вывод о несхожести экономического положения и особенностей развития этих государств: так, в соответствии с расчетами ВЭФ лучшей позицией среди стран БРИКС в 2015 г. обладает Китай, занимая 28-е место, и худшей – Бразилия (71-е место). Одновременно следует отметить, что если на протяжении 8 лет позиция Китая в рейтинге была достаточно устойчивой, то вектора трендов изменения позиций Бразилии, Индии и России имели разные направления [6].

Согласно информации, опубликованной на официальных сайтах стран БРИКС [7–11], совокупный годовой объем ВВП стран БРИКС в 2014 г. составляет немногим более четверти от мирового валового продукта и оценивается около 17 трлн долл. В совокупном ВВП стран БРИКС основная доля (более 60 %) приходится на КНР, которая в 2015 г. заняла вторую позицию в мире по величине экономики и становится все более влиятельным государством в мировом хозяйстве. Примерно равные доли в совокупном ВВП стран БРИКС занимают Бразилия (13,8 %), Индия (12 %) и Россия (11 %) (таблица).

По данным Федеральной службы государственной статистики⁶, ВВП России в 2014 г. (с учетом данных по Крымскому федерально-

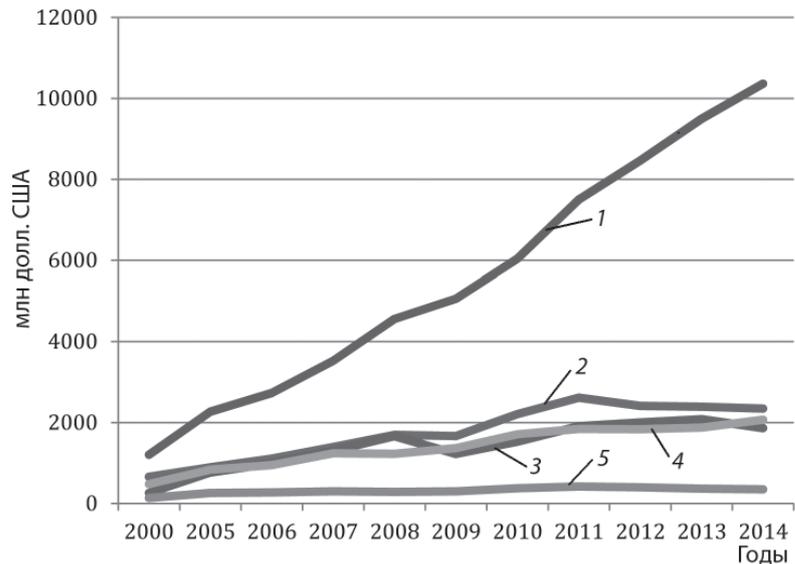


Рис. 1. Валовой внутренний продукт (ВВП) стран БРИКС в период 2005–2014 гг. в текущих ценах (млрд долл. США):
1 – Китай; 2 – Бразилия; 3 – Россия; 4 – Индия; 5 – ЮАР
[Gross domestic product (GDP) of the BRICS countries in 2005–2014 in current prices (bln. dollars): 1 – China; 2 – Brazil; 3 – Russian; 4 – India; 5 – South Africa
(Источник: составлено по данным Всемирного банка <http://data.worldbank.org/data-catalog/GDP-ranking-table>)

му округу со второго квартала 2014 г.) составил 71 406 млрд руб., а за три квартала 2015 г. – 53 361 млрд руб. [7]. Во втором квартале 2015 г. ВВП России по сравнению с аналогичным периодом 2014 г. увеличился на 1,1 %, в третьем квартале 2015 г. наблюдается его увеличение на 3,1 %. Очевидно, что на состояние российской экономики оказало влияние как снижение цен на нефть, так и международные санкции.

Анализируя динамику изменения ВВП стран БРИКС (рис. 1), можно заметить, что если в период с 2000 по 2014 г. в КНР ВВП (в текущих ценах) вырос практически в 9 раз, показывая при этом ежегодный значительный прирост, то динамика изменения ВВП Бразилии, России, Индии и ЮАР по сравнению с 2000 г. имеет более скромное, а в некоторые годы даже отрицательное значение.

На фоне общего снижения темпов роста мировой экономики на протяжении последних лет, по данным Всемирного банка⁷ [12], и ожидаемого при-

⁵ The Global Competitiveness Report – <http://reports.weforum.org>.

⁶ Федеральная служба государственной статистики (Росстат). <http://www.gks.ru>.

роста ВВП в текущих ценах в 2015 г. на уровне 3,1 % (по сравнению с 3,4 % в 2014 г., что на 0,2 % ниже июльских прогнозов этого года) КНР остается явным лидером с прогнозируемым годовым приростом ВВП в 2015 г. 6,8 % (по сравнению с 7,3 % в 2014 г. и 7,69 % в 2013 г.), при инфляции потребительских цен 1,5 % (2,6 % в 2013 г. и 2,0 % в 2014 г.). Показатели высоких темпов прироста ВВП демонстрирует и Индия с показателем ожидаемого прироста ВВП на уровне 7,2 % в 2015 г. (по сравнению с 6,9 % и 7,3 % в 2013 и 2014 гг. соответственно) при инфляции потребительских цен 5,4 % (по сравнению с 10 % в 2013 г. и 5,92 % в 2014 г.).

Темпы прироста ВВП Южной Африки в последние два года остаются ниже мировых и имеют тенденцию к снижению (2,2 % в 2013 г., 1,5 % в 2014 г., ожидаемое значение для 2015 г. – 1,4 %) при оцениваемом уровне инфляции в 4,8 % в 2015 г. (5,75 % и 6,07 % в 2013 г. и 2014 г. соответственно). Бразилия на протяжении последнего периода демонстрирует замедление темпов прироста ВВП, который практически не изменился в 2014 г. (0,15 % по сравнению с 2013 г., когда темпы прироста ВВП в текущих ценах оценивались на уровне 2,7 %). В 2015 г. Всемирный банк ожидает отрицательную динамику на уровне 3,0 %.

На территории стран группы БРИКС, составляющей около 40 млн кв. км (26 % общей территории мировой суши), проживают около 3 млрд чел. (42 % населения Земли), при этом, если на население КНР и Индии приходится соответственно 45 и 41 % от совокупного населения государств группы БРИКС, то население Бразилии и России составляет только 6,65 и 4,85 % от совокупного населения стран БРИКС соответственно. Доля ЮАР составляет 1,76 %. Одновременно территория каждой страны распределяется не пропорционально проживающему там населению. Так, территория России составляет 43,1 % совокупной территории стран БРИКС. Почти в два раза ниже доли КНР и Бразилии – 24,15 и 21,42 % соответственно. Еще ниже доли Индии и ЮАР – 8,27 и 3,06 % соответственно.

Значительно отличаются страны БРИКС по уровню ВВП на душу населения: значение максимального и минимального показателя ВВП на душу населения отличается почти в 10 раз. Если ВВП на душу населения в России и Бразилии оценивается на уровне 12,8 тыс. долл. и 11,6 тыс. долл. соответственно, то в Индии он характеризуется минимальным среди стран БРИКС значением – 1,6 тыс. долл. Одновременно следует отметить, что в последние годы темпы прироста ВВП на душу населения в государствах БРИКС по сравнению с началом 2000-х гг. заметно снизились. Причем некоторые периоды характеризуются и отрицательными значениями данного показателя.

Внешняя торговля стран БРИКС

Участие стран БРИКС в международном обмене также неравномерно. Среди главных факторов, определяющих объемы экспортно-импортных операций государств, можно выделить приоритеты внешнеэкономической политики в конкретной стране, возможности производства, уровень международной конкурентоспособности национальных компаний и их продуктов, существующие тарифные и нетарифные барьеры, в рамках которых осуществляется международный обмен товарами и услугами, внутреннюю и внешнюю политическую обстановку и др.

Оценивая динамику внешней торговли стран БРИКС за последние три года по данным Всемирной торговой организации [13] и Всемирного банка [14], можно заметить и неравномерность изменения степени участия в международной торговле. На протяжении многих лет лидером остается КНР, которая имела высокие темпы прироста экспорта товаров и услуг и практически достигла рубежных возможностей мировых рынков с учетом имеющего место падения платежеспособного спроса в целом ряде стран. Уже в 2014 г. прирост экспорта товаров КНР замедлил темпы и сократился практически в два раза по сравнению с предыдущим годом, составив 1,86 %. Общая величина прироста объемов экспорта с учетом услуг в 2014 г. в Китае составила 0,65 %. Импорт КНР также демонстрирует снижение объемов, которое в 2014 г. оценивалось на уровне 7,4 % для импорта товаров и 7,0 % – для всего импорта, включая услуги.

В России в 2014 г. общий объем экспорта также сократился на 1,67 % при незначительном приросте объема экспорта товаров (0,1 %) по сравнению с 2013 г., когда прирост объема экспорта товаров и услуг оценивался в 4,13 % (прирост объема экспорта товаров 2,01 %) к предыдущему году. Оценивая экспорт России в 2015 г., Всемирный банк прогнозирует общее снижение объема экспорта товаров и услуг на 2,1 %, одновременно оценивая прирост объема экспорта товаров на 4,67 %. На динамике изменения объемов импорта товаров и услуг из России в последнее время не могли не сказаться санкции со стороны западных стран. Если в 2013 г. прирост объема российского импорта составлял 6,7 % товаров по отношению к предыдущему году, а прирост объема импорта товаров – 3,4 %, то в 2014 г. имело место сокращение общего объема импорта на 7,0 %, а объема импорта товаров – на 7,1 %, то в 2015 г. ожидается снижение общего объема импорта примерно на 30 %.

По результатам 2014 г. ЮАР является лидером по объемам экспорта и импорта в ВВП, оцениваемым на уровне 31 и 34 % соответственно. Замыкает список стран Бразилия с долей экспорта и импорта 12,6 и 15 % от ВВП страны соответственно при снижении экспорта промышленных товаров. Промежуточную позицию по показателю доли экспорта в ВВП занимает Россия (28,4 %), следом идут Китай и Индия – 26,4 и 24,8 % соответственно, и по показателю доли импорта в ВВП занимают Индия (28,4 %), Китай

⁷ Word Economic Outlook (WEO), 2015, October <http://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2015/02/index.htm>.

(23,8 %) и Россия (22,5 %). Структура экспорта и импорта стран БРИКС различна.

Промышленность в экономике стран БРИКС

Каждая национальная экономика стран БРИКС отличается особенностями, которые обусловлены прежде всего развитием промышленности и сельского хозяйства. Так, анализ статистических данных по странам БРИКС [11] показал, что в Бразилии на первичный сектор экономики (связанный с сельским хозяйством, лесоводством, рыболовством и добычей полезных ископаемых) приходится около 4 % ВВП, на вторичный сектор (обрабатывающая промышленность, распределение электроэнергии, воды и газа, строительство) – около пятой части ВВП и на третичный (торговля, общественное питание и размещение, операции с недвижимостью, бизнес-услуги, персональные и государственные услуги и др.) – более половины ВВП. При этом соотношение долей трех секторов экономики в ВВП остается практически на одном уровне на протяжении десяти лет.

В России 2015 г. по сравнению с 2005 г. произошло снижение доли первичного и вторичного секторов экономики в ВВП страны при увеличении доли третичного сектора. Доля первичного сектора в настоящее время оценивается на уровне 4 %, вторичного составляет около трети ВВП и третичного – около 60 %.

В структуре отраслей экономики Индии доли первичного и вторичного секторов достаточно близки, при этом если в 2000 г. доля первичного сектора немного превышала долю вторичного сектора экономики, то уже в 2005 г. имеет место незначительное превышение доли отраслей вторичного сектора экономики страны, которое сохраняется на протяжении последних десяти лет с более высокими темпами развития отраслей вторичного сектора. Доля третичного сектора в экономике Индии составляет более половины ВВП.

Если в КНР в 2000 г. наибольшая доля в структуре ВВП приходилась на отрасли вторичного сектора (45 %), далее с небольшим отрывом следовали отрасли третичного сектора (40 %), то к 2015 г. в экономике КНР доля отраслей третичного сектора увеличилась до 47 %, а вторичного сократилась с 15 % в 2000 г. до 9 % в настоящее время.

Одновременно высокие темпы роста экономики спровоцировали появления целого ряда проблем в китайской экономике. Основными негативными факторами последних лет стали экологические, социологические и демографические проблемы, в том числе связанные с миграцией и старением населения, растущим уровнем урбанизации и неравенства в стране, на что неоднократно указывалось в многочисленных публикациях китайских специалистов и международных экспертов.

В экономике ЮАР доля отраслей первичного сектора составляет около 10 %, вторичного – около 20 %. Доля отраслей третичного сектора оценивается на уровне более 60 %.

Тесно связана с используемыми промышленными технологическими процессами проблема высокой материалоемкости и энергоемкости производства (что негативно сказывается по экономике стран) и состояния окружающей среды в странах БРИКС. В соответствии с опубликованным Йельским университетом рейтингом 178 стран [15] Россия и ЮАР заняли 73 и 72 позицию соответственно, Бразилия – 77. Худшие позиции в рейтинге отведены КНР (118) и Индии (155). Недостаточное внимание к состоянию окружающей среды и проблеме вредных выбросов в конечном итоге приводит к негативным последствиям, связанным не только с деградацией окружающей среды, но и с ухудшением здоровья населения. Понимая важность экологической проблемы, все страны БРИКС обозначили природоохранную политику в качестве приоритетной [14]. Например, в период 2011–2015 гг. в КНР реализуется двенадцатый пятилетний план, где предусматривается использование различных мер для решения проблем социального (в том числе обеспечивающих повышение степени социальной защиты населения, доступности здравоохранения и образования и др.) и экологического (в частности, установлены целевые показатели снижения вредных выбросов, повышения энергоэффективности и др.) характера. На практике, например, КНР и Индия активно инвестируют в развитие технологий, позволяющих использовать возобновляемые источники энергии (солнечную энергию и энергию ветра). Внимание к экологическим вопросам и экологизации производственных процессов и экономики в целом имеет еще одно положительное значение для стран БРИКС – соблюдение требований в части охраны окружающей среды позволит снизить торговые барьеры при выходе товаров и услуг стран БРИКС на мировые рынки.

Оценка состояния промышленности и развития инновационной сферы, особенностей функционирования национальных инновационных систем стран БРИКС [6] показала, что во всех государствах существуют научно-технологические и инновационные заделы для дальнейшего развития сотрудничества в этой сфере. Например, анализ индексов специализации заявок на получение патентов на изобретения в странах БРИКС по отраслям экономики показал, что в России металлургия лидирует по количеству выданных патентов. Одновременно проведенный SWOT-анализ позволил выявить и другие сферы, в которых Россия остается конкурентоспособным партнером, прежде всего для стран БРИКС (в том числе космическая отрасль и др.).

Состояние транспортной инфраструктуры стран БРИКС

Промышленное развитие и сотрудничество стран БРИКС невозможно без надлежащей транспортной инфраструктуры. Оценивая данные [11] о транспортной структуре стран БРИКС, надо отме-

тить, что КНР является безусловным лидером по общей протяженности железнодорожных путей (112 тыс. км) и автомобильных дорог (4464 тыс. км). Минимальной протяженностью характеризуется ЮАР (21 тыс. км).

Однако страны БРИКС значительно отличаются по площади территории и численности населения. Потому при оценке уровня развитости транспортной инфраструктуры использованы индексы развитости железных дорог ($I_{тр.жд}$), автомобильных дорог ($I_{тр.ав}$) и воздушного транспорта ($I_{возд.тр}$), а также общий индекс развитости транспортной инфраструктуры страны ($I_{тр}$). По итогам проведенного анализа можно сделать заключение о наибольшей степени развитости автомобильных дорог среди стран БРИКС в КНР. Вторую позицию занимает Бразилия. Со значительным отрывом на третьей и четвертой позициях находятся Индия и Россия соответственно. По индексу развитости железных дорог лидирует Индия, далее следуют ЮАР и Китай. Замыкающими по данному показателю с незначительным отрывом являются Россия и Бразилия соответственно (рис. 2).

Китай занимает лидирующие позиции (57,3 %) в совокупном пассажирообороте воздушного транспорта четырех стран (Бразилии, России, Индии, Китая). Далее следуют Россия (21,9 %), Бразилия (11,1 %) и Индия (9,7 %). Одновременно проведенные расчеты показали, что максимальным индексом развитости воздушного транспорта обладает Россия. Вторую позицию занимает Бразилия. Третью и четвертую со значительным разрывом – Китай и Индия.

Вероятнее всего, в ближайшее время тренды развития и соотношения в структуре различных

секторов национальных экономиках стран БРИКС сохраняются.

Заключение

Таким образом, можно говорить о том, что в странах БРИКС существуют предпосылки для дальнейшего развития транспортной инфраструктуры: недостаточное развитие транспортного сообщения приводит к ограничению пассажиро- и грузопотоков, в том числе международных. И наоборот, развитие транспортной инфраструктуры создает возможности для развития национальной экономики и наращивания торгово-экономических связей. Однако инфраструктурные проекты требуют значительных инвестиций, особых форм финансирования, привлечения специалистов, рабочей силы, техники и технологий.

Анализируя развитие экономики государств БРИКС и основные положения государственных программ, разработанных в каждой из пяти стран, можно говорить о том, что существуют предпосылки для построения в рамках БРИКС новых технологических цепочек ценности. В частности, развитие кооперации и организации совместных предприятий, передача и использование в технологических процессах разработок и «ноу-хау», модернизация производства, создание условий для формирования конкурентных преимуществ в ценах на продукцию в результате проведения совместных работ по оптимизации затрат и др.

По мнению автора, для успешного развития промышленности всех пяти стран БРИКС необходимо создать условия для углубления взаимодействия, и прежде всего на инновационной основе [5]. Взаимодействие стран БРИКС может основываться на особенностях и том потенциале, который имеет каждая экономика. Благодаря сотрудничеству на многосторонней или двусторонней основе в разных отраслях пяти стран расширяются возможности для продвижения продукции на рынках БРИКС, а также в третьи страны, прежде всего в страны-партнеры БРИКС по интеграционным группировкам, что позволит снизить барьеры на пути международной торговли БРИКС.

Другим направлением сотрудничества, способствующим развитию промышленного производства стран БРИКС, может стать взаимодействие в части увеличения взаимного обмена услугами. Увеличение доли услуг в международном обмене является устойчивым трендом последних десятилетий. Как было показано выше, в странах БРИКС данный сектор экономики имеет также тенденцию к увеличению. Представляется, что взаимодействие будет перспективно в части сервисного и послепродажного обслуживания машин и оборудования, поставляемого стране-партнеру, а также других видов услуг, часто имеющих более отдаленные положительные эффекты (консалтинговые, телекоммуникационные, образовательные и т.д.).

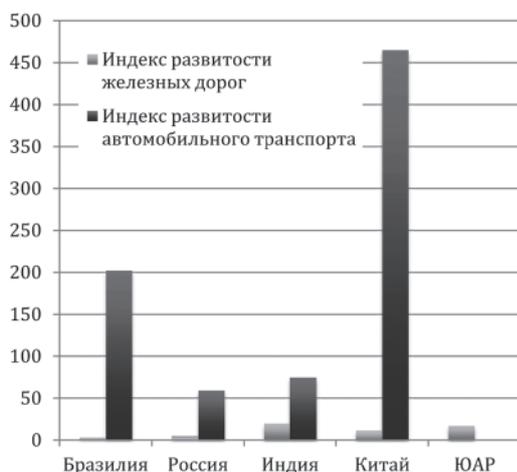


Рис. 2. Индексы развитости железных и автомобильных дорог в странах БРИКС (данные для расчета индекса развитости автомобильного транспорта по ЮАР отсутствуют)

[Development Index of railways and roads in the BRICS countries (data for the calculation of the index of road transport development for South Africa are not available)]

Не менее перспективен и обмен финансовыми услугами. Несмотря на то что институты Всемирного банка оказывают поддержку развивающимся странам (в частности, Международный банк реконструкции и развития и Международная ассоциация развития выделили КНР 54 млрд долл. для финансирования 376 проектов в области окружающей среды, транспорта, энергетики, развития человеческого потенциала⁸ и др.), это не решает задач, стоящих перед национальными экономиками государств. Проблема привлечения инвестиций, доступности финансовых средств облегчается при функционировании Банка стран БРИКС, но сотрудничество стран по обмену финансовыми услугами на дву- и многосторонней основе не снимается с повестки дня. Проведенная предварительная оценка показала, что взаимодействие стран БРИКС в области реализации инфраструктурных проектов может быть очень успешным при организации международных проектов на основе частно-государственного партнерства. Другим перспективным направлением по обмену финансовыми услугами, с точки зрения автора, является финансовый лизинг (в том числе развитие международного лизинга интеллектуальной собственности и высокотехнологичной продукции). Однако для успешной реализации подобных схем необходима четкая проработка нормативно-правовой документации в рамках стран БРИКС.

Особый интерес с точки зрения стабилизации сотрудничества стран представляет туризм, в том числе деловой туризм, который может выступить катализатором делового сотрудничества бизнес-структур стран БРИКС.

Таким образом, эти и другие направления возможного научно-технического, инновационного и промышленного взаимодействия будут в конечном итоге способствовать повышению международной конкурентоспособности стран БРИКС.



⁸ По состоянию на середину 2014 г.

Библиографический список

1. Официальный сайт председательства Российской Федерации в БРИКС. URL: <http://en.brics2015.ru>. (дата обращения: 10.10.2015).
2. Agreement on the New Development Bank – Fortaleza, July 15 URL: <http://www.brics.mid.ru/brics.nsf> (дата обращения: 12.10.2015).
3. Официальный сайт Шанхайской организации сотрудничества URL: <http://www.sectesco.org>. (дата обращения: 10.10.2015).
4. *Философова Т.Г.* Национальные инновационные системы стран БРИКС: возможности для взаимодействия // Экономическое сотрудничество стран БРИКС как основа многополярного мира. М.: РИСИ, 2015. С. 200–209.
5. *Философова Т.Г.* На пути в мировую экономику. М.: Научная книга, 2007. 328 с.
6. *Философова Т.Г.* Страны БРИКС в новом рейтинге глобальной конкурентоспособности // Международная экономика. 2015. № 11. С. 30–36.
7. Федеральная служба государственной статистики (Росстат). URL: <http://www.gks.ru> (дата обращения: 10.10.2015).
8. The Ministry of Statistics and Program Implementation India URL: <http://mospi.nic.in> (дата обращения: 10.08.2015).
9. National Bureau of Statistics of China URL: <http://www.stats.gov.cn/english/> (дата обращения: 11.08.2015).
10. Statistic of South Africa. URL: <http://www.statssa.gov.za> (дата обращения: 10.10.2015).
11. БРИКС. Совместная статистическая публикация. 2015; Бразилия, Россия, Индия, Китай, ЮАР. Росстат. М.: ИИЦ «Статистика России», 2015. 235 с.
12. World Economic Outlook (WEO), 2015, October URL: <http://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2015/02/index.htm> (дата обращения: 10.10.2015).
13. Всемирная торговая организация. URL: <http://www.un.org/ru/wto/> (дата обращения: 10.10.2015).
14. Всемирный Банк – worldbank.org.
15. Environmental Performance Index (EPI), 2014 Yale University. URL: <http://epi.yale.edu/epi/country>. (дата обращения: 10.10.2015).

Ekonomika v promyshlennosti = Economy in the industry
2015, no. 4 October – December, pp. 47–54
ISSN 2072-1633 (print)
ISSN 2413-662X (online)

Russia in BRICS: the potential in industrial cooperation

T.G. Filosofova – National Research University «Higher School of Economics», 101000, Moscow, st. Myasnitskaya, 20, Rossiya, tphil@mail.ru.

Abstract. Close cooperation with the BRICS countries are always in line with the challenges facing the

Russian economy. The relevance of this trend has intensified due to the complex geopolitical situation and to sanctions imposed against Russia from Western countries and the United States; such sanctions could not but entail the strengthening of the development of Asian, Latin American and African directions of Russia's foreign economic cooperation. At the same time, the process of unification of BRICS countries have its contradic-

tions and problems. Based on the evaluation of the major trends of economic development of the BRICS countries, the characteristics of the state of their industry, transport infrastructure and foreign trade it is disclosed that BRICS countries bear prerequisites for the development of further cooperation. Highlighted are main areas of possible technical, scientific, innovative and industrial cooperation, promoting BRICS international competitiveness.

Keywords: BRICS, industry, teamwork, innovation, competition.

References

1. *Ofitsial'nyi sait predsedatel'stva Rossiiskoi Federatsii v BRIKS*. [The official website of the Russian Federation presidency in BRICS]. Available at: <http://en.brics2015.ru>. (accessed: 10.10.2015). (In Russ).
2. Agreement on the New Development Bank – Fortaleza, July 15 Available at: <http://www.brics.mid.ru/brics.nsf> (accessed: 12.10.2015).
3. *Ofitsial'nyi sait Shankhaiskoi organizatsii sotrudnichestva* [The official website of the Shanghai Cooperation Organization]. Available at: <http://www.sectso.org>. (accessed: 10.10.2015). (In Russ).
4. Filosofova T.G. *Natsional'nye innovatsionnye sistemy stran BRIKS: vozmozhnosti dlya vzaimodeistviya. Ekonomicheskoe sotrudnichestvo stran BRIKS kak osnova mnogopolyarnogo mira*. [National innovation system BRICS countries: opportunities for interaction. Economic cooperation of the BRICS countries as a basis for a multipolar world]. Moscow: *RISI*, 2015. Pp. 200–209. (In Russ).
5. Filosofova T.G. *Na puti v mirovuyu ekonomiku*. [On the way into the world economy]. Moscow: *Nauchnaya kniga*, 2007. 328 p. (In Russ).
6. Filosofova T.G. *Strany BRIKS v novom reitinge global'noi konkurentosposobnosti*. [BRICS in a new ranking of global competitiveness]. *Mezhdunarodnaya ekonomika*, 2015, no. 11. Pp. 30–36. (In Russ).
7. *Federal'naya sluzhba gosudarstvennoi statistiki (Rosstat)*. [Federal State Statistics Service]. Available at: <http://www.gks.ru> (accessed: 10.10.2015). (In Russ).
8. The Ministry of Statistics and Program Implementation India Available at: <http://mospi.nic.in> (accessed: 10.08.2015).
9. National Bureau of Statistics of China Available at: <http://www.stats.gov.cn/english/> (accessed: 11.08.2015).
10. Statistic of South Africa Available at: <http://www.statssa.gov.za> (accessed: 10.10.2015).
11. *BRIKS. Sovmestnaya statisticheskaya publikatsiya. 2015; Braziliya, Rossiya, Indiya, Kitai, YuAR. Rosstat*. [BRICS. Joint statistical publication. 2015; Brazil, Russia, India, China, South Africa]. Moscow: *IITs «Statistika Rossii»*, 2015. 235 p. (In Russ).
12. World Economic Outlook (WEO), 2015, October Available at: <http://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2015/02/index.htm> (accessed: 10.10.2015).
13. *Vsemirnaya trgovaya organizatsii*. [World Trade Organization]. Available at: <http://www.un.org/ru/wto/> (accessed: 10.10.2015).
14. *Vsemirnyi Bank*. [The World Bank]. worldbank.org.
15. Environmental Performance Index (EPI), 2014 Yale University Available at: <http://epi.yale.edu/epi/country>. (accessed: 10.10.2015).

Information about authors: *Filosofova T.G.* – Doctor of Economic Sciences, Professor, Deputy Head of Chair.

Особенности применения мер государственной поддержки экспорта промышленной продукции в современной экономике

© 2015 г. Д.Н. Сырцов, О.Н. Сырцова*

В статье рассмотрены основные теоретические аспекты международного обмена. Показано, что развитие мирового хозяйства приводит к постоянной трансформации внешнеэкономической деятельности: меняются и появляются новые формы международного сотрудничества, валютно-кредитных, финансовых и других отношений. Особо остро стоит вопрос о роли государства в поддержке экспорта промышленной продукции. Авторы анализируют особенности мирового опыта поддержки экспорта и показывают, что современные вызовы мировой экономики часто вынуждают государства заниматься поддержкой экспорта с целью усиления роли национальных компаний в международном обмене. И, как показал проведенный анализ, несмотря на либерализацию современной торговли и повышение степени свободы компаний в ведении внешнеэкономической деятельности, проблема регулирования торговых отношений со стороны государства и применение мер поддержки экспорта не утрачивают своей актуальности.

Ключевые слова: внешнеэкономическая деятельность предприятий, поддержка экспорта, ВТО, санкции, национальная экономика.

Введение

Международный обмен, который реализуется как внешнеэкономическая деятельность хозяйствующих субъектов, является результатом развития товарного производства.

Под внешнеэкономической деятельностью (ВЭД) понимают международные хозяйственные и торгово-политические отношения, в сферу которых входят: обмен товарами, специализация и кооперация производства, научно-техническое сотрудничество, оказание экономического и технического содействия, создание совместных предприятий других форм экономического сотрудничества [1].

Положительное влияние ВЭД на рост национального дохода и занятости населения страны сегодня ни у кого не вызывает сомнения. И задача увеличения объемов экспортируемых товаров и услуг, особенно промышленных, с высокой степенью переработки – задача, стоящая практически перед любой страной. Развитие мирового хозяйства приводит к постоянной трансформации форм внешнеэкономической деятельности: меняются и появляются новые формы международного сотрудничества,

валютно-кредитных, финансовых и других отношений. Одновременно вопрос о степени участия и роли государства в формировании и сохранении соотношения между интересами развития национальной экономики и мирового хозяйства остается одним из самых дискуссионных и сложных. Дискуссия о двух подходах к международному обмену, о рамках государственной помощи и ее формах не ослабевает, и вопрос о степени государственного вмешательства в экономику остается актуальным.

Основные теории торговли

Классические теории торговли были сформулированы в конце XVIII – начале XIX вв.: теория абсолютных преимуществ А. Смита¹, идея о сравнительных преимуществах Д. Риккардо². Рассуждая о преимуществах продажи национальных товаров и приобретения импортных и А. Смит, и Д. Риккардо говорили о государстве «вне экономики». Эти идеи впоследствии были положены в основу трудов классиков экономической мысли Д. Милля, Э. Хекшера и Б. Олина, П. Самуэльсона, В. Леонтьева, В. Столпера и др.

Под протекционизмом традиционно понимают систему мер по защите внутреннего рынка от иностранной конкуренции. Основными инструментами

* Сырцов Д.Н. – канд. экон. наук, экономист ЗАО «Исток», Москва, 115516, ул. Бехтерева, 27. dmitry_syrstov@mail.ru.

Сырцова О.Н. – аспирант, Дипломатическая Академия МИД РФ, 119992, г. Москва, Остоженка 53/2, стр. 1. olga_syrstova@bk.ru.

¹ См. работу «Исследование о природе и причинах богатства народов».

² См. работу «Начала политической экономии и налогового обложения».

протекционизма в международной торговле являются таможенные тарифы на импортируемые товары, нетарифные ограничения и др. В более широком смысле под протекционизмом понимают систему мер, направленных не только на ограничение импорта, но и на стимулирование экспортной деятельности в стране.

Под «свободой торговли» понимают устранение каких-либо ограничений в международном обмене.

С точки зрения авторов, государство должно осуществлять прежде всего регуляторную функцию. 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 общественного производства и оптимизации структуры потребления [2].

По мере расширения мировой торговли и повышения ее роли в развитии национальных хозяйств правила этой торговли, в том числе в отношении экспорта, стали разрабатываться коллективно [3] [Conconi, 2008]. Особенностью внешнеэкономической деятельности сегодня являются две тенденции: с одной стороны, либерализация международной торговли, с другой – ее регионализация [4].

Сегодня невозможно создать действующую эффективно систему поддержки национальных экспортеров промышленной продукции без учета требований международных организаций и международного права. Наибольшее значение имеет деятельность правительств в рамках крупных международных организаций, и прежде всего Всемирной торговой организации (ВТО) и Организации экономического сотрудничества и развития. Принятые международными экономическими организациями документы имеют обязательный и рекомендательный характер, но страны-члены стараются придерживаться и «рекомендательных» правил.

Поддержка экспорта в рамках ВТО

В соответствии с главной целью ВТО [5] – обеспечение справедливых условий конкуренции на мировом рынке – ее правила ориентированы, с одной стороны, на устранение мер правительств стран-членов, противоречащих этим условиям, а с другой – на содействие развитию добросовестной коммерческой практики.

Основным документом ВТО, содержащим обязательные правила в отношении поддержки экспорта, является Соглашение по субсидиям и компенсационным мерам («*The WTO Agreement on Subsidies and Countervailing Measures*»). Это соглашение (хотя и в разной степени) нацелено одновременно на решение обеих вышеуказанных задач и таким образом создает универсальную организационно-правовую среду для деятельности экспортеров.

Соглашение по субсидиям и компенсационным мерам базируется на статье XVI – «Субсидии» – Генерального соглашения по тарифам и торговле

(ГАТТ), вошедшего в пакет документов ВТО, но имеет некоторые существенные новые положения. Как и указанная статья ГАТТ, Соглашение в принципе разрешает вопросы предоставления субсидий предпринимателям, но ужесточает дисциплину в отношении их применения, требуя, чтобы такая поддержка предпринимателей в одной стране не ущемляла внешне-торговые интересы предпринимателей другой страны – члена ВТО. По сути, статья не разрешает предоставлять субсидии непосредственно экспортерам.

Соглашение в ст. 1 дает четкое определение понятия «субсидия» – оказание правительством или каким-либо государственным органом страны финансовой помощи предпринимателю путем прямого перевода средств, гарантирования такого перевода или освобождения от некоторых платежей, а также любая форма поддержания доходов и цен, если соответствующие меры обеспечивают льготы получателю субсидии. Кроме того, Соглашение подразделяет субсидии на специфические, доступ к которым имеют лишь определенные предприятия, и неспецифические, доступные в равной мере для всех предприятий. Действие Соглашения распространяется лишь на специфические субсидии.

По сути, ВТО допускает три вида финансовой поддержки товаропроизводителей:

- на исследовательские работы, осуществляемые непосредственно фирмами, а также высшими учебными заведениями и научными организациями на контрактной основе с этими фирмами;
- на содействие адаптации инфраструктуры к новым требованиям в отношении охраны окружающей среды (в соответствии с законодательством или административными инструкциями);
- на помощь неблагополучным районам в рамках общего регионального развития. Применение таких субсидий оправдано, поскольку оно отвечает интересам повышения эффективности производства, современным требованиям экологии и выравнивания уровней экономики в регионах.

Во всех случаях предоставление разрешенных субсидий оговорено рядом обязательных условий. В частности, субсидии на исследовательские работы не должны превышать 75 % стоимости «промышленных исследований» (поисковых и рисковых) или 50 % стоимости «разработок на доконкурентной стадии» (перевод промышленных исследований в план, чертеж, модель, включая создание первого прототипа изделия не для коммерческого использования). Субсидии на приспособление к повышенным экологическим нормам должны быть одновременными и не превышать 20 % расходов на адаптацию. Субсидии на региональное развитие предполагают оказание поддержки четко обозначенной административно или экономически компактной зоне, считающейся неблагополучной на основе объективных критериев (но не отдельным географическим пунктам этой зоны).

К запрещенным относятся следующие два вида финансовой поддержки товаропроизводителей:

во-первых, субсидии непосредственно экспортерам, во-вторых – импортозамещающие субсидии, поскольку они искусственно повышают ценовую конкурентоспособность получателей государственных средств. Орган по разрешению споров, рассмотрев представленную аргументацию, выносит окончательное решение о допустимости такой субсидии, необходимости ее отмены или об установлении компенсационной пошлины истцом (максимальный срок действия такой пошлины определен в 5 лет).

Таким образом, после вступления России в ВТО применение прямых субсидий экспортерам становится невозможным.

Следует отметить, что страны – члены ВТО оперативно реагируют на любые нарушения установленных правил субсидирования правительствами в других странах, а Орган по разрешению споров обстоятельно рассматривает поданные жалобы и выносит аргументированные решения вне зависимости от «личности» ответчика. Соглашение предусматривает возможность приостановления или завершения расследования без введения компенсационной пошлины после получения удовлетворительного добровольного обязательства правительства экспортирующей страны о согласии отменить или ограничить субсидию либо принять другие меры в отношении последствий субсидирования или заставить экспортера пересмотреть цену, что позволяет устранить неблагоприятные последствия субсидирования.

Проанализированное соглашение касается возможностей осуществления поддержки производителей промышленных товаров, поскольку правила в части аграрной продукции устанавливает специальное Соглашение ВТО по сельскому хозяйству («*The WTO Agreement on Agriculture*»). Разработка этого соглашения связана с тем, что поддержка национальных фермеров по соображениям продовольственной безопасности и противодействия увеличению безработицы вследствие тенденции к сокращению крестьянских хозяйств широко распространилась в мире и достигла, как отмечалось выше, крупных масштабов. Многочисленные оговорки в статьях ГАТТ в отношении международной торговли сельскохозяйственной продукцией привели к тому, что эффективность правил этого документа изначально была снижена; особенно это относилось к вопросам субсидирования производства и экспорта. В результате потребовался специальный документ, чтобы упорядочить торговлю сельскохозяйственной продукцией, повысить уровень предсказуемости и безопасности ее для поставщиков и покупателей. В ряде принципиальных аспектов Соглашение по сельскому хозяйству аналогично Соглашению по субсидиям и компенсационным мерам.

В Соглашении по сельскому хозяйству помимо мер в области либерализации торговли оговаривается возможность поддержки национальных производителей аграрной продукции с помощью мер, которые бы в меньшей степени исказили условия конкуренции. Для достижения поставленной цели

разработан обобщенный показатель «агрегатного измерения поддержки» (АИП). Он включает суммарную количественную оценку в денежном выражении поддержки или субсидий, предоставляемых национальным производителям по каждой категории сельскохозяйственной продукции (АИП рассчитывается по товарам, получающим поддержку или субсидию).

В рамках ВТО предусмотрены три категории мер государственной поддержки сельского хозяйства: «желтая», «голубая» и «зеленая» корзины. Теоретически существует и «красная» корзина, но в настоящее время меры государственной поддержки данного типа не применяются.

Меры, входящие в «зеленую корзину», не вносят искажающего воздействия на производство и торговлю и не ограничиваются ВТО. К таким мерам относят государственные платежи, не зависящие от объемов производства и не связанные с поддержанием уровня цен и направленные на повышение доходов фермеров, субсидии в рамках определенных программ (по региональному развитию, экологических, научно-исследовательских и т.д.) [6].

Меры, входящие в «голубую корзину», оказывают искажающее воздействие на производство и торговлю, но одновременно и на условия, ограничивающие данное искажение, поэтому на них распространяются обязательства по сокращению мер, принятые участниками ВТО (субсидии фермерам в соответствии с единой сельхозполитикой в ЕС и субсидии в США). Меры, входящие в «желтую корзину», направленные на поддержание уровня цен и привязанные к объемам производства, относятся к «оказывающим искажающее воздействие» [7].

Странами ВТО значительная часть финансовых средств выделяется на реализацию мер «зеленой корзины». По нашему мнению, эти меры можно и нужно эффективно использовать в системе государственной поддержки экспорта.

Деятельность Конференции ООН по торговле и развитию (ЮНКТАД)

Деятельность Конференции ООН по торговле и развитию (ЮНКТАД) направлена на содействие развитию экспорта прежде всего развивающихся государств. С этой целью в рамках ЮНКТАД в разное время был подготовлен ряд документов, направленных на укрепление их позиций на мировом рынке. Например, Общая система преференций (предусматривает одностороннее снижение таможенных пошлин развитыми странами на промышленные товары развивающихся государств) и Кодекс поведения линейных конференций (устанавливает более равноправные отношения между судовладельческими компаниями развитых стран и пользователями их судов – развивающимися государствами).

Вместе с тем эксперты ЮНКТАД в одном более позднем исследовании высказали заслуживающую внимания точку зрения фактически о государственной стратегии в отношении поддержки экспорта.

Они подчеркнули, что «государственные меры помощи должны быть «позитивными», т.е. должны способствовать переводу ресурсов из приходящих в упадок секторов, использующих давление со стороны структурных перемен, в секторы, имеющие в долгосрочной перспективе потенциал развития и более высокую производительность» [8]. Эта рекомендация, адресованная правительствам развивающихся стран, как представляется, может трактоваться более широко и, в частности, может быть использована, на наш взгляд, при совершенствовании системы поддержки экспорта: в рамках государственной поддержки развития предприятий – потенциальных экспортеров продукции.

Организация экономического сотрудничества и развития и поддержка экспорта

Члены *Организации экономического сотрудничества и развития* (ОЭСР) [9] (в настоящее время 34 преимущественно экономически развитые страны) начали совместную деятельность в области составления правил для экспортеров еще в 60-х гг. С тех пор в рамках этой организации подготовлен ряд документов, регламентирующих поведение поставщиков отдельных видов промышленной продукции и использование некоторых форм их государственной финансовой поддержки.

В 1969 г. было заключено соглашение «Понимание по кредитам на экспорт судов» между 13 странами – членами ОЭСР, являющимися основными их поставщиками. Наибольшую заинтересованность в Соглашении проявили западноевропейские страны, судостроению которых наносили ущерб японские конкуренты. Важнейшими элементами договоренности являлись максимальная доля участия ссуды государства в общей стоимости кредита покупателям судов, его срок и процентная ставка.

В том же году было заключено аналогичное соглашение в области экспорта наземных станций космической связи. Инициатором Соглашения выступили США, у которых японские компании, пользуясь льготным финансированием по линии официальной помощи развитию, перехватывали крупные контракты на это оборудование, в том числе для трансляции Олимпийских игр в соседней Мексике. Соглашение предусматривало максимальный срок кредита в 8 лет.

В 1978 г. завершилась разработка общего соглашения об унификации основных условий экспортных кредитов с государственным участием – Соглашение по основным условиям экспортных кредитов при поддержке государства (именуется часто «Консенсус»). Соглашение устанавливало максимальную долю покрытия государственной ссудой стоимости кредита, минимальную процентную ставку и срок кредита. Все страны – получатели таких кредитов были разделены на три группы в зависимости от уровня доходов (ВВП на душу населения), и для каждой группы были установлены свои условия кредитования (более

льготные для менее развитых стран). Поскольку на условия кредитования влияет состояние общеэкономической конъюнктуры, они периодически корректируются.

Наконец, в конце 1990-х гг. было подготовлено Соглашение о соблюдении нормальных условий конкуренции в области коммерческого судостроения и ремонта судов. Участники Соглашения обязались ликвидировать почти все меры государственной поддержки национальной судостроительной и судоремонтной промышленности, а также экспорта ее продукции. В приложении к Соглашению указаны как недопустимые виды государственной поддержки (субсидирование экспорта, субсидирование верфей, списание долгов, освобождение от уплаты налогов и др.), так и допустимые (для проведения НИОКР, в определенных рамках на промышленные исследования и без ограничений на фундаментальные исследования, для выплаты пособий работникам, увольняемым при сокращении производственных мощностей). Исключены из сферы действия Соглашения некоторые типы судов: ледоколы, рыболовные и военные суда.

Рынок стран Европейского союза (ЕС) занимает важное место в системе внешнеэкономических связей России: в настоящее время объемы поставок между Россией и Евросоюзом оцениваются более чем в 300 млн евро [10]. Несмотря на введение санкций, направленных против российских компаний, необходимо понимание того, что, с одной стороны, с учетом имеющей место конкуренции со стороны компаний других стран необходимо применять меры по укреплению позиций российского бизнеса, ориентируясь на европейский рынок, а с другой – необходимо понимание особенностей применения мер поддержки экспорта, утвержденных международными организациями.

Основные меры поддержки экспорта в Европейском союзе

Особое место в политике ЕС в рамках мер, предусмотренных торговой политикой, отводится мерам, направленным на стимулирование экономического роста, а также на создание рабочих мест в Европе. Политика ЕС предусматривает и помощь развивающимся странам для активизации их участия в мировой торговле. По сути, эти мероприятия отвечают задачам развития национальных и мировой экономик в целом. В частности, ЕС для развивающихся стран разработан проект «Поддержки торговли» [11], в рамках которого предусмотрено выделение на нужды развития торговли около 7 млрд евро. Этот проект имеет своей целью оказание финансовой поддержки развивающимся странам, а также стимулирование включения в мировую торговлю экономически ослабленных государств. Среди конкретных мероприятий: создание новой инфраструктуры, совершенствование оборудования в портах, развитие таможенной инфраструктуры, а также мероприя-

тия по защите окружающей среды, улучшению условий труда для сотрудников в развивающихся странах и поддержанию высоких стандартов безопасности продукции [12].

Существует ряд мероприятий по поддержке экспорта в рамках ЕС, в частности освобождение от количественных ограничений и пошлин [13]. Одновременно предусмотрены экспортный контроль и количественные ограничения экспорта в соответствии с Вассенаарскими соглашениями на товары, производство которых недостаточно в ЕС, вывоз произведений искусства, а также продукции, связанной с безопасностью стран – членов ЕС [14].

Говоря о мерах по поддержке экспорта, нельзя не сказать и том, что в ЕС строго контролируется экспортная продукция, существует обязательная маркировка ввозимых товаров, принимаются меры по защите национального производства и максимальному исключению отрицательного воздействия экспорта дешевой продукции зарубежных производителей. Также уделяется серьезное внимание экологическим вопросам, запрещено использование токсичных веществ. Для этого используются специальные защитные и антидемпинговые меры, которые должны быть учтены странами – экспортерами продукции.

Можно говорить, что меры торгово-политической поддержки реализуются при взаимодействии страны с ВТО. Примером может служить урегулирование вопросов демпинга по отношению к товарам национальных экспортеров. В проблемных ситуациях страна-инициатор направляет соответствующий запрос в секретариат ВТО. Так, Россия инициировала торговый спор в рамках процедуры разрешения торговых споров ВТО [15]. Антидемпинговые меры применяются Европейским союзом в отношении экспортируемых Россией труб из черных металлов, а также по поводу нитрата аммония. В соответствии с позицией России при проведении антидемпинговых расследований применяемая ЕС методология расчета демпинговой маржи не соответствует его обязательствам, принятым в рамках отдельных Соглашений ВТО.

Заключение

Глобализационные изменения мирохозяйственных связей объективно вынуждают государства проводить такую политику в части поддержки экспорта, которая смогла бы усилить роль национальных компаний – производителей промышленной продукции в международном обмене. И, как показал проведенный анализ, несмотря на либерализацию современной внешнеэкономической деятельности, проблема регулирования торговых отношений со стороны

государства и оценка параметров такого регулирования не утрачивают своей актуальности.

Библиографический список

1. Елова М.В., Муравьева Е.К., Панферова С.М. и др. *Мировая экономика: введение во внешнеэкономическую деятельность*. М.: Логос, 2000. 248 с.
2. Попов С.Г. *Внеэкономическая деятельность фирмы*. М.: Издательство «Ось-89», 2009. 367 с.
3. Conconi P. *The EU Common Commercial Policy and Global/Regional Trade Regulation*, 2008. URL: <http://www.ecares.org/> (дата обращения: 10.10.2015).
4. Исаченко Т.М. *Эволюция торговой политики региональных объединений: опыт ЕС*: Автореф. ... д-ра экон. наук. М., 2010. 310 с.
5. Официальный сайт Всемирной торговой организации. URL: <http://www.wto.org/index.htm> (дата обращения: 11.09.2015).
6. Доклад ВТО, 2008. URL: http://www.wto.org/english/res_e/booksp_e/agrmntseries3_ag_2008_e.pdf. (дата обращения: 10.10.2015).
7. Официальный сайт ВТО. URL: http://www.wto.org/english/tratop_e/agric_e/agboxes_e.htm. (дата обращения: 10.10.2015).
8. Рыночные возможности. Экономические меры, политика структурной перестройки, ограничительная деловая практика. Доклад Секретариата ЮНКТАД, TD/V/WY, 4/6 23 August 1993, pp. 25, 30.
9. Официальный сайт *Organisation for Economic Co-operation and Development, OECD*. URL: <http://www.oecd.org/> (дата обращения: 11.09.2015).
10. Официальный сайт Европейской комиссии. URL: <http://ec.europa.eu/trade/creating-opportunities/bilateral-relations/statistics/>. (дата обращения: 10.10.2015).
11. «Aid For Trade» URL: <http://ec.europa.eu/trade/policy/countries-and-regions/development/aid-for-trade>. (дата обращения: 10.10.2015).
12. 2013 Annual Monitoring Report on EU Aid for Trade URL: http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2013/november/tradoc_151890.pdf. (дата обращения: 10.10.2015).
13. Официальный сайт Европейской комиссии. URL: <http://ec.europa.eu/trade/wider-agenda/development/aid-for-trade/>. (дата обращения: 10.10.2015).
14. Исаченко Т.М. *Торговая политика Европейского союза*. М.: Изд. дом ГУ-ВШЭ, 2010. 395 с.
15. Russian Federation notified the WTO Secretariat of a request for consultations with the European Union regarding anti-dumping measures imposed by the European Union on several products imported from Russia (WTO, 6 January 2014). URL: http://www.wto.ru/ru/news.asp?msg_id=30701. (дата обращения: 11.09.2015).

Ekonomika v promyshlennosti = Economy in the industry
 2015, no. 4 October – December, pp. 55–60
 ISSN 2072-1633 (print)
 ISSN 2413-662X (online)

The state support of industry products export in modern economy: peculiarities of taken measures

Sirtcov D.N. – JSC «Istok», Moscow, 115516, Bekhterev 27. dmitry_syrtssov@mail.ru

Syrtsova O.N. – The Russian Foreign Ministry Diplomatic Academy 119992, Moscow, Ostozhenka 53/2, building 1. olga_syrtsova@bk.ru.

Abstract. The article describes the principle theoretical aspects of the international exchange. It is shown that the development of the world economy leads to a permanent transformation of foreign trade activities: the international cooperation, the monetary, financial and other relationships change, new forms appear. Particularly acute is the question of the role of the state in the industrial exports support. The authors analyze the features of the world experience of export support and show that the current challenges of the global economy often force the state to support the exports in order to strengthen the role of national companies in international exchange. The performed analysis shows that, despite the liberalization of modern trade and increased freedom of companies performing the foreign economic activity, the state has still to regulate trade relations and apply measures to support the export.

Keywords: foreign economic activity of enterprises, support for exports, the WTO, the sanctions, the national economy.

References

1. Elova M.V., Murav'eva E.K., Panferova S.M. i dr. *Mirovaya ekonomika: vvedenie vo vneshneekonomicheskuyu deyatel'nost'*. [The world economy: the introduction of foreign economic activity]. Moscow: Logos, 2000. 248 p. (In Russ).
2. Popov S.G. *Vneshneekonomicheskaya deyatel'nost' firmy*. [Foreign economic activity the firm]. Moscow: Izdatel'stvo «Os'-89», 2009. 367 p. (In Russ).
3. Conconi P. The EU Common Commercial Policy and Global/Regional Trade Regulation, 2008 Available at: <http://www.ecares.org/> (accessed: 10.10.2015).
4. Isachenko T.M. *Evolyutsiya torgovoi politiki regional'nykh ob»edinenii: opyt ES*. [Evolution of the trade policies of regional associations: the experience of the EU]. Avtoref. na soisk. uchen. st. d-ra. ekon. nauk. Moscow, 2010. 310 p. (In Russ).
5. *Ofitsial'nyi sait Vsemirnoi torgovoi organizatsii*. [Official site of the World Trade Organization]. Avail-

able at: <http://www.wto.org/index.htm> (accessed: 11.09.2015).

6. Doklad VTO, 2008. Available at: http://www.wto.org/english/res_e/booksp_e/agrmtseries3_ag_2008_e.pdf. (accessed: 10.10.2015).

7. *Ofitsial'nyi sait VTO*. [The official website of the WTO]. Available at: http://www.wto.org/english/tratop_e/agric_e/agboxes_e.htm. (accessed: 10.10.2015).

8. *Rynochnye vozmozhnosti. Ekonomicheskie mery, politika strukturnoi perestroiki, ogranichitel'naya delovaya praktika. Doklad Sekretariata*. [Market opportunities. Economic measures, structural adjustment policies, restrictive business practices. Report by the Secretariat]. YuNKTAD, TD/B/WY, 4/6 23 August 1993, Pp. 25, 30. (In Russ).

9. *Ofitsial'nyi sait Organisation for Economic Cooperation and Development, OECD*. [Official site Organisation for Economic Cooperation and Development, OECD]. Available at: <http://www.oecd.org/>. (accessed: 11.09.2015).

10. *Ofitsial'nyi sait Evropeiskoi Komissii*. [The official website of the European Commission]. Available at: <http://ec.europa.eu/trade/creating-opportunities/bilateral-relations/statistics/> (accessed: 10.10.2015).

11. «Aid For Trade» Available at: <http://ec.europa.eu/trade/policy/countries-and-regions/development/aid-for-trade/>. (accessed: 10.10.2015).

12. 2013 Annual Monitoring Report on EU Aid for Trade Available at: http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2013/november/tradoc_151890.pdf. (accessed: 10.10.2015).

13. *Ofitsial'nyi sait Evropeiskoi Komissii*. [The official website of the European Commission]. Available at: <http://ec.europa.eu/trade/wider-agenda/development/aid-for-trade/> (accessed: 10.10.2015).

14. Isachenko T.M. *Torgovaya politika Evropeiskogo Soyuz*. [Trade Policy of the European Union]. Moscow: Izd. dom GU-VShE, 2010. 395 p. (In Russ).

15. Russian Federation notified the WTO Secretariat of a request for consultations with the European Union regarding anti-dumping measures imposed by the European Union on several products imported from Russia (WTO, 6 January 2014). Available at: http://www.wto.ru/ru/news.asp?msg_id=30701. (accessed: 10.09.2015). (In Russ).

Information about authors: **Sirtcov D.N.** – Candidate of Economic Sciences, Economist. **Syrtsova O.N.** – Graduate Student.

Оценка стоимости бренда торговой компании

© 2015 г. Б.Г. Киселев*

Целью статьи является апробирование на реальных данных одного из методов оценки стоимости бренда торговой компании и подтверждение эффективности ее брендинга. Бренд торговой компании является одним из активов (ресурсов), который по соотношению «затраты/результат» является наиболее эффективным. Для торговых компаний наличие бренда (товарных знаков и торговых марок) является основой их конкурентоспособности и развития.

Оценка стоимости бренда является не только теоретической, но и практической задачей. Взаимодействие между теоретическими исследованиями и практическими расчетами по оценке брендов позволяет развивать теорию оценки нематериальных активов и на практике повышать рыночную стоимость компаний. В статье дан краткий анализ методов оценки брендов и расчет стоимости бренда, принадлежащего торговой компании КБ, методом *Premium Profit*.

Результаты стоимости бренда показывают эффективность брендинга торговых компаний. Областью применения апробированного расчета стоимости бренда могут быть торговые компании, а также иные компании, в которых возможен и налажен учет объема продаж и прибыли от продажи по отдельным видам продукции или оказанных услуг.

Методика расчета стоимости бренда (товарных знаков и торговых марок) рекомендуется для использования торговыми компаниями с целью повышения их капитализации и конкурентоспособности.

Ключевые слова: оценка, методы оценки, рыночная стоимость, нематериальные активы, стоимость бренда, торговая компания.

Введение

Бренд является важнейшим активом (ресурсом) торговой компании в условиях, когда запросы значительного количества потребителей продукции увеличиваются и усложняются при постоянном выходе на рынок новых торговых компаний. Одновременно развивается гражданский оборот не только торговых компаний, но и их брендов (товарных знаков и торговых марок). Это усилило внимание к исследованиям и оценке брендов с целью повышения капитализации компаний и их конкурентоспособности. Разнообразные исследования по оценке стоимости бренда позволили разработать в рамках федеральных стандартов оценки (ФСО) различные методики. Помимо методик оценки бренда, доступных для всех, некоторые компании разрабатывают «авторские» (закрытые) методы оценки брендов.

С вводом в 2010 г. международного стандарта ISO 10668:2010, обобщения практики оценки брендов в России и мире, а также утверждением федерального стандарта оценки «Оценка нематериальных активов и интеллектуальной собственности (ФСО №11)» и вводом его в действие в 2015 г. постепенно будет выработано согласованное решение о подходах и методах оценки бренда, учитывающих природу и свойства различных товаров и компаний. Это позво-

лит развивать гражданский оборот брендов в России с учетом мирового опыта их оценки. Таким образом, для России в настоящее время основной проблемой являются не подходы и методы оценки бренда, а отсутствие широкого спроса на бренд ввиду неопределенности расчетов эффективности инвестирования компаний в бренд. Наиболее продвинутыми являются торговые компании, понимающие практическую значимость оценки бренда компании на основе товарных знаков и торговых марок.

В качестве примера оценки стоимости корпоративного бренда были использованы реальные данные торговой компании КБ, действующей на российском рынке, которой принадлежат торговые марки под условным наименованием «СЕ»¹.

Виды торговых компаний и необходимость их брендинга

Торговые компании по системе распределения товаров можно разделить на оптовые, розничные и интернет-магазины. Система распределения товара представляет цепочку прохождения товара от производителя до конечного потребителя, ее протяженность исчисляется от двух звеньев (производитель – конечный потребитель) и более. Чем ближе торговая компания к конечному потребителю (клиентеле), тем

* Канд. экон. наук, ген. дир. ЗАО «СПОНК», Москва, Домодедовская ул., дом 20, корп. 3, 115551. kbg-48@yandex.ru.

¹ Автор не запрашивал разрешения на публикацию материалов компании и поэтому обезличил наименование компании и торговых марок.

больше ее зависимость от последнего и тем сильнее конкуренция.

У оптовых компаний по сравнению с розничными существенно меньше клиентов и для решения задачи «продать как можно больше» (в целом и каждой партии товара по отдельности) они используют индивидуальный подход к каждому клиенту. Эти клиенты учтены в его базе данных индивидуально, и каждый клиент взаимодействует с конкретно выделенным для него сотрудником. Для таких компаний бренд необходим прежде всего для первичного привлечения клиента, а далее его удержание осуществляется именно за счет индивидуального к нему подхода.

У розничных торговых компаний количество клиентов в разы и на порядки превышает количество клиентов оптовой компании. И для решения задачи «обеспечить максимально возможную скорость обслуживания» необходимо, чтобы у клиента выработался «динамический стереотип», то есть он должен на основании какой-то услышанной команды (слова, звука, цвета), увиденного слова (метки) и других сигналов, поступивших ему (возможно, и помимо его желания и воли), покупать товар, не сравнивая его по различным показателям с другими аналогичными по назначению и функции товарами. А для этого необходима мгновенная узнаваемость товара, и если она со знаком «плюс», то это и есть приближение к бренду. Для таких компаний бренд уже является существенным ресурсом, способствующим развитию компании. Само брендинг заключается в институализации слова, рисунка, знака, звука и других атрибутов бренда и его закрепления за собственником.

Торговые интернет-компании сочетают в себе признаки оптовой компании (отсутствие торгового зала и возможности у покупателя использовать большинство своих органов чувств для выбора товара) и розничной компании (продажа конечному потребителю), а также обладают особенностью – подавляющая часть проданных товаров доставляется покупателю. В этом случае бренд компании приобретает еще большее значение, учитывая, что торговые интернет-компании зависят от рекламы, необходимой для поиска заказчика, а затем его удержания.

Таким образом, подтверждается необходимость и различный уровень значимости брендинга для разных типов торговых компаний. Можно также отметить, что существует приоритетность бренда компании или торговой марки/товарного знака для разных типов компаний.

Влияние бренда на рыночную стоимость торговой компании

Наличие на балансе торговой компании бренда позволяет при использовании расчета его стоимости в соответствии с федеральным стандартом оценки «Оценка нематериальных активов и интеллектуальной собственности (ФСО №11)» учесть его влияние на рыночную стоимость компании. В затратном подходе первоначально учитывается балансовая стои-

мость бренда (затраты на разработку или приобретение идентичного объекта или объекта с аналогичными полезными свойствами) и затраты на его продвижение. При проведении переоценки активов (расчета рыночной стоимости бренда) необходимо учитывать балансовую стоимость бренда с корректировкой, необходимой для отражения специфических характеристик бренда, в том числе его функционального и экономического устаревания. В доходном подходе определяется дисконтированный денежный поток (будущие экономические выгоды), генерируемые брендом, включая доходы от возможного возмездного предоставления другим лицам доступа к экономическим выгодам от использования бренда. В сравнительном подходе оценивается превосходство бренда над другими брендами по качественным характеристикам и, по нашему мнению, при отсутствии достоверных данных по рынку брендов оценка бренда является относительной, а не абсолютной величиной. Существуют проблемы постановки на учет компаний нематериальных активов, включая бренды. И в значительной мере эти проблемы могут быть решены выработкой общепринятых и общепринятых подходов и методов оценки нематериальных активов, согласующихся с подходами и методами оценки материальных активов.

Анализ подходов и методов оценки бренда

Интерес к стоимостной оценке бренда (брендового капитала) возник в первую очередь для цели слияний/поглощений, когда было замечено, что рыночная стоимость известных узнаваемых (имеющих положительное потребительское восприятие рынком торговых марок, товарных знаков) компаний оценивается «выше рынка», с премией. Бренд, составляющий основную часть понятия «гудвилл» (деловая репутация), в отличие от последнего, который возникает только при купле/продаже компаний, может быть измерен и оценен общепринятыми подходами и методами, используемыми в оценке. Это позволяет поставить бренд на баланс компании и использовать его отдельно в гражданском обороте собственности – например, продавать лицензию на бренд.

Известны прецеденты, когда после покупки физических активов компании отдельно покупался бренд компании. В 1998 г. компания *Volkswagen* приобрела физические активы компании *Rolls-Royce Motor Car* за 430 млн фунтов стерлингов (стоимость бренда не была учтена в договоре). Через несколько лет компания *BMW* приобрела за 40 млн фунтов права на использование имени и логотипа *Rolls-Royce* (Haigh, Knowles, 2005).

По мере накопления практики расчета стоимости бренда сфера его действия (использования) расширялась, увеличивая инвестиционную привлекательность компаний и возможности заимствования, выступая в качестве обеспечения.

Учитывая то, что бренд участвует в формировании рыночной стоимости компании, разрабатывались методы оценки бренда, различающиеся по масшта-

Таблица 1

Назначение и цели оценки стоимости бренда [Purpose and objective assessment of brand value]		
№	Назначение	Цель
1	Стратегический менеджмент и стратегическое маркетинговое планирование	Анализ рынка и конкурентов, планирование стратегий развития компании (сбытовой, товарной и др.). Включение показателя стоимости бренда в ключевые показатели эффективности (КПЭ)
2	Управление брендом	Определение и управление основными факторами, влияющими на величину стоимости бренда. Продажа лицензий на использование бренда. Обеспечение заимствования (кредита)
3	Внутренние коммуникации	Интеграция брендинга во все процессы компании посредством организационно-распорядительных документов и бизнес-процессов
4	Разработка маркетингового бюджета	Оценка эффективности рекламной и других кампаний по привлечению и удержанию клиентелы
5	Реорганизация компании	Для слияния/поглощения, ликвидации компаний-банкротов

Примечание: составлено автором по [1].

Таблица 2

Методы затратного подхода [Methods cost approach]			
Наименование метода		Авторы, исследователи (год публикации)	Стоимость бренда определяется как:
Относительной стоимости	Метод восстановительной стоимости марки (Метод вычисления затрат на замещение торговой марки/ учетной стоимости)	G. Smith (1997) R. Reilly and R. Schweih's (1997)	Величина затрат, необходимых для доведения абстрактного небрендированного товара до уровня брендированного. Возможен расчет суммы всех маркетинговых расходов на бренд с учетом дисконтирования (с целью постановки на баланс)
	Метод суммарных издержек или затрат (Метод стоимости создания)	W. Repen (1998)	Сумма всех затрат на создание и развитие бренда, затраты на рекламу и продвижение за предыдущие периоды приводятся к текущим ценам (на дату оценки)
Фактической стоимости	Метод стоимости расширения/восстановления/деления	R. Reilly and R. Schweih's (1999)	Потенциальные издержки развития бренда для достижения текущего положения бренда
	Метод капитализации затрат на бренд	M. Boos (2000)	Предполагаемые затраты на рекламу

Примечание: составлено автором по [2].

бам применения, используемым показателям, базам сравнения; и даже были созданы компании по оценке брендов (*Interbrand, FutureBrand* и др.). Результаты оценки брендов стали использовать также в стратегическом менеджменте, бухгалтерском учете, маркетинге, в управлении компанией и др. (**табл. 1**).

Сделки слияния/поглощения компаний с сильными, но «недооцененными» брендами явились причиной развития оценки брендов внутри компаний. И хотя это нарушало принцип независимости проведения оценки (но было необходимо для сохранения конфиденциальной информации компании), на начальном этапе способствовало развитию методов оценки брендов, а затем и практики использования результатов оценки в процессе переговоров по слиянию/поглощению компаний. В настоящее время проблема оценки нематериальных активов получила теоретическое и практическое развитие во многих странах, по этой проблеме работают сотни исследователей и компаний, предложены десятки подходов, методов, моделей оценки стоимости брендов, том числе в России.

В рамках трех общепризнанных ФСО, МСО и МСФО (и частично ПБУ)² подходов (затратного, сравнительного, доходного) используются раз-

личные методы. При накоплении данных по бренду рассчитываются модели, в которых формализуется взаимосвязь, а точнее, степень влияния различных показателей на величину стоимости бренда. При этом модель может включать в себя элементы различных подходов, используемых в оценке. Практика применения такого рода моделей закреплена в ФСО и используется для расчета кадастровой стоимости земельных участков, недвижимости (объектов капитального строительства) в России. Эти модели относятся к методам массовой оценки, которые не учитывают характеристики конкретного объекта оценки, и поэтому практика оценки кадастровой стоимости земельных участков и объектов капитального строительства пока предоставляет больше отрицательных результатов, нежели положительных. Использовать модели для оценки брендов, несмотря на то что таких моделей предложено несколько десятков, необходимо особо осторожно, учитывая специфичность и индивидуальность брендов.

Затратный подход основан на определении затрат на создание (разработку), развитие, продвижение, поддержание, рекламу и защиту бренда. В **табл. 2** представлены основные методы оценки в рамках затратного подхода.

К достоинствам затратного подхода относятся универсальность и удобство применения, так

² Федеральные и международные стандарты.

как расчет производится в соответствии со стандартами и практикой бухгалтерского учета и отчетности. К недостаткам можно отнести то, что в затратном подходе не учитывается влияние бренд-менеджмента, т.е. конкурентоспособность бренда, его узнаваемость, риски, связанные с ближайшими конкурентами. Кроме того, если бренд существует на рынке достаточно долго, то это затрудняет определение всех затрат, относимых к формированию стоимости бренда (Boos, 2003).

Затратный подход в качестве единственного подхода редко применяется на практике, чаще всего в качестве дополнительного к доходному подходу и для относительно простых нематериальных активов (программное обеспечение, база данных потребителей – клиенты и др.).

Сравнительный подход основывается на концепции рыночной цены – наиболее вероятной стоимости при достаточной и достоверной информации по оцениваемому активу. Стоимость актива может быть определена на основе анализа исторических продаж, условий сделок, сопоставления сравнимых сделок и использования различных ценовых мультипликаторов – расчетных величин, отражающих соотношение между стоимостью бренда и его ценообразующим параметром при условии доказанной значимости последнего. Однако, как отмечает R. Reilly, бренд имеет индивидуальный характер и оценка его рыночной стоимости методами сравнительного подхода может быть неуместной. Более того, рынок бренда является неразвитым и, следовательно, сбор информации о схожих сделках может быть затруднительным и затратным (Reilly, 1999).

Сравнительный подход может быть применен при оценке стоимости бренда в качестве дополнительного, а также для расчета экономической выгоды от его применения (эффективности) и при использовании в качестве аналога бренда, позиционируемого на том же сегменте рынка брендов, продукции одной и той же отрасли. В большинстве случаев методы сравнительного подхода при оценке нематериальных активов, включая бренды, используются для выявления относительного приоритета между брендами. По существу, в сравнительном подходе применяются экспертные методы, основанные на количественных и качественных показателях (экспертные оценки, мультипликаторы, баллы, коэффициенты важности и др.). Исходя из субъективности таких экспертных методов при оценке нематериальных активов методы сравнительного подхода являются дополнительными, и результаты расчетов (относительные) не могут быть использованы в согласовании рыночной стоимости бренда. К положительным моментам сравнительного подхода можно отнести, например, анализ силы факторов в методе *Interbrand* для каждого бренда. Это позволяет не только проводить различные сравнения и выявлять приоритетность брендов, но и определять набор факторов, формирующих стои-

мость бренда, и, соответственно, использовать на практике для увеличения его стоимости [3].

Доходный подход является наиболее часто используемым для оценки стоимости бренда. Он основан на оценке дохода, который бренд может принести для компании в будущем, и сочетает в себе набор методов, использующих сравнение бренда с небрендированным товаром-аналогом. В рамках доходного подхода существует более 12 методов, каждый из которых имеет свою область применения, свои достоинства и недостатки, присущие в целом доходному подходу. Во-первых, иногда бывает трудно найти небрендированный товар-аналог. Во-вторых, часто возникают проблемы с выделением из денежного потока, создаваемого в целом нематериальными активами, доли, которую приносит бренд (или можно отнести на счет бренда). В-третьих, в рамках метода роялти слишком малое количество компаний могут быть фактически сравнимы. Многие из методов практически не применимы к высокоприбыльным нематериальным активам или дают корректный результат только на небольшом горизонте планирования (3–5 лет). И хотя почти все методы доходного подхода реализуемы, в России рыночная стоимость брендов оценена и используется немногими компаниями, что не позволяет получить необходимую для расчета стоимости брендов достоверную и достаточную информацию.

Анализ моделей оценки стоимости бренда

Начиная с 1980-х гг. было разработано множество различных моделей (*Brand Finance, Intangible Business Model, Damodaran's Model, Consor, Future-Brand* и др.), первоначально носивших только теоретический характер, а затем началось их применение и на практике. Все анализируемые модели оценки стоимости применимы к брендам и товаров, и услуг.

Компания *Interbrand* разработала две модели оценки стоимости бренда: основная модель с использованием мультипликатора и модель, основанная на методе DCF (*discounted cash flow* – анализ драйверов спроса). В основе доходного подхода лежит метод капитализации мультипликаторов, основанных на анализе Р/Е, силы бренда и драйверов стоимости компании. Техника расчета стоимости бренда по модели *Interbrand* и последовательность расчета опубликована, известна и общепринята оценщиками. Помимо признания в мире достоинством этой модели является то, что она учитывает все аспекты создания бренда через драйверы стоимости, использует в основе показатель экономической прибыли (при расчете дифференцированного дохода определяются дополнительные расходы, связанные с брендом). Кроме того, модель *Interbrand* используют для сравнения брендов с основными конкурентами и выявления целевых областей развития.

Недостатками модели *Interbrand* являются недостатки, которые присущи экспертным методам:

- методология оценки силы бренда требует модификации, а также существует субъективизм при определении численных значений компонент силы бренда;

- сохраняется доля субъективности при определении ключевых компонент модели;

- модель не использует ставку дисконтирования в чистом виде, а риски отражаются в мультипликаторе бренда, однако их идентификация и формализация невозможны.

Модель оценки стоимости бренда британской консалтинговой фирмы *FutureBrand* основана на анализе драйверов стоимости компании и будущих доходов от бренда. Затем из денежных потоков, генерируемых нематериальными активами, выделяется брендовая премия. Для определения ставки дисконтирования применяется метод скоринга.

Недостатками модели *FutureBrand Model* являются:

- модель отражает прошлые и текущие результаты деятельности компании, без учета будущих доходов, на которых основан доходный подход. Поэтому наблюдаются значительные колебания величины стоимости брендов компаний при расчете из года в год;

- в модели отсутствует количественная оценка рисков отрасли, в которой работает компания, хотя конкурентная среда может оказывать сильное влияние на компанию и, соответственно, на стоимость ее бренда.

Анализ подходов, методов и моделей оценки бренда показывает, что:

- отсутствие единого подхода (метода) оценки стоимости бренда связано с уникальностью природы такого нематериального актива, как бренд, а также различными концепциями оценки бренда, с различными целями, с источниками данных и интерпретацией результатов;

- методы затратного подхода хорошо работают при внутренней оценке бренда компании в связи с наличием всей необходимой информации;

- методы сравнительного подхода являются сложными и затратными в связи с трудностями поиска сопоставимой компании или исторических сделок, а также уникальностью природы бренда и, соответственно, отсутствием аналогов;

- методы доходного подхода являются основными в оценке брендов, так как учитывают потенциал развития и прогноз будущих денежных потоков, связанных с брендом. Поэтому на базе доходного подхода разработано большое количество моделей, но тоже имеющих преимущества и недостатки по сравнению с другими подходами и методами;

- достоинством моделей по сравнению с доходным подходом является то, что они могут использоваться не только для определения стоимости бренда, но и для решения других задач – оценки эффективности управления брендом, проведения межотраслевого сравнения и др.

Основа и особенности оценки стоимости собственной торговой марки на рынке оптово-розничной торговли

Для торговых компаний одним из инструментов успешной конкурентной борьбы является создание и поддержание бренда торговой сети. Моральное удовлетворение может приносить не столько сама вещь, сколько магазин, в котором она куплена. Покупатель готов платить за известное имя – это гарантия качества, определенный статус и даже образ жизни. Для потребителя бренд – это не просто имя, а ожидание уникальности, ощущения чувства уверенности и спокойствия за качество товара или услуги, приобретаемых именно в «брендованной» компании – компании с именем, сложившейся репутацией, это определенные гарантии, причем долгосрочные. Цельный и привлекательный образ, помимо всего прочего, – это еще и капитал, который позволит не просто выдержать нападки конкурентов и привлечь новых покупателей, но и, тиражируя его, развивать свой бизнес, открывая все новые торговые точки. Сильный бренд можно распространить и на товары, которые продаются в магазинах брендовой торговой сети, создав так называемую частную марку – *private label* (собственная торговая марка – СТМ). Если ценность, которая имеется в векторе бренда торговой сети, значима и в контексте потребления какого-то товара, то этот товар может быть весьма востребован под маркой сети [4, с. 26].

Продажа ведущими мировыми сетями продуктов под собственными марками является общепринятой практикой во всем мире. В настоящее время в странах Европы и Америки успех СТМ можно констатировать как свершившийся факт. Доля продаж под СТМ достигает 30–40 % и, по прогнозам в отдельных сетях, ее можно довести до 60–80 %. В России с активным развитием розничных торговых сетей (иностраных и отечественных) их владельцы тоже стали активно развивать это направление. Это обусловлено привлекательностью его перспектив в бизнесе, учитывая успехи СТМ в европейских и американских компаниях.

По прогнозам РБК³ (информационное агентство «Росбизнесконсалтинг»), в среднесрочной перспективе доля продовольственных розничных сетей, торгующих продукцией под СТМ, будет расти и в скором времени приблизится к 45–55 % уровню, достигнутому в странах Восточной Европы.

Для повышения рыночной стоимости компаний, владеющих интеллектуальным капиталом, с 1980-х гг. начала проводиться оценка и постановка на баланс нематериальных активов. Это позволило вовлечь в гражданский оборот интеллектуальные активы компаний.

³ Обозначение общей тенденции.

Доля рыночной стоимости нематериальных активов компаний в общей ее стоимости имеет тенденцию к увеличению, иногда превышая долю, приходящуюся на материальные активы. Это является отражением большей лояльности потребителей, не желающих отказываться от определенного продукта даже при наличии более выгодных предложений от других производителей аналогичного товара [4, с. 26–30]. Вводимая в оборот компании стоимость бренда помогает маркетологам:

- обосновать эффективность текущих расходов с точки зрения не только краткосрочных, но и долгосрочных результатов;

- вовремя обнаружить негативные и позитивные возможные последствия принимаемых стратегических решений;

- учитывать отдаленные последствия и, соответственно, принимать рациональные решения при планировании и распределении бюджета;

- адекватно оценивать собственный вклад специалистов маркетинга в успехи компании (рост ее рыночной стоимости) посредством установления ключевых показателей эффективности (КПЭ) на различных уровнях;

- преодолевать негативные последствия чрезмерной текучки кадров, наблюдающейся в маркетинговой сфере;

- разрабатывать уникальные для каждой компании программы увеличения стоимости бренда вместо концентрации на целях краткосрочного снижения издержек или увеличения продаж.

Финансистам использование стоимости бренда позволяет:

- определять справедливую цену при трансфертных сделках (франчайзинг, продажа торговых марок);

- оптимально распределять бюджет. Ряд перспективных брендов в настоящее время страдают от недофинансирования, а «тупиковые» продолжают сжигать огромные средства, направляемые на их поддержание;

- разрабатывать адекватные подходы к учету переменных и даже условно постоянных расходов, связанных с продвижением и маркетингом [5].

Для определения стоимости уже введенных и функционирующих частных марок (*Private label*) розничных торговых сетей наиболее приемлем метод на основе ценовой премии – *Premium Profit* (метод дополнительного дохода). Он ориентирован либо на ценовую премию, т.е. разницу в цене реализации товара, имеющего бренд (*Private label*), и аналогичного типового (стандартного) товара, либо на объем продаж. Метод основан на предположении, что брендированный товар продается дороже аналогичного немаркированного.

Схема расчета стоимости товарного знака или бренда данным методом такова: разница в цене умножается на прогнозируемые объемы продаж брендированного товара (в натуральном выражении) за время жизненного цикла бренда. Эта величина и является стоимостью собственной торговой марки.

В случае оценки *Private label*, когда брендированный товар и товары СТМ продаются по одной цене либо товар под собственной торговой маркой дороже, стоимость бренда определяется на основе разницы в объеме продаж этих товаров в денежном выражении.

Так, стоимость статусных, т.е. высококачественных, дорогих *Private label* можно рассчитать по формуле [5]:

$$K_T = (P_T - P) \cdot Q_T \cdot n,$$

где K_T – стоимость бренда; P_T – цена марочного товара; P – цена стандартного товара; Q_T – объем продаж марочного товара; n – период жизненного цикла бренда.

При расчете текущей стоимости бренда период жизненного цикла (n) не учитывается [6].

Согласно приведенной выше формуле из цены, которую готовы заплатить лояльные покупатели, вычитается стандартная цена типового товара данной категории, а разность умножается на прогнозируемый объем продаж (в натуральном выражении) и средний период жизненного цикла бренда на рынке.

Собственные торговые марки торговой сети эконом-класса, как правило, имеют цену или на уровне типовых (стандартных) товаров, или ниже, но они увеличивают объем продаж. В этом случае стоимость *Private label* можно определить как разницу в объеме продаж между теми и другими товарами, умноженную на цену товара и на время его жизни.

Если не существует товар – аналог товара-бренда, то оценщики определяют точки отсчета. В ряде случаев с этой целью проводят «слепое тестирование» с помощью фокус-групп, без указания наименований тестируемых товаров. При этом потребители отмечают цены, которые они готовы заплатить за конкретные товары. Стоимость бренда оценивается как предпочтения товара по сравнению с товаром, взятым за базу.

Однако оценка стоимости бренда необходима не только на стадии функционирования СТМ. Целесообразно просчитать затраты на создание, организацию и контроль над брендом СТМ до вывода данного продукта в продажу. Наиболее целесообразным представляется использование метода суммарных затрат на развитие бренда (*Activity Based Costing*). Согласно этому методу суммируются все расходы компании на создание и развитие за весь период существования бренда. Для федеральных брендов это означает главным образом маркетинговые затраты на продвижение марки, существенная доля которых приходится на рекламу. Для *Private label* розничных продовольственных сетей маркетинговые затраты складываются из затрат на разработку и осуществление стратегии нейминга, концепции дизайна, концепции мерчендайзинга для *Private label*.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что для оценки частных марок розничных продовольственных сетей наиболее целесообразно использо-

вать несколько методик оценки бренда в совокупности. В частности, предлагается применять метод суммарных затрат на развитие бренда (*Activity Based Costing*) на этапе разработки и внедрения товара под маркой сети и метод на основе ценовой премии – *Premium Profit* (метод дополнительного дохода) для уже осуществляемого проекта СТМ.

Пока российские ритейлеры более обеспокоены вопросом организации производства и продажи товаров под собственной торговой маркой, нежели оценкой стоимости функционирующих брендов и оценкой их эффективности. Однако имеется общее понимание, что наличие частной марки в портфеле брендов увеличивает доход розничной сети. Актуальность оценки стоимости бренда становится все более значимой задачей. В условиях, когда реальные располагаемые доходы населения за последние годы существенно уменьшились по сравнению с 2013 г., все больше покупателей торговых розничных сетей предпочитают более дешевые товары, представленные на полках под маркой торговой сети. Оценка стоимости СТМ предназначена не только для того, чтобы оценить потенциал бренда, необходимый для создания прибыли, но и для оценки вероятности получения прибыли и оценки риска возможных убытков.

Расчет стоимости бренда СЕ методом *Premium Profit*

Для расчета стоимости ТМ «СЕ» на российском рынке в сегменте продовольственных и непродовольственных товаров был использован наиболее приемлемый метод *Premium Profit* (метод дополнительного дохода) для уже осуществляемого проекта СТМ.

Бренд СЕ – собственная торговая марка компании КБ. Под этим брендом реализуются товары для профессиональных клиентов розничного бизнеса. Ниже приведены расчеты стоимости бренда по методу *Premium Profit* (метод дополнительного дохода).

На первом этапе был проведен анализ годовых показателей по компании в целом по всем товарным категориям (П – продовольственные товары; НП – непродовольственные товары) за год (табл. 3).

На втором этапе был проведен анализ экономических показателей оцениваемого бренда. В табл. 4 представлены консолидированные основные показатели экономической деятельности

компании по товарам в рамках бренда СЕ (в соответствующих категориях), без учета небрендовых товаров.

На третьем этапе была рассчитана стоимость бренда в каждой категории товаров. Техника расчета следующая: из показателей доходности товаров под брендом СЕ вычитаются показатели средней доходности категории товаров. Полученное значение умножается на объем продаж соответствующей

Таблица 3

Основные экономические показатели (в целом по компании КБ) [Main economic indicators (the whole company KB)]					
Категории товаров	Продажи, тыс. руб.	Объем продаж, шт.	Маржа, %	Прибыль, тыс. руб.	Прибыль, % от продаж
П1	2 372 423,7	52 251 727	11,5	671 450,1	28,30
НП1	1 605 064,0	5 568 408	11,5	409 777,4	25,53
П2	6 517 198,6	161 717 781	8,9	1 952 309,0	29,96
НП2	1 469 ,9	5 747 981	10,9	444 837,7	30,28
НП3	1 609 848,1	10 311 168	8,1	523 158,2	32,50
П3	7 633 975,4	288 472 245	4,9	1 763 696,1	23,10
П4	2 816 972,4	31 098 843	13,3	957 479,8	33,99
П5	6 888 141,8	80 461 838	5,5	1 673 295,7	24,29
НП4	5 852 701,4	73 886 776	4,1	1 685 023,7	28,79
НП5	3,1	26	-17,4	-0,5	-17,39
П6	14 015 194,6	34 194 886	-3,7	4 394 982,9	31,36
П7	8 218 163,3	31 770 124	2,9	1 679 082,3	20,43%
П8	5 805 084,2	23 752 551	6,5	1 002 255,4	17,27
П9	9 488 795,4	164 799 364	5,6	1 424 482,5	15,01
П10	3 769 058,7	25 424 238	15,3	1 387 214,4	36,81
НП6	682 521,2	554 477	8,6	174 189,8	25,52
НП7	268 118,2	704 108	22,2	71 064,2	26,50
П11	180 008,4	1 002 888	-1,3	7 682,0	4,27
НП8	2591,7	1 477 485	2,2	514 248,2	19,84
НП9	2 060 013,2	6 131 769	17,5	615 160,0	29,86
НП10	1 918 451,3	19 282 984	15,9	750 273,9	39,11
НП11	966 902,9	1 638 555	12,9	314 151,0	32,49
НП12	158 557,6	89 657	29,4	58 298,1	36,77
НП13	3 105 166,1	10 444 774	4,1	669 063,1	21,55
НП14	1 121 963,6	1 610 667	10,0	283 317,1	25,25
НП15	1 323 653,9	29 247 143	22,1	535 249,2	40,44
НП16	1 602 037,0	182 629 878	14,9	436 212,8	27,23
НП17	1 066 574,3	2 476 126	2,4	175 632,7	16,47
П12	5 624 370,6	48 246 417	12,7	774 064,4	13,76
НП18	6 000 456,5	29 191 297	8,2	1 800 186,2	30,00
П13	48 040,7	1 225 860	28,0	13 439,8	27,98
НП19	1 109 166,3	1 174 215	-13,5	-104 649,2	-9,43
НП20	747 409,0	1 923 949	10,8	237 338,2	31,75
П14	13 700 130,6	446 661 820	-3,0	3 175 477,9	23,18
НП21	273 784,1	540 926	6,3	59 814,1	21,85
П15	20 148 079,7	486 927 126	-4,5	5 477 617,7	27,19
П16	9 422 797,7	250 698 525	-1,1	575 220,5	6,10
НП22	11 876 615,2	282 327 295	9,1	3 568 495,8	30,05
НП23	3 076 986,4	11 940 923	19,6	1 113 223,9	36,18
НП24	1 422 810,1	11 111 470	16,3	558 376,8	39,24
П17	7 644 750,1	28 632 062	6,7	2 856 540,6	37,37
НП25	8707,3	26 804	-59,1	-4 385,8	-50,37
ИТОГО	184 016 081,1	3 086 520 119	4,5	46 781 942,7	25,42

Примечание: составлено на основании первичных данных.

Таблица 4

Основные результаты экономической деятельности в рамках оцениваемого бренда
[The main results of the economic activities of the evaluated brand]

Категории товаров	Продажи, тыс. руб.	Объем продаж, шт.	Маржа, %	Прибыль, тыс. руб.	Прибыль, % от продаж
П1	25 852,5	137 766	22,2	7 74,9	29,97
НП1	101 697,8	914 791	14,6	28 661,5	28,18
П2	236 79,3	1 590 425	16,7	59 144,4	24,98
НП2	–	–	–	–	–
НП3	–	–	–	–	–
П3	123 249,4	1 418 242	9,9	24 279,1	19,70
П4	512 567,5	2 740 841	23,4	135 741,2	26,48
П5	521 287,6	2 155 299	9,8	97 749,3	18,75
НП4	213,1	1 084	28,1	72,0	33,82
НП5	–	–	–	–	–
П6	–	–	–	–	–
П7	837 533,4	1 941 875	7,0	219 585,8	26,22
П8	29 194,0	67 762	5,5	6 194,8	21,22
П9	1 090 258,1	12 493 973	12,1	181 793,7	16,67
П10	215 740,0	670 686	18,5	94 636,3	43,87
НП7	112 678,7	30 275	10,3	38 726,7	34,37
П11	–	–	–	–	–
НП8	–	–	–	–	–
НП9	440 393,9	2 679 574	21,8	131 437,5	29,85
НП10	–	–	–	–	–
НП11	–	–	–	–	–
НП12	14 393,8	602 557	26,3	4863,8	33,79
НП13	–	–	–	–	–
НП14	–	–	–	–	–
НП15	–	–	–	–	–
НП16	–	–	–	–	–
НП17	–	–	–	–	–
П12	51 623,4	222 634	13,2	9 118,26	17,66
НП18	146 465,0	553 175	12,8	36 414,4	24,86
П13	–	–	–	–	–
НП19	–	–	–	–	–
НП20	–	–	–	–	–
П14	–	–	–	–	–
НП21	–	–	–	–	–
П15	63 034,2	229 441	20,7	18 311,1	29,05
П16	150,0	1 479	30,4	74,0	49,31
НП22	825 546,8	23 311 697	37,0	368 392,1	44,62
НП23	–	–	–	–	–
НП24	–	–	–	–	–
П17	–	–	–	–	–
НП25	–	–	–	–	–
Итого	4 904 161,7	49 545 267	17,5	1 296 056,5	26,43

Примечание: составлено на основании первичных данных.

щего товара. Результаты расчета представлены в табл. 5.

Суммарная величина стоимости бренда в каждой категории дает нам величину текущей стоимости бренда СЕ на территории Российской Федерации по состоянию на год использования данных. В тех категориях товаров, в которых разница в доходе оказалась отрицательной, стоимость бренда условно принята равной нулю, поскольку не приносит дополнительного дохода компании. При этом необходимо учитывать, что даже в каждой такой категории товаров имеются подкатегории товаров, формирующие стоимость бренда. Но вследствие отсутствия данных по продаже и

доходности товаров на уровне подкатегорий в данной статье невозможно проведение анализа и расчета стоимости бренда с учетом подкатегорий товаров. На практике при заинтересованности собственника и топ-менеджмента компании целесообразна такая детализация.

Заключительным этапом является расчет полной стоимости бренда СЕ на российском рынке оптово-розничной торговли по формуле:

$$K_T = K_{TT} \cdot n,$$

где K_T – стоимость бренда; K_{TT} – текущая стоимость бренда за определенный год; n – период жизненного цикла бренда.

$$K_T = 232\,194\,187 \cdot 10 = 2\,321\,941\,870 \text{ руб.}$$

Для российского рынка оптово-розничной торговли средняя продолжительность жизни собственной торговой марки (*Private label*) равняется десяти годам. По результатам наших расчетов получена стоимость торговой марки СЕ на территории России. Величина стоимости торговой марки СЕ может стать базой для использования в различных целях – для передачи прав использования бренда на территории Российской Федерации, для установления КПЭ (ключевых показателей эффективности) для топ-менеджмента и др. Если торговая компания КБ функционирует и использует бренд СЕ в других странах, то необходимо рассчитать стоимость торговой марки СЕ по всем странам.

Заключение

Для многих компаний оценка стоимости бренда является достаточно новой и значимой практикой. Для российских компаний помимо проблемы значимости оценки брендов существует проблема понимания необходимости оценки брендов и эффективности этого процесса для компании. Поэтому практика оценки стоимости брендов в российских компаниях только начинает развиваться и набирать опыт.

В мире существует множество разнообразных методик расчета стоимости бренда, каждая из которых обладает рядом преимуществ и недостатков по сравнению с другими, но выбрать наиболее подходящий подход и метод или эталонную модель достаточно сложно. Отсутствие единой концепции оценки брендов порождает разнообразные системы измерения и существование множества моделей оценки. Это связано с уникальной природой нематериальных активов и различным толкованием сущности бренда, а также с проблемами нахождения, формирования и определения необходимых данных и верификации

Стоимость бренда СЕ по категориям товаров [Brand value CE product categories]						
Категории товаров	Средняя доходность категории, %	Продажи бренда СЕ, тыс. руб.	Объем продаж бренда СЕ, шт.	Доходность бренда СЕ, %	Разница в доходности, %	Стоимость бренда, тыс. руб.
П1	28,30	25 852,5	137 766	29,97	1,67	432,1
НП1	25,53	101 697,8	914 791	28,18	2,65	2697,8
П2	29,96	236 792,9	1 590 425	24,98	-4,98	0
П3	23,10	123 249,4	1 418 242	19,70	-3,40	0
П4	33,99	512 567,5	2 740 841	26,48	-7,51	0
П5	24,29	521 287,6	2 155 299	18,75	-5,54	0
НП4	28,79	213,1	1 084	33,82	5,03	10,7
П7	20,43	837 533,4	1 941 875	26,22	5,79	48466,3
П8	17,27	29 194,0	67 762	21,22	3,95	1154,4
П9	15,01	1 090 258,1	12 493 973	16,67	1,66	18121,3
П10	36,81	215 740,0	670 686	43,87	7,06	15232,5
НП6	25,52	112 678,7	30 275	34,37	8,85	9969,4
П11	27,00	440 393,9	2 679 574	29,85	2,84	12512,3
НП8	39,11	14 393,8	602 557	33,79	-5,32	0
П12	13,76	51 623,4	222 634	17,66	3,90	2013,5
НП18	30,00	146 46,5	553 175	24,86	-5,14	0
П15	27,19	63 034,2	229 441	29,05	1,86	1174,1
П16	6,10	150,0	1 479	49,31	43,21	64,8
НП22	30,05	825 546,8	23 311 697	44,62	14,58	120 344,9
Итого						232 194,2

результатов. Продажа бренда в условиях отсутствия формализованного рынка и конфиденциальности информации по ценам и условиям, прописанным в договорах, представляет весьма сложную задачу, а это тормозит введение брендов в гражданский оборот и наращивание стоимости российских компаний по сравнению со стоимостью мировых компаний.

В ходе исследования была проведена оценка стоимости собственной торговой марки СЕ компании КБ. Сравнительный анализ результатов экономической деятельности позволил выявить потенциал для увеличения стоимости бренда компании, ее капитализации и сформулировать рекомендации по развитию компании, направленные на повышение конкурентоспособности.

Нельзя однозначно сказать, что определенная нами величина стоимости бренда является безупречной с точки зрения использованного метода, полноты и достоверности информации. Но необходимо учитывать, что бренд является уникальным активом и определение его стоимости также является особенным в связи с существованием множества подходов, методов и моделей. Поэтому необходимо проведение оценки брендов различными подходами, методами и моделями для достижения сходимости результатов расчетов. С этой целью можно воспользоваться работами [7–15], а также введенным в действие федеральным стандартом оценки «Оценка нематериальных активов и интеллектуальной собственности (ФСО №11)»⁴.

⁴ Федеральный стандарт оценки «Оценка нематериальных активов и интеллектуальной собственности (ФСО №11), утвержденный приказом Минэкономразвития России от 22 июня 2015 г. № 385.

Библиографический список

1. Чернозуб О.Л. Стоимость бренда: реальность превосходит мифы // Маркетинг и исследования. 2003. № 1–2. С. 39–49.
2. Salinas G. The International Brand Valuation Manual / John Wiley and Sons, Ltd. 2009-04-17.
3. Никулина К.Г. Методы оценки стоимости бренда // Экономика и право. 2012. № 4. С. 31–36.
4. Медведева Ю.Ю. Private label в розничной торговле продовольственными товарами как фактор лояльности потребителя // Практический маркетинг. 2008. № 8 (138). С. 26.
5. Скоробогатых И.И., Чиняева Д.А. Сравнительный анализ существующих методик оценки стоимости торговой марки // Маркетинг в России и за рубежом. 2003. № 4.
6. Розничные торговые сети: стратегии, экономика и управление: учебное пособие / кол. авторов; под ред. А.А. Есютина и Е.В. Карповой. М.: КНО-РУС, 2007. 416 с.
7. Аакер Д.А. Создание сильных брендов. М.: Издательский Дом Гребенникова, 2003. 440 с.
8. Винсент Л. Легендарные бренды. Раскрученные рекламные мифы, в которые поверил весь мир / пер. с англ. М.: ФАИР-ПРЕСС, 2004. 334 с.
9. Жукова Н.Ю., Матасов Г.М. Как оценить стоимость бренда: модификация модели Hirose. 2010.
10. Темпорал П. Эффективный бренд-менеджмент. СПб.: Издательский дом «Нева», 2003. 320 с.
11. Чернозуб О.Л. Новый взгляд на стоимость бренда // Маркетинг и маркетинговые исследования. 2002. № 1 (27).
12. Aaker D. Managing Brand Equity // Free Press. 1991. Pp.13–15.

13. Burgman R., Roos G., Ballow J., Thomas J. No longer "Out of sight, out of mind": Intellectual Capital Approach in AssetEconomics / BtoB Magazine. 2005. Vol. 7. P.10.

14. Козырев А.Н., Макаров В.Л. Оценка стоимости нематериальных активов и интеллекту-

альной собственности. М.: РИЦ ГШ ВС РФ, 2003. 352 с.

15. Азгалъдов Г.Г., Карпова Н.Н. Оценка стоимости интеллектуальной собственности и нематериальных активов. М.: Международная академия оценки и консалтинга, 2007. 400 с.

Ekonomika v promyshlennosti = Economy in the industry
2015, no. 4 October – December, pp. 61–70
ISSN 2072-1633 (print)
ISSN 2413-662X (online)

Evaluation of the brand of a trading company

Kiselev B.G. – JSC «SPONK» Moscow Domodedovo Str., house 20, building 3, 115551. kbg-48@yandex.ru.

Abstract. The aim of the article is to test basing on real data one of the methods to evaluate the cost of the brand of a trading company and to confirm the effectiveness of its branding. The brand of a trading company is one of its assets (resources) and the most effective one judging on the «cost / result» ratio. The availability of the brand (trade marks) presents the basis for competitiveness and development of the company. Evaluation of the brand presents not only a theoretical but also a practical task. The interaction between theoretical research and practical calculations allows to construct a theory of evaluation of intangible assets and, in practice, to increase the market value of the company. The article presents a brief analysis of the Premium Profit method of brand evaluation and calculation of the cost of brands owned by CB trading company. The results show the effectiveness of branding. The method of such brand effectiveness calculation can be applied in trade companies as well as on other companies having a well arranged calculation of sell and profit of certain types of products or services.

Methods of calculating the value of the brand (trade marks) is recommended for traders to increase their capitalization and competitiveness.

Keywords: assessment, evaluation methods, the market value of intangible assets, brand value, a trading company.

References

1. Chernozub O.L. Brand value: the reality surpasses the myths. *Marketing i issledovaniya*. No. 1–2. 2003. Pp. 39–49. (In Russ).

2. Salinas G. The International Brand Valuation Manual / John Wiley and Sons, Ltd. 2009-04-17. (In Russ).

3. Nikulina K.G. Methods for assessing the value of the brand. *Ekonomika i pravo*. 2012. No. 4. Pp.31–36. (In Russ).

4. Medvedeva Yu.Yu. Private label in food retailing as a factor of customer loyalty. *Prakticheskii marketing*. No. 8 (138). 2008. Pp. 26. (In Russ).

5. Skorobogatykh I.I., Chinyaeva D.A. Comparative analysis of existing methodologies to assess the cost of the brand. *Marketing v Rossii i za rubezhom*. 2003. No. 4. (In Russ).

6. *Roznichnye trgovye seti: strategii, ekonomika i upravlenie: uchebnoe posobie/ kol.avtorov; pod red. A.A. Esyutina i E.V. Karpovoi.* [Retail network: strategy, economics and management: a training manual] Moscow: KNO-RUS, 2007. Pp. 241. (In Russ).

7. Aaker D.A. *Sozdanie sil'nykh brendov.* [Building strong brands]. Moscow: Izdatel'skii Dom Grebennikova, 2003. 440 p. (In Russ).

8. Vinsent L. *Legendarnye brendy. Raskruchennye reklamnye mify, v kotorye poveril ves' mir.* [Legendary brands. Hyped advertising myths in the whole world who believed]. Per. s angl. Moscow: FAIR-PRESS, 2004. 334 p. (In Russ).

9. Zhukova N.Yu., Matasov G.M. *Kak otsenit' stoimost' brenda: modifikatsiya modeli* [How to assess the value of the brand: modification of the model]. *Hirose*, 2010. (In Russ).

10. Temporal P. *Effektivnyi brend-menedzhment.* [Effective brand management]. St. Petersburg: Izdatel'skii Dom Neva, 2003. 320 p. (In Russ).

11. Chernozub O.L. A new look at the value of the brand. *Marketing i marketingovye issledovaniya*. 2002. No. 1 (27). (In Russ).

12. Aaker D. *Managing Brand.* *Free Press*. 1991. Pp.13–15.

13. Burgman R., Roos G., Ballow J. and Thomas J. No longer "Out of sight, out of mind": Intellectual Capital Approach in AssetEconomics / BtoB Magazine. 2005. Vol. 7. Pp.10.

14. Kozыrev A.N., Makarov V.L. *Otsenka stoimosti nematerial'nykh aktivov i intellektual'noi sobstvennosti.* [Valuation of intangible assets and intellectual property.] Moscow: RITs GSh VS RF, 2003. 352 p. (In Russ).

15. Azgal'dov G.G., Karpova N.N. *Otsenka stoimosti intellektual'noi sobstvennosti i nematerial'nykh aktivov.* [Valuation of intellectual property and intangible assets]. Moscow: *Mezhdunarodnaya akademiya otsenki i konsaltinga*, 2007. 400 p. (In Russ).

Information about author: Candidate of Economics Sciences, Director General.

Принудительное лицензирование как компромисс интересов

© 2015 г. В.Н. Штенников*

В ситуации, когда патентообладатель упорно отказывается лицензировать свое изобретение, несмотря на необходимость его использования в определенных сложившихся обстоятельствах, государство встает на защиту интересов общества в ущерб интересам правообладателя. Принудительное лицензирование технологий является общепринятой практикой и в том или ином виде входит в законы США и ЕС. В ряде случаев общественные интересы признаются более важными, чем частный интерес патентовладельца, состоящий в полном запрете использования интеллектуальной собственности без разрешения патентообладателя. Возможность предоставления принудительной лицензии зафиксирована в ст. 1239 ГК РФ. В статье 1362 ГК РФ определены условия предоставления принудительной лицензии на объекты промышленной собственности. О целесообразности введения принудительного лицензирования в пользу организаций вещаний говорится в Бернской конвенции по авторскому праву. Соглашение ТРИПС определяет условия, которые должны соблюдаться при выдаче принудительной патентной лицензии. Анализ зарубежных источников показывает, что принудительное лицензирование является одним из эффективных механизмов достижения компромисса интересов автора и общества.

Запретительная концепция использования интеллектуальной собственности наносит ущерб бизнесу, как и любая другая монополия. С другой стороны, авторы объектов интеллектуальной собственности должны быть адекватно вознаграждены за свой творческий труд.

В работе подтверждена целесообразность смещения баланса интересов от правообладателя к обществу как в области промышленной собственности, так и в области авторского права.

Ключевые слова: инновационная экономика, интеллектуальная собственность, патентное право, принудительная лицензия.

Введение

В работе [1] рассмотрены экономико-правовые аспекты инновационного процесса и выдачи принудительных лицензий в фармацевтической отрасли. Анализируются становление и зарубежная практика института принудительного лицензирования, возможности Соглашения ТРИПС (*Agreement on Trade-Related Aspects of Intellectual Property Rights*, сокращенно *TRIPS*), доступ населения к лекарственным средствам, динамика патентной активности, особенности правового регулирования.

В работе [2] автор рассуждает о принудительном лицензировании с позиции ограничения исключительных патентных прав на изобретение и его законодательном регулировании.

Автором работы [3] затрагиваются вопросы основных достоинств и недостатков патентных прав. В качестве коррекции негативных эффектов института интеллектуальной собственности предлагается

использование такого механизма, как принудительное лицензирование.

В ряде случаев общественные интересы признаются более важными, чем частный интерес патентовладельца, состоящий в полном запрете использования интеллектуальной собственности без разрешения патентообладателя [4]. Возможность предоставления принудительной лицензии зафиксирована в ст. 1239 ГК РФ. В статье 1362 ГК РФ определены условия предоставления принудительной лицензии на изобретение, полезную модель или промышленный образец.

Недопустимость предоставления принудительной лицензии на секретные изобретения отражена в ст. 1405 ГК РФ. Схожие требования содержатся в ст. 1423 о предоставлении принудительной лицензии на селекционные достижения. Пункт 1 ст. 1423 ГК РФ оговаривает размер платежей за принудительную лицензию: этот размер не может быть ниже цены лицензии, определяемой при сравнимых обстоятельствах. Данный подход согласуется с нормами п. 3 ст. 424 ГК РФ.

В комментариях [5] говорится о том, что «Такая конструкция патентного права, как принудительная лицензия, заставляет современного законодателя задуматься о допустимости того, что и в обычных вещных отношениях в отдельных случаях неисполь-

* Канд. техн. наук, доц. каф. технологии и средств связи. Уральский Федеральный университет (УрФУ) им. Б.Н. Ельцина, 620002, г. Екатеринбург, ул. Мира, 19. Shtennikov_vn@mail.ru.

зование объекта собственности вопреки возможности соразмерной прибыльности и одновременный отказ в его передаче другому лицу вопреки предложению справедливого вознаграждения не является правом».

Автор работы [6] в качестве обоснования введения принудительной лицензии говорит о том, что «...Если в большинстве случаев при заключении договора, предусмотренного частью второй ГК РФ, нарушается право одного конкретного лица, то в случае отказа от заключения лицензионного договора на право использования объекта патентных прав может быть нарушено не только право лица, которому было отказано в заключении договора, но и право неограниченного круга лиц – потребителей тех или иных товаров, работ или услуг».

Таким образом, целесообразность смещения баланса интересов от правообладателя к обществу требует дальнейшего изучения и подтверждения как в области промышленной собственности, так и в области авторского права.

Исследование вопроса

В опубликованном правительственном документе о новой политике США в области авторских прав¹ содержится предложение о принудительном лицензировании песен, используемых для создания ремиксов и сэмплов. Авторы документа отмечают необходимость обеспечения условий для создания новых произведений, стимулирования творчества в условиях бурного развития цифровых технологий. Ставится вопрос о предоставлении микролицензий индивидуальным пользователям, более широкого применения принудительного лицензирования, введении новых исключений из авторских прав. Некоторые известные артисты считают, что любое лицензирование должно сохранять в силе право художника на одобрение лицензии. С другой стороны, группа правозащитных организаций заявила, что сервисы, подобные *YouTube*, действительно привели к взрыву креативности обычных людей, создающих собственные произведения на основе существующих [7].

В ситуации, когда патентообладатель упорно отказывается лицензировать свое изобретение, несмотря на необходимость его использования в определенных сложившихся обстоятельствах, обсуждаемый вопрос возникает особенно остро. Защитники принудительного лицензирования заявляют, что принудительное лицензирование запатентованных технологий является общепринятой практикой и в том или ином виде входит в законы США и ЕС. Между тем выяснилось, что распространение «зеленых технологий» является весьма затратным, а принудительное лицензирование касается только

запатентованных решений, в то время как реальная их ценность заключается в ноу-хау, сопровождающих патент [8].

Принудительное лицензирование работ, охраняемых авторским правом, имеет свои особенности. «Принудительное лицензирование должно применяться в случае экстренной необходимости, надвигающейся угрозы, например в связи с изменением климата. Оно возможно, когда правообладатель занимает на рынке доминирующее положение. Здесь может быть применен закон о конкуренции, но он гораздо менее эффективен, нежели закон о принудительном лицензировании. Лучше всего, если положения о принудительном лицензировании включены в законы об авторском праве. Такие механизмы, которые уже существуют в некоторых странах, могут быть добавлены в будущем к Соглашению ТРИПС». Принципы лицензионных отчислений различны для государственных и частных работ, охраняемых авторским правом. «Что касается частных предприятий, то ни европейский закон о конкуренции, ни законы об авторском праве не приветствуют чрезмерное вознаграждение, но в конечном счете размер отчислений определяет суд. При лицензировании работ государством рекомендуется, чтобы общий доход от предоставления работ и разрешения их повторного использования не превышал расходы на сбор материалов, создание, воспроизведение и распространение работ вместе с разумной отдачей от инвестиций» [9].

В Великобритании существует правило, сформулированное в деле *American Cyanamid* (1975): если продукт утвердился на рынке, а его удаление окажет сильное негативное воздействие на потребителей, возможно принудительное лицензирование. Суд может также опираться на интересы потребителей, если продукт спасает жизнь людей, а замены ему нет. «Хотя Европейская конвенция по правам человека не содержит выраженного права на лечение, могут быть обстоятельства, в которых необеспечение лечения может приравниваться к нарушению права человека на жизнь». Суды предусматривают возможность издания судебного решения, равносильного принудительному лицензированию, когда спасение жизни людей иными путями невозможно [10].

О целесообразности введения принудительного лицензирования в пользу организаций вещаний говорится в Бернской конвенции по авторскому праву и упоминается в работе [11]. Соглашение ТРИПС (ст. 31) определяет условия, которые должны соблюдаться при выдаче принудительной патентной лицензии: решение о выдаче лицензии принимается в зависимости от обстоятельств конкретного случая и особенностей лицензируемого патента; будущий обладатель такой лицензии должен сначала попытаться получить разрешение от правообладателя на приемлемых коммерческих условиях (если только принудительная лицензия не выдается как средство судебной защиты от антиконкурентной практики, в случаях крайней необходимости для нации или государственного



¹ Зеленая книга о политике в области авторских прав, креативности и инноваций в цифровой экономике.

некоммерческого использования); использование принудительной лицензии должно быть прекращено при исчезновении условий, вызвавших необходимость ее выдачи; все принудительные лицензии должны быть неисключительные и без права передачи; принудительные лицензии используются в основном внутри страны; правообладатель должен получить вознаграждение с учетом обстоятельств каждого случая и экономического положения страны; юридическая сила решения о выдаче принудительной лицензии и размер вознаграждения, выплачиваемого патентовладельцу, подлежат пересмотру юридическим органом.

В странах – членах ВТО правила выдачи принудительных лицензий должны соответствовать ст. 31 Соглашения ТРИПС. Эта статья предусматривает выдачу принудительной лицензии при условии, что лицо, желающее использовать запатентованное изобретение, безуспешно пыталось в течение достаточного периода времени и на разумных условиях получить лицензию от патентообладателя. Выполнение данного условия не обязательно, если возникает общенациональная необходимость в использовании запатентованного изобретения. Принудительная лицензия не должна быть исключительной, ее нельзя передавать, ее действие ограничено преимущественно внутренним рынком. Патентообладатель должен получать адекватное вознаграждение [12].

Согласно п. 2 ст. 5 Конвенции по охране промышленной собственности «Каждая страна Союза имеет право принять законодательные меры, предусматривающие выдачу принудительных лицензий, для предотвращения злоупотреблений, которые могут возникнуть в результате осуществления исключительного права, предоставляемого патентом, например, в случае неиспользования изобретения». В Дохской декларации о Соглашении ТРИПС и здравоохранении 2001 г. говорится, что страны ВТО имеют право выдавать принудительные лицензии и самостоятельно определять основания для их выдачи, а также право определять, что составляет состояние крайней и неотложной необходимости для нации или другие обстоятельства чрезвычайной важности. При этом декларация разъясняет, что подобными обстоятельствами, в частности, являются кризисные состояния здоровья нации в связи с распространением таких болезней, как СПИД, туберкулез, малярия. В Дохской декларации Генеральному совету ВТО предлагается найти решение проблемы для тех стран ВТО, которые не могут выполнить требования ст. 31 об использовании принудительной лицензии внутри страны в связи с отсутствием соответствующего производства.

Рассмотрев это предложение, в августе 2003 г. Совет ВТО принял решение, разрешающее любой стране – члену ВТО экспортировать необходимые запатентованные фармацевтические продукты, которые могут решить проблему здоровья населения в другой стране – члене ВТО, с применением принудительного лицензирования. Импортирующая

страна должна уведомлять Совет о продукте, в котором она нуждается, и подтвердить отсутствие у нее возможностей для его производства. Импортирующая сторона отказывается от выплаты вознаграждения патентовладельцу, чтобы избежать двойной выплаты (ответственность за вознаграждение лежит на экспортирующей стороне).

Члены ВТО в 2005 г. договорились внести данное решение Совета в качестве постоянной поправки в Соглашение ТРИПС, после принятия его двумя третями членов ВТО. Гибкость Соглашения ТРИПС, подержанная Дохской декларацией и решением Совета ТРИПС от августа 2003 г., была вызвана пониманием того, что принудительное лицензирование должно в первую очередь служить социальным целям, однако оно должно также удовлетворять требованиям защиты интересов патентовладельцев [13].

В последнее время за рубежом все чаще упоминаются так называемые патентные тролли, целью которых является приобретение патентов для принуждения конкурентов к платежу с помощью угроз в нарушении их исключительных прав. Патентные тролли сами не занимаются коммерциализацией интеллектуальных активов, а ждут, когда появится компания, которой можно угрожать судом. Компании, использующие патенты, особенно уязвимы, когда запатентованная технология является ключевой для их бизнеса и воплощается в конечных продуктах или услугах. Эффект от судебного запрета с грабительской выплатой штрафов может уничтожить бизнес ответчика. В этих условиях патентный тролль принуждает предполагаемого нарушителя выплачивать ему максимальную сумму, например в качестве лицензионных платежей. Рост числа исков патентных троллей говорит о необходимости введения в существующую патентную систему правовых инструментов [14].

В США принудительное лицензирование – апробированное средство судебной защиты в контексте нарушения антимонопольного законодательства, оно используется как альтернатива лишения прав. Так, Федеральная комиссия США по торговле (FTC) по делу «Rambus» в феврале 2007 г. постановила, что упомянутая компания нарушила антимонопольное законодательство, скрыв свои патенты от организации, занимающейся установлением промышленных стандартов. FTC обязала компанию «Rambus» выдать лицензию в принудительном порядке, установив максимальный размер роялти. Федеральные анти-трестовские органы и многие суды США полагают, что продление патентной монополии и расширение ее объема скорее подавляют, чем стимулируют инновации и вряд ли принудительное лицензирование патентов способно значительно сократить инвестиции в инновационную деятельность [15].

Европейский суд в 1995 г. принял по делам «Magill» и «IMS Health/NDC» постановления о принудительном лицензировании в качестве наказания за поведение, препятствующее конкуренции. Принудительное лицензирование может использо-

ваться как средство, позволяющее за небольшие деньги получить доступ к инновациям и способствовать развитию конкурентов. Это вызывает беспокойство патентовладельцев.

Проект изменений к Патентному закону Китая от 27 декабря 2006 г. предусматривает, ссылаясь на необходимость предотвращения эпидемии, выдавать принудительную лицензию практически на любой продукт или способ – от санитарного оборудования до лекарства или вакцины. Ст. 49 Патентного закона Китая предусматривает возможность выдачи принудительной лицензии во всех случаях, если это делается в общественных интересах. Это не соответствует более узким изъятиям, допускаемым ст. 31(b) Соглашения ТРИПС, в которой идет речь об отказе от требования предварительных переговоров в случае чрезвычайных ситуаций в стране или других обстоятельств, при крайней необходимости или в случаях некоммерческого использования государством [16].

В Китае остро обсуждается вопрос о запрете господствующего положения на рынке, в том числе с использованием интеллектуальных активов. Требование одинакового отношения патентообладателя ко всем третьим лицам может привести к обязательству выдачи всем им принудительных лицензий. Орган стандартизации может обязать выдать принудительную лицензию третьему лицу патентообладателя, манипулирующего патентами на инновационном или другом важном рынке [17]. Многие считают, что защищенные патентами технологии Японии, США и Европы должны быть объектом принудительного лицензирования в Китае. Китай преследует свои цели: с одной стороны, он заявляет свои права в развитых странах, с другой – ограничивает свои прямые обязанности в смысле охраны окружающей среды, пользуясь статусом развивающейся страны [18].

Министерство здравоохранения Таиланда выдало недавно три принудительные лицензии: на два лекарственных препарата, предназначенных для борьбы со СПИДом, и одно лекарство (плавике), препятствующее агрегации тромбоцитов. Выдача упомянутой принудительной лицензии на плавике вызвала особенно много возражений, так как это лекарство предназначено для лечения сердечных болезней, которые, как считается, обусловлены «стилем жизни», а не для лечения инфекционных заболеваний, вызывающих эпидемии. Тем не менее стало известно, что правительство Таиланда предполагает выдачу принудительных лицензий на выпуск еще 11 лекарств.

В Великобритании принудительное лицензирование возможно через три года после выдачи патента, если потребность в запатентованном продукте не может быть удовлетворена на разумных условиях или отказ в выдаче лицензии наносит ущерб коммерческой или промышленной деятельности. Применяется также принудительное лицензирование зависимых патентов: если запатентованное изобретение представляет собой «важный техни-

ческий шаг вперед существенного экономического значения», но его применению мешает предыдущий патент, владелец зависимого патента может получить принудительную лицензию. Швейцария, известная сбалансированным режимом патентной охраны, недавно ввела в свой патентный закон изменения, вызывающие тревогу у патентообладателей: теперь каждый имеет право на неисключительную принудительную лицензию на изобретения в области биотехнологии как на «дополнительный инструмент при проведении исследований». Такая широкая схема принудительного лицензирования не в полной мере отвечает требованиям ст. 31 и 27(1) Соглашения ТРИПС [15].

Согласно ст. 13 Патентного закона Германии правительство страны может издать приказ об использовании запатентованного изобретения в интересах общества или безопасности ФРГ. Лицо, использующее изобретение, уплачивает государству пользовательскую пошлину, после чего государство выплачивает «разумное вознаграждение» патентовладельцу. Как и в случае с обычными принудительными лицензиями, лицензии на зависимые патенты можно получить только при условии, что это отвечает интересам общества. Это происходит, когда использование нового изобретения невозможно из-за более раннего патента, например в случае усовершенствования или нового применения уже запатентованного фармацевтического продукта. Владельцы основного и зависимого патентов должны получить принудительные лицензии на патенты друг друга одновременно. Принудительная лицензия на зависимый патент также «привязана» к производству. Принудительные лицензии способствуют поддержанию необходимого уровня конкуренции на рынке. Патентообладатель технического решения, ставшего отраслевым стандартом, обязан предоставить патентную лицензию на разумных и недискриминационных условиях. Более того, если патентовладелец имеет доминирующее положение на рынке и не дает конкурентам поставлять запасные части запатентованного продукта, используя свой патент, то это квалифицируется как злоупотребление доминирующим положением согласно ст. 82 Римского соглашения с последующим судебным преследованием [19].

Стало правилом явление, когда правительство принуждает патентовладельца, недостаточно эффективно использующего патент, к принудительному лицензированию. При этом патентовладелец получает компенсацию или роялти за усилия по разработке запатентованного решения [20].

Заключение

Ряд судебных разбирательств за рубежом с участием патентных троллей показывает необходимость пересмотра некоторых правил использования патентной системы, при котором принудительное лицензирование в мире становится правилом, а не исключением.

Сильная охрана патентов часто сопровождается ослаблением конкуренции и злоупотреблением монопольными правами. С одной стороны, патентовладельцы заслуживают возврата своих инвестиций и должны получить вознаграждение, адекватное затратам. С другой – монополия на использование объектов ИС исключает конкуренцию на рынке, поддержание которой необходимо для технического прогресса.

Принудительное лицензирование в полной мере отвечает требованиям антимонопольного законодательства. Оно отражает растущую потребность мирового сообщества сдвинуть баланс интересов в сторону общества, нарушая монополию патентообладателя на использование интеллектуальной собственности.

Исключение злоупотреблений монопольным правом в бизнесе подкрепляется необходимостью защиты интересов общества по использованию достижений культуры в некоммерческой сфере.

Целесообразность сохранения запретительного механизма охраны интеллектуальной собственности, особенно в инновационных областях, все чаще подвергается обоснованной критике вплоть до введения разрешительной концепции использования интеллектуальной собственности с выплатой адекватного вознаграждения патентообладателям.

Библиографический список

1. *Андрощук Г.А.* Принудительное лицензирование лекарственных средств: проблемы и решения // Патенты и лицензии. Интеллектуальные права. 2014. № 11. С. 59–67.
2. *Ромашев Д.А.* Ограничение исключительных прав на изобретение // Патенты и лицензии. Интеллектуальные права. 2006. № 2. С. 23–31.
3. *Тюхматьев В.М.* Институциональные основы интеллектуальной собственности: достоинства и недостатки // Terra Economicus. 2012. Т. 10. № 4–3. С. 38–40.
4. *Siew Kuan Ng E.* Patent trolling: innovation and risk // E.I.P.R. 2009. V. 31. №12. P. 593–608.
5. Комментарий к ГК РФ / под ред. д.ю.н. С.А. Степанова. 2-е изд., перераб. и доп. М.: Проспект; Екатеринбург: Институт частного права, 2009. 1504 с.
6. *Николаева Е.* Принудительная лицензия // ЭЖ-Юрист. 2010. № 11. С. 12–17.

7. Copyright news // Managing Intellectual Property. № 237. 2014.

8. *Meeus J. de, Strowel A.* Climate change and the debate around green technology transfer and patent rules: history, prospect and unresolved issues. URL: http://vwww.wipo.int/export/sites/www/freepublications/en/intprope_rty/wipoJournal/wipoJournal_3_2.pdf (дата обращения: 01.02.2015).

9. *Derclaye E.* The role of copyright in the protection of the environment and the fight against climate change: is the current copyright system adequate? URL: <http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm> (дата обращения: 01.02.2015).

10. *Bennett C.* Wearable healthcare technology // Intellectual Property Magazine. 2014. July/August. P. 40–42.

11. *Кондрин А.* Решение проблемы «абсолютной несовместимости авторского права и интернета» путем создания новых норм охраны литературной и художественной собственности в цифровых сетях <http://www.lawnow.ru/articles/practice/reshenie-problemy-absolyutnoy-nesovmestimosti/> (дата обращения: 08.12.2015).

12. *Hawkins M.* New Zealand makes sweeping changes to patent law. New Patent Act to be enacted in 2009 // PW. 2008. № 207. P. 13–14.

13. *Peets L., Young M.* Is the exception becoming the rule? More governments are using IP without consent // Patent World Issues. 2007. №195. P. 21–24.

14. *Siew Kuan Ng E.* Patent trolling: innovation and risk // E.I.P.R. 2009. V. 31. №12. P. 593–608.

15. *Jin H.* Reality and potentiality: compulsory patent licensing in China from a comparative perspective // E.I.P.R. 2009. V. 31. № 2. P. 93–100.

16. *Kleyn M. M.* An overview of licensing as a form of exploitation of IP rights in China and Japan. Part II // Les Nouvelles. 2012. V. XLVII. № 2. P. 138–146.

17. *Nicholson K., Liu Z.* Avoid competition problems in China // MIP. 2008. № 181. P. 54–57.

18. *Doi H.* Japan's green technology plan // MIP. 2010. № 196. P. 126–129.

19. *Goddard H.* Compulsory licensing – the German and EU perspective // Les Nouvelles. 2012. V. XLVII. № 1. P. 92–93.

20. *Lomas M., Ferguson V.* Compulsory licensing. Or when is a monopoly not a monopoly? // PW. 2008. № 206. P. 22–23.

Ekonomika v promyshlennosti = Economy in the industry
 2015, no. 4 October – December, pp. 71–76
 ISSN 2072-1633 (print)
 ISSN 2413-662X (online)

Compulsory licensing: the compromise of interests

V.N. Shtennikov – Ural Federal University named after the first President of Russia B.N. Yeltsin, Ekaterinburg, Shtennikov_vn@mail.ru.

Abstract. In a situation where the patent holder steadfastly refuses to license his invention, despite the need for its use in certain circumstances, the state stands to protect the public interest against the interests of the copyright holder. Compulsory licensing of technology is a

common practice and is present in different forms in the US and the EU law. In some cases, the public interest is recognized as more important than the private interest of the patent holder, who totally bans to use his intellectual property. The possibility of a compulsory license without the permission of the patent holder is fixed in Art. 1239 of the RF Civil Code. Article 1362 of the Civil Code defines the conditions of a compulsory license for industrial property. The Berne Convention on Copyright mentions the feasibility to introduce compulsory licensing in favor of broadcasting organizations. The TRIPS Agreement defines the conditions that must be met when issuing compulsory patent license. An analysis of foreign sources shows that compulsory licensing is one of the most effective mechanisms for reaching a compromise between interests of the author and society.

Ban concept of intellectual property is detrimental to business, like any other monopoly. On the other hand, the authors of intellectual property should be adequately rewarded for their creative work. The article confirmed the feasibility of shifting the balance of interests of the right holder to society, both in the field of industrial property and copyright.

Keywords: innovative economy, intellectual property, patent law, the compulsory license.

References

1. Androshchuk G.A. Compulsory licensing of medicines: problems and solutions. *Patenty i litsenzii. Intellektual'nye prava*. 2014. No. 11. Pp. 59–67. (In Russ).
2. Romashev D.A. Limitation of exclusive rights to the invention. *Patenty i litsenzii. Intellektual'nye prava*. 2006. No. 2. Pp. 23–31. (In Russ).
3. Tyukhmat'ev V.M. Institutional framework of intellectual property: the advantages and disadvantages. *Terra Economicus*. 2012. V. 10. No. 4–3. Pp. 38–40. (In Russ).
4. Siew Kuan Ng E. Patent trolling: innovation and risk. *E.I.P.R.* 2009. V. 31. No. 12. Pp. 593–608.
5. *Kommentarii k GK RF* [Commentary to the Civil Code]. pod red. Doctor of Law, S.A. Stepanova. 2-e izd., pererab. i dop. Moscow: *Prospekt*; Ekaterinburg: *Institut chastnogo prava*, 2009. 1504 p. (In Russ).
6. Nikolaeva E. *Prinuditel'naya litsenziya*. [Compulsory License]. Available at: <http://www.gazeta-yurist.ru/article.php?i=1089> (accessed:....). (In Russ).
7. Copyright news. *Managing Intellectual Property*. 2014. No. 237
8. Meeus J. de, Strowel A. Climate change and the debate around green technology transfer and patent rules: history, prospect and unresolved issues. Available at: http://www.wipo.int/export/sites/www/freepublications/en/intproperty/wipoJournal/wipoJournal_3_2.pdf (accessed: 01.02.2015).
9. Derclaye E. The role of copyright in the protection of the environment and the fight against climate change: is the current copyright system adequate? Available at: <http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm> (accessed: 01.02.2015).
10. Bennett S. Wearable healthcare technology. *Intellectual Property Magazine*. 2014. July/August. Pp. 40–42.
11. Kondrin A. *Reshenie problemy «absolyutnoi nesovmestimosti avtorskogo prava i internet»* [Solving the problem of «absolute incompatibility between copyright and the Internet»]. Available at: <http://www.rb.ru/community/articles/articles/2010/03/29/132003.html> (accessed: 08.12.2015). (In Russ).
12. Hawkins M. New Zealand makes sweeping changes to patent law. New Patent Act to be enacted in 2009. *PW*. 2008. No. 207. Pp. 13–14.
13. Peets L., Young M. Is the exception becoming the rule? More governments are using IP without consen. *Patent World Issues*. 2007. No. 195. Pp. 21–24.
14. Siew Kuan Ng E. Patent trolling: innovation and risk. *E.I.P.R.* 2009. V. 31. No. 12. Pp. 593–608.
15. Jin H. Reality and potentiality: compulsory patent licensing in China from a comparative perspective. *E.I.P.R.* 2009. V. 31. No. 2. Pp. 93–100.
16. Kleyn M. M. An overview of licensing as a form of exploitation of IP rights in China and Japan. Part II. *Les Nouvelles*. 2012. V. XLVII. No. 2. Pp. 138–146.
17. Nicholson K., Liu Z. Avoid competition problems in China. *MIP*. 2008. No. 181. Pp. 54–57.
18. Doi H. Japan's green technology plan. *MIP*. 2010. No. 196. P. 126–129.
19. Goddar H. Compulsory licensing – the German and EU perspective. *Les Nouvelles*. 2012. V. XLVII. No. 1. Pp. 92–93.
20. Lomas M., Ferguson V. Compulsory licensing. Or when is a monopoly not a monopoly? *PW*. 2008. No. 206. Pp. 22–23.

Information about authors: Candidate Technical Sciences, Associate Professor.

Оптимальное ценообразование на предприятиях в ракетно-космической корпорации как основной фактор повышения ее конкурентоспособности *

© 2015 г. Ю.В. Власов, А.А. Чурсин, В.П. Корнеевко **

В современных условиях финансово-экономической нестабильности, роста потребительских цен, тарифов предприятия ракетно-космической промышленности России столкнулись с проблемой поиска новых путей поддержания уровня цен, позволяющего продукции конкурировать на рынке при сохранении ее качества и надежности.

В статье предлагается прикладной метод расчета оптимального уровня (ставки) валовой добавленной стоимости в цене реализации продукции ракетно-космической промышленности для конечных потребителей с учетом эластичного спроса на рынках вооружений. Показано, что в вертикально интегрированных корпорациях при трансфертном ценообразовании выгодно планировать максимальный доход при реализации готовых изделий, а затем распределять по предприятиям – поставщикам комплектующих, входящим юридически в интегрированную структуру. При таких условиях бюджет государства также получает максимальные налоговые поступления.

Ключевые слова: ракетно-космическая корпорация, конкурентоспособность, ценообразование, рентабельность, налоговые поступления, бюджет, вертикально интегрированные корпорации.

Конкурентоспособность продукции и услуг определяется ценовыми и неценовыми факторами. Рассматривая ценовую конкурентоспособность, следует отметить, что регулирование цен в ракетно-космической промышленности (далее – РКП) России имеет определенную специфику [1].

С другой стороны, для обеспечения экономической устойчивости российских корпораций необходимо учитывать воздействие современных экономических условий на любые процессы в организации. Так, из-за кризиса, начавшегося в 2014 г., были сокращены бюджетные расходы на финансирование ракетно-космической отрасли и для многих организаций вопрос устойчивости их экономического положения и роста приобрел первостепенную важность. Дело в том, что производство ракетно-космической техники составляет 96 % на предприятиях российской РКП (ОАО «РКК «Энергия», ФГУП «ГКНПЦ им. М.В. Хруничева» и др.), а остальные 4 % – это производство продукции народного потребления [2, 3]. Из этого следует, что российским корпорациям необходимо осуществить диверсификацию своего производства, поскольку она является одним из способов повышения конкурентоспособности и экономической устойчивости корпорации и предприятий, входящих в ее состав.

С другой стороны, продукция ракетно-космической промышленности России долгое время имела высокую ценовую конкурентоспособность за счет низкого уровня стоимости рабочей силы и тарифов на электроэнергию.

Однако сегодня, в условиях финансово-экономической нестабильности, роста потребительских цен, тарифов, требуется поиск новых путей поддержания уровня цен, позволяющего продукции оставаться конкурентоспособной на рынке при сохранении ее качества и надежности не хуже, чем у конкурентов.

* Исследование подготовлено при финансовой поддержке Российского гуманитарного научного фонда, грант №14-02-00522 «Разработка теоретических и практических подходов развития научно-производственной кооперации государственных корпораций России и частного сектора с целью диверсификации деятельности и повышения эффективности использования научных достижений, полученных за счет средств госбюджета».

** Власов Ю.В. – канд. техн. наук, генеральный директор ОАО «Объединенная ракетно-космическая корпорация», 121059, г. Москва, Бережковская наб., д. 22, Россия, info@rosorkk.ru.

Чурсин А.А. – д-р экон. наук, проф. Российский университет дружбы народов (РУДН). Институт прикладных технико-экономических исследований и экспертиз, 117198, ул. Миклухо-Макляя, д. 6. achursin2008@ya.ru.

Корнеевко В.П. – канд. техн. наук, доц. Российский университет дружбы народов (РУДН). Институт прикладных технико-экономических исследований и экспертиз. Проф. каф. Прикладная экономика, 117198, ул. Миклухо-Макляя, д. 6. korn-vic@inbox.ru.

Здесь возможны несколько путей: снижение трудоемкости производства за счет организационно-технических мероприятий, повышение производительности труда и др. [4]. При этом важными вопросами являются поддержание нормы рентабельности на уровне, установленном Роскосмосом, если речь идет об основной продукции предприятий ракетно-космической промышленности, и увеличение рентабельности в целях формирования фонда для инновационного развития предприятия, если речь идет о продукции для народного потребления.

При решении данных вопросов появляются проблемы, которые требуют нетрадиционного подхода для своего решения. Одной из таких проблем является проблема эффективного управления трансфертным ценообразованием в вертикально интегрированных компаниях, решение которой позволит успешно развиваться предприятиям ракетно-космической отрасли.

В работе С.С. Губанова¹ сформирован «закон вертикальной интеграции: извлечение прибыли допускается из конечного обрабатывающего производства и не допускается из добывающего или промежуточного».

Поскольку среди оборонно-промышленных предприятий, выпускающих однотипную военную продукцию, существует конкуренция, то даже государство в условиях рыночных отношений заинтересованно в закупке изделий по разумной цене, не говоря уже о жесткой конкуренции на зарубежных рынках вооружений. Так, недавно индийские власти отказались от закупки 126 французских истребителей Rafale в пользу российских военных самолетов, причем, как отмечает индийская газета The Times of India, контракт с РФ будет намного больше, чем с Францией².

С учетом того, что продукция, изготовленная по госзаказу, поступает в Вооруженные Силы Российской Федерации, а часть военной продукции идет на зарубежные рынки вооружений, в статье строго математически доказано, что в вертикально интегрированных корпорациях действительно максимальный доход (прибыль) от реализации готовых изделий возможен только на головном предприятии, если уровень рентабельности валового дохода (добавленной стоимости) к оптовым затратам на комплектующие изделия равен оптимальному значению, что соответствует оптимальной цене реализации готовых изделий на рынках вооружения. По оптимальной цене реализации легко рассчитать и оптимальный объем выпускаемых изделий *ракетно-космической отрасли* [9].

¹ Губанов С.С. Державный прорыв. Неоиндустриализация России и вертикальная интеграция (серия «Сверхдержава»). М.: Книжный Мир, 2012. 224 с.

² <http://topwar.ru/70574-indiya-otkazalas-ot-francuzskih-istrebiteley-v-polzu-rossijskih.html>, 10 марта 2015.

Традиционно при определении оптимальной цены реализованной продукции и объема производства исходят из следующих допущений [5, 6]:

1. Неизменность цен реализации и цен на потребляемые производственные ресурсы и комплектующие.

2. Разделение затрат предприятия на постоянные, которые остаются неизменными при значительных изменениях объема, и переменные, которые изменяются пропорционально объему.

3. Пропорциональность поступающей выручки объему реализации.

4. Существование единственной точки критического объема производства (что вытекает из вышеперечисленных условий).

5. Постоянство ассортимента изделий ракетно-космической отрасли.

6. Равенство объема производства объему реализации.

Понятно, что описанная система предпосылок является весьма жесткой и не учитывает изменение спроса потенциальных потребителей изделий предприятий ракетно-космической отрасли.

Поэтому при решении задачи определения оптимальной цены реализации и объема производства будем принимать в расчет [7, 8]:

– несовпадение объема производства и объема реализации;

– изменение оптовых цен комплектующих для производства изделий головным предприятием.

Рассмотрим метод расчета оптимального валового дохода при реализации изделий головным предприятием корпорации с учетом эластичности спроса на рынке вооружения.

1. Модель расчета оптимального уровня валовой добавленной стоимости в цене реализации изделий головного предприятия корпорации в условиях эластичного спроса

Пусть $A = \{a_j | j = 1, 2, \dots, n_u\}$ – множество видов изделий, выпускаемых головным предприятием ракетно-космической корпорации. В качестве основного показателя рассмотрим выручку $B(Q, P)$ головного предприятия, которая равна произведению Q_j a_j -х изделий на цену реализации продажи P_j^{Π} :

$$B = \sum_{j=1}^{n_u} B_j = \sum_{j=1}^{n_u} Q_j \cdot P_j^{\Pi}, \quad (1)$$

где n_u – число видов a_j -х изделий, выпускаемых головным предприятием ракетно-космической корпорации.

Затраты на комплектующие производства j -го изделия представим в обобщенном виде:

$$3K_j = \sum_{i=1}^{n_j} x_i w_i, \quad (2)$$

где x_i – объем комплектующих i -го завода поставщика для изготовления j -го изделия; w_i – цена комплектующих i -го завода поставщика; n_j – число комплектующих для j -го изделия.

Тогда выручку V_j от реализации (продажи) j -го изделия можно представить в виде суммы $ЗК_j$ затрат на комплектующие и валовой добавленной стоимости НДС $_j$:

$$V_j = ЗК_j + НДС_j. \quad (3)$$

Валовая добавленная стоимость НДС $_j$ состоит из планируемого дохода D_j и налога на добавленную стоимость НДС $_j$, приходящихся на j -е изделие головного предприятия:

$$ВДС_j = D_j + НДС_j. \quad (4)$$

С учетом ставки $\mu_{НДС}$ налога на добавленную стоимость валовая добавленная стоимость НДС $_j$ (4) за период времени $T_k = [t_k, t_{k+1}]$ в сумме выручки $V_j(T_k)$ j -го изделия составит:

$$ВДС_j(T_k) = D_j(T_k) \times \left(1 + \frac{\mu_{НДС}}{100\%} \right), \quad (5)$$

где $НДС_j(T_k) = \frac{\mu_{НДС}}{100\%} \cdot D_j(T_k)$ – величина налога на добавленную стоимость; $\mu_{НДС}$ – ставка налога на добавленную стоимость в %.

Отсюда доход вычисляется по формуле:

$$D_j(T_k) = ВДС_j(T_k) \times \left(1 + \frac{\mu_{НДС}}{100\%} \right)^{-1}. \quad (6)$$

Введем показатель ставки (уровня) валовой добавленной стоимости НДС $_j$ к сумме затрат на комплектующие $ЗК_j$ при производстве j -го изделия в виде:

$$yВДС_j = \frac{ВДС_j}{ЗК_j} \cdot 100\%, \quad (7)$$

откуда показатель рентабельности дохода D_j к затратам $ЗК_j$ на комплектующие представим в виде:

$$uD_j = \frac{D_j}{ЗК_j} \cdot 100\%. \quad (8)$$

Доход, в свою очередь, включает издержки обращения (ИО), связанные с реализацией (продажей) изделий предприятия, фонд оплаты труда (ФОТ), балансовую прибыль (прибыль до налогообложения) (БП):

$$D_j = БП_j + ФОТ_j + ИО_j, \quad (9)$$

где $ЧП_j = БП_j \cdot \left(1 - \frac{\mu_{БП}}{100\%} \right)$ – чистая прибыль; $\mu_{БП}$ – налог от балансовой прибыли (прибыли до налогообложения) в %; $ОТ_j = ФОТ_j \cdot \left(1 + \frac{\mu_{ОТ}}{100\%} \right)^{-1}$ – оплата

труда; $\mu_{ОТ}$ – социальный налог на оплату труда в %.

Возникает вопрос, при какой цене продаж изделий доход будет максимален и, соответственно, будут максимальны поступления в бюджет государства? В связи с этим исследуем величину общей выручки (объема продаж) и доходов, зависящих от интенсивности продаж головным предприятиям готовых изделий, зависящих от планируемых уровней рентабельности валовых доходов предприятий поставщиков комплектующих для головного предприятия, от которых будет зависеть отпускная цена готовых изделий (цена выпуска), обеспечивающая получение максимального чистого дохода.

Введем в рассмотрение следующие обозначения:

$P_j^K(t_k)$ – цена затрат на комплектующие в цене продажи $P_j^П$ j -го изделия на t_k момент времени;

$P_j^Д(t_k)$ – часть цены продажи j -го изделия, идущей на образование суммы доходов (прибыли до уплаты налогов);

$P_j^{НДС}(t_k)$ – часть цены, идущей на выплату налога на добавленную стоимость;

$Q_j(t_k)$ – физический объем продаж j -го изделия за $t_k \in T = [t_1, t_2, \dots, t_k, \dots]$ время (месяц, квартал, полугодие, год).

Формально цена $P_j^K(t_k)$ затрат на комплектующие в цене продажи $P_j^П$ j -го изделия на t_k момент времени с учетом $ЗК_j(t_k)$ (2) определяется из равенства

$$Q_j \cdot P_j^K = \sum_{i=1}^{n_j} x_i w_i \Rightarrow P_j^K = \frac{\sum_{i=1}^{n_j} x_i w_i}{Q_j}. \quad (10)$$

Отсюда цену реализации (продажи) j -го изделия на t_k момент времени можно представить в виде:

$$P_j^П(t_k) = P_j^K(t_k) + P_j^Д(t_k) + P_j^{НДС}(t_k), \quad (11)$$

а величина цены $P_j^{ВДС}(t_k)$ валовой добавленной стоимости в цене реализации $P_j^П(t_k)$ j -го изделия в $t_k \in T$ момент времени составит величину:

$$P_j^{ВДС}(t_k) = P_j^Д(t_k) + P_j^{НДС}(t_k). \quad (12)$$

Уровень валовой добавленной стоимости НДС $_j$ в цене j -го изделия в t_k момент времени:

$$yВДС_j(t_k) = \frac{P_j^{ВДС}(t_k)}{P_j^K(t_k)} \cdot 100\%. \quad (13)$$

Определим интенсивность продаж j -го товара на $T_k = [t_k, t_{k+1}]$ отрезке (периоде) времени:

$$q_j(t_k) \approx \frac{Q_j(t_{k+1}) - Q_j(t_k)}{t_{k+1} - t_k} = \frac{\Delta Q_j(t_k)}{\Delta t_k}, \Delta t_k = t_{k+1} - t_k, \quad (14)$$

откуда $Q_j(T_k) = q_j(t_k) \cdot \Delta t_k$.

Обычно цена изделия складывается из соотношения спроса и предложения [10]. С учетом этого возникает задача: найти оптимальную ставку валовой добавленной стоимости в цене $P_j^П(t_k)$ (11) про-

даже j -го изделия при сложившейся рыночной конъюнктуре. В условиях эластичного спроса с уменьшением ставки $yВДС_j$ (7) интенсивность $q_j(t_k)$ (14) реализации объема конечной продукции в течение данного периода времени t_k (квартал, год) возрастает. Будем считать известными: максимальный размер ставки $yВДС_j$ (7), обеспечивающей рентабельность дохода D_j (6) j -го изделия на интервале $T_k = [t_k, t_{k+1}]$:

$$yВДС_j^* = \max_{t \in T_k} yВДС_j(T_k), \quad (15)$$

и минимальный размер ставки рентабельности валового дохода $yВДС_{j*}$:

$$yВДС_{j*} = \min_{t \in T_k} yВДС_j(T_k). \quad (16)$$

Понятно, что максимальной ставке валовой добавленной стоимости $yВДС_j^*$ (14) будет соответствовать минимальная интенсивность продаж, которую будем обозначать как $q_{j\#}$:

$$q_{j\#} = \min_{t \in T_k} q(yВДС_j^*(T_k)), \quad (17)$$

а минимальной ставке $yВДС_{j*}$ (16) будет соответствовать максимальная интенсивность продаж, которую будем обозначать как $q_j^\#$:

$$q_j^\# = \max_{t \in T_k} q(yВДС_{j*}(T_k)). \quad (18)$$

Для получения прикладных расчетных формул будем предполагать, что интенсивность продаж на отрезке $T_k = [t_k, t_{k+1}]$ аппроксимируется линейной убывающей функцией, показанной на **рис. 1**.

$$q_j(yВДС_j) = \beta_j - \alpha_j yВДС_j. \quad (19)$$

где $\alpha_j = \frac{\Delta q_j}{\Delta yВДС_j} = \frac{q_j^\# - q_{j\#}}{yВДС_j^* - yВДС_{j*}}$,

$$\beta_j = \frac{q_j^\# yВДС_j^* - q_{j\#} yВДС_{j*}}{yВДС_j^* - yВДС_{j*}}.$$

С учетом $P_j^\Pi(t_k)$ (11) сумма $B_j(T_k)$ выручки для Q_j изделий за T_k время составит величину

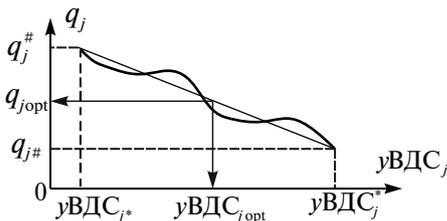


Рис. 1. Интенсивность продаж изделий от уровня валовой добавленной стоимости
[The intensity of the sale of products from the rate of profitability gross income]

$$B_j(T_k) = Q_j(T_k) \cdot P_j^K + Q_j(T_k) \cdot P_j^Д \cdot \left(1 + \frac{\mu_{НДС}}{100\%}\right), \quad (20)$$

а величину дохода с учетом $ВДС_j(T_k)$ (5) можно представить в виде:

$$\begin{aligned} D_j(yВДС_j) &= Q_j(T_k) \cdot P_j^{ВДС} \cdot \left(1 + \frac{\mu_{НДС}}{100\%}\right)^{-1} \\ &= \frac{yВДС_j}{\mu_{НДС} + 100\%} \cdot q_j(yВДС_j) \cdot \Delta t_k \cdot P_j^K. \end{aligned} \quad (21)$$

Тогда постановка оптимизационной задачи сводится к поиску оптимальной величины ставки $yВДС_{j\text{opt}}$ валового дохода продажи изделий, обеспечивающей максимум дохода $D_j(yВДС_j)$ (20), т.е.:

$$D_j(yВДС_{j\text{opt}}) = \max_{yВДС_j \in [yВДС_{j*}, yВДС_j^*]} D_j(yВДС_j) \quad (22)$$

при условии, что спрос на продукцию корпорации на рынках вооружений является эластичным $q_j(yВДС_j)$ (18).

В основу расчета максимального дохода и величины налога на добавленную стоимость, поступающего в бюджет государства, с учетом эластичности спроса на изделия корпорации положим следующую теорему.

Теорема 1. Для того чтобы функция дохода $D_j(yВДС_j)$ (21) при неизменной цене комплектующих $P_j^K(T_k) = \text{const}$ достигала максимального значения при эластичном спросе на j -е изделия $q_j(yВДС_j)$ (19) на отрезке времени T_k , необходимо и достаточно установить ставку валовой добавленной стоимости при реализации изделий равной:

$$yВДС_{j\text{opt}} = \frac{\beta_j}{2\alpha_j} = \frac{q_j^\# yВДС_j^* - q_{j\#} yВДС_{j*}}{2(q_j^\# - q_{j\#})}. \quad (23)$$

Доказательство. Подставим в $D_j(yВДС_j)$ (21) функцию интенсивности $q_j(yВДС_j)$ (19) и найдем оптимальное решение оптимизационной задачи (22) на максимум. Необходимым условием существования максимума является равенство первой производной нулю от функции $D_j(yВДС_j)$ (21):

$$\frac{dD_j(yВДС_j)}{dyВДС_j} = (\beta_j - 2\alpha_j \cdot yВДС_j) \cdot \frac{\Delta t_k \cdot P_j^K}{\mu_{НДС} + 100\%} = 0, \quad (24)$$

откуда следует выражение $yВДС_{j\text{opt}}$ (23). Необходимость доказана.

Достаточность следует из выполнения условия

$$\frac{d^2 D_j(yВДС_j)}{d(yВДС_j)^2} = -2\alpha_j \cdot \frac{\Delta t_k \cdot P_j^K}{\mu_{НДС} + 100\%} < 0. \quad (25)$$

Теорема доказана. ■ Так как $q_{j\text{opt}}(yВДС_{j\text{opt}}) = \frac{q_j^\# yВДС_j^* - q_{j\#} yВДС_{j*}}{2\Delta yВДС_j}$,

максимальный доход головного предприятия, приходящийся на j -е изделие, при оптимальном значении $yВДС_{j\text{opt}}$ составит:

$$\begin{aligned}
 D_j^*(yВДС_{j \text{ opt}}) &= \\
 &= \frac{yВДС_{j \text{ opt}}}{\mu_{\text{НДС}} + 100\%} q_{j \text{ opt}} \Delta t_k P_j^{\text{ПК}} = \\
 &= \frac{(q_j^{\#} yВДС_j^* - q_{j\#} yВДС_{j^*})^2 P_j^{\text{ПК}} \Delta t_k}{4 \Delta q_j \cdot \Delta yВДС_j \cdot (100\% + \mu_{\text{НДС}})}, \quad (26)
 \end{aligned}$$

а в целом по всем изделиям

$$D_{\Sigma} = \sum_{j=1}^{n_u} D_j^*(yВДС_{j \text{ opt}}), \quad (27)$$

где n_u – число выпускаемых изделий головным предприятием.

Откуда максимальная валовая добавленная стоимость составит на j -е изделие величину:

$$ВДС_j^* = D_j^* + НДС_j^*, \quad (28)$$

где $НДС_j^* = \mu_{\text{НДС}} D_j^*$.

При этом максимальный НДС, поступающий в бюджет государства:

$$\begin{aligned}
 НДС_{\Sigma} &= \sum_{j=1}^{n_u} НДС_j^*(\delta t) = \\
 &= \mu_{\text{НДС}} \cdot \sum_{j=1}^{n_u} D_j^*(yВДС_{j \text{ opt}}) = \mu_{\text{НДС}} D_{\Sigma}. \quad (29)
 \end{aligned}$$

В условиях рыночных отношений цена изделий устанавливается производителем через ставку рентабельности валового дохода. Однако в силу действия экономического закона спроса и предложения продавец вынужден устанавливать реальную (оптимальную) ставку, при которой бы изделие продавалось.

2. Пример расчета оптимального уровня валовой добавленной стоимости

Рассмотрим пример расчета оптимального уровня валовой добавленной стоимости относительно затрат на комплектующие и цены реализации изделий головным предприятием корпорации при продаже трех видов изделий для получения чистого максимального дохода. Условные данные за два временных периода приведены в **табл. 1**.

Таблица 1									
Статистика продаж [Sales statistics]									
№ изделия	$P_j^{\text{К}}$ – цена комплектующих, у.е.	Период сбора статистики продаж изделий							
		1 период				2 период			
		$P_j^{\text{П}}$ у.е.	Q_j шт.	Δt_1 мес.	$q_j(\Delta t_1)$ шт./мес.	$P_j^{\text{П}}$ у.е.	Q_j шт.	Δt_2 мес.	$q_j(\Delta t_2)$ шт./мес.
Изделие № 1	2700	3024	90	6	15	3915	18	6	3
Изделие № 2	3500	3780	160	8	20	4900	40	8	5
Изделие № 3	4800	5664	60	5	12	7296	20	5	4

Таблица 2									
Расчетные показатели при ставке НДС 18 % [Estimated at a rate of 18% VAT]									
№ изделий	$q_j^{\#}$	$q_{j\#}$	$q_{j \text{ opt}}$	$yВДС_{j^*}, \%$	$yВДС_j^*, \%$	$yВДС_{j \text{ opt}}, \%$	$D_j(yВДС_{j^*})$	$D_j(yВДС_j^*)$	$D_j(yВДС_{j \text{ opt}})$
Изделие № 1	15	3	9,7	12	45	27	24 712	18 534	35 390
Изделие № 2	20	5	11,9	8	40	25	37 966	47 458	71 384
Изделие № 3	12	4	8,1	18	52	35	43 932	42 305	56 961

Для того чтобы рассчитать оптимальные значения уровня валовой добавленной стоимости, при которой обеспечивается максимальный доход, необходимо располагать сведениями о различных значениях интенсивности продаж и соответствующих им ставках рентабельности [11,12]. В простейшем случае достаточно знать о двух различных значениях интенсивности продаж и соответствующих им ставках рентабельности, одну из которых принимаем за максимальную интенсивность, а другую – за минимальную.

На основании статистики продаж в **табл. 2** представлены результаты расчета предельных величин интенсивностей продаж и соответствующих им ставок уровней валовой добавленной стоимости, а также рассчитанные величины дохода.

На **рис. 2** приведен график зависимости дохода от ставки валовой добавленной стоимости в цене реализации изделия № 1.

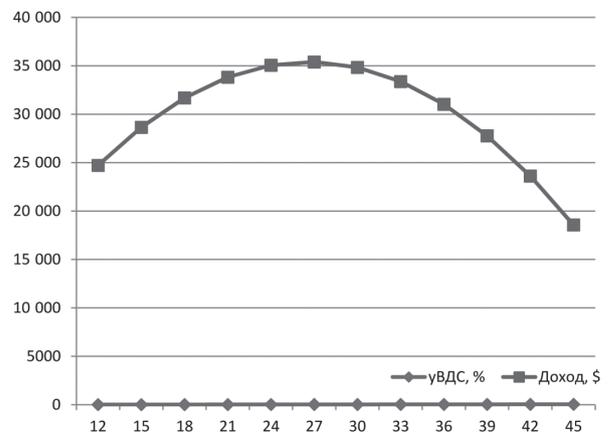


Рис. 2. График дохода D от уровня валовой добавленной стоимости $yВДС$, в %
[Changes in income from gross income rate Product number 1]

Таким образом, максимальной доход головное предприятие корпорации может получить при оптимальном уровне валовой добавленной стоимости в цене реализации выпускаемых изделий [13, 14].

3. Оптимальное трансфертное ценообразование предприятий ракетно-космической корпорации

Очевидно, что если предприятия – поставщики комплектующих для производства конечных изделий, которые представим в виде множества $L = \{\pi_i\}_{i=1}^{n_j}$, входят в вертикальноинтегрированную структуру, то при трансфертном ценообразовании выгодно планировать максимальный доход головному предприятию и соответствующую ему рентабельность при реализации готовых изделий. Только после реализации готовых изделий поставщики должны получать свою долю $\gamma_i \in (0, 1)$ дохода D_i от дохода D , полученного головным предприятием от продаж изделий j -го вида, исходя из соотношения:

$$D_i = \sum_{l=1}^{n_j} \gamma_l \cdot D_{\Sigma}, \quad \sum_{l=1}^{n_j} \gamma_l = 1. \quad (30)$$

Очевидность данного положения следует из следующих рассуждений. Оптимальной ставке рентабельности $yВДС_{j\text{opt}}$ (22) будет соответствовать и оптимальная цена $P_{j\text{opt}}^{\Pi}(t_k)$ продажи при фиксированной цене комплектующих $P_j^K = \text{const}$:

$$P_{j\text{opt}}^{\Pi} = P_j^K + P_{j\text{opt}}^{\text{ВДС}}(t) = P_j^K \cdot \left(1 + \frac{yВДС_{j\text{opt}}}{100\%}\right). \quad (31)$$

В свою очередь, максимальному доходу $D_j^*(yВДС_{j\text{opt}})$ (24) будет соответствовать максимальная выручка продажи j -х изделий:

$$B_j^* = Q_{j\text{opt}} \cdot P_{j\text{opt}}^{\Pi} = 3K_j + \text{ВДС}_j^* = Q_{j\text{opt}} P_j^K + D_j^* \cdot \left(1 + \frac{\mu_{\text{НДС}}}{100\%}\right), \quad (32)$$

где $3K_j = Q_{j\text{opt}} P_j^K$ – стоимость комплектующих для j -го изделия;

$$\text{ВДС}_j^* = D_j^* \cdot \left(1 + \frac{\mu_{\text{НДС}}}{100\%}\right).$$

Откуда находим максимальный доход:

$$D_j^* = (B_j^* - Q_{j\text{opt}} P_j^K) \cdot \left(1 + \frac{\mu_{\text{НДС}}}{100\%}\right)^{-1}. \quad (33)$$

Очевидно, что оптимальной цене продажи $P_{j\text{opt}}^{\Pi}$ (31) соответствует и оптимальный объем $Q_{j\text{opt}}$ продаж. Зафиксируем значения B_j^* (32) и ВДС_j^* (27). Пусть цены на комплектующие возрастут на величину δP_j^K , и по формуле (33) определим доход головного предприятия:

$$D_j^*(\delta P_j^K) = [B_j^* - Q_{j\text{opt}} \cdot (P_j^K + \delta P_j^K)] \cdot \left(1 + \frac{\mu_{\text{НДС}}}{100\%}\right)^{-1}. \quad (34)$$

В этом случае доход $D_j^*(\delta P_j^K)$ головного предприятия из-за увеличения на δP_j^K цены комплектующих уменьшится на величину:

$$\begin{aligned} \delta D_j^* &= D_j^* - D_j^*(\delta P_j^K) = \\ &= Q_{j\text{opt}} \cdot \delta P_j^K \cdot \left(1 + \frac{\mu_{\text{НДС}}}{100\%}\right)^{-1}. \end{aligned} \quad (35)$$

Чтобы компенсировать снижение доходов, головное предприятие корпорации вынуждено будет поднимать цену продаж изделий, а это с учетом интенсивности продажи изделий от уровня валовой добавленной стоимости $q_j(yВДС_j)$ (19) приведет к падению спроса на рынках вооружений. В этом случае потребность в комплектующих предприятий-поставщиков будет снижаться, что приведет к падению доходов и рентабельности предприятий-поставщиков, входящих интегрированную структуру корпорации.

Более сложная задача возникает в том случае, когда предприятия поставщики не входят в вертикально интегрированные корпорации юридически, но связаны с поставкой комплектующих для изготовления изделий головным предприятием корпорации.

4. Нелинейный налоговый механизм сдерживания роста цен поставщиков, не входящих юридически в вертикально интегрированные структуры

Рассмотрим нелинейную модель налогообложения в сфере продажи изделий головным предприятием по критерию максимизации дохода в условиях эластичного спроса на изделия, исходя из двух вариантов, а именно: фиксированной и нелинейной ставки налога на добавленную стоимость.

Налоги составляют преобладающую долю доходной части госбюджета. Налоговая система России, действующая с 1992 г., характеризуется преобладанием фискальной функции при полном игнорировании регулирующих и стимулирующих экономику реального сектора функций. В качестве основной модели для подражания была выбрана система налогообложения в странах ЕС с их относительно высокой ролью косвенных налогов, особенно налога на добавленную стоимость. Однако, как показывают исследования, система налогообложения стран ЕС строилась длительное время, и в настоящее время она позволяет сдерживать кризис перепроизводства. Исходя из этого налоговая система России должна, наоборот, стимулировать экономику и способствовать росту экономики реального сектора [15]. Каков же должен быть в этом случае налоговый механизм, и в частности ставки налогов, пошлин, тарифов, акцизов, чтобы стимулировать экономику реального сектора, с одной стороны, и обеспечить устойчивый экономический рост без раскручивания спирали инфляции в переходной период к развитой рыночной экономике, с другой стороны?

Понятно, что налоговое бремя надо снижать. Однако ясно и то, что на первых порах налоговые поступления в бюджет уменьшатся.

Обычно задачу стабилизации функционирования экономики можно решать с помощью следующих мер: снижения государственных расходов, введения

прогрессивной шкалы налогообложения, сдерживания роста заработной платы, изменения количества находящихся в обращении денег. Однако такая «монетаристская» политика, как показывает российский опыт, не в состоянии решить кризис неплатежей, обеспечить промышленный рост, повысить благосостояние граждан. Искусственное сдерживание денежной массы в экономике в соответствии с монетаристскими рецептами не смогло отменить обменную функцию денег, в качестве которых стал выступать любой товар, служащий при бартерных операциях. Однако необходимо признать, что в условиях нестабильности национальной валюты – рубля покрытие дефицита государственного бюджета за счет эмиссии денег и выплат задолженностей по заработной плате бюджетной сфере может привести к увеличению неудовлетворенного для основной массы населения спроса на потребительские товары и, как следствие, к раскручиванию маховика инфляции [16].

Для решения данной проблемы рассмотрим нелинейную модель эффективного налогового механизма, обеспечивающего устойчивость экономического развития и подавление инфляции. Идея заключается во введении прогрессивной нелинейной шкалы не только на доходы юридических лиц, но и на уровень торговых надбавок как в оптовом звене, так и в розничном. Математически это можно представить в виде монотонно возрастающей функции зависимости уровня НДС или ставки налога с оборота от уровня (ставки) валовой добавленной стоимости:

$$\mu_{\text{НДС}} = f(y\text{ВДС}). \quad (36)$$

Графически данная зависимость представлена на рис. 3.

Представим зависимость $\mu_{\text{НДС}}$ (36) от уровня валовой добавленной стоимости в виде линейной функции:

$$\mu_{\text{НДС}} = \alpha \cdot y\text{ВДС}, \quad (37)$$

где α – коэффициент пропорциональности.

Тогда максимальный доход D_j^* (33) можно представить в виде:

$$D_j^* = (B_j^* - Q_{j \text{ опт}} P_j^K) \cdot \left(1 + \frac{\alpha \cdot y\text{ВДС}}{100\%}\right)^{-1}. \quad (38)$$

Из формулы D_j^* (38) следует, что при оптимальной цене реализации продукции (комплектующих, изделий) попытка со стороны поставщиков завысить долю добавленной стоимости приводит в соответствии с формулой (38) к снижению дохода и, как следствие к снижению рентабельности прибыли к затратам.

Таким образом, данный механизм не позволяет поставщику (продавцу), даже монополюльно господствующему на каком-либо рынке, взвинчивать цены. Введение данного нелинейного налогообложения позволит демпфировать (гасить) взлет розничных цен на товарных рынках страны, не прибегая к при-

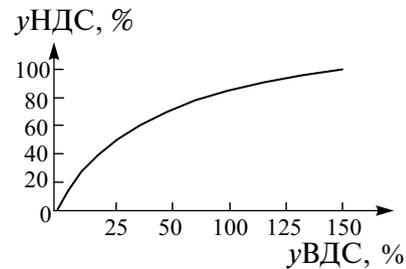


Рис. 3. Зависимость ставки НДС от ставки рентабельности

[The dependence of the rate of the VAT rate of profitability]

менению административных мер, таких как ограничение уровня (рентабельности) валового дохода законодательным путем.

Заключение

Для вертикально интегрированных компаний при трансфертном ценообразовании рентабельно планировать максимальный доход головному предприятию при реализации готовых изделий. При этом для предприятий-поставщиков цена комплектующих для головного предприятия должна планироваться исходя из рентабельности по прибыли, которая бы не была обременительной для головного предприятия. И только после реализации готовых изделий поставщики должны получать свою долю дохода.

В данной статье показано, что при оптимальной ставке валовой добавленной стоимости к закупочной стоимости комплектующих головное предприятие получает максимальный доход. Это позволяет обеспечить конкурентоспособность продукции по цене и направить прибыль корпорации на инновационное развитие.

Введение нелинейного механизма налогообложения для предприятий-поставщиков, не входящих в вертикально интегрированную структуру, позволяет сдерживать взлет отпускных цен комплектующих.

Предлагаемый прикладной метод расчета рентабельности при реализации изделий головного предприятия ракетно-космической корпорации представляет собой инструмент оптимального ценообразования на продукцию ракетно-космической промышленности, позволяющий поддерживать высокую ценовую конкурентоспособность продукции и рентабельность, обеспечивающую возможность инновационного развития предприятия.

Исследование подготовлено при финансовой поддержке Российского гуманитарного научного фонда, грант №14-02-00522 «Разработка теоретических и практических подходов развития научно-производственной кооперации государственных корпораций России и частного сектора с целью диверсификации деятельности и повышения эффективности использования научных достижений, полученных за счет средств госбюджета».

Библиографический список

1. Чурсин А.А., Иванов А.С. Эффективная ценовая политика как фактор успеха в конкурентной борьбе // Проблемы современной экономики. 2009. № 1. С. 132–137.
2. Чурсин А.А., Дранаева А.А. Количественная оценка уровня конкурентоспособности организации // Оборонный комплекс – научно-техническому прогрессу России. 2010. № 2. С. 95–100.
3. Чурсин А.А., Шамин Р.В., Кокуйцева Т.В. Методика количественной оценки конкурентоспособности наукоемкой промышленности // Экономика и управление в машиностроении. 2012. № 3. С. 41–47.
4. Егоров И.А. Стоимость бизнеса: Искусство управления. М.: Дело, 2003. 480 с.
5. Долан Э.Д., Линдсей Д. Микроэкономика. СПб.: Экономическая школа, 2009. 189 с.
6. Аверина О.И. Экономика предприятия. М.: Дело и сервис, 2009. 528 с.
7. Тарасевич В.М. Ценовая политика предприятия. СПб.: Питер, 2006, 272 с.
8. Лорин А.Н. Ценообразование во внешнеэкономической деятельности промышленной фирмы. М.: Международные отношения, 2007. 427 с.
9. Коптев Ю.Н., Кутахов В.П., Филиппов П.Г., Корнеев В.П. Модель управления объемом выпускаемой предприятием продукции при изменении

цены реализации // Бизнес в законе. Экономико-юридический журнал. 2014. № 6. С. 125–128.

10. Пунин Е.М. Маркетинг, менеджмент и ценообразование на предприятии. М.: МЭО, 2008. 642 с.
11. Окатьев Н.А., Чурсин А.А. Математическая модель формализации и актуализации цены на продукцию, выпускаемую ракетно-космической промышленностью // Справочник. Инженерный журнал с приложением. 2012. № 6. С. 46–51.
12. Корнеев В.П., Соловьева М.Х. Оптимизационные методы обеспечения экономической деятельности на основе оптимальных сроков замены производственных активов. М.: МАКС Пресс, 2006. 212 с.
13. Кубасова О.А. Формирование стратегии промышленного предприятия в области ценообразования на продукцию, реализуемую на внешнем рынке // Транспортное дело России. 2012. № 3. С. 212–214.
14. Федорова Т.А. Стратегии формирования рыночной стоимости, реализуемые российскими предприятиями // Известия Тульского государственного университета. Экономические и юридические науки. 2010. № 2–1. С. 257–269.
15. Горшков В.Г., Ермолаев В.И. Стратегия формирования рынков сбыта в корпоративном секторе промышленности // Известия Алтайского государственного университета. 2010. № 1–2. С. 219–221.
16. Друри К. Управленческий учет для бизнес-решений. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2003. 655 с.

Ekonomika v promyshlennosti = Economy in the industry
 2015, no. 4 October – December, pp. 77–85
 ISSN 2072-1633 (print)
 ISSN 2413-662X (online)

Optimal pricing at aerospace corporation as the main factor

Y. Vlasov – Joint Rocket and Space Corporation, 121059, Moscow, Berezhkovskaya nab., 22, info@rosorkk.ru

A.A. Chursin, V.P. Korneenko – Friendship University of Russia. 117198, Moscow, Miklukho-Maklay Str. 6. achursin2008@ya.ru.

Abstract. In modern conditions of financial and economic instability, consumer prices growth and tariffs, the Russian aerospace industry enterprises faced the challenge of finding new ways of maintaining price level providing product competitiveness on the market while saving its quality and reliability. The article suggests the applied method of calculating the optimal rate of profitability of gross income taking into account the elasticity of demand on aerospace product market. The developed method allows to calculate the optimal rate of profitability, ensuring, on the one hand, the competitiveness of products by price, and on the other hand, the income of enterprises, which can be invested in its innovative development. It is shown that it is convenient to plan the maximum profit

from sales of products in vertically integrated corporations during transfer pricing and then to distribute to suppliers which are integrated into the structure. With this approach, the state budget also receives the maximum tax revenues. The article presents a model for calculating optimal rates of profitability of gross income given wholesale components cost for the parent company in terms of elasticity of demand; an example of calculating the optimal rate of profitability of gross income; non-linear tax mechanism for controlling the growth of prices of suppliers, that are not involved in a vertically integrated corporation.

Keywords: aerospace corporation, competitiveness, pricing, profitability, tax revenues, budget, vertically integrated corporations.

References

1. Chursin A.A., Ivanov A.S. Efficient pricing policy as a success factor in the competition. *Problemy sovremennoy ekonomiki*. 2009. No. 1. Pp. 132–137. (In Russ).
2. Chursin A.A., Dranaeva A.A. Quantitative assessment of the competitiveness of the organization. *Oboronyi kompleks – nauchno-tekhnicheskomu progressu Rossii*. 2010. No. 2. Pp. 95–100. (In Russ).

3. Chursin A.A., Shamin R.V., Kokuitseva T.V. Methods of quantitative evaluation of competitive high technology industry. *Ekonomika i upravlenie v mashinostroenii*. 2012. No. 3. Pp. 41–47. (In Russ).
4. Egerov I.A. *Stoimost' biznesa: Iskusstvo upravleniya*. [Business value: Arts Management]. Moscow: *Delo*, 2003. 480 p. (In Russ).
5. Dolan E.D., Lindsei D. *Mikroekonomika*. [Micro-economics.]. St. Petersburg: *Ekonomicheskaya shkola*, 2009. 189 p. (In Russ).
6. Averina, O.I. *Ekonomika predpriyatiya*. [Enterprise economy]. Moscow: *Delo i servis*, 2009. 528 p. (In Russ).
7. Tarasevich V.M. *Tsenovaya politika predpriyatiya*. [Pricing enterprise policy]. St. Petersburg: *Piter*, 2006. 272 p. (In Russ).
8. Lorin A.N. *Tsenoobrazovanie vo vneshneekonomicheskoi deyatel'nosti promyshlennoi firmy*. [Pricing in foreign trade activities of industrial firms]. Moscow: *Mezhdunarodnye otnosheniya*, 2007. 427 p. (In Russ).
9. Koptev Yu.N., Kutakhov V.P., Filippov P.G., Korneenko V.P. Model now control the amount of product produced in the implementation of change in price. *Biznes v zakone. Ekonomiko-yuridicheskii zhurnal*. 2014. No. 6. Pp. 125–128. (In Russ).
10. Punin E.M. *Marketing, menedzhment i tsenoobrazovanie na predpriyatii*. [Marketing, management and pricing in the company]. Moscow: *MEO*, 2008. 642 p. (In Russ).
11. Okat'ev N.A., Chursin A.A. Mathematical model of formalization and updating prices for products produced by the rocket and space industry. *Spravochnik. Inzhenernyi zhurnal s prilozheniem*. 2012. No. 6. Pp. 46–51. (In Russ).
12. Korneenko V.P., Solov'eva M.Kh. *Optimizatsionnye metody obespecheniya ekonomicheskoi deyatel'nosti yu na osnove optimal'nykh srokov zameny proizvodstvennykh aktivov*. [Optimization methods of ensuring economic activity based on the optimal timing of replacement of productive assets]. Moscow: *MAKS Press*, 2006. 212 p. (In Russ).
13. Kubasova O. A. Formation of strategy of industrial enterprise in the pricing of products sold on the foreign market. *Transportnoe delo Rossii*. 2012. No. 3. Pp. 212–214. (In Russ).
14. Fedorova T. A. Strategy formation of market value, sold by Russian companies. *Izvestiya Tul'skogo gosudarstvennogo universiteta. Ekonomicheskie i yuridicheskie nauki*. 2010. No. 2–1. Pp. 257–269. (In Russ).
15. Gorshkov V.G., Ermolaev V.I. Strategy of formation of markets in the corporate sector of industry. *Izvestiya Altaiskogo gosudarstvennogo universiteta*. 2010. No. 1–2. Pp. 219–221.
16. Druri K. *Upravlencheskii uchet dlya biznes-reshenii*. [Managerial Accounting for business solutions]. Moscow: *YuNITI-DANA*, 2003. 655 p. (In Russ).

Information about authors: *Y. Vlasov* – Candidate of Economics Sciences, Director General.

A.A. Chursin – Doctor of Economic Sciences, Professor, *V.P. Korneenko* – Candidate of Economics Sciences, Professor.

Специфика составления отчетности и роль аудита при проведении мероприятий по реорганизации в форме слияния и присоединения в России и зарубежных странах

© 2015 г. О.Н. Синькина*

Компании в России и зарубежных странах в целях достижения эффекта синергии прибегают к реорганизации в форме слияния и присоединения. Для объяснения сущности сделок по слияниям и присоединениям в российском законодательстве используется институт универсального правопреемства. В МСФО и стандартах США ГААП применяется понятие «объединение бизнеса», как операция, в результате которой покупатель получает контроль.

Сравнение основных положений национальных стандартов по объединению, применяемых в европейских странах, свидетельствует о продолжении глобального сближения с МСФО: применение метода приобретения для учета операций по объединению; идентификация покупателя как предприятия, получающего контроль; признание активов и обязательств по справедливой стоимости; подготовка консолидированной финансовой отчетности в соответствии с МСФО. Однако, несмотря на присоединения к ЕС, страны-члены сохранили право выбирать национальные учетные принципы для отдельной отчетности и отчетности компаний, ценные бумаги которых не допущены к организованным торгам. Так, для учета гудвилла используется амортизация; покупателем является предприятие–покупатель по договору и объединение отражается по дате государственной регистрации. Сближение национальных стандартов по учету к МСФО приводит к образованию разрыва со стандартами по налогообложению и увеличению дополнительных затрат на учет временных разниц.

Многие компании, проводящие реорганизацию, привлекают консультантов и аудиторов для сопровождения сделки на всех ее этапах для обеспечения должного соответствия. Переход России на применение международных стандартов аудита в аудиторской деятельности с 1 января 2018 г. должен привести к единому подходу, повышению качества и увеличению доверия пользователей к проаудированной отчетности, что особенно важно в период реорганизации компаний.

Ключевые слова: правила проведения реорганизации, реорганизация в форме слияния и присоединения, отчетность по РПБУ, МСФО, стандартам ГААП США при реорганизации, налоговая отчетность при реорганизации, аудит при мероприятиях по реорганизации в форме слияния и присоединения.

Введение

Опыт деятельности в России и зарубежных странах показывает, что компании в целях адаптации к постоянно меняющимся условиям внешней среды, достижения эффекта синергии (экономия от масштаба, повышение конкурентных преимуществ, увеличение доли на рынке) прибегают к реорганизации в форме укрупнения, что достигается путем слияния и присоединения.

В английском деловом словаре дается следующее определение реорганизации: во-первых, это реструктуризация операций компании с целью сосредоточения на ключевых и выведения на аутсорсинг дополнительных видов деятельности, часто сопровождаемая сокращением штата сотрудников; во-вторых, это объединение двух или более компаний в новую компанию; в-третьих, это реструктуризация долга или капитала после внешнего управления при процедуре банкротства [1]. В Кембриджском словаре реорганизация определена как изменение способа организации компании с целью ее улучшения [2].

В Законе о компаниях 2006 г. Соединенного Королевства (действующая редакция от 2015 г.) в части 26 «Реорганизация и реконструкция» реорганизация представляет собой изменение структуры

* Аспирант кафедры «Аудит и контроль». Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации, Россия, Москва, ГСП-3, 125993, Ленинградский проспект, д. 49. cornl@mail.ru.

акционерного капитала путем объединения или дробления акций с целью урегулирования отношений с кредиторами и собственниками¹. Таким образом, в британском праве термин «реорганизация» используется для отражения изменения структуры компании, не сопровождающегося созданием новой компании. В ч. 27 Закона «Слияние и выделение общественных компаний» приведено определение и два вида слияний и выделений: слияние путем присоединения (передача активов и обязательств другой существующей компании) и слияние путем образования новой компании (передача активов и обязательств новой компании); выделение путем деления и передачи активов и обязательств двум или более компаниям, каждая из которых существующая или новая компания. Кодекс Сити по правилам слияний и поглощений Соединенного Королевства (действующая редакция от 2013 г.), основываясь на Законе о компаниях 2006 г., относит к сделкам по слияниям и присоединениям помимо непосредственно слияний сделки по реорганизации акционерного капитала, выпуск новых акций, приобретение акций в дочернем предприятии, приобретение контрольного и неконтрольного пакетов акций².

Реорганизация – комплексный процесс, объединяющий нормы гражданского, налогового, трудового, административного законодательства, законодательства о бухгалтерском учете и аудите, международного законодательства, который необходимо отразить в отчетности и проверить, предусмотрев ряд аспектов. В связи с ростом в России в последнее время числа компаний, проводящих реорганизации в форме слияний и присоединений, тема исследования является актуальной и представляет особый интерес.

Правила реорганизации в форме слияния и присоединения в соответствии с гражданским, административным и трудовым законодательством РФ

Действующее законодательство не дает определения реорганизации. Гражданский кодекс приводит формы реорганизации, а для объяснения сущности использует институт универсального правопреемства [3, с. 221].

При слиянии прекращается деятельность обоих участников и создается новое предприятие, деятельность предшествующих слиянию обществ прекращается, права и обязанности каждого из них

переходят к вновь возникшему юридическому лицу. При присоединении прекращает свою деятельность только присоединяемое общество с передачей его активов и пассивов, прав и обязанностей обществу, к которому осуществляется присоединение. В связи с тем что при реорганизации в форме присоединения реорганизованное общество продолжает свою деятельность, а не вновь возникает, как при реорганизации в форме слияния, в бизнес-реалиях с требованиями наличия безупречной деловой репутации и историей деятельности именно эта форма распространена в большей степени. Реорганизация в форме присоединения избирается участниками в качестве одного из наиболее эффективных способов концентрации капитала.

Реорганизация юридического лица может быть осуществлена по решению его учредителей или органа юридического лица, уполномоченного на то учредительным документом. В течение трех рабочих дней после даты принятия решения о реорганизации юридического лица оно обязано уведомить в письменной форме регистрирующий орган (управление ФНС России по субъектам РФ) о начале процедуры реорганизации с указанием формы реорганизации и приложением решения о реорганизации. На основании такого уведомления регистрирующий орган в срок не более трех рабочих дней вносит в ЕГРЮЛ запись о том, что юридическое лицо находится в процессе реорганизации.

Реорганизуемое юридическое лицо в течение пяти рабочих дней после даты направления уведомления о начале процедуры реорганизации в письменной форме уведомляет известных ему кредиторов о начале реорганизации³.

Реорганизуемое юридическое лицо после внесения в ЕГРЮЛ записи о начале процедуры реорганизации дважды с периодичностью один раз в месяц публикует в средствах массовой информации, в которых размещаются данные о государственной регистрации юридических лиц, уведомление о своей реорганизации. В уведомлении о реорганизации указываются сведения о каждом участвующем в реорганизации, создаваемом или продолжающем деятельность в результате реорганизации юридическом лице, форма реорганизации, описываются порядок и условия заявления кредиторами своих требований, приводятся иные сведения, предусмотренные законом⁴.

¹ Companies Act 2006 (revised 2015). URL: http://www.legislation.gov.uk/ukpga/2006/46/pdfs/ukpga_20060046_en.pdf (дата обращения: 22.07.2015).

² The City code on takeovers and mergers of the Panel on Takeovers and Mergers (revised 2013). URL: www.thetakeoverpanel.org.uk/wp-content/uploads/2008/11/code.pdf (дата обращения: 22.07.2015).

³ Федеральный закон от 8 августа 2001 г. № 129-ФЗ «О государственной регистрации юридических лиц и индивидуальных предпринимателей» (в ред. Федерального закона от 13.07.2015 № 237-ФЗ). Доступ из справочно-правовой системы «КонсультантПлюс».

⁴ Гражданский кодекс РФ № 51-ФЗ от 30 ноября 1994 г. (в ред. Федерального закона от 13.07.2015 № 268-ФЗ). Доступ из справочно-правовой системы «КонсультантПлюс».

Государственная регистрация юридического лица, создаваемого в результате реорганизации, допускается не ранее истечения срока для обжалования решения о реорганизации, т.е. по истечении трех месяцев после внесения в ЕГРЮЛ записи о начале процедуры реорганизации, так как решение о реорганизации юридического лица может быть признано недействительным по требованию участников реорганизуемого юридического лица, которое может быть предъявлено в суд не позднее чем в течение трех месяцев после внесения в ЕГРЮЛ записи о начале процедуры реорганизации⁵.

При государственной регистрации юридического лица, создаваемого путем реорганизации в форме слияния, в регистрирующий орган представляются следующие документы⁶:

- подписанное заявителем заявление о государственной регистрации вновь возникающего юридического лица, создаваемого путем реорганизации, в котором подтверждается, что предоставленные учредительные документы соответствуют установленным законодательством РФ требованиям, что сведения, содержащиеся в этих учредительных документах и заявлении о государственной регистрации, достоверны, что передаточный акт содержит положения о правопреемстве по всем обязательствам вновь возникшего юридического лица в отношении всех его кредиторов, что все кредиторы реорганизуемого лица уведомлены в письменной форме о реорганизации и в установленных законом случаях вопросы реорганизации юридического лица согласованы с соответствующими государственными органами;

- учредительные документы юридического лица в двух экземплярах;

- договор о слиянии;

- передаточный акт, содержащий положения о правопреемстве по всем обязательствам вновь возникшего юридического лица в отношении всех его кредиторов и должников, включая обязательства, оспариваемые сторонами, а также порядок определения правопреемства в связи с изменением вида, состава, стоимости имущества, возникновением, изменением, прекращением прав и обязанностей реорганизуемого юридического лица, которые могут произойти после даты его составления;

- документ об уплате государственной пошлины;

- документ, подтверждающий представление в территориальный орган Пенсионного фонда РФ све-

дений о каждом работающем застрахованном лице (при реорганизации страхователя – юридического лица он представляет сведения в течение одного месяца со дня утверждения передаточного акта, но не позднее дня представления в регистрирующий орган документов для государственной регистрации юридического лица, создаваемого путем реорганизации);

- документ, подтверждающий присвоение выпуску или выпускам акций государственного регистрационного номера;

- документ, подтверждающий внесение изменений в решение о выпуске облигаций или иных эмиссионных ценных бумаг.

При реорганизации юридического лица в форме присоединения к нему другого лица для внесения изменений в сведения, содержащиеся в ЕГРЮЛ, в регистрирующий орган по месту нахождения лица, к которому осуществляется присоединение, представляются следующие документы⁷:

- заявление о внесении записи о прекращении деятельности присоединенного юридического лица;

- договор о присоединении;

- передаточный акт;

- страхователь – юридическое лицо при реорганизации в форме присоединения к другому юридическому лицу представляет сведения об уволенных работниках не позднее дня представления в регистрирующий орган, документов для внесения в ЕГРЮЛ записи о прекращении деятельности присоединенного юридического лица.

Регистрирующий орган осуществляет в срок не более чем пять рабочих дней со дня представления документов на государственную регистрацию и выдает документ, подтверждающий факт внесения записи в соответствующий государственный реестр.

Юридические лица считаются реорганизованными в форме слияния с момента государственной регистрации вновь возникшего юридического лица, а юридические лица, реорганизуемые в форме слияния, считаются прекратившими свою деятельность. При реорганизации юридического лица в форме присоединения к нему другого юридического лица первое из них считается реорганизованным с момента внесения в ЕГРЮЛ записи о прекращении деятельности присоединенного юридического лица⁸.

В соответствии с трудовым законодательством реорганизация не может являться основанием для расторжения трудовых договоров с работниками

⁵ Гражданский кодекс РФ № 51-ФЗ от 30 ноября 1994 г. (в ред. Федерального закона от 13.07.2015 № 268-ФЗ). Доступ из справочно-правовой системы «КонсультантПлюс».

⁶ Федеральный закон от 8 августа 2001 г. № 129-ФЗ «О государственной регистрации юридических лиц и индивидуальных предпринимателей» (в ред. Федерального закона от 13.07.2015 № 237-ФЗ). Доступ из справочно-правовой системы «КонсультантПлюс».

⁷ Федеральный закон от 8 августа 2001 г. № 129-ФЗ «О государственной регистрации юридических лиц и индивидуальных предпринимателей» (в ред. Федерального закона от 13.07.2015 № 237-ФЗ). Доступ из справочно-правовой системы «КонсультантПлюс».

⁸ Гражданский кодекс РФ № 51-ФЗ от 30 ноября 1994 г. (в ред. Федерального закона от 13.07.2015 № 268-ФЗ). Доступ из справочно-правовой системы «КонсультантПлюс».

организации; представители работников имеют право получать от работодателя информацию по вопросам реорганизации организации; в случае, когда сторонами условия трудового договора не могут быть сохранены, допускается их изменение по инициативе работодателя за исключением изменения трудовой функции работника – о предстоящих изменениях работодатель обязан уведомить работника в письменной форме не позднее чем за два месяца⁹.

Согласно административному законодательству РФ при слиянии и присоединении к административной ответственности за совершение административного правонарушения привлекается вновь возникшее и присоединившее юридическое лицо соответственно¹⁰.

Составление налоговой отчетности в соответствии с законодательством РФ о налогах и сборах при реорганизации в форме слияния и присоединения

Общие положения. Обязанность по уплате налогов реорганизованного юридического лица исполняется его правопреемником. Реорганизация не изменяет сроков исполнения его обязанностей по уплате налогов правопреемником организации. При слиянии нескольких юридических лиц их правопреемником в части исполнения обязанности по уплате налогов признается возникшее в результате такого слияния юридическое лицо. При присоединении одного юридического лица к другому юридическому лицу правопреемником присоединенного юридического лица в части исполнения обязанности по уплате налогов признается присоединившее его юридическое лицо¹¹.

Сумма налога (пеней, штрафов), излишне уплаченная или излишне взысканная до реорганизации, подлежит зачету налоговым органом в счет исполнения правопреемником обязанности реорганизованного юридического лица по погашению недоимки по иным налогам и сборам, задолженности по пеням и штрафам за налоговое правонарушение. Зачет производится не позднее одного месяца со дня завер-

шения реорганизации по письменному заявлению налогоплательщика.

Если организация была вновь создана в результате реорганизации в форме слияния после начала календарного года, первым налоговым периодом для нее является период времени со дня ее государственной регистрации до конца данного года. При этом, если день регистрации попадает в период времени с 1 декабря по 31 декабря, первым налоговым периодом для нее является период времени с этого дня до конца календарного года, следующего за годом создания. При реорганизации в форме присоединения реорганизованное общество продолжает свою деятельность, поэтому налоговый период не прерывается и принимается как календарный год.

Налоговые декларации (расчеты) представляются в налоговый орган по месту учета налогоплательщика в электронной форме вновь созданными при реорганизации в форме слияния организациями, численность работников которых превышает 100 человек.

С 1 января 2015 г. в Налоговый кодекс РФ введена норма, предусматривающая постановку на учет российской организации, созданной в результате реорганизации в форме слияния и реорганизованной в форме присоединения, в налоговом органе по месту нахождения недвижимого имущества, принадлежавшего реорганизованной (присоединенной) организации. Постановка на учет осуществляется на основании сведений о реорганизации российской организации, содержащихся в ЕГРЮЛ. При прекращении деятельности российской организации в результате реорганизации снятие ее с учета в налоговых органах осуществляется на основании сведений, содержащихся в ЕГРЮЛ.

Выездная налоговая проверка, осуществляемая в связи с реорганизацией организации-налогоплательщика, может проводиться независимо от времени проведения и предмета предыдущей проверки, за период, не превышающий трех календарных лет, предшествующих году, в котором вынесено решение о проведении проверки.

Налог на добавленную стоимость. Передача основных средств, нематериальных активов и (или) иного имущества организации ее правопреемнику при реорганизации не признается реализацией товаров, работ или услуг. Соответственно, объекта налогообложения по НДС не возникает.

При реорганизации в форме слияния (присоединения) вычета у правопреемника подлежат суммы налога, исчисленные и уплаченные реорганизованной организацией с сумм авансовых или иных платежей, полученных в счет предстоящих поставок товаров (выполнения работ, оказания услуг) после даты реализации соответствующих товаров (работ, услуг) или после отражения в учете у правопреемника операций в случаях расторжения или изменения условий соответствующего договора и возврата соответствующих сумм авансовых платежей, но не позднее одного года с момента такого возврата.

⁹ Трудовой кодекс РФ № 197-ФЗ от 30 декабря 2001 г. (в ред. Федерального закона от 05.10.2015 № 285-ФЗ). Доступ из справочно-правовой системы «КонсультантПлюс».

¹⁰ Кодекс РФ об административных правонарушениях № 195-ФЗ от 30 декабря 2001 г. (в ред. Федерального закона от 27.10.2015 № 291-ФЗ). Доступ из справочно-правовой системы «КонсультантПлюс».

¹¹ Налоговый кодекс РФ (часть первая) № 146-ФЗ от 31 июля 1998 г. (в ред. Федерального закона от 13.07.2015 № 232-ФЗ), часть вторая № 117-ФЗ от 5 августа 2000 г. (в ред. Федерального закона от 05.10.2015 № 278-ФЗ). Доступ из справочно-правовой системы «КонсультантПлюс».

Подлежащие учету у правопреемника суммы налога, предъявленные реорганизованной (реорганизуемой) организации и уплаченные этой организацией при приобретении (ввозе) товаров (работ, услуг), но не предъявленные ею к вычету, подлежат вычету правопреемником.

Налог на прибыль. Расходами вновь созданных и реорганизованных организаций признаются расходы, осуществленные (понесенные) реорганизуемыми организациями в той части, которая не была учтена ими при формировании налоговой базы. В целях налогообложения организациями-правопреемниками состав таких расходов и их оценка определяются по данным и документам налогового учета реорганизуемых организаций на дату завершения реорганизации (дату внесения записи о прекращении деятельности каждого присоединяемого юридического лица – при реорганизации в форме присоединения).

Амортизация реорганизуемой организацией начисляется по месяц (включительно), в котором в установленном порядке завершена реорганизация, а образующейся в результате реорганизации организацией – с 1-го числа месяца, следующего за месяцем, в котором была осуществлена ее государственная регистрация.

При реорганизации в форме слияния, присоединения, предусматривающей конвертацию акций реорганизуемой организации в акции создаваемых организаций или в акции организации, к которой осуществлено присоединение, стоимость полученных акционерами реорганизуемой организации акций создаваемых организаций или организации, к которой осуществлено присоединение, признается равной стоимости конвертированных акций реорганизуемой организации по данным налогового учета акционера на дату завершения реорганизации (на дату внесения в ЕГРЮЛ записи о прекращении деятельности каждого присоединяемого юридического лица – при реорганизации в форме присоединения).

При передаче имущества в результате реорганизации налогоплательщиков-акционеров (участников, пайщиков) не образуется прибыль (убыток), учитываемая в целях налогообложения.

Налогоплательщик-правопреемник вправе уменьшать налоговую базу на сумму убытков, полученных реорганизуемыми организациями до момента реорганизации на будущее в течение десяти лет, следующих за тем налоговым периодом, в котором получен этот убыток.

Налог на имущество организаций. Правопреемство возникает в части обязанностей по налогу на имущество. Принятое на учет в качестве основных средств движимое имущество, которое получено в результате реорганизации и которое облагается налогом на имущество у предшественника, облагается налогом на имущество у налогоплательщика-правопреемника.

Страховые взносы. При создании в результате слияния организации после начала календарного года первым расчетным периодом для нее является

период со дня создания до окончания данного календарного года. При реорганизации в форме присоединения реорганизованное общество продолжает свою деятельность, поэтому расчетный период не прерывается и признается как календарный год¹².

Правопреемник осуществляет уплату страховых взносов, представление расчетов по начисленным и уплаченным страховым взносам. При этом законом № 212-ФЗ не предусмотрено правопреемство в части базы для начисления страховых взносов при реорганизации плательщика страховых взносов – организации. Таким образом, в случае реорганизации юридического лица вновь возникшая или реорганизованная организация при определении базы для начисления страховых взносов не вправе учитывать выплаты и иные вознаграждения, начисленные в пользу работников в реорганизуемых организациях. У вновь созданной организации в базу для начисления страховых взносов включаются выплаты и иные вознаграждения, начисленные в пользу работников, начиная со дня создания этой организации – со дня ее государственной регистрации.

Выездная проверка, осуществляемая в связи с реорганизацией организации, может проводиться независимо от времени проведения предыдущей проверки за период, не превышающий трех календарных лет, предшествующих году, в котором вынесено решение о проведении проверки.

Необходимо отметить, что с 1 января 2015 г. отменена норма закона № 212-ФЗ, обязывающая плательщиков страховых взносов письменно сообщать в орган контроля за уплатой страховых взносов о реорганизации в течение трех дней со дня принятия такого решения, ранее в 2013 г. аналогичная норма была отменена в Налоговом кодексе относительно информирования налоговых органов по месту нахождения организации. Отмена обязанности организаций информирования о фактах, связанных с реорганизацией, уполномоченных органов связана с введением с 1 января 2015 г. нормы постановления на учет реорганизованных организаций в налоговом органе на основании сведений, содержащихся в ЕГРЮЛ. Кроме того, регистрирующий орган не позднее рабочего дня, следующего за днем государственной регистрации, представляет в форме электронного документа сведения, содержащиеся соответственно в ЕГРЮЛ, в государственные внебюджетные фонды для регистрации и снятия с регистрационного учета юридических лиц в качестве страхователей. Регистрирующий орган также в срок не более чем пять рабочих дней с момента государственной реги-

¹² Федеральный закон от 24 июля 2009 г. № 212-ФЗ «О страховых взносах в Пенсионный фонд РФ, Фонд социального страхования РФ, Федеральный фонд обязательного медицинского страхования» (в ред. Федерального закона от 13.07.2015 № 213-ФЗ). Доступ из справочно-правовой системы «КонсультантПлюс».

страции представляет в форме электронного документа сведения о регистрации в государственные органы, определенные Правительством РФ.

Составление бухгалтерской отчетности в соответствии с законодательством РФ о бухгалтерском учете при реорганизации в форме слияния и присоединения

Формирование бухгалтерской отчетности при осуществлении реорганизации производится при наличии¹³:

- учредительных документов;
- решения учредителей о реорганизации;
- договоров о слиянии или присоединении;
- передаточного акта, включающего в соответствии с решением учредителей следующие приложения:

последнюю бухгалтерскую отчетность реорганизуемой организации, в соответствии с которой определяются состав имущества и обязательств реорганизуемой организации, а также их оценка на последнюю отчетную дату перед датой оформления передачи имущества и обязательств; акты инвентаризации имущества и обязательств реорганизуемой организации; акты приемки-передачи основных средств, материально-производственных запасов, перечни иного имущества, подлежащего приемке-передаче при реорганизации организаций; расшифровки кредиторской и дебиторской задолженностей с информацией о письменном уведомлении в установленные сроки кредиторов и дебиторов реорганизуемых организаций о переходе с момента государственной регистрации организации имущества и обязательств по соответствующим договорам и контрактам к правопреемнику, расчетов с бюджетами, государственными внебюджетными фондами;

– документа, подтверждающего факт внесения соответствующей записи регистрирующего органа в ЕГРЮЛ.

Оценка принимаемого при реорганизации имущества производится в соответствии с решением учредителей, определенным в решении о реорганизации, – по остаточной, фактической стоимости, по текущей рыночной стоимости. Оценка обязательств реорганизуемой организации в передаточном акте отражается в сумме, по которой кредиторская задолженность была отражена в бухгалтерском учете.

Последним отчетным годом для реорганизуемого юридического лица в форме слияния является период с 1 января года, в котором произведена государственная регистрация вновь возникших юри-

дических лиц, до даты такой государственной регистрации. При реорганизации юридического лица в форме присоединения последним отчетным годом для юридического лица, которое присоединяется к другому юридическому лицу, является период с 1 января года, в котором внесена запись в ЕГРЮЛ о прекращении деятельности присоединенного юридического лица, до даты ее внесения.

Реорганизуемое юридическое лицо в форме слияния и присоединения составляет последнюю бухгалтерскую отчетность на дату, предшествующую дате государственной регистрации вновь возникшего юридического лица и дате внесения в ЕГРЮЛ записи о прекращении деятельности присоединенного юридического лица, соответственно. Отчетность должна включать данные о фактах хозяйственной жизни, имевших место в период с даты утверждения передаточного акта до: 1) даты государственной регистрации, 2) даты внесения в ЕГРЮЛ записи о прекращении деятельности присоединенного юридического лица, соответственно.

Первым отчетным годом для возникшего в результате реорганизации в форме слияния юридического лица является период с даты его государственной регистрации по 31 декабря года, в котором произошла реорганизация¹⁴.

Возникшее в результате реорганизации в форме слияния и реорганизованное в форме присоединения юридическое лицо должно составить первую бухгалтерскую отчетность по состоянию на дату его государственной регистрации и на дату внесения в ЕГРЮЛ записи о прекращении деятельности последней из присоединенных организаций, соответственно, на основе данных передаточного акта и построчного объединения числовых показателей заключительной бухгалтерской отчетности. При этом суммирование числовых показателей отчетов о финансовых результатах за отчетные периоды до даты государственной регистрации не производится¹⁵.

В случае прекращения обязательства совпадением должника и кредитора в одном лице при реорганизации в форме слияния (присоединения) во вступительный бухгалтерский баланс организации, возникшей в результате реорганизации в форме слияния (присоединения), не включаются: числовые показатели, отражающие взаимную дебиторскую и кредиторскую задолженность между реорганизуемыми орга-

¹³ Приказ Министерства финансов Российской Федерации от 20 мая 2003 г. № 44н «Об утверждении методических указаний по формированию бухгалтерской отчетности при осуществлении реорганизации организаций» (в ред. Приказа Минфина РФ от 25.10.2010 № 132н). Доступ из справочно-правовой системы «КонсультантПлюс».

¹⁴ Федеральный закон от 6 декабря 2011 г. № 402-ФЗ «О бухгалтерском учете» (в ред. Федерального закона от 04.11.2014 № 344-ФЗ). Доступ из справочно-правовой системы «КонсультантПлюс».

¹⁵ Приказ Министерства финансов Российской Федерации от 20 мая 2003 г. № 44н «Об утверждении методических указаний по формированию бухгалтерской отчетности при осуществлении реорганизации организаций» (в ред. Приказа Минфина РФ от 25.10.2010 № 132н). Доступ из справочно-правовой системы «КонсультантПлюс».

низациями, включая расчеты по дивидендам; финансовые вложения одних реорганизуемых организаций в уставные капиталы других реорганизуемых организаций; иные активы и обязательства, характеризующие взаимные расчеты реорганизуемых организаций.

Вновь созданная организация, возникшая в результате реорганизации в форме слияния, оформляет избранную учетную политику не позднее 90 дней со дня регистрации. Реорганизация относится к существенным изменениям условий хозяйствования, поэтому реорганизованное в форме присоединения юридическое лицо может производить изменение учетной политики. Кроме того, организация должна признать оценочные обязательства в связи с предстоящим осуществлением программы действий по реорганизации.

Для целей обеспечения сопоставимости числовых показателей бухгалтерской отчетности по окончании процесса реорганизации, при котором было осуществлено присоединение организации, информация за предшествующие реорганизации периоды подлежит корректировке: показатели бухгалтерского баланса организации-правопреемника должны быть скорректированы так, как если бы организация имела на указанные даты активы и обязательства с учетом присоединения (была реорганизованной на указанные даты с учетом принципа ретроспективности).

Составление финансовой отчетности в соответствии с международными стандартами МСФО и стандартами США ГААП при реорганизации в форме слияния и присоединения

Для сделок по реорганизации в форме слияния и присоединения в МСФО и стандартах США ГААП используется понятие «объединение бизнеса». Событие, при котором покупатель получает контроль над одним или более бизнесами, признается объединением бизнеса. Объединение бизнеса может быть структурировано различными способами в силу юридических, налоговых причин: 1) один или несколько видов коммерческой деятельности становятся дочерними предприятиями покупателя, или чистые активы одного или нескольких видов коммерческой деятельности сливаются в покупателя; 2) одно объединяющееся предприятие передает свои чистые активы, или его собственники передают свои доли участия другому предприятию или его собственникам; 3) все объединяющиеся предприятия передают свои чистые активы, или владельцы таких предприятий передают свои доли участия вновь сформированному предприятию (операции по слиянию или компиляции); 4) группа прежних собственников одного из объединяющихся предприятий получает контроль над объединенным предприятием¹⁶.

Операции по объединению бизнеса учитываются в соответствии со стандартом США *FASB ASC 805* (для компаний, составляющих отчетность по США ГААП) или МСФО (*IFRS*) *3R* (для компаний, составляющих отчетность по МСФО) по методу приобретения. *Метод приобретения* требует: 1) идентифицировать покупателя; 2) определить дату приобретения; 3) признать и оценить идентифицируемые приобретенные активы, принятые обязательства и любую неконтролирующую долю в приобретаемом предприятии; 4) признать и оценить гудвилл или доход от выгодной сделки. На дату приобретения покупатель должен признать (*принцип признания*): гудвилл, идентифицируемые приобретенные активы, принятые обязательства, неконтролирующую долю в приобретаемом предприятии (НДУ). Покупатель должен оценить активы и обязательства по справедливой стоимости, НДУ по МСФО либо по справедливой стоимости, либо как пропорциональную часть участия в величине чистых активов приобретаемого предприятия, а НДУ по стандартам США ГААП только по справедливой стоимости (*принцип оценки*).

На операции по объединению предприятий, находящихся под общим контролем, не распространяется вышеуказанный порядок. Объединение предприятий, находящихся под общим контролем, по стандарту США ГААП определяется как операция по передаче или обмену бизнеса между предприятиями, контролируемые материнской компанией, приводящая к изменению подотчетной единицы (получающей стороны), а по МСФО – как операция, при которой все объединяющиеся бизнесы, в конечном счете контролируются одной и той же стороной как до, так и после объединения бизнеса, и этот контроль не является временным [4, с. 8–2].

Компании, составляющие отчетность по МСФО и США ГААП, должны, используя профессиональное суждение, определить природу операций и выбрать соответствующий метод учета. Стандарт США ГААП *FASB ASC 805* приводит руководство по учету операций между предприятиями, находящимися под общим контролем, и называет метод объединения интересов как метод, используемый многими компаниями. Процедуры, применяемые при методе объединения интересов, включают следующие шаги: 1) активы и обязательства передаются по их учетной стоимости (никакие корректировки до справедливой стоимости активов и обязательств не производятся в отличие от метода приобретения); 2) счета капитала объединяющихся предприятий объединяются; 3) доходы и расходы объединяющихся предприятий объединяются с начала периода, в котором произошло объединение, исключая внутригрупповые операции; отчет о прибылях и убытках отражает результаты объединенного предприятия за полный год, вне зависимости от того,

¹⁶ Приложение № 32 к Приказу Министерства финансов Российской Федерации от 25 ноября 2011 г. № 160н МСФО (IFRS) 3 «Объединения бизнеса» (в ред. Приказа Минфина РФ от 26.08.2015 № 133н). Доступ из справочно-правовой системы «КонсультантПлюс».

когда произошло объединение, при условии наличия общего контроля в этот период; 4) внутригрупповые операции и остатки, соответствующие прибыли между объединяющимися предприятиями, исключаются из объединенной финансовой отчетности; 5) сравнительные данные представляются, как если бы предприятия были объединены всегда, за периоды, когда они находились под общим контролем; 6) никакого нового гудвилла не признается (признается только гудвилл, уже отраженный в отчетности объединяющихся предприятий).

МСФО не приводит руководство по учету операций между предприятиями, находящимися под общим контролем, но предусматривает раскрытие выбранного применяемого метода в учетной политике. МСФО (IAS) 8 при отсутствии специального руководства в МСФО требует использовать профессиональные суждения и руководства других принимающих стандарты организаций со схожими учетными принципами для развития и применения учетной политики в той части, в которой они не противоречат Концептуальным основам и другим МСФО, интерпретациям.

Таким образом, до выпуска руководства по учету операций по объединению предприятий,

находящихся под общим контролем, Советом по Международным стандартам финансовой отчетности компании, составляющие отчетность по МСФО, могут применять один из двух методов: метод приобретения (так как по нему есть руководство в МСФО 3R) и метод учета предшественника или метод объединения интересов (ссылаясь на руководство США ГААП). В то же время, по мнению консультантов международной компании Эрнст & Янг и других специалистов, учет по справедливой стоимости – не подходящий метод для отражения операций по объединению предприятий, находящихся под общим контролем, метод объединения интересов – это единственный метод, который может быть применен к данным операциям [5, с. 22; 6, с. 344].

Сравнение учетных принципов отражения реорганизации в форме слияния и присоединения (объединения) в разных странах

В табл. 1 представлена сводная информация по учетным принципам отражения реорганизации в форме слияния и присоединения (объединения) в разных странах.

Таблица 1

Сводная информация по общим положениям и учетным принципам отражения реорганизации в форме слияния и присоединения (объединения) в разных странах
 [Summary of the general provisions and accounting principles reflect the reorganization in the form of mergers and acquisitions (associations) in the different countries]

Страна	Российская Федерация	Страны Европейского союза (28 членов)	Соединенное Королевство Великобритании и Ирландии, Республика Ирландия	Соединенные Штаты Америки	Федеративная Республика Германия
Показатель					
<i>Общие положения</i>					
Законодательство, регулирующее деятельность организаций при объединении	Гражданский кодекс РФ (ст. 57, 58, 59, 60)	Правило 2005/56/ЕС от 25 октября 2005 г. Европейского Парламента и Совета по трансграничным слияниям обществ*, [7, с. 542]	Закон о компаниях 2006 г. Соединенного Королевства (часть 26 «Реорганизация и реконструкция», часть 27 «Слияние и выделение общественных компаний»)	Часть 230 – Общие Правила и Положения, Закон о ценных бумагах 1933 г. (230.145, 230.800)**	Торговый кодекс Германии (параграф 25), Закон о реорганизации*** [8, с. 21]
Система учета	РПБУ	ГААП ЕС (МСФО)	ГААП Великобритании и Ирландии	ГААП США	ГААП Германии
Стандарт по объединению	Приказ Министерства финансов РФ от 20 мая 2003 г. № 44н «Об утверждении методических указаний по формированию бухгалтерской отчетности при осуществлении реорганизации организаций»	МСФО (IFRS) 3R «Объединения бизнеса»	Стандарт финансовой отчетности FRS 102 Раздел 19 «Объединение бизнеса и гудвилл»	Стандарт финансового учета США FASB ASC Topic 805, «Объединения бизнеса»	Торговый кодекс Германии (параграфы 300–307 «Полное объединение»)

Страна	Российская Федерация	Страны Европейского союза (28 членов)	Соединенное Королевство Великобритании и Ирландии, Республика Ирландия	Соединенные Штаты Америки	Федеративная Республика Германия
Показатель					
Применение МСФО при подготовке финансовой отчетности	По ФЗ «О консолидированной финансовой отчетности» кредитные, страховые и иные организации, ценные бумаги которых допущены к организованным торгам путем их включения в котировальный список, обязаны составлять КФО в соответствии с МСФО с 2012 г. (за исключением организаций, которым предоставлена отсрочка по статье 8). При этом КФО составляется наряду с бухгалтерской отчетностью	По Правилам ЕС 1606/2002 компании стран – членов, ценные бумаги которых допущены к организованным торгам в ЕС, должны использовать МСФО при подготовке консолидированной финансовой отчетности с 2005 г. При этом странам предоставлен выбор в требовании применения МСФО при подготовке отдельной отчетности и отчетности компаний, ценные бумаги которых не допущены к организованным торгам	С 2005 г. признаны МСФО при подготовке консолидированной финансовой отчетности компаниями, ценные бумаги которых допущены к организованным торгам. Остальные компании должны применять национальные стандарты	Компании составляют добровольную дополнительную отчетность по МСФО наряду с отчетностью по национальным стандартам	С 2005 г. признаны МСФО при подготовке консолидированной финансовой отчетности компаниями, ценные бумаги которых допущены к организованным торгам. Остальные компании должны применять национальные стандарты
Сравнительный анализ положений национальных стандартов по объединению					
Идентификация операции по объединению бизнеса	Отсутствует определение. Следующие сделки удовлетворяют критериям объединения бизнеса по МСФО: 1. Приобретение доли в уставном капитале. 2. Приобретение предприятия в целом как имущественного комплекса. 3. Формы реорганизации юридических лиц (присоединение, слияние)	Операция, в результате которой покупатель получает контроль над одним или более бизнесами	Операция, в результате которой покупатель получает контроль над одним или более бизнесами	Операция, в результате которой покупатель получает контроль над одним или более бизнесами	Операция приобретения предприятия
Идентификация покупателя	Предприятие, являющееся покупателем по договору	Предприятие, получающее контроль	Предприятие, получающее контроль	Предприятие, получающее контроль	Предприятие, являющееся покупателем по договору
Определение даты приобретения	Дата государственной регистрации	Дата, на которую покупатель приобретает контроль над приобретаемым предприятием	Дата, на которую покупатель приобретает контроль над приобретаемым предприятием	Дата, на которую покупатель приобретает контроль над приобретаемым предприятием	Дата государственной регистрации
Метод учета операций по объединению (метод приобретения)	Не определен	Применяется для всех операций	Применяется для всех операций	Применяется для всех операций	Применяется для всех операций
Метод учета операций по объединению (метод объединения интересов)	Не определен	Не определен	Применяется для операции под общим контролем [9, с. 35]	Применяется для операции под общим контролем	Не определен
Признание активов и обязательств	Активы и обязательства признаются по сумме, указанной в передаточном акте (активы – по балансовой, рыночной стоимости, обязательства – только по балансовой стоимости)	Идентифицируемые активы и обязательства, принятые в рамках сделки, оцениваются по справедливой стоимости	Идентифицируемые активы и обязательства, принятые в рамках сделки, оцениваются по справедливой стоимости	Идентифицируемые активы и обязательства, принятые в рамках сделки, оцениваются по справедливой стоимости	Идентифицируемые активы и обязательства, принятые в рамках сделки, оцениваются по справедливой стоимости

Страна Показатель	Российская Федерация	Страны Европейского союза (28 членов)	Соединенное Королевство и Ирландии, Республика Ирландия	Соединенные Штаты Америки	Федеративная Республика Германия
Учет операций между организациями, находящимися под общим контролем	Не предусмотрен отдельный учет операций	Операции под общим контролем остаются вне сферы применения стандарта. Компании выбирают в учетной политике метод приобретения или объединения интересов для отражения таких операций	Применяется метод объединения интересов	Применяется метод объединения интересов	Не предусмотрен отдельный учет операций
Признание и последующий учет гудвилла	При приобретении предприятия в целом как имущественного комплекса: положительный гудвилл отражается как актив и амортизируется в течение 20 лет. Отрицательный гудвилл отражается в составе прочих доходов. При реорганизации: гудвилл не признается, возникающие разницы отражаются в составе капитала	Положительный гудвилл отражается как актив, отрицательный гудвилл в составе доходов. Положительный гудвилл ежегодно проверяется на обесценение	Положительный гудвилл отражается как актив, отрицательный гудвилл в уменьшении нематериальных активов, а впоследствии при их погашении в составе доходов. Положительный гудвилл с определенным сроком полезного использования подлежит амортизации в течение этого срока, при невозможности определения срока – в течение не более 10 лет	Положительный гудвилл отражается как актив, отрицательный гудвилл – в составе доходов. Положительный гудвилл ежегодно проверяется на обесценение	Положительный гудвилл отражается как актив, отрицательный гудвилл – в бухгалтерском балансе отдельной строкой в разделе Капитал. Положительный гудвилл с определенным сроком полезного использования подлежит амортизации в течение срока использования, при превышении срока 5 лет в пояснениях к отчетности необходимо раскрыть обоснование [10, с. 128]
Признание неконтролирующей доли участия	При приобретении предприятия в целом как имущественного комплекса: не предусмотрено. При реорганизации: не возникает	Оценивается по справедливой стоимости или как доля в справедливой стоимости идентифицируемых чистых активов	Оценивается как доля в справедливой стоимости идентифицируемых чистых активов	Оценивается по справедливой стоимости	Оценивается как доля в справедливой стоимости идентифицируемых чистых активов
Раскрытие дополнительной информации (гипотетический финансовый отчет)	Не определено	Раскрытие информации о выручке, прибыли, убытке объединенного предприятия за текущий отчетный период (при допущении даты приобретения как начало периода)			

* Directive 2005/56/EC of the European Parliament and of the Council of 26 October 2005 on cross-border mergers of limited liability companies. URL: <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=URISERV:l26041> (дата обращения: 01.09.2015).

** Part 230 - General Rules and Regulations, Securities Act of 1933 (amended 2015). URL: <http://www.ecfr.gov/cgi-bin/text-idx?node=17:3.0.1.1.12&rgn=div5> (дата обращения: 02.09.2015).

*** Umwandlungsgesetz (UmwG) (Zuletzt geändert 24.04.2015). URL: http://www.gesetze-im-internet.de/umwg_1995/BJNR321010994.html (дата обращения: 03.09.2015).

Сравнение основных положений национальных стандартов по объединению в разных странах, представленных в табл. 1, показывает продолжение глобального сближения с МСФО: применение метода приобретения для учета операций по объединению; идентификация покупателя как предприятия, получающего контроль; признание активов и обязательств по справедливой стоимости; подготовка консолидированной финансовой отчетности в соответствии с МСФО. Однако, несмотря на присоединения к ЕС,

страны-члены сохранили право выбирать учетные принципы для отдельной отчетности, отличающиеся от МСФО. Так, ФРГ, Великобритания, Северная Ирландия, Республика Ирландия учитывают гудвилл, применяя не проверку на обесценение, а амортизацию. Например, в ФРГ идентифицируют покупателя как предприятие, являющееся покупателем по договору, и отражают объединение по дате государственной регистрации, что сближает с учетными принципами, применяемыми для объединения в РФ.

Необходимо отметить, что в США также ведется программа сближения с МСФО. Кроме того, компании составляют и представляют добровольную дополнительную отчетность по МСФО наряду с отчетностью по национальным стандартам.

В РФ кредитные, страховые и иные организации, ценные бумаги которых допущены к организованным торгам путем их включения в котировальный список, обязаны составлять консолидированную финансовую отчетность в соответствии с МСФО с 2012 г.

Сравнение отдельных аспектов налогообложения при реорганизации в форме слияния и присоединения (объединения) в разных странах

В табл. 2 представлена сводная информация по учетным для целей налогообложения принципам

отражения реорганизации в форме слияния и присоединения (объединения) в разных странах.

Представленная в табл.2 информация свидетельствует о том, что сближение национальных стандартов по учету к МСФО приводит к образованию разрыва со стандартами по налогообложению и увеличению дополнительных затрат на учет временных различий. Эти затраты можно назвать ценой за конкурентные учетные принципы в современных рыночных условиях [15, с. 520]. Например, учет активов, обязательств, гудвилла.

Несмотря на то что наблюдается тенденция в стремлении многими странами поддержать рынок внутренних и трансграничных слияний и поглощений усиливается контроль и ограничение переноса (уменьшение налоговой базы) правопреемником убытков, полученных реорганизуемыми организаци-

Таблица 2

Сводная информация по отдельным аспектам учетных принципов отражения реорганизации в форме слияния и присоединения для целей налогообложения (объединения) в разных странах [Summary information on certain aspects of accounting principles reflect the reorganization in the form merger and acquisition for tax purposes (associations) in different countries]				
Страна	Российская Федерация	Соединенное Королевство Великобритании и Ирландии, Республика Ирландия	Соединенные Штаты Америки	Федеративная Республика Германия
Показатель				
Законодательство о налогах и сборах, регулирующее деятельность организаций при объединении	Налоговый кодекс РФ, часть 2 (ст. 250 п. 8, ст. 268.1, ст. 283 п. 5)	Закон о налогообложении предприятий 2009 г. (ст. 731)*, Закон о налогообложении предприятий 2010 г. (ст. 39)** Соединенного Королевства	Закон о внутреннем налогообложении США, Раздел 26*** (ст. 172, 197, 382)	Закон о доходе в Германии**** (ст. 7, ст. 10d)
Перенос (уменьшение налоговой базы) правопреемником убытков, полученных реорганизуемыми организациями, на будущее	При реорганизации: в течение 10 лет, следующих за тем налоговым периодом, в котором получен этот убыток	В течение 3 лет, следующих за тем налоговым периодом, в котором получен этот убыток	В течение 20 лет, следующих за тем налоговым периодом, в котором получен этот убыток. (применяются ограничения при изменении доли владения более чем на 50 % в течение 3 лет) [11, с. 365]	Без ограничения времени. Может быть использована сумма в пределах 1 млн евро, а при превышении 1 млн евро – 60 % от прибыли за год. Реорганизация в рамках группы при передаче от 25 % до 50 % или более 50 % доли в пределах 5 лет приводит к потере права переноса убытка [12, с. 67; 13, с. 2]
Признание в налоговом учете гудвилла	При приобретении предприятия в целом как имущественного комплекса: отрицательный гудвилл отражается в составе внереализационных доходов; положительный гудвилл признается расходом равномерно в течение 5 лет начиная с месяца, следующего за месяцем государственной регистрации права собственности	Положительный гудвилл амортизируется по фиксированной ставке в размере 4 %. [14, с. 3]	Положительный гудвилл амортизируется равномерно в течение 15 лет	Положительный гудвилл амортизируется равномерно в течение 15 лет
<p>* Corporation Tax Act 2009 (amended 2015). URL: http://www.legislation.gov.uk/ukpga/2009/4/contents (дата обращения: 03.09.2015).</p> <p>** Corporation Tax Act 2010 (amended 2015). URL: http://www.legislation.gov.uk/ukpga/2010/4/contents (дата обращения: 03.09.2015).</p> <p>*** Title 26 - Internal Revenue Code of the United States of America (amended 2010). URL: http://uscode.house.gov/ (дата обращения: 04.09.2015).</p> <p>**** Einkommensteuergesetz (EStG) (zuletzt geändert 02.11.2015). URL: http://www.gesetze-im-internet.de/estg/ (дата обращения: 04.11.2015).</p>				

ями, на будущее. Например, это касается объединений в рамках группы.

Роль аудита при мероприятиях по реорганизации в форме слияния и присоединения

Развитие интеграционных процессов в России и зарубежных странах приводит к совершенствованию не только учетных принципов, но и методов и форм аудиторской деятельности. Повышается роль и ответственность аудитора. Появились такие методы и виды проведения аудита, как дью-дилидженс, аудит рисков, аудит системы внутреннего контроля, аудит расчетных оценок, включая расчетные оценки справедливой стоимости (с привлечением при необходимости других специалистов (оценщиков)), аудиторское задание по подтверждению достоверности производных балансовых отчетов (синергетических, стратегических, прогнозных, гипотетических) [16, с. 234].

Приведем сопутствующие объединению бизнеса процедуры, которые могут оценить и поддержать эффективность функционирования системы внутреннего контроля в период реорганизации, включающие три уровня:

1) юридический (процесс перехода прав собственности на активы и обязательства, дью-дилидженс сопровождаемых договоров и документов, установление правопреемника, определение его прав и обязанностей, переоформление трудовых договоров с сотрудниками), 2) бухгалтерский (финансовый) (механизмы объединения активов и обязательств, критерии их признания, способы отражения сделок в бухгалтерском учете, определение справедливой стоимости активов и обязательств и гудвилл, формирование статей финансовой и бухгалтерской отчетности), 3) экономический (источники конкурентных преимуществ компании и факторы, их определяющие).

Заключение

Рост числа компаний, проводящих реорганизацию в форме слияния и присоединения, свидетельствует о том, что это один из действенных инструментов изменения способа организации компании с целью ее улучшения. Но так как реорганизация – процедура, требующая внимания к множеству аспектов гражданского, налогового, трудового, учетного законодательства, ее эффективность и в итоге будущее объединенной компании зависит от правильности и своевременности выполнения предусмотренных законом норм, от корректности отражения операций по объединению в бухгалтерской, налоговой, финансовой отчетности, основы которых были рассмотрены в исследовании.

Сравнение основных положений национальных стандартов по объединению, применяемых в разных странах, показывает продолжение глобального сближения с МСФО. Однако, несмотря на присоединение к ЕС, страны-члены сохранили право выбирать учетные принципы для отдельной отчетности, отличаю-

щиеся от МСФО. Так ФРГ, Соединенное Королевство Великобритании и Ирландии, Республика Ирландия учитывают гудвилл, применяя не проверку на обесценение, а амортизацию. Например, в ФРГ идентифицируют покупателя как предприятие, являющееся покупателем по договору, и отражают объединение по дате государственной регистрации, что сближает с учетными принципами, применяемыми для объединения в РФ.

Необходимо отметить, что в США также ведется программа сближения с МСФО. Кроме того, компании составляют и представляют добровольную дополнительную отчетность по МСФО наряду с отчетностью по национальным стандартам.

В РФ кредитные, страховые и иные организации, ценные бумаги которых допущены к организованным торгам путем их включения в котировальный список, обязаны составлять консолидированную финансовую отчетность в соответствии с МСФО с 2012 г.

На данный момент учетные принципы отражения операций по реорганизации в форме слияния и присоединения в соответствии с законодательством РФ о бухгалтерском учете и международными стандартами МСФО, США ГААП существенно отличаются, что требует дополнительного раскрытия применяемых правил в пояснениях к отчетности.

Сближение национальных стандартов по учету к МСФО приводит к образованию разрыва со стандартами по налогообложению и увеличению дополнительных затрат на учет временных разниц. Эти затраты можно назвать ценой за конкурентные учетные принципы в современных рыночных условиях.

Многие компании, проводящие реорганизацию, не имеют сотрудников с необходимым опытом и знаниями, которые могли бы предусмотреть все законодательные и практические нюансы. Они привлекают консультантов и аудиторов для сопровождения сделки на всех ее этапах для обеспечения должного соответствия по юридическим, правовым, налоговым, трудовым, финансовым, технологическим вопросам. В свою очередь, развивается и спектр предоставляемых аудиторских услуг: дью-дилидженс, аудит рисков, аудит системы внутреннего контроля, аудит расчетных оценок, включая расчетные оценки справедливой стоимости, задание по подтверждению достоверности прогнозных и гипотетических отчетов.

Аудит в европейских странах проводится в соответствии с национальными и международными стандартами аудита. Переход России на применение международных стандартов аудита в аудиторской деятельности с 1 января 2018 г. должен привести к единому подходу, повышению качества и увеличению доверия пользователей к проаудированной отчетности, что особенно важно в период реорганизации компании.

Библиографический список

1. Business Dictionary.com. URL: <http://www.businessdictionary.com/definition/reorganization.html> (дата обращения: 24.08.2015).

2. Cambridge Dictionaries online. URL: <http://dictionary.cambridge.org/dictionary/english/reorganization?q=reorganisation> (дата обращения: 24.08.2015).

3. *Габов А.В.* Теория и практика реорганизации (правовой аспект). М.: Статут, 2014. 879 с.

4. PwC's accounting and financial reporting guide for Business combinations and noncontrolling interests (application of U.S. GAAP and IFRS Standards). 2014, global edition – 816 p. URL: <http://www.pwc.com/us/en/cfodirect/publications/accounting-guides/global-guide-to-accounting-for-business-combinations-and-noncontrolling-interests.jhtml?display=/us/en/cfodirect/issues/business-combinations> (дата обращения: 27.08.2015).

5. Financial reporting developments (a comprehensive guide): Business Combinations. 2014. December. 389 p. URL: www.ey.com/...businesscombinations.../financialreportingdevelopments_... (дата обращения: 27.08.2015).

6. *Humberto N.R.* New business combinations accounting rules and the mergers and acquisitions activity. Thesis Summary. Leicester Business School, De Monfort University, 2009 – 490 p. URL: https://www.dora.dmu.ac.uk/bitstream/handle/2086/4404/Humberto%20Ribeiro_Thesis.pdf. (дата обращения: 01.07.2015).

7. *Enriques L.* A New EU Business Combination Form to Facilitate Cross-Border M&A: The Compulsory Share Exchange. University of Pennsylvania Journal of International Law. 2014, Iss. 2 – Pp. 541–557. URL: <http://scholarship.law.upenn.edu/cgi/viewcontent.cgi?article=1865&context=jil> (дата обращения: 01.09.2015).

8. A guide to public takeovers in Germany. 2015 edition – 32 p. URL: [http://www.allenoverly.com/SiteCollectionDocuments/Guide%20to%20public%20takeovers%20in%20Germany%20\(email\).pdf](http://www.allenoverly.com/SiteCollectionDocuments/Guide%20to%20public%20takeovers%20in%20Germany%20(email).pdf) (дата обращения: 01.09.2015).

9. UK GAAP vs. IFRS. Spring 2011 edition – 40 p. URL: [http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/UK_GAAP_vs_IFRS_-_The_basics_-_Spring_2011/\\$FILE/EY_UK_GAAP_vs_IFRS_-_The%20basics_-_Spring_2011%20.pdf](http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/UK_GAAP_vs_IFRS_-_The_basics_-_Spring_2011/$FILE/EY_UK_GAAP_vs_IFRS_-_The%20basics_-_Spring_2011%20.pdf). (дата обращения: 01.09.2015).

10. *Wang H.* Intangible Assets – According to German GAAP. International Journal of Business and Management, October 2008. №10. – p. 125–132. URL: <http://www.ccsenet.org/journal/index.php/ijbm/article/view/1090> (дата обращения: 01.09.2015).

11. Global Guide to M&A Tax. 2013 edition. 384 p. URL: www.luther-lawfirm.com/uploads/tx.../MA_Tax_Guide_2013.pdf. (дата обращения: 01.09.2015).

12. Global Tax practice. Inbound acquisitions at a glance. Update 2014. 172 p. URL: http://www.allenoverly.com/SiteCollectionDocuments/Inbound%20acquisitions%20at%20a%20glance_neu.pdf. (дата обращения: 01.09.2015).

13. Germany revises guidance on corporate loss forfeiture rules. April 25, 2014 3 p. URL: <http://www.pwc.com/us/en/tax-services/publications/insights/assets/pwc-germany-revises-guidance-corp-loss-forfeiture-rules.pdf>. (дата обращения: 01.09.2015).

14. Taxation of Cross-Border Mergers and Acquisitions. United Kingdom. 2014 edition – 17 p. URL: <https://www.kpmg.com/Global/en/IssuesAndInsights/ArticlesPublications/cross-border-mergers-acquisitions/Documents/2014/uk-2014.pdf> (дата обращения: 01.09.2015).

15. *Kessler W., Rolf Eicke R.* New German GAAP – The Gap Between Commercial And Tax Accounting. Tax notes international. August 16, 2010 – p. 519-522. URL: http://steuerlehre-freiburg.de/fileadmin/repository/lehrstuhl/Aufsaeetze/59TI0519-Kessler_Eicke.pdf. (дата обращения: 01.09.2015).

16. A Guide to Accounting for Business Combinations. McGladrey, January 2012, second edition – 243 p. URL: mcgladrey.com/.../guide_accounting_for_business_combinations_second_edition.pdf. (дата обращения: 01.07.2015).

Ekonomika v promyshlennosti = Economy in the industry
2015, no. 4 October – December, pp. 86–99
ISSN 2072-1633 (print)
ISSN 2413-662X (online)

The particularity of preparing statements and the role of audit when performing reorganization: merger and acquisition in Russia and foreign countries

Sinkina O. – Financial University under the Government of the Russian Federation, Russia, Moscow, cornl@mail.ru

Abstract. When looking for synergy effect companies in Russia and foreign countries resort to reorganization in the form of merger and acquisition. To explain of merger and acquisition transactions the Russia leg-

islation applies the institute of universal legal succession. IFRS and US GAAP applies the term of business unification which is understood as the transaction with the result the buyer gets the control. Comparing basic regulations of relative national standards in European countries, we stipulate the continuing convergence with IFRS: application of purchase method for business combination transactions; identification the purchaser as an entity; treating assets and liabilities by fair value; preparing of consolidated financial statements according to IFRS. However, in spite of joining to EU, member countries have preserved the right to choose national accounting principles for separate reporting

and for reporting of companies, whose securities are not traded. For accounting of goodwill the amortization is; the buyer is the entity-buyer by the contract and the merger is treated by the day of government registration. Convergence of national accounting standards to IFRS brings to formation of gaps with tax standards and increase of additional expenses for accounting time differences. Many companies conducting reorganization attract consultants and auditors to accompany transactions on all stages and to secure the due diligence. When Russia will from the 1st of January 2018 transfer to international audit it will ensure the unique approach, raise of quality and increase of confidence of users to audited reporting, which is especially important in the period of reorganization of companies.

Keywords: rules of execution reorganization; reorganization in the form of merger and acquisition; financial statements in accordance with RAS, IFRS, US GAAP in the time of reorganization; tax statements in the time of reorganization; audit under measures of reorganization in the form of merger and acquisition.

References

1. Business Dictionary.com. Available at: <http://www.businessdictionary.com/definition/reorganization.html> (accessed: 27.08.2015).
2. Cambridge Dictionaries online. Available at: <http://dictionary.cambridge.org/dictionary/english/reorganization?q=reorganisation> (accessed: 27.08.2015).
3. Gabov A.V. *Teoriya i praktika reorganizatsii (pravovoi aspekt)*. [Theory and practice of reorganization (law aspect)]. Moscow: *Statut*, 2014. 879 p. (In Russ).
4. PwC's accounting and financial reporting guide for Business combinations and noncontrolling interests (application of U.S. GAAP and IFRS Standards). 2014, global edition – 816 p. Available at: <http://www.pwc.com/us/en/cfodirect/publications/accounting-guides/global-guide-to-accounting-for-business-combinations-and-noncontrolling-interests.jhtml?display=/us/en/cfodirect/issues/business-combinations> (accessed: 27.08.2015).
5. Financial reporting developments (a comprehensive guide): Business Combinations. December 2014. 389 p. Available at: www.ey.com/...business-combinations.../financialreportingdevelopments... (accessed: 27.08.2015).
6. Humberto N.R. New business combinations accounting rules and the mergers and acquisitions activity. Thesis Summary. Leicester Business School, De Monfort University, 2009. 490 p. Available at: https://www.dora.dmu.ac.uk/bitstream/handle/2086/4404/Humberto%20Ribeiro_Thesis.pdf. (accessed: 27.08.2015).
7. Enriques L. A New EU Business Combination Form to Facilitate Cross-Border M&A: The Compulsory Share Exchange. *University of Pennsylvania Journal of International Law*, 2014, Iss. 2. p. 541–557. Available at: <http://scholarship.law.upenn.edu/cgi/viewcontent.cgi?article=1865&context=jil> (accessed: 01.09.2015).
8. A guide to public takeovers in Germany. 2015 edition – 32 p. Available at: [http://www.allenoverly.com/SiteCollectionDocuments/Guide%20to%20public%20takeovers%20in%20Germany%20\(email\).pdf](http://www.allenoverly.com/SiteCollectionDocuments/Guide%20to%20public%20takeovers%20in%20Germany%20(email).pdf) (accessed: 01.09.2015).
9. UK GAAP vs. IFRS. Spring 2011 edition – 40 p. Available at: [http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/UK_GAAP_v_IFRS_-_The_basics_-_Spring_2011/\\$FILE/EY_UK_GAAP_vs_IFRS_-_The%20basics_-_Spring_2011%20.pdf](http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/UK_GAAP_v_IFRS_-_The_basics_-_Spring_2011/$FILE/EY_UK_GAAP_vs_IFRS_-_The%20basics_-_Spring_2011%20.pdf). (accessed: 01.09.2015).
10. Wang H. Intangible Assets – According to German GAAP. *International Journal of Business and Management*, October 2008, №10 – p. 125-132. Available at: <http://www.ccsenet.org/journal/index.php/ijbm/article/view/1090>. (accessed: 01.09.2015).
11. Global Guide to M&A Tax. 2013 edition - 384 p. Available at: www.luther-lawfirm.com/uploads/tx.../MA_Tax_Guide_2013.pdf. (accessed: 01.09.2015).
12. Global Tax practice. Inbound acquisitions at a glance. Update 2014 – 172 p. Available at: http://www.allenoverly.com/SiteCollectionDocuments/Inbound%20acquisitions%20at%20a%20glance_neu.pdf. (accessed: 01.09.2015).
13. Germany revises guidance on corporate loss forfeiture rules. April 25, 2014 – 3 p. Available at: <http://www.pwc.com/us/en/tax-services/publications/insights/assets/pwc-germany-revises-guidance-corp-loss-forfeiture-rules.pdf>. (accessed: 01.09.2015).
14. Taxation of Cross-Border Mergers and Acquisitions. United Kingdom. 2014 edition – 17 p. Available at: <https://www.kpmg.com/Global/en/IssuesAndInsights/ArticlesPublications/cross-border-mergers-acquisitions/Documents/2014/uk-2014.pdf>. (accessed: 01.09.2015).
15. Kessler W., Rolf Eicke R. New German GAAP – The Gap Between Commercial And Tax Accounting. *Tax notes international*. August 16, 2010 – p. 519-522. Available at: http://steuerlehre-freiburg.de/fileadmin/repository/lehrstuhl/Aufsaetze/59TI0519-Kessler_Eicke.pdf. (accessed: 01.09.2015).
16. A Guide to Accounting for Business Combinations. McGladrey, January 2012, second edition. 243 p. Available at: mcgladrey.com/.../guide_accounting_for_business_combinations_second_edition.pdf. (accessed: 01.07.2015).

Information about authors: Post-graduate of Chair «Audit and control».

Список авторов

СПИСОК АВТОРОВ		
Бакашин Павел Евгеньевич	Анализ и оценка состояния нефтяной отрасли российской промышленности	pbakashin@gmail.com 8 (926) 397-25-55
Измайлова Марина Алексеевна	Проблемы адаптации организаций к условиям турбулентной среды	8 (926) 468-97-91 m.a.izmailova@mail.ru
Шелкунова Татьяна Георгиевна	Особенность реализации инновационных проектов в горнодобывающей промышленности	8 (918) 823-98-83 Helga-1888@mail.ru
Власов Юрий Вениаминович Чурсин Александр Александрович Корнеев Виктор Павлович	Оптимальное ценообразование на предприятиях в ракетно-космической корпорации как основной фактор повышения ее конкурентоспособности	achursin2008@ya.ru
Киселев Борис Григорьевич	Оценка стоимости бренда торговой компании	8 (495) 950-48-55 kbg-48@yandex.ru
Новиков Николай Иннокентьевич Загороднова Лилия Вячеславовна	Инновационная деятельность в черной металлургии России и за рубежом: сходство и отличие	economica@nkfi.ru ja.lili2014@yandex.ru 3843746405
Синькина Ольга Николаевна	Специфика составления отчетности и роль аудита при мероприятиях по реорганизации в форме слияния и присоединения в России и зарубежных странах	cornl@mail.ru 8 (964) 620-86-29
Сырцов Дмитрий Николаевич Сырцова Ольга Николаевна	Особенности применения мер государственной поддержки экспорта промышленной продукции в современной экономике	8 (910) 481-73-68
Философова Татьяна Георгиевна	Стратегическое и индикативное планирование в малом предпринимательстве	tphil@mail.ru 8 (916) 677-85-18
Хайрулина А.Д. Павлова Аделия Вадимовна Харитоновна Наталья Анатольевна, Харитоновна Екатерина Николаевна Пуляева В.Н., Кунанбаева К.Б.	Системный подход к построению корпоративной системы управления рисками Классификация градообразующих организаций моногородов Российской Федерации	7 (917) 296-95-29 8 (843) 236-5228 238-1053 930895@list.ru kharitonovana1951@gmail.com
Штенников Василий Николаевич	Принудительное лицензирование как компромисс интересов	Shtennikov_vn@mail.ru

Рецензенты:

Бобошко Д.Ю. — канд. экон. наук
Виноградская Н.А. — канд. экон. наук
Калинский О.И. — канд. экон. наук
Караваев Е.П. — д-р экон. наук
Карпов Э.А. — канд. экон. наук

Кутовой В.М. — д-р экон. наук
Лазарева М.Б. — д-р экон. наук
Лещинская А.Ф. — д-р экон. наук
Мартынов В.Л. — д-р геог. наук
Митякова О.И. — д-р экон. наук

Поскочина О.Г. — канд. экон. наук
Харитонов Н.А. — д-р экон. наук
Чесалов Л.Е. — д-р техн. наук

СПИСОК СТАТЕЙ, ОПУБЛИКОВАННЫХ В 2015 ГОДУ

Авторы	Рубрика, статья	№	Стр.
Стратегия развития			
Альхимович И.Н., Залывский Н.П.	Кризисные явления в России и организация взаимодействия предприятий в активизации развития монопрофильных городов	1	45
Андреева А.А., Мансуров Ю.Н., Мансуров С.Ю., Миклушевский Д.В.	Управление инновационным процессом на промышленных предприятиях	2	30
Андреева А.А., Мансуров Ю.Н., Миклушевский Д.В., Мансуров С.Ю.	Применение информационных технологий и процессного подхода при моделировании инновационного процесса	3	61
Андросова С.И.	Формирование и экономическая оценка потенциала прикладных научных организаций для создания и развития производства наукоемкой промышленной продукции	2	53
Балатенишева М.Е.	Роль эколого-экономических методов обеспечения устойчивого развития транснациональных корпораций	1	34
Березиков С.А., Цукерман В.А.	Теоретико-методологические подходы к исследованию процесса технологической трансформации территорий Арктики минерально-сырьевой направленности	2	47
Воробьев А.Г., Тимохин Д.В., Иванова М.С.	Японский вариант модернизации энергетической системы Крыма как инструмент инноватизации российской экономики	1	39
Гаранин Д.А., Лукашевич Н.С.	Исследование потребностей автопромышленных компаний Санкт-Петербурга и Ленинградской области в испытательном сопровождении автокомпонентов	3	30
Иваненко Е.А.	Российская трубная отрасль 2014: обзор современного состояния, проблемы и перспективы развития	2	12
Калинин А.Р.	Современные эколого-экономические аспекты реализации принципов энергоэффективности в области рационального природопользования	3	42
Киселева М.В.	Нормирование труда на предприятии: значение в современных условиях и основные тенденции (обзор)	2	18
Кувшинов М.С., Третьякова Е.П.	Развитие концепции управления организационным потенциалом компаний	3	14
Кукаев И.С.	Анализ институциональных предпочтений при кооперативных взаимодействиях для развития промышленных предприятий	2	24
Лещинская А.Ф., Захарова Д.С.	Необходимость формирования системы финансирования инновационной активности в производстве РЗМ в России	1	9
Мечикова М.Н.	Маркетинговые коммуникации как основа развития инновационного потенциала промышленных предприятий	1	56
Митяков С.Н., Митякова О.И.	Анализ динамики структуры промышленного производства в России	3	4
Новикова Н.А.	Российская практика коммерциализации инноваций	3	66
Панаедова Г.И., Хрипкова Л.Н.	Особенности и тенденции развития нефтегазовой отрасли России в условиях секторальных санкций	2	4
Пичурин И.И.	Принципы стратегии импортозамещения для промышленной продукции России	1	16

Авторы	Рубрика, статья	№	Стр.
Плещенко В.И.	Роль коллективных сообществ в обеспечении стабильного функционирования промышленных предприятий в условиях экономического кризиса	2	59
Положенцев К.А., Ливаткин П.А., Герасимов М.Д.	Экономическая эффективность автоматизированной системы управления вакуумной дуговой печи в сталеплавильном цехе ОАО «Металлургический завод «Электросталь»	1	51
Савостова Т.Л., Бирюков А.Л.	Топливо-энергетический комплекс: конкурентоспособность и устойчивое развитие	1	4
Селин В.С., Селин И.В., Цукерман В.А.	Теоретические основы согласования интересов в инновационной промышленной политике регионов российской Арктики	3	47
Синякова О.С.	Деловые сети как фактор устойчивого развития предприятий промышленности	2	39
Турчанинова Т.В.	Возможные пути строительства рыбопромыслового флота в интересах экономики приморского региона	3	54
Турчанинова Т.В., Храпов В.Е., Кибиткин А.И.	Системный подход к пространственной организации морехозяйственной деятельности прибрежного региона	1	25
Цукерман В.А., Козлов А.А.	Согласование государственной и корпоративной инновационной политики в сфере промышленного аутсорсинга российской Арктики	3	26
Бакашин П.Е.	Анализ и оценка состояния нефтяной отрасли российской промышленности	4	12
Измайлова М.А.	Проблемы адаптации организаций к условиям турбулентной среды	4	4
Новиков Н.И., Загороднова Л.В.	Инновационная деятельность в черной металлургии России и за рубежом: сходство и отличие	4	18
Харитоновна Н.А., Харитоновна Е.Н., Пуляева В.Н., Кунанбаева К.Б.	Классификация градообразующих организаций моногородов Российской Федерации	4	24
Шелкунова Т.Г.	Особенность реализации инновационных проектов в горнодобывающей промышленности	4	32
Финансовый менеджмент			
Анфимова М.-Л.И.	Оценка влияния инновационных технологий на конкурентоспособность продукции высокотехнологичных отраслей	1	65
Бажанова М.И.	Оценка эффективности деятельности промышленной интегрированной структуры	1	70
Власов А.В.	Реализация системы финансового обеспечения инвестиционных проектов в управляющей компании холдинга	1	77
Калинский О.И., Михайлова О.Ю.	Качественные методы управления деловой репутацией компании (на примере металлургических предприятий)	1	82
Караваев Е.П., Бут С.Н.	Проекты инвестиционного аутсорсинга в металлургии и методические подходы к расчету их эффективности	1	88
Колычев В.Д.	Параметрический анализ жизненного цикла изделия по критериям время-стоимость	2	66
Обухова А.С., Анисимов А.Ю.	Влияние различных факторов на выбор источников финансирования предприятия в условиях стагнации	2	78
Пешкова М.Х., Шульгина О.В.	Оценка инвестиционной привлекательности инновационных проектов компаний минерально-сырьевого комплекса	2	83

Авторы	Рубрика, статья	№	Стр.
Рожков И.М., Бойков А.А., Ларионова И.А., Шилов О.В., Арсеева П.О.	Выбор стратегий управления оборотными средствами предприятия с целью повышения относительной добавленной стоимости производимой им продукции	2	92
Стародубова А.А., Мисбахова Ч.А.	Методы оценки инновационной деятельности на нефтехимических предприятиях	3	70
Устинова Л.Н., Устинов А.Э., Вирцев М.Ю.	Исследование влияния элементов интеллектуального капитала на рыночную капитализацию предприятия	3	75
Устинова Л.Н., Устинов А.Э., Вирцев М.Ю.	Проблемы инвестирования в интеллектуальную составляющую бизнеса	3	82
Киселев Б.Г.	Оценка стоимости бренда торговой компании	4	61
Синькина О.Н.	Специфика составления отчетности и роль аудита при мероприятиях по реорганизации в форме слияния и присоединения в России и зарубежных странах	4	86
Штенников В.Н.	Принудительное лицензирование как компромисс интересов	4	71
Власов Ю.В., Чурсин А.А., Корнеев В.П.	Оптимальное ценообразование на предприятиях в ракетно-космической корпорации как основной фактор повышения её конкурентоспособности	4	77
Философова Т.Г.	Стратегическое и индикативное планирование в малом предпринимательстве	4	47
Сырцов Д.Н., Сырцова О.Н.	Особенности применения мер государственной поддержки экспорта промышленной продукции в современной экономике	4	55
<i>Корпоративное управление</i>			
Хайрулина А.Д., Павлова А.В.	Системный подход к построению корпоративной системы управления рисками	4	39
<i>Подготовка профессиональных кадров</i>			
Перескокова Т.А., Соловьев В.П.	Оценка соответствия личностных качеств студентов выбранной профессии	3	88
Ширяев М.В., Митяков С.Н., Митяков Е.С., Потанин П.	К вопросу о мониторинге обеспечения инженерными кадрами промышленности регионов России	2	111
<i>Региональная экономика</i>			
Асадулаев Ш.З.	Промышленность Дагестана: современное состояние и перспективы развития	2	93
Кононова Е.С.	Возможности развития отдельных отраслей промышленности в контексте перехода направленности региона сырьевой направленности к устойчивому развитию (на примере Красноярского края)	1	106
Турчанинова Т.В., Храпов В.Е., Кибиткин А.И.	Повышение эффективности пространственного распределения экономических ресурсов Северного бассейна при осуществлении промышленного рыболовства	2	100
Фадеев А.М.	Методика анализа потенциала углеводородных месторождений российской Арктики	1	98

Авторы	Рубрика, статья	№	Стр.
Исторический обзор			
Плещенко В.И.	К вопросу об общественно-исторической практике развития межфирменной координации предприятий и создания деловых связей в промышленности СССР	3	112
Вопросы теории			
Кельчевская Н.Р., Черненко И.М., Пельмская И.С., Киселева А.С., Колясников М.С.	Новый взгляд на систему управления структурным капиталом промышленного предприятия	3	103
Фёдоров И.Г.	Систематизация экономических понятий процессного управления	3	95
Обзорная информация			
Гумерова Г. И., Шаймиева Э.Ш.	Классификация предприятий высокотехнологического бизнеса для методического обеспечения его менеджмента (на основе методик Росстат и Евростат)	1	112
Кабанов С.С., Борисов С.А.	Теоретические и практические аспекты прогнозирования спроса в автомобильной промышленности	1	128
Точка зрения			
Соловьев В.П., Перескокова Т.А., Шагаева Е.Ю.	О результативности и эффективности в различных сферах экономической деятельности	1	140
Пичурин И.И.	Возврат к идеологии бережливости	3	118
Экономика стран СНГ			
Якубов Н.М.	Минерально-сырьевая база черной металлургии сегодня и перспективы развития черной металлургии Узбекистана	2	119