ISSN 2541-8572

НАУЧНОЕ ОБОЗРЕНИЕ

АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ: РОССИЙСКИЙ И ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ

Выпуск № 8

Москва 2017

оптимус

АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ: РОССИЙСКИЙ И ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ

НАУЧНОЕ ОБОЗРЕНИЕ

ВЫПУСК № 8
(февраль-март 2017)

Москва 2017

УДК 33(06)
ББК 65я5

Рецензенты:
Московцев В.В., профессор, доктор экономических наук, кандидат технических наук, Почетный работник высшего профессионального образования РФ, декан экономического факультета, зав. кафедрой менеджмента ФГБОУ ВПО «Липецкий государственный технический университет»
Московцева Л.В., профессор, доктор экономических наук, кандидат социологических наук, зав. кафедрой Государственного, муниципального управления и бизнес-технологий ФГБОУ ВПО «Липецкий государственный технический университет»
Загеева Л.А., доцент, кандидат экономических наук, доцент кафедры менеджмента ФГБОУ ВПО «Липецкий государственный технический университет»

Актуальные проблемы и перспективы развития экономики: российский и зарубежный опыт. Научное обозрение преподавателей, аспирантов, магистрантов и студентов российских вузов. М.: Маска. 2017. – 93 С.

В опубликованных трудах отражены результаты научных исследований и теоретических обобщений в области экономики и политики. Научное обозрение предназначено для студентов, магистрантов, аспирантов и преподавателей российских вузов.

Научное обозрение «Актуальные проблемы и перспективы развития экономики: российский и зарубежный опыт» включен в систему Российского индекса научного цитирования (РИНЦ)

ISSN 2541-8572

©Коллектив авторов, 2017
©ООО «Оптимус», 2017

СОДЕРЖАНИЕ

Петров А.А.	Российское образование и будущее нации (проблемы)	7
Груздева О.А.	Особенности применения маркетингового инструментария в футбольном бизнесе	16
Севрюгин Ю.В.	Квалиметрия в оценке качества управления финансами	20
Колесников А.В.	Типология корпоративных культур в рамках аксиологического подхода	28
Смирнова И.А.	Противоречия глобализации и проблемы российской экономики	36
Забайкин Ю.В., Шендеров В.И., Гапоненко И.Н., Якунин М.А.	Проблема и прогнозы истощения минерально-сырьевых ресурсов	41
Абдулкадыров А.Т., Бегчин Н.А.	Зарубежный опыт формирования региональных бюджетов субъектов федерации	47
Мамедова Э.Т.	Выставочная индустрия как драйвер структурных изменений в экономике	52
Егорова И.А.	Стратегическая дилемма: опыт японских компаний	56
Забайкин Ю.В. Шендеров В.И., Гапоненко И.Н., Якунин М.А.	Главное информационное обеспечение недропользования в России	64
Забайкин Ю.В., Шендеров В.И., Давыдов В.А., Рыжова Л.П., Якунин М.А.	Аналитический обзор экономической эффективности природоохранных проектов	68
Забайкин Ю.В., Шендеров В.И., Ибрагимов Р.Р., Давыдов В.А., Якунин М.А.	Планирование научно-технического развития, совершенствование и управления в производстве	72
Забайкин Ю.В., Шендеров В.И., Давыдов В.А., Рыжова Л.П., Якунин М.А.	Аналитический обзор факторов риска при оценке стоимости минерально-сырьевых ресурсов интервальным методом	75

Забайкин Ю.В., Шендеров В.И., Ибрагимов Р.Р., Давыдов В.А., Якунин М.А.	Процесс организации ремонтного хозяйства	77
Аджигайтканов А.Р., Солнцев И.В.	Применение доходного подхода к оценке профессионального футбольного клуба	80
Забайкин Ю.В., Шендеров В.И., Ибрагимов Р.Р., Давыдов В.А., Якунин М.А.	Анализ и моделирование многогрупповых систем на производстве	85
Забайкин Ю.В., Шендеров В.И., Давыдов В.А., Рыжова Л.П., Якунин М.А.	Аналитический обзор метода вероятностного дерева сценариев. Способ оценки стоимости минерально-сырьевых ресурсов методом вероятностного дерева сценариев	87
Забайкин Ю.В., Шендеров В.И., Давыдов В.А., Рыжова Л.П., Якунин М.А.	Аналитический обзор стоимости минерально-сырьевых ресурсов на основе теории нечетких множеств	91

РОССИЙСКОЕ ОБРАЗОВАНИЕ И БУДУЩЕЕ НАЦИИ (ПРОБЛЕМЫ)

Петров А.А., д.э.н., профессор
ФГБОУ ВПО «Московский государственный
юридический университет им. О.Е. Кутафина (МГЮА)»
г. Москва

Каждый из читающих эту статью периодически делает покупки, ориентируясь на качество изделия и качество обслуживания и в целом на качество. Если товар не отвечает предъявляемым требованиям, его можно вернуть, заменить на другой. В случае с услугой проблема также решается. Можно пойти в другую клинику, другой салон красоты, обратиться в другую фирму.

И мало кто из покупателей задумывается, что качество материальной продукции, качество медицинских услуг, качество общей сферы услуг, качество системы управления, качество системы образования – это прежде всего человек, что любое качество связано напрямую с человеком. Качество любой продукции (будь то физический товар или услуга) является итогом длительной подготовки специалиста, накопленного им опыта, его квалификации и совершенствования имеющихся знаний.

Проблема качества товара и услуги затрагивает интересы отдельной личности или группы лиц и её можно относительно легко решить. А есть особая, специфическая продукция, требования к качеству которой постоянно возрастают и отступать от них нельзя– это сам человек, целые поколения и та система образования (семья, дошкольное, школьное и вузовское образование), которая воспитывает, обучает и формирует личность, воплащающую специалиста – гражданина – патриота.

В системе образования готовят поколения людей, которые через 15-20 лет определяют судьбу нации, страны, государства, отечества. От качества этой подготовки зависит будущее всего народа.

Будущие специалисты – вершители судьбы отечества готовятся прежде всего в семье. Именно из семьи выходят будущие инженеры, финансисты, маркетологи, управленцы, дипломаты. Именно семья первой формирует будущую личность, закладывает в неё определенную систему ценностей. Качество семьи, взаимоотношения между родителями, их культурно-образовательный уровень и уровень и качество жизни семьи оказывают базовое влияние на формирование личности.

Учитель, школа занимают важное место в формирование личности будущего гражданина - специалиста – строителя государства. Принимая подрастающее поколение от семейно-дошкольной системы, школа продолжает формировать и шлифовать подрастающее поколение. Ведущая роль в этом процессе принадлежит учителю. Какого человека - гражданина воспитает учитель: патриота, надежного и справедливого человека

или мажора, пылающего ненавистью к отчизне и пренебрегающего общественными ценностями? Это зависит как от самой личности учителя, так и от его семейно-бытовых проблем и отношения общества и государства к данной профессии. Учитель – такой же человек как все, имеет семью, детей, внуков. Учителю нужна квартира, достойная зарплата, чтобы содержать семью, нормально питаться, отдыхать, одевать детей, обеспечить их обучение. Сегодня многим учителям это не под силу. Сегодня учитель не просто обременен, а сверх обременен проблемами финансово-бытового характера. Одного призвания и энтузиазма недостаточно, чтобы все мысли и действия были направлены на воспитание будущего поколения. Жизнь становится слишком материальной. Зарплаты не всегда хватает, чтобы дотянуть до следующей зарплаты. Учителю приходится подрабатывать, чтобы сводить концы с концами. Погоня за подработками (дополнительным заработком) трансформирует учителя-мастера в учителя-ремесленника. Можно привести примеры с нормальной зарплатой, но это больше исключение, чем правило, также как и показательно-образцовые школы.

Размер заработной платы наиболее ярко демонстрирует отношение власти к данной профессии. В дореволюционной царской России годовая минимальная зарплата школьного учителя в 1912 г. составляла 1600 руб. (более 25000 долл. по нынешнему курсу) [1] или 133,4 руб./месяц (2083,4 долл.), что в пересчете по методике Счетной платы страны в современных рублях составляет почти 202 тыс. руб. в месяц, а по данным собственно Счетной палаты около 130 тыс. руб. в месяц, тогда как заработная плата чиновника среднего класса не превышала 93 853 современных рублей (62 царских руб.) [2]. Впадать в идеализацию статистических данных не следует, но принять во внимание следует. Нынешняя реальность значительно уступает вековому прошлому. Среднемесячная зарплата школьного учителя в стране по данным Росстата составляет 36,8 тыс.руб. Однако разрыв между крайними точками достаточно большой 1:5. В Ямало-Ненецком автономном округе она достигает 95 тыс.руб., а Алтайского края не превышает 18,8 тыс.руб. [3]. По неофициальным расчетным данным (размещенным в Интернете) среднемесячная зарплата учителя составляет 17617 руб. с существенным разрывом 1:15 между верхней и низшей планками: в Москве 74 тыс.руб. и Чебоксарах - 5тыс.руб. [4]. При сравнении этих данных следует учитывать два положения: 1) официальная статистика должна формировать благоприятное мнение, 2) неофициальная усугубляет ситуацию, придает мрачность реальному положению.

На вузовском этапе образования работа ведется с выпускниками школ. Качество и эффективность работы с вчерашними школьниками в значительной мере зависит от школьной подготовки, от эффективности и качества школьной системы образования.

Вузовское образование готовит профессиональных специалистов, которые через 10-20 лет будут управлять и руководить хозяйственными

предприятиями, банками, регионами, субъектами Федерации, министерствами, войдут в правительство, возглавят государственные структуры, будут направлять развитие общества, экономики, государства. Эффективность этого управления зависит от качества получаемых в студенческие годы знаний, от отношения преподавателей к своей профессии, от профессионализма преподавателей (профессорско-преподавательского состава – ППС).

Именно системой образования объясняются успехи России во всех областях. Достижения России связаны с существовавшей системой образования.

Вузовское образование дает не только профессиональные знания, но и развивает культуру человека, учит его уважать и беречь обычаи и традиции, понимать, изучать и беречь историю своего народа, своей отчизны. Образование должно сформировать всесторонне образованного человека, обладающего профессиональными знаниями и компетенциями и высокими морально-нравственными качествами. Формирователем этих профессионально-личностных качеств выступает преподаватель (как и родители, воспитатели, учителя - педагог). Именно от него зависит качество подготовки гражданина-специалиста, его понимание долга, Родины, Отчизны. Поэтому крайне важное значение играет наряду с профессионализмом преподавателя, его морально-нравственный облик и личный пример.

Воспитание и обучение соединяются в лице педагога, обладающего мощной воспитательной силой, силой примера, которую не заменят и не сумеют заменить никакие учебники.

Образование и воспитание составляют единое целое. Воспитательный фактор в процессе образования присутствует всегда, выполняя активную или пассивную роль. Поведение, обращение, речь, внешний вид, складывающиеся взаимоотношения выступают элементами воспитания. Не читывать этот фактор в образовательном процессе наносит ущерб системе образования и обществу.

Главная, ключевая проблема качества вузовского преподавания и соответственно качественный уровень профессионализма поколения, которое через десяток лет станет определять вектор развития нации, общества, экономики, государства и место страны в мире, определяется и зависит от преподавательского корпуса.

Особенность системы образования в отличие от материального производства заключается в работе с живым материалом – с людьми, с подготовкой, как уже отмечалось, нашего будущего. И если товар можно заменить, то поколение, людей не заменить. Изначально надо готовить профессиональных специалистов высшей категории с высокими морально-личностными качествами и патриотами своей Родины.

И все зависит от вузовского преподавателя, его профессионализма, его отношения к своим обязанностям. Здесь всплывает щекотливая пробле-

ма – материально-финансовое и жилищное обеспечение преподавателя, сложившиеся сегодня условия его деятельности, соотношение размера и структуры нагрузки и величины заработной платы, объема частно-государственного (частно-бюджетного) финансирования высшей школы.

Одного энтузиазма и призвания, как и с учителем, надолго не хватает. Нестимулируемый энтузиазм не может дать желаемый эффективный результат.

Недостаточный размер заработной платы для достойного содержания семьи принуждает, как и в любой иной сфере деятельности, искать дополнительные заработки: преподавание в других вузах, выполнение иных не свойственных для данной профессии работ и видов деятельности. Эти жизненно необходимые подработки для обеспечения достойного уровня и качества жизни имеют отрицательную сторону и ведут к перегрузкам, к выгоранию, подрывают здоровье, снижают творческий порыв и в конечном итоге снижают качество преподавания.

Любая подработка требует времени: надо подготовить материал, провести занятие плюс время на дорогу. Это время, которое снимается с основного места деятельности и с необходимого для восстановления сил отдыха. Итог констатирован выше – качество. К тому же как шагреневая кожа сжимается время, уделяемое семье и её духовно-культурному развитию.

В аудитории преподаватель находится словно под панорамным рентгеном. От внимания студенческой аудитории ничто не ускользает. Аудитория очень внимательна к умению преподавателя давать новый материал, говорить, аргументировать выдвигаемые положения, его голосу и тембру голоса, к умению управлять голосом, жестами, к его словарному запасу и правильной речи, насколько опрятно или неопрятно он выглядит. От глаза и внимательности молодого поколения не ускользнет ничего. Для соответствия этим требованиям, и чтобы оставаться примером преподаватель должен постоянно совершенствовать свои профзнания, обладать высокими морально-нравственными качествами и быть как минимум на шаг впереди ожиданиям аудитории. Это означает, что преподаватель не должен разрываться между своими проф.обязанностями и ожиданиями аудитории, с одной стороны, и повседневным бытом, и материально-финансовыми проблемами семьи - с другой стороны.

Труд преподавателя, к сожалению, не оценивается с позиции будущего нации, страны, государства.

У нынешнего вузовского преподавателя России три проблемы: статус, жилье и заработная плата (последовательность не имеет значения).

Статус вузовского преподавателя сегодня обрушен.

В (дореволюционной) царской России власть уделяла повышенное внимание системе образования, которая обладала статусом государственной службы, соответственно школьный учитель и преподаватель вуза являлись

государственными высокооплачиваемыми служащими. В частности, рядовому профессору университета присваивался чин генерал-майора с соответствующим жалованьем [2].

В советский период до хрущевских реформ сохранялось уважительное отношение к системе высшего образования и преподавателям. До второй мировой войны статус академика был приравнен к чину генерала армии, маршала СССР. Заработная плата профессора была установлена на уровне секретаря обкома. Финансирование образования рассматривалось как вклад в будущее страны и имело приоритетный характер. Образование и наука стали основой безопасности нации и государства. Заложенная в 1930-х годах приоритетность образования дала благодатные плоды через поколение в период конца 1940 – начала 1960 годов. Успехи советской системы образования и науки материализовались в освоении атомной энергетики, запуске спутника в 1957 г. и в космической одиссеи Гагарина. Это были грандиозные успехи прежде всего школы и вуза, которые воспитывали, готовили и формировали профессиональные кадры.

После запуска в 1957 г. спутника и особенно космического полета Гагарина в 1961 г. американские эксперты увидели и объяснили научно-технические и технологические успехи СССР престижностью и приоритетностью системы образования в СССР, который в тот период на финансирование образования направлял 13% государственного бюджета против 3% в США. Спустя полстолетия все перевернулось наоборот: в США 11% бюджета направляется на финансирование образования, в России не более 3%. [5]. Итог незамедлительно сказался. Сегодня США лидируют в области инноваций и научно-технологических разработок. Возникший разрыв, отставание сложно ликвидировать. Исходя из опыта США, становится очевидным важность увеличения финансирования образования. Однако в проекте федерального бюджета на 2017-2019 гг. расходы на образование находятся в пределах 3,6-3,7% расходной части бюджета, приоритет отдан оборонному направлению (см. табл.).

Проект расходной части бюджета и бюджетных расходов на образование и оборону на период 2017-2019 гг.*

Год	Расходная часть бюджета	Расходы, трлню руб. на		Расходы, % расходная часть бюджета на	
		образование	оборону	образование	оорону
2017	16,181	0,568	2,84	3,5 %	17,55 %
2018	15,978	0,589	2,72	3,68 %	17,02 %
2019	15,964	0,586	2,856	3,67 %	17,89 %

*Составлено и рассчитано по: http://yaa2017.com/economy/prognoz-ekonomiki-rossii-2017/

Политикой необходимости оптимизации бюджета объяснить скудное финансирование образования нельзя, поскольку это финансирование бу-

дущего нации, страны, государства. Недостаточное финансирование образования скажется через 35-45 лет, а ведь именно образованная нация в XXI веке поведет за собой все человечество. К тому же образованный специалист приносит интеллектуальную прибыль (интеллектуальную ренту), которая значительно превышает прибыль простого труда, и обеспечивает повышение уровня и качества жизни всего населения страны.

Экономия на образовании, на социальной сфере блокирует будущее нации, перекрывает путь в это будущее, обрекая народ, нацию, общество, страну на бедность и вечное отставание.

Уровень и качество высшего образования определяют будущее развитие нации, общества, экономики, страны, государства.

Качественное образование требует крупных капиталовложений.

По данным проведенного Организацией экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) анализа, охватившим первое десятилетие XXI века, Россия по расходам на образование (5,5% ВВП в 2009 г.) уступала странам-членам ОЭСР (6,3% ВВП в 2009 г.) (см.Табл.). Несмотря на низкое финансирование Россия по уровню образованности доминирует. 88% россиян имеют как минимум среднее специальное образование, тогда как аналогичный показатель для ОЭСР не выше 74% и G20 - 56%. Особенно разителен разрыв в сфере высшего образования: 54% россиян имеют высшее образование, уступая Южной Корее, Японии и Канаде, тогда как в ОЭСР этот показатель в среднем не превышает 31% и G20 - 26%. [6]

Размеры финансирования образования демонстрируют степень внимания государства и общества, уделяемого социальному развитию и образованию граждан, а также степень понимания роли образования населения в социально-экономическом развития страны, и рассматриваются как ключевой показатель развития.

Финансирование образования и
доля населения с высшим образованием*

	% населения с высшим образованием	Расходы на высшее образование одного студента, долл.США	Доля расходов на образование в ВВП	Среднегодовой темп роста ВВП
Россия	53,3	7424	4.9	-
Япония	46,6	16 445	5,1	3,0
США	42,5	22700	7,3	1,4
Канада	51,3	-	6,6	2,3
Израиль	46,4	-	7,5	-
Республика Корея	40,4	-	7,6	4,9
Великобритания	39,4	-	6,5	4,0

Новая Зеландия	39,3	-	7,3	2,9
Финляндия	39,3	-	6,5	1,7
Австралия	38,3	-	6,1	3,1

*Составлено по: http://www.allbest.ru/, http://www.allbest.ru/, http://www.demoscope.ru/weekly/2010/0441/analit06.php

Самые высокие расходы на высшее образование в мире в США - 26 021 долл. на одного студента. Как гласит народная мудрость: нет правил без исключения. В Южной Корее и России расходы на одного студента составляют меньше половины расходов в США - менее 10 тыс. долл. и также существенно уступают по образовательным расходам 10 странам, в которых высокая доля населения с высшим образованием, но эти две страны не уступают по образованности населения. Количество и качество не всегда совпадают. Высокие расходы на образование не всегда материализуются, трансформируются в качество образованности. В США не более 25% (один из четырех) выпускников колледжей способны продемонстрировать абсолютную грамотность и профессионализм в своей сфере. В Японии, Финляндии и Нидерландах продемонстрировать профессиональное мастерство могут не более 35% выпускников. [7]. Показатель грамотности и профессионализма демонстрируют эффективность финансирования/расходов на образование, конкурентоспособность специалистов на мировом рынке.

Со второй половины XX века государственное финансирование системы образования во всех странах мира становится приоритетным и признаётся сферой национальных интересов.

В ходе реформирования отечественной системы образования началась его коммерциализация, которая превратила вузы в коммерческие предприятия с целью извлечения прибыли. Коммерциализация перекладывает часть финансирования образования на население (семьи), позволяя сократить расходы госбюджета на систему образования, и одновременно усиливает неравенство образовательных возможностей.

В обществе, в котором между гражданами образовалась глубокая пропасть по доходам, такая система образования не соответствует принципу равенства всех граждан страны в получении образования. Принцип равенства остается формальным, реально его соблюдение становится абсурдным.

Секвестирование системы высшего образования консервирует отсталость и низкий уровень и качество жизни по сравнению с развитыми странами. На ликвидацию ущерба от секвестирования системы высшего образования (как и школьного) потребуются десятилетия.

Получение образования является и будет являться необходимым условием овладения специальностью, подготовки человека к созидательной жизни и труду. Само образование является процессом получения и усвое-

ния систематизированных знаний, компетенций (общекультурных, общепрофессиональных, профессиональных), умений и навыков.

Высокое качество советской системы образования, основанной на групповом принципе и с упором на академические дисциплины и академические знания, было продемонстрировано человечеству в 60-х годах прошлого столетия.

В 1991 г. японский предприниматель - миллиардер Хероси Теравама отметил успехи советской системы образования, благодаря которой страна (СССР) сумела обеспечить мощный научно-технический прогресс. [8].

Многие страны скопировали нашу систему образования, адаптировав её к своим национальным условиям при сохранении группового принципа и академической направленности, оставляя семье возможность формировать у подрастающего поколения социальные навыки.

В отличие от советско-российской системы образования система образования в США, как и в других неевропейских англоязычных странах, ориентирована на индивидуальный подход с акцентом прежде всего на социальных функциях и только затем на образовательных.

На исходе XX века Россия столкнулась с проблемами реформирования, включая систему образования. Реформирование системы образования является требованием времени, новых реалий. Эффективность любого реформирования зависит от степени учета национального менталитета, традиций, обычаев.

С 1990-х годов в российскую систему образования без учета менталитета, традиций, обычаев народа стали принудительно вноситься чуждые ей элементы западной и прежде всего американской образовательной системы, которые крайне плохо интегрировались и постоянно отторгались.

Вице-президент Российской академии естественных наук и Международной лиги защиты культуры, лауреат Государственной премии СССР 1978 года Фурсей Г.Н., сравнивая российскую и американскую системы образования, сделал однозначный вывод в пользу российской системы. По его словам, навязываемая школьная и вузовская система образования уступает по всем параметрам российской, которая до сих пор остается лучшей в мире несмотря на сокращение финансирования. Реформа образования нужна, но нужна реформа, которая не разрушает, а улучшает. [9].

Высокое качество российской системы образования с акцентом на академическая успеваемость как базовую ценность в обществе и семье подтвердили глобальные исследования национальных образовательных систем, проведенные американским специалистом в области образования Гарольдом Стивенсоном, признавшим российскую систему образования самой эффективной. [9].

Любая образовательно-воспитательная система, как и любое явление имеет достоинства и недостатки и нуждается в постоянном обновлении с

учетом современного прогресса и общественного развития при сохранении и развитии накопленного опыта. В советский период образовательно-воспитательная система готовила специалиста критически мыслящего, имеющего собственное мнение, способного принимать самостоятельные решения и нести ответственность за их реализацию. К тому же это был гражданин - патриот свой Родины.

Та образовательно-воспитательная система, которую навязывали стране в 1990-е годы, отражала положение страны как сырьевого придатка, как периферийной экономики развитых стран. Требовались тупые исполнители без чувства долга и патриотизма, зацикленные на деньгах.

Период раболепия прошел, хотя кое-какое наследие осталось.

Сегодня нужен гражданин-патриот страны, обладающий профессиональными знаниями и личностными морально-нравственными качествами. Для формирования такого гражданина – патриота требуется своя отечественная «индустрия образования и воспитания с четкой и ясной направленностью на достижение как ближайших, так и перспективных задач общества и государства.

Сегодня как никогда требуется эффективная система образования, способная продолжить лучшие традиции советской и российской систем образования и вобрать соответствующие национальному менталитету эффективные образовательные инновации современности. Такая система образования должна гарантировать подготовку конкурентоспособного, смелого, предприимчивого профессионального специалиста - гражданина, готового и способного обеспечить социальное и научно-техническое процветание отечества.

Такой специалист – гражданин будет действовать в соответствии с наставлениями древнегреческого философа Демокрита: выносить прекрасные решения, безошибочно говорить и делать то, что следует.

На что должна ориентироваться страна: на прошлое, настоящее или будущее. Будущее – это современное высшее образование. Ибо только образованная нация может достойно конкурировать на мировом рынке.

Источники:

1. Система образования в Царской России. – [Электрон. ресурс] // Режим доступа: http://uvlecheniehobby.ru/viewtopic.php?f=15&t=334
2. Счетная палата сравнила дореволюционные зарплаты в России с современными. – [Электрон. ресурс] // Режим доступа: https://news.mail.ru/society/26983213/?frommail=1
3. Росстат подсчитал средние зарплаты педагогов. – [Электрон. ресурс] // Режим доступа: http://gorod48.ru/news/402711/
4. Зарплата учителей по России. – [Электрон. ресурс] // Режим доступа: https://person-agency.ru/salary-uchitelya.html
5. Система образования в Царской России. – [Электрон. ресурс] // Режим доступа: http://rurik-l.livejournal.com/98019.html
6. ОЭСР: Расходы на образование в России составляют всего 5,5% ВВП. – [Электрон. ресурс] // Режим доступа: http://www.rbc.ru/rbcfreenews/20120911152632.shtml

7. Электрон. ресурс // Режим доступа: http://www.allbest.ru/
8. Торгашев В.А. Хрущев – путь предательства. – [Электрон. ресурс] // Режим доступа: http://sergm.ucoz.ru/publ/stati_avtorov/khrushhev_put_predatelstva_v_a_torgashev/2-1-0-32
9. Система образования в США, СССР и России. – [Электрон. ресурс] // Режим доступа: http://nasima-stolyarova.narod.ru/s19.html
10. Yury A. Svirin, Svetlana E. Titor, Alexander A. Petrov, Evgenii N. Smirnov, Ekaterina A. Morozova & Olga Y. Scherbakova. Practice-Oriented Model of Professional Education in Russia. International Journal of Environmental and Science Education 2016, Volume 11 Issue 15 (2016) pp. 7368-7380 | Article Number: ijese.2016.578 Article Views: 2 | Article Volume 11 Issue 15 (2016)
11. Yury A. Svirin, Alexander A. Petrov, Olga N. Volkovab, Irina V. Matveeva, Nikolay G. Gladkov and Mikhail E. Ignatyev. Corruption - as an Institutional and Structural Element of Statehood. International Journal of Environmental and Science Education 2016, Volume 11 № 18 pp. 11791-11806.
12. Петров А.А. Коррупция – вечный спутник и структурный элемент государственности. Вестник Университета имени О.Е. Кутафина (МГЮА), №4 (20),2016.

ОСОБЕННОСТИ ПРИМЕНЕНИЯ МАРКЕТИНГОВОГО ИНСТРУМЕНТАРИЯ В ФУТБОЛЬНОМ БИЗНЕСЕ

Груздева О.А., к.э.н.
ФГАОУ ВО «Национальный исследовательский технологический университет «МИСиС»
г. Москва

В статье анализируются особенности использования маркетинговых инструментов в спортивном бизнесе на примере деятельности футбольных клубов, при этом особое внимание уделяется спонсорству в спорте, оценивается его значение как для клубов, так и для самих спонсоров.

Ключевые слова: *спортивный бизнес, экономика футбола, маркетинговый инструментарий, спонсорство.*

Профессиональный спорт уже давно превратился из простого зрелища в особую сферу рыночных отношений, в специфический сектор бизнеса со своими закономерностями, нестандартной системой трудовых отношений, сложным менеджментом и особой организацией маркетинга.

Одним из самых привлекательных и перспективных видов спорта для потребителей, инвесторов и спонсоров, безусловно, является профессиональный футбол. Именно футбол раньше, чем другие виды спорта, встал на «рыночные рельсы»: появились акционерные общества на базе футбольных клубов, осуществляется продуманная эмиссия и реализация их акций на фондовом рынке, бойко продаются права на телетрансляции, поставлена на поток купля-продажа игроков, клубной атрибутики и сувениров, активно и широко ведется работа со СМИ, рекламодателями и спонсо-

рами. Особый интерес к футболу и серьезнейший толчок к применению в нем различных маркетинговых технологий в нашей стране дало избрание Российской Федерации в качестве страны-хозяйки мирового футбольного первенства 2018 года.

По различным оценкам объем только европейского футбольного рынка в настоящее время перевалил за 20 млрд. евро [3]. И этот рынок довольно устойчиво продолжал расти все последнее десятилетие, невзирая на кризисы. Столь бурный рост неизбежно должен был привлечь внимание исследователей, от мнения которых во многом зависит принятие эффективных решений участниками спортивного рынка, прежде всего руководителями клубов, футбольными агентами, тренерами, игроками, а также федерациями, страховыми компаниями и другими физическими и юридическими лицами, вовлеченными в футбольный бизнес.

За последние годы появляется все больше серьезных публикаций, посвященных экономике спорта в целом и футбола в частности [1; 4]. Тем не менее, проблематика использования особых маркетинговых технологий по продвижению не только самих спортивных клубов, отдельных игроков, но продукции и брендов фирм и организаций, со спортом напрямую не связанных, все еще изучена недостаточно.

Рассматривая футбол как вид бизнеса, и подвергая его придирчивому маркетинговому анализу, попытаемся сделать некоторые предположения о степени эффективности маркетинговой политики футбольных клубов. Данными для анализа послужили открытые публикации о функционировании футбольных организаций России и Европы и отдельные научные исследования отечественных ученых [2; 4].

В России футбол как вид бизнеса еще не в полной мере прошел путь трансформации из преимущественно социального феномена, каким он был в Советском Союзе, в коммерческий, которым он призван стать в условиях рынка. В российской премьер-лиге пока лишь три клуба из шестнадцати могут считаться частными, работающими на рыночных основаниях и финансируемыми частными владельцами-предпринимателями («Краснодар» и, с некоторой натяжкой, ЦСКА и «Спартак»). Остальные же в той или иной степени поддерживаются за счет прямого государственного финансирования, состоят на содержании у государственных компаний, местных и региональных бюджетов. При этом огромные суммы тратятся на обеспечение текущей деятельности клубов, даже невзирая на пока еще общую убыточность и экономическую неэффективность футбольного бизнеса в нашей стране. В свою очередь в наиболее успешных с точки зрения футбольных результатов европейских странах в основе финансирования футбольных клубов лежат средства частных предпринимателей. Доля участия частного капитала в деятельности ведущих клубов Германии, Италии, Англии достигает не менее 70% от общего объема их финансирования [2; 4].

Процесс коммерциализации футбола в России неизбежен. Рыночная

система организации клубов рано или поздно увеличит их конкуренцию за игроков, специалистов и зрителей, повысит качество футбольного продукта, что, в конечном счете, должно положительно сказаться на уровне российского футбола в целом.

Любой футбольный клуб, безусловно, является организацией, работающей в сфере услуг. Что же можно считать основным продуктом его деятельности? Ответ на этот вопрос не так уж прост. По мнению многих исследователей и руководителей футбольной индустрии [1;2;4], продукт футбольного клуба – это собственно сама игра как шоу (на стадионе и/или в трансляции), это эмоции, которые продуцирует футбол, а также услуги, получаемые болельщиками (как посетителями стадиона, так и телезрителями) которые условно можно назвать услугами «вокруг мяча».

К этим услугам относится распространение программок к матчу, клубной атрибутики, сувениров, продажа еды и напитков на стадионе, товаров в клубных магазинах и прочее. Сам клуб эти услуги обычно не производит (за редким исключением), этим занимаются компании-поставщики, между которыми ведется конкуренция за право предоставлять свою продукцию клубу. Услуги «вокруг мяча» не являются основной доходной статьей клуба, но их роль весьма важна при разработке клубным руководством маркетинговой стратегии по увеличению посещаемости матчей, росту числа поклонников команды, и, в конечном итоге, по продвижению бренда клуба.

Футбольный продукт является плодом деятельности лиц непосредственно ее осуществляющих, то есть игроков и тренеров, руководство клуба только создает необходимые условия для достижения требуемого результата. При этом не следует забывать, что результат футбольных матчей до их начала и вплоть до финального свистка не определен. Жестко не определен и не постоянен даже конкретный состав игроков и тренерского штаба команды не только в сезоне, но и в каждом отдельном матче. Все это обеспечивает непрерывное обновление футбольного продукта, его инновацию, что неизбежно поддерживает интерес к футболу (спрос) не только его потребителей (болельщиков), но и фирм-спонсоров.

Вместе с тем, статистика свидетельствует, что хотя успешные клубы и получают значительные доходы от продажи билетов, телетрансляций и услуг «вокруг мяча», весьма значительная доля средств поступает в футбольные клубы от спонсоров. В России на сегодняшний день это в среднем около 58% всех доходов клубов премьер-лиги [3]. Спонсорами обычно становятся компании, объединения и фонды разного рода. Некоторых из них привлекает к сотрудничеству сам футбольный клуб, реже спонсоры приходят в футбол по собственной инициативе. Однако в любом случае все компании-спонсоры ищут в сотрудничестве с футбольными клубами новые рекламные и PR-возможности. Помещая свое название, логотип или слоган на футбольной экипировке, экранах, щитах, знаменах и стенах стадиона, компания-спонсор использует их в качестве нестандарт-

ных рекламных носителей. И эту рекламу обязательно увидит каждый болельщик, не только непосредственно присутствующий на матче, но и следящий за игрой по телевизору или Интернету. При этом поклонники клуба, спонсором которого фирма стала, невольно обратят внимание на продукцию компании и, возможно, начнут ее приобретать. При хорошей игре команды, то есть высоком качестве ее футбольного продукта, должен создаваться (укрепляться) положительный имидж не только футбольного клуба, но и его спонсора. В конечном итоге должна расти его выручка и окупаться спонсорские затраты.

Практика свидетельствует, что спонсорские контракты с футбольными клубами заключаются на довольно протяженные сроки: от двух-трех до десяти-пятнадцати лет [1]. Опытные маркетологи с обеих сторон за этот период в состоянии создать положительную ассоциативную связь между брендом клуба и брендом спонсора, умеют, порой на ровном месте, создавать новостные поводы, интересные для тех или иных СМИ, вовлекая их в разговор не только о футболе. По цепочке это воздействует на рост продаж и у клубов, и у спонсоров, да и повышает интерес к самим СМИ. Более того, информация, просочившаяся через СМИ на финансовый рынок, может повлиять на стоимость акций, как фирмы-спонсора, так и футбольного клуба, стать сигналом для инвесторов.

Подводя итог вышесказанному, можно утверждать, что футбольный бизнес стал неотъемлемой отраслью экономики. При хорошо организованной политике продвижения футбольные клубы способны не только приносить прибыль, но и повышать узнаваемость брендов многих компаний, привлекая огромные массы людей на стадионы и к экрану телевизоров. В свою очередь это приводит к росту интереса со стороны рекламодателей и спонсоров, что позволяет развиваться не только спортивной отрасли, но и экономике страны в целом.

Источники:

1. Маркетинг спорта / Под ред. Дж. Бича и С. Чедвика: пер. с англ. – М.: Альпина Паблишерз, 2010.
2. Проблемы развития экономики футбола в России – [Электрон. ресурс] // Режим доступа: https://www.championat.com/football/article-49848-problemy-razvitija-jekonomiki-futbola-v-rossii.html
3. Что говорит нам отчет УЕФА – [Электрон. ресурс] // Режим доступа: http://wap.sovsport.ru/gazeta/article-item/952442
4. Экономика футбола – [Электрон. ресурс] // Режим доступа: http://math-hse.info/2013-14/%D0%AD%D0%BA%D0%BE%D0%BD%D0%BE%D0%BC%D0%B8%D0%BA%D0%B0_%D1%84%D1%83%D1%82%D0%B1%D0%BE%D0%BB%D0%B0

КВАЛИМЕТРИЯ В ОЦЕНКЕ КАЧЕСТВА УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСАМИ

Севрюгин Ю.В., к.э.н., доцент,
научный сотрудник
ФГБОУ ВПО «Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации» (Ижевский филиал)
г. Ижевск

Ключевые слова: *квалиметрия, финансы, бюджеты, качество управления, повышение эффективности, лицензирование, инвестиционная привлекательность, кредитоспособность заемщиков, финансовое состояние, эффективность деятельности органов исполнительной власти*

Одним из условий выхода из экономического кризиса в РФ является повышение качества управления государственными и корпоративными финансами, а также и совершенствование механизмов финансового менеджмента, осуществляемого главными распорядителями бюджетных средств либо собственниками частного бизнеса. Существующие концепции повышения эффективности межбюджетных отношений и качества управления государственными, муниципальными и корпоративными финансами в РФ ориентирует на создание стимулов улучшения качества управления, но не содержат понятия категории «качества управления финансами». В этой связи рассмотрим существующие подходы к трактовке понятия «качество» в целом и понятия «качество управления финансами» в частности.

Понятие «качество» – это философская категория. О качестве или его отсутствии говорят и пишут, с ним работают и живут. Но так ли прост ответ на вопрос: «Что такое качество?» Аристотель, Демокрит, Гегель, Кант, Энгельс, Ленин, Бердяев – лучшие умы человечества высказывали свои суждения и не могли придти к единому мнению [8].

Мнения известных российских специалистов в области управления качеством XX века: Азгальдов Г.Г., Гличев А.В., Бобков В.Н., Перевощиков Ю.С., Суббетто А.И., Окрепилов В.В. и др. и зарубежных ученых Г. Тагути и С. Шиба (Япония), Ф. Кросби и Г. Харрингтон (США) и др. об управлении качеством можно объединить в следующие группы [9]:

- качество как свойство продукции (услуг)
- качество как соответствие назначению
- качество как соответствие стоимости
- качество как соответствие стандартам
- качество как удовлетворение запросов потребителей

Последняя трактовка представляется более предпочтительной, поскольку качество оценивается потребителями и должно быть поставлено в зависимость от его запросов и требований. Именно этом подходе основано современное определение качества в соответствии с ГОСТ Р ИСО

9001:2015 [2]. Стандарт определяет качество как полный набор свойств и характеристик продукта или услуги, которые имеют отношение к способности удовлетворять зафиксированные или подразумеваемые потребности. То есть, качество конкретного оцениваемого объекта может быть выражено числом, характеризующим степень удовлетворения данным объектом соответствующей общественной или личной потребности [6].

Далее попытаемся уяснить, что подразумевается под термином «управление финансами». Финансово-кредитный энциклопедический словарь предлагает следующее определение: «Управление финансами – (англ. financial management) – сознательное воздействие органов управления на финансы страны, регионов, хозяйствующих субъектов и на финансовые процессы, финансовую деятельность, осуществляемое с целью достижения и поддержания сбалансированности, финансовой устойчивости экономики, получения доходов, прибыли, финансового обеспечения решаемых экономических и социальных задач [11].

С точки зрения теории управления более правильным будет мнение А.Г. Грязновой: «Управление финансами представляет собой процесс целенаправленного воздействия с помощью специальных приемов и методов на финансовые отношения и соответствующие им виды финансовых ресурсов для реализации функций субъектов власти и субъектов хозяйствования, целей и задач их деятельности [12].

Таким образом, управление можно рассматривать как процесс, в ходе которого создается специфический продукт в виде управляющего воздействия или управленческого решения. Материально продукт управления может быть представлен в форме указов, законов, решениях, постановлениях, планах, программах, инструкциях и др. Но этот «продукт» не позволяет удовлетворить конечные потребности общества или экономики. Только при перенесении на объект управления (государственные, корпоративные или личные финансы), побудив объект функционировать нужным для субъекта управления образом, процесс управления приводит к созданию продукта, качество которого можно оценить по способности удовлетворять потребности общества или экономики.

Таким образом, чтобы «все встало на свои места», следует построить причинно-следственную связь: «качество управления – качество функционирования объекта управления – качество продукта, создаваемого объектом управления». По нашему мнению, качество управления финансами есть эквивалент качества продукта, которые можно количественно измерить на основе фундаментального научного подхода на базе квалиметрии.

Квалиметрия (от латинского «квали» – какой, какого качества и древнегреческого «метро» – мерить, измерять) – наука, изучающая количественные методы измерения качества объектов любой природы.

Квалиметрия сформировалась как раздел метрологии. Но если метрология – это наука об измерении физических величин, то квалиметрия – это

наука об измерении показателей качества.

Объектом квалиметрии может быть любой предмет, процесс или явление – материальный или виртуальный, одушевленный или неодушевленный, рожденный природой или продукт труда человека.

Каждый объект может быть рассмотрен с двух сторон: что такое этот объект и каково его качество? Измерение его характеристик – задача метрологии, а измерение степени соответствия качества объекта требованиям потребителей (покупателей, бизнесменов, руководителей предприятий, чиновников, начальников ОТК или менеджеров по качеству и др.) – это задача квалиметрии.

Общеизвестно, что финансовая наука развивается в трех направлениях, а именно: государственные финансы, финансы хозяйствующих субъектов и финансы населения. Следуя этому принципу, нами предлагается следующая система оценки качества управления финансами на основе квалиметрического подхода.

В области государственных финансов целесообразно применять методы квалиметрии к оценке качества управления следующих объектов:

• социально-экономическое положение регионов РФ и муниципальных образований на уровне городов и районов

• инвестиционный климат страны, регионов, отраслей

• бюджеты всех уровней финансовой системы и бюджетный процесс (составление, рассмотрение, утверждение), а также деятельность органов исполнительной власти субъектов и местного самоуправления РФ, высших должностных лиц – руководителей субъектов РФ по исполнению финансовых бюджетов

• деятельность государственных и муниципальных учреждений, оказывающих социальные услуги (транспорт, дорожная сеть, ЖКХ, образование, культура, здравоохранение, спорт, туризм и др.)

В области финансов хозяйствующих субъектов предлагается выделить следующие объекты оценки:

• финансовое состояние предприятия

• финансовые затраты и потери предприятия согласно концепции «Бережливое производство»

• инвестиционная привлекательность предприятий и проектов [10]

• инвестиционная привлекательность финансовых инструментов

• кредитоспособность заемщиков банковского капитала

• предпринимательские риски

• кредитоспособность заемщика

• фондовые (биржевые) индексы.

В направлении финансов населения использование методов квалиметрии целесообразно в случаях измерения качества следующих объектов:

• прожиточный минимум

• минимальный размер оплаты труда

• потребительская корзина
• индекса «Бик-Мака
• качество жизни

Система, основанная на качестве управления финансами, имеет тесно связанные направления: стандартизация, лицензирование, объекты и субъекты квалиметрической оценки, взаимосвязь которых представлена на рис.1.

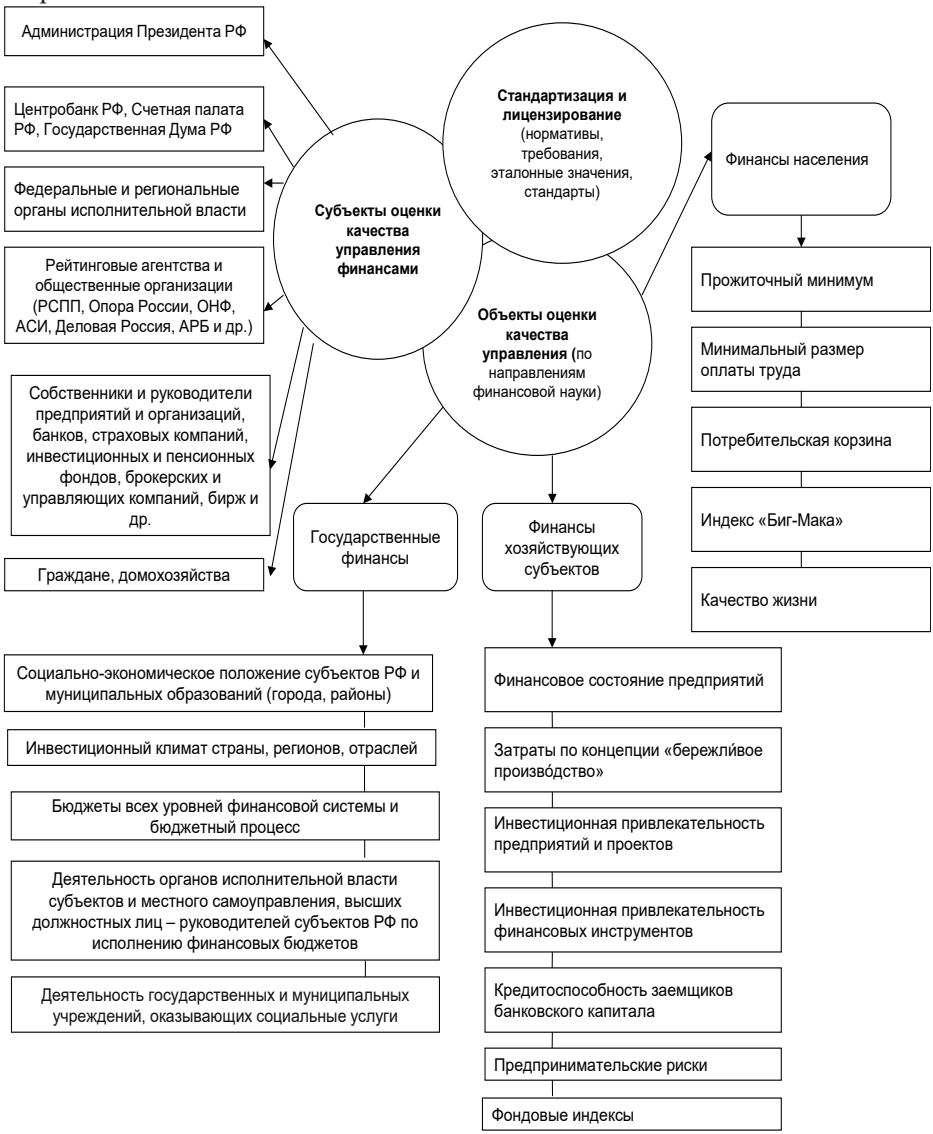


Рисунок 1. Система квалиметрической оценки качества управления финансами

Стандартизацией в финансах может быть деятельность по установлению в нормативно-правовых документах определенных требований (норм, правил, эталонных значений). Частично результаты этой деятельности можно увидеть в документах Центробанка РФ, Минфина РФ, Федеральной налоговой службы, Федеральной антимонопольной службы и других органов федерального и регионального государственного управления.

Лицензирование представляет собой вид государственного контроля, направленного на обеспечение защиты прав, законных интересов, нравственности и здоровья граждан, обеспечение обороны страны и безопасности государства [1]. Так, например, кредитные организации получают лицензию на право осуществления банковских операций. Лицензия Центробанка РФ требуется для осуществления профессиональной деятельности на рынке ценных бумаг: брокерская, дилерская деятельность, деятельность по управлению ценными бумагами, деятельность акционерных инвестиционных фондов, деятельности по управлению акционерными инвестиционными фондами, паевыми инвестиционными фондами, негосударственными пенсионными фондами, страховой деятельность.

При этом результаты стандартизации по отношению к лицензированию первичны, поскольку прежде чем осуществлять государственный контроль по установленным требованиям, необходимо эти требования разработать, обосновать и установить, а это возможно лишь при непосредственном использовании методов квалиметрии при разработке и экспертизе требований стандартов, подготовке и проведению лицензирования.

Как научная дисциплина квалиметрия была оформлена в 1968 году (почти 50 лет назад!) авторским коллективом советских инженеров, архитекторов и экономистов под руководством Г.Г. Азгальдова и получила международное признание в 70-90-х годах прошлого века. После распада Советского Союза в научном сообществе приоритет нашей страны в зарождении и становлении этой науки стал игнорироваться. К глубокому сожалению, в настоящее время в России и за тем более за рубежом квалиметрия как наука упоминается сравнительно редко. Хотя, учитывая межотраслевой и междисциплинарный характер квалиметрии, некоторые из ее приемов применяются в экономике и финансах достаточно часто.

Так, например, одним из концептуальных приемов квалиметрии является то, что связь между качеством и определяющими его свойствами может быть представлена в виде иерархичного графа – «дерева» свойств, где на самом низком уровне находится качество (как наиболее общее свойство объекта оценки), а на самом высоком уровне – неделимые простые свойства. Важно то, что квалиметрический подход при построении «дерева свойств» требует обязательного проведения корреляционного анализа, чтобы выявить характер взаимо¬связей между учитываемыми свойствами, определить их функциональную зависимость и оставить только те свойства, парная корреляция которых минимальна. Проверка факторов на

наличие корреляционных связей может быть выполнена, например, с помощью коэффициента Пирсона.

В Удмуртской Республике бюджетным управлением Министерства финансов была разработана методика оценки качества управления муниципальными финансами муниципальных образований [5]. Модель оценки качества управления основана на 3-х уровневом дереве, которое включает шесть ветвей на 2-ом уровне и 20 ветвей на 3-ем уровне:

1. бюджетное планирование (на 3-ем уровне дерева есть 8 индикаторов – простых свойств);

2. исполнение бюджета (на 3-ем уровне дерева есть 7 индикаторов – простых свойств);

3. управление муниципальным долгом (на 3-ем уровне дерева есть 4 индикатора – простых свойства);

4. управление муниципальной собственностью и оказание муниципальных услуг (на 3-ем уровне дерева есть 7 индикаторов - простых свойств);

5. прозрачность бюджетного процесса (на 3-ем уровне дерева есть 7 индикаторов – простых свойств);

6. соблюдение требований бюджетного законодательства (на 3-ем уровне дерева есть 3 индикатора – простых свойства);

Обязательным условием в квалиметрических моделях является установление важности или значимости свойств качества объекта при помощи коэффициентов весомости, которые могут определяться как чисто экспертными, так и смешанными методами [13].

Приведем пример из методики оценки эффективности деятельности органов исполнительной власти субъектов РФ [ ].

Оценка эффективности деятельности органов исполнительной власти субъекта РФ определяется по формуле:

$$К=0,5\times\frac{Ип2+Ип3+Ип4+Ип6+Ип7}{5}+0,3\times\frac{Ип1+Ип5+Ип8+Ип9+Ип11}{5}+0,2\times Ип10, \quad (1)$$

где:

К – показатель эффективности деятельности органа исполнительной власти;

Ип1 – сводный индекс ожидаемой продолжительности жизни при рождении;

Ип2 – сводный индекс объема инвестиций в основной капитал, соотнесенного с показателем численности населения;

Ип3 – сводный индекс оборота продукции (услуг), производимой малыми предприятиями, соотнесенного с показателем численности населения;

Ип4 – сводный индекс объема налоговых и неналоговых доходов бюджета субъекта РФ, соотнесенного с показателем численности населения;

Ип5 – сводный индекс уровня безработицы в среднем за 1 год;

Ип6 – сводный индекс денежных доходов населения;

Ип7 – сводный индекс удельного веса введенной общей площади жи-

лых домов по отношению к общей площади жилищного фонда;

Ип8 – сводный индекс доли обучающихся в общеобразовательных организациях, занимающихся в одну смену, в общей численности обучающихся;

Ип9 – сводный индекс смертности населения;

Ип10 – ранжированный индекс оценки населением деятельности органов исполнительной власти субъекта РФ;

Ип11 – сводный индекс доли детей, оставшихся без попечения родителей.

Третьим весьма распространенным квалиметрическим приемом является приведение в абсолютных значения (к единой базе измерения) количественных и качественных свойств объекта, выраженных в разных единицах измерения.

Приведение разноразмерных количественных свойств в единый комплексный показатель обычно осуществляется на основе функции желательности следующего вида:

$$X = \frac{f(s_i)}{f(s_0)}, \quad (2)$$

где X – комплексный показатель;

S_i – фактическая характеристика свойства (измеряемое свойство);

S_0 – эталонная характеристика свойства (мера).

По этой формуле осуществляется приведение разнородных показателей в методике расчета национального рейтинга состояния инвестиционного климата в субъектах РФ [4]. Ниже приводятся некоторые из 44-х показателей и единицы измерения этих показателей.

Таблица 1. Некоторые показатели для оценки инвестиционного климата в РФ

Показатель	Единицы измерения
Доля протяженности автодорог, не отвечающих нормативным требованиям, в общей протяженности автодорог	проценты
Общая протяженность автомобильных дорог общего пользования регионального значения	км
Общее количество муниципальных образований, входящих в состав субъекта РФ	единиц
Валовый региональный продукт по субъектам РФ	рубль
Объем налоговых доходов в бюджет субъекта РФ без учета транспортного налога и налога на имущество с физических лиц	рубль
Объем предоставленных субъектам малого и среднего предпринимательства гарантий (поручительств)	рубль

Количество индивидуальных предпринимателей и крестьянских (фермерских) хозяйств	человек
Количество рабочих мест в малых предприятиях-резидентах бизнес-инкубаторов, технопарков и промпарков	единиц
Количество субъектов малого предпринимательства (без учета индивидуальных предпринимателей)	штук
Фактический годовой пассажиропоток всех аэропортовых комплексов на территории субъекта РФ	человек
Количество номеров высшей категории в гостиницах	единиц

Четвертый прием квалиметрии заключается в свертывании отдельных свойств объекта оценки в единый интегральный (комплексный) показатель качества по определенным функциональным законам (алгоритмам).

В качестве примера можно привести модель сравнительной рейтинговой оценки финансового состояния предприятия Баканова М.И. и Шеремета А.Д. [7]. Для расчета итогового показателя рейтинговой оценки предприятий и последующего ранжирования используется 20 финансовых показателей, разбитых на 4 группы:

- показатели оценки прибыльности хозяйственной деятельности
- показатели оценки эффективности управления
- показатели оценки деловой активности
- показатели оценки устойчивости и рыночной активности

Формула для расчета интегрального показатели приводится ниже.

$$R_i = \sqrt{(1-x_{1j})^2 + (1-x_{2j})^2 + \ldots + (1-x_{nj})^2} \quad , (3)$$

где R_j – рейтинговая оценка для j-го предприятия;

$x_{1j}, x_{2j}, \ldots, x_{nj}$ – стандартизованные показатели j-го предприятия.

Приведенные в статье примеры существующих методик оценки качества управления финансами, в основе которых заложен квалиметрический подход, оставим пока без комментариев, поскольку критический анализ не является целью написания настоящей статьи. Нам было важно показать, что в мире существует множество методик оценки качества управления финансами, которые, став практически «транснациональными», тем не менее, не имеют надежного и единого методологического обеспечения. Нам представляется, что объективно назрела серьезная потребность в научном осмыслении методов количественного измерения качества управления как государственными, так и частными финансовыми средствами с использованием квалиметрического подхода.

Источники:

1. Федеральный закон РФ «О лицензировании отдельных видов деятельности» от 4 мая 2011 г. № 99-ФЗ/ Собрание законодательства РФ. 2011. – № 12.
2. ГОСТ Р ИСО 9001:2015 «Основные положения и словарь». – М.: Стандартин-

форм, 2015. – 92 с.
3. «Об оценке эффективности деятельности органов исполнительной власти субъектов Российской Федерации». – [Электронный ресурс]: Постановление Правительства РФ от 3 ноября 2012 года № 1142 «О мерах по реализации Указа Президента Российской Федерации от 21 августа 2012 г. № 1199 «Об оценке эффективности деятельности органов исполнительной власти субъектов Российской Федерации» // Справочная правовая система «Консультант Плюс».
4. «Об утверждении перечня показателей, используемых для расчета национального рейтинга состояния инвестиционного климата в субъектах Российской Федерации». – [Электронный ресурс]: Распоряжением Правительства РФ от 11 апреля 2016 года №642-р // Справочная правовая система «Консультант Плюс».
5. «Об осуществлении мониторинга и оценки качества управления муниципальными финансами муниципальных образований в Удмуртской Республике». – [Электронный ресурс]: постановление Правительства Удмуртской Республики от 3 декабря 2012 года №534 // Справочная правовая система «Консультант Плюс». Разд. «Законодательство». Информ. банк «Регион. вып. Удмуртская Республика».
6. Азгальдов Г.Г. Квалиметрия жизни / Г.Г. Азгальдов, В.Н. Бобков, В.Я. Ельмеев, Ю.С. Перевощиков, В.А. Беляков – Ижевск: Изд-во Института экономики и управления УдГУ, 2006. – 820 с.
7. Баканов М.И., Шеремет А.Д. Теория экономического анализа. – М.: Финансы и статистика, 2002. – 416 с.
8. Гличев А.В. Прикладные вопросы квалиметрии / А.В. Гличев, М.И. Примаков, Г.О. Рабинович. – М.: Изд-во стандартов, 1983. – 136 с.
9. Салимова Т.А. Управление качеством: учебное пособие специальности «Менеджмент организаций» – М.: Изд-во «Омега-л» 207. – 414 с.
10. Севрюгин Ю.В. Оценка инвестиционной привлекательности промышленного предприятия: Автореф. дис. канд. экон. наук: 08.00.05 / Севрюгин Юрий Витальевич; УдГУ. – Ижевск, 2004. – 28 с.
11. Финансово-кредитный энциклопедический словарь/Колл. авторов; Под общ. ред. А.Г. Грязновой. – М.: Финансы и статистика, 2002. – 356 с.
12. Финансы: Учебник / Под ред. А.Г. Грязновой, Е.В. Маркиной. – М.: Финансы и статистика, 2004 – 280 с.
13. Чекмарев А.Н. Квалиметрия и управление качеством. Часть 1: учебное пособие – Самара: Изд-во Самарского государственного аэрокосмического университета, 2010. – 172 с.

ТИПОЛОГИЯ КОРПОРАТИВНЫХ КУЛЬТУР В РАМКАХ АКСИОЛОГИЧЕСКОГО ПОДХОДА

Колесников А.В., к.э.н., доцент
ФГБОУ ВПО «Российский экономический
университет им. Г.В. Плеханова»
г. Москва

В настоящей статье рассмотрена классификация Ч. Ханди в контексте аксиологического подхода, который позволяет раскрыть содержание ценностей как смыслообразующих оснований организации, задающих направление деятельности и мотивированность персонала. Подобная пози-

ция способствует обоснованию внедрения в процесс управления современных компаний модели управления по ценностям. В свою очередь, модель управления по ценностям, ориентированная на формирование определенных ценностей в компании, в рамках которых исполнитель сам ставит цели, наиболее точно отвечающие этим ценностям и наиболее адекватным в данный момент времени, выводит корпоративную культуру в формат инструментально-ориентированной парадигмы.

Ключевые слова: *аксиологический подход, корпоративная культура, типология Ч. Ханди, ценностное управление, инструментально-ориентированная парадигма.*

Одной из современных тенденций в процессе управления человеческими ресурсами компании является перенос акцента в деятельности менеджмента на регулирование сложившейся в организации корпоративной культуры. В свою очередь корпоративная культура опосредуется формируемыми ценностями. Ценностный, или аксиологический, подход (от греч. axia - ценность и logos - слово, идея) фокусирует внимание на материальных, культурных, духовных, нравственных и психологических основах организации и ее сотрудников. Рассмотрение корпоративной культуры через призму аксиологического подхода позволяет наглядно выявить особенности взаимодействия компании с внешней средой, раскрыть свойства ценностно-нормативных установок сотрудников в процессе эволюционного развития предприятия. Аксиология выявляет особенности корпоративной культуры организации в зависимости от отраслевой специфики, степени влияния лидеров на процесс становления морального климата в коллективе, наличия ресурсов, находящихся в распоряжении менеджмента.

По нашему мнению наиболее полно раскрывают содержание ценностей как смыслообразующих оснований организации, задающих направление деятельности и мотивированность персонала теории таких авторов, как Акофф, Д. Коула, Т.Ю. Базаровой, Я. Хармса, М. Бурке и других. Так, типология корпоративных культур, предлагаемая Ч. Ханди, базируется на идентификации источника власти в организации, особенностей распределения прав и ответственности.

По мнению ученого, источником власти в организации могут выступать личность (индивидуальность), иерархичность (бюрократичность), интеллектуальность (знание) или творчество (креативность). В зависимости от того, какой из перечисленных источников оказывает наибольшее влияние на распределение ограниченных ресурсов, т.е. обладает властью, Ч. Ханди выделяет культуры Зевса, Аполлона, Афины и Диониса. Метафоричность древнегреческой мифологии в данной классификации наглядным образом демонстрирует суть сложившихся в компании организационных отношений, доминирующие в ней духовные установки, моральные ценности и нормы. Схематически данную типологию иллюстрирует рис. 1.

В культуре Зевса (культуре власти) все инструменты управления сосредоточены в руках одного человека – руководителя. Приоритет отдается личной власти, ограниченные ресурсы распределяются из центра. Духовная и материальная среда организации в значительной степени зависит от настроения и расположения лидера, его личных качеств и способностей. Хорошие отношения с начальством в такой корпоративной культуре становятся более важным фактором, чем компетентность или занимаемая должность.

Культура Зевса

Культура Аполлона

Культура Афины

Культура Диониса

Рисунок 1. Метафорическая типология организационной культуры (по Ч. Ханди) [1]

Приведенная на рис. 1 схема наглядным образом демонстрирует сложившуюся корпоративную культуру власти, иллюстрируя паука, расположенного в центре паутины и сосредоточившего в своих цепких лапках все нити управления. Подобные организации, как правило, представлены жесткой иерархической структурой, что, однако, не мешает руководителю, в случае необходимости, нарушать традиции сложившейся властной пирамиды и взаимодействовать с непосредственным исполнителем минуя промежуточные звенья. Такой прием позволяет принимать быстрые управленческие решения, оперативно реагируя на изменения внешней среды.

В подобной культуре минимальное количество формализованных процедур и письменно зафиксированных правил корпоративного поведения. Все это заменяется эффективно функционирующими горизонтальными и вертикальными связями, харизмой лидера, интуитивной, единоличной, базирующейся на правилах эмпатии, традиции принятия управленческих решений. Характерные особенности культуры власти представлены в таблице 1.

Таблица 1. Характерные особенности культуры власти

Содержание	Особенности	Достоинства	Недостатки
харизматичность руководителя	готовность принимать высокорисковые решения	эффективность в условиях неопределенности внешней среды	неустойчивость
доверие и эмпатия	сфокусированность на личной власти	низкая степень формализации	зависимость от влияния лидера
преемственность	значение компонента личной преданности	централизованный контроль	склонность к интригам и манипулированию

Построение данного типа корпоративной культуры, если в данном контексте вообще употребим термин «построение», поскольку культура формируется по большей степени стихийно под мощным влиянием лидера, не является ресурсоемким процессом. Дешевизна объясняется тем, что дорогостоящие процедуры внутрифирменного контроля и документирования правил и обычаев поведения заменяется эмпатией и харизмой руководителя. Как правило, культура власти складывается на начальных этапах жизненного цикла компании, что позволяет организации преодолеть первые три-четыре года становления бизнеса.

Однако затем, по мере усложнения бизнес-процедур и технологического процесса, наступает кризис власти и возникает потребность в формировании нового типа внутриорганизационных отношений. На смену типа корпоративного поведения, определяющую внутреннюю жизнь организации, оказывают влияние и принятые на работу новые сотрудники, к найму которых организация вынуждена прибегать, поскольку прежняя команда уже не в состоянии справится с увеличившимся объемом и сложностью производственных задач следующего этапа. Обновленный коллектив заинтересован в понятных и прозрачных правилах и предсказуемой среде. Таким образом, организация логично переходит к следующему типу корпоративной культуры – культуры Аполлона.

Необходимость в построении ролевой культуры вызывает в организации потребность в формировании логичных и рациональных бизнес-процессов, углублении специализации, отказ от личностного влияния на производственные отношения. В этот период корпоративная культура осмысленно выстраивается посредством создания должностных инструкций, правил внутреннего распорядка, кодексов корпоративного поведения, что позволяет формализовать ролевые и коммуникационные процедуры. Личностные отношения в организации отходят на второй план, уступая место функциональности, как в плане приема на работу, так и дальнейшего продвижения.

На рис. 1 культура Аполлона символически представлена контурами древнегреческого храма, где высокие колонны иллюстрируют стройные

и продуманные бюрократические процедуры, связанные воедино арматурой правил и процедур, великолепно работающие в условиях стабильного окружения, предсказуемого рыночного поведения конкурентов, понятной технологии производства товаров и услуг. Как известно, в древнегреческой мифологии Аполлон своей рациональностью противопоставляется эмоциональности Диониса и часто разрушительной харизматичности Зевса. Содержательное значение такого типа формируемых обычаев и традиций, индивидуальных и групповых интересов раскрыто М. Вебером при описании им постулатов теории рациональной бюрократии [2].

Подобная конфигурация формальных и неформальных установок и процедур в деятельности характерна для большинства организаций современности. Источником власти выступает иерархичность, положение, занимаемое в бюрократической структуре. Четко прописанные процедуры документооборота, коммуникационного процесса, должностные процедуры позволят принимать на работу сотрудников соответствующих требованиям должности с высокими квалификационными характеристиками.

Деперсонифицированый процесс обсуждения и принятия решений, требующий многочисленных согласований и обсуждений, способствует устойчивости и консервативности организации, что, однако, приводит к излишней сопротивляемости персонала при внедрении изменений. Мотивированность персонала объясняется удовлетворенной потребностью в безопасности и предсказуемости, уверенности в завтрашнем дне. Характерные особенности ролевой культуры представлены в таблице 2.

Таблица 2. Характерные особенности культуры роли

Содержание	Особенности	Достоинства	Недостатки
бюрократичность и иерархичность	строгое функциональное распределение ролей	безопасное и предсказуемое место работы	плохая адаптация к изменениям
сильная власть	координация и управляемость	исполнительный и стабильный персонал	медленная реакция на изменения внешней среды
высокая техническая компетентность	специализация персонала	устойчивость и консервативность	обезличенность сотрудников, потеря ими инициативы

Вместе с тем, по мере дальнейшего развития организации по траектории жизненного цикла во внешней среде происходят изменения, на которые компания обязана реагировать, меняясь внутренне. Однако сложившаяся культура роли, сформировала стабильный, не способный к новаторству и изменениям персонал. Следовательно, логика развития культуры роли в течение пяти-семи лет приводит организацию к кризису управля-

емости, проявляющемуся в слабой адаптации компании к изменяющейся бизнес-среде. В этой связи, от руководства компании требуются серьезные усилия подкрепленные знаниями особенностей протекания процесса организационных изменений и методами преодоления сопротивления персонала нововведениям по изменению сформировавшейся совокупности внутрифирменных норм, правил, обычаев и традиций поведения. Закономерным образом на смену культуры роли приходит культура задачи или, как отмечалось выше, – культура Афины.

Культура Афины подразумевает хорошо развитые навыки командной работы и задача изучения закономерностей формирования подобных внутриорганизационных отношений в условиях приближающегося доминирования мелкосерийного типа производства приобретает все большую актуальность. Помимо высокой адаптивности и приспособляемости данный тип поведения сотрудников в организации позволяет концентрировать и распределять ресурсы для оптимизации критически важных проблем, фокусироваться на решении ключевых вопросов.

Культура задачи основывается на власти специалиста и ориентирована на решение конкретных задач, когда лидерство принимает на себя сотрудник наиболее компетентный в возникшей проблеме или находящийся к ней ближе всех. Благодаря подобному типу поведения своих сотрудников организация приобретает свойства адаптивности, что позволяет ей оперативно приспосабливаться к изменившимся условиям внешней среды и быстро реагировать на вновь возникшие требования. Работа носит командный характер, где под командой понимается экспертная группа, достигшая пика своей работоспособности.

На рис. 1 культура Афины представлена в виде рыбацкой сети, что символизирует способность такого типа внутриорганизационных отношений концентрироваться на узловых проблемах. Власть сосредотачивается внутри автономных ячеек сети, которые в совокупности представляют собой объединение реализующих общую стратегию специалистов. Характерные особенности ролевой культуры представлены в таблице 3.

Формализованным проявлением культуры задачи выступает матричная структура, что не означает доминирование подобной формы межличностных отношений и внутриорганизационных процессов и явлений исключительно в проектно-ориентированных компаниях. Подобный формат деловых отношений характерен и для дивизиональных структур. Матричное построение говорит только равноценности экспертов и специалистов для компании и доминировании горизонтальных коммуникационных потоков.

По мнению Ч. Ханди культура Афины представляет собой высшую стадию развития корпоративной культуры организации, поскольку как никакая другая комбинация норм, ценностей и стилей поведения способствует выживанию компании в условиях нестабильной экономической ситуации.

Таблица 3. Характерные особенности культуры задачи

Содержание	Особенности	Достоинства	Недостатки
профессио-на-лизм и узкая специализация	эффективность при форс-мажорных обстоятельствах	высокая степень адаптивности	профессиональный снобизм
энергичность и творчество	неординарное мышление, свежесть взгляда, профессиональная интуиция	качественные творческие решения	дорогостоящие и излишне качественные решения
относительная автономность	свобода в выборе способов решения задач	самомотивированные сотрудники	избыточное общение

Вместе с тем синхронизация деятельности большого числа специалистов в относительно самостоятельных рабочих группах становится успешной лишь на начальных стадиях кризиса. По мере углубления проблем подобная стратегия менеджмента может создать потенциал хаоса, поскольку постоянно поощряемое творчество, склонность к переменам и инновациям, амбиции экспертов и специалистов могут нарушить внутреннею структуру управления. В случае продолжения кризиса, в ситуации дефицита ресурсов, созданные микрогруппы начинают жестко конкурировать между собой за обладание ограниченными факторами производства. Подобная конкуренция может принимать нездоровые формы, приводит к большому числу конфликтов и снижает эффективность компании в целом. Это окончательно нейтрализует положительный эффект культуры знаний и требует от менеджмента решительных действий по возврату к ролевой культуре с прозрачной системой отношений и иерархичной формой распределения ресурсов.

Завершаем описание типологии корпоративных культур Ч. Ханди рассмотрением культуры Диониса, который в древнегреческой мифологии ассоциируется с творческим началом и импульсивностью. На рис. 1 культура Диониса символически представлена схемой ночного небосклона, на котором среди множества вполне заурядных объектов сверкают звезды. Следовательно, рассматриваемый тип внутриорганизационных отношений фокусируется вокруг творческих личностей, выступающих в качестве системообразующих элементов компании. Талант, энергия и уникальные навыки отдельно взятых специалистов имеют критически важное значение для организации. Власть в подобных организациях исходит из личных и профессиональных качеств отдельных сотрудников, их способностей и одаренности, а также умения руководства выстраивать персонифицированные неформальные отношения с ключевыми сотрудниками.

Собственно для ключевых сотрудников культура личности является

очень комфортной рабочей средой, позволяющей им сохранять личную свободу, отстаивать профессиональную независимость, продвигать собственные цели. Однако от менеджмента организаций со сложившейся культурой личности требуются незаурядные способности по управлению такими компаниями. Характерные особенности культуры личности представлены в таблице 4.

Считается, что культура личности имеет слабые перспективы реализации в бизнесе. Однако есть отрасли, в которых данный тип доминирующих в организации моральных и профессиональных норм и ценностей выражен наиболее ярко. Так, характерной чертой развивающейся индустрии городских развлечений становится именно культура личности, когда организация является продолжением таланта отдельно взятых сотрудников. К этой же культуре следует отнести взаимоотношения в коммерческих репертуарных театральных компаниях, создающихся и функционирующих в целях извлечения выгоды для продюсеров или инвесторов от постановки и показа спектаклей. В отдельных научных лабораториях также могут существовать подобные профессионально-этические ориентиры поведения персонала.

Таблица 4. Характерные особенности культуры личности

Содержание	Особенности	Достоинства	Недостатки
профессионализм и независимость	работа оценивается по результатам	самомотивация персонала	потенциальная конфликтоемкость
ассоциация профессионалов	ориентация на разнообразную работу	помощь и содействие в развитии	потребность сотрудников в независимости
достижение персоналом собственных целей	сообщество индивидуальностей, обладающих талантом и влиянием	возможность личностного и профессионального роста	индивидуальный подход в управлении

На основе теории Ч. Ханди создано много методик оценки эффективности корпоративной культуры.

Завершая обзор теорий, относящихся к аксиологическому подходу, в качестве достоинств последнего следует отметить, что данная методология позволяет на основе анализа структуры и иерархии ценностей организации сформировать стандарты оценки корпоративной культуры, на основе которых, в свою очередь, выявить особенности динамики организационных процессов и их направленность. Кроме того, в рамках данного подхода ценности выражены в объективно-материальном своем проявлении, что также упрощает процесс их описания и оценки. Другими словами, архитектура офиса, дизайн рабочих мест, корпоративная символика, все это может выступать в качестве индикаторов при изучении корпоративной культуры.

Подобная позиция способствует обоснованию внедрения в процесс управления современных компаний модели управления по ценностям. В свою очередь, модель управления по ценностям, ориентированная на формирование определенных ценностей в компании, в рамках которых исполнитель сам ставит цели, наиболее точно отвечающие этим ценностям и наиболее адекватным в данный момент времени выводит корпоративную культуру в формат инструментально-ориентированной парадигмы.

Источники:

1. Вебер М. Протестантская этика и дух капитализма. Избранные произведения: Пер. с нем./Сост., общ. ред. и послесл. Ю.Н. Давыдова; Предисл. П.П. Гайденко. – М.: Прогресс, 1990. – 808 с. – (Социологич. мысль Запада).
2. Грошев И.В. Организационная культура: учебник для студентов вузов, обучающихся по специальности «Менеджмент», по экономическим специальностям / И.В. Грошев, А.А. Краснослободцев. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2013. – 535 с.

ПРОТИВОРЕЧИЯ ГЛОБАЛИЗАЦИИ И ПРОБЛЕМЫ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ

Смирнова И.А., к.э.н.
ФГБОУ ВПО «Финансовый университет
при Правительстве Российской Федерации»
г. Москва

Ключевые слова: *«противоречия глобализации», «либерализация мировой экономики», «неолиберальная модель глобализации», «экспансия транснационального капитала», «консервация экономической отсталости и технологической зависимости», «модель догоняющего развития», «глобальные финансовые рынки», «тенденции постиндустриализма», «инновационная парадигма», «антироссийские санкции», «политика импортозамещения».*

Актуальность анализа современного этапа глобализации возрастает по мере углубления интеграции России в мировое хозяйство. Отечественная экономика всё более подвержена воздействию обостряющихся противоречий глобализации. Последние порождают риски усиления негативных тенденций, кризисных явлений в экономике нашей страны [1, С.14].

Глобализация представляет собой объективное, и многоплановое и противоречивое явление современной мирохозяйственной жизни, характеризующееся качественными изменениями мировой хозяйственной системы. Анализ взаимодействия центробежных и центростремительных сил, действующих в отношениях между экономическими субъектами мирового рынка, осмысление и разрешение имеющихся и намечающихся противоречий между ними требует последовательного системного подхода.

Глобализация тесно связана с либерализацией мировой экономики, которая предполагает свободное межстрановое перемещение товаров, услуг и факторов производства. Либерализация сопровождается обострением конкуренции на мировом рынке и порождает качественно новые противоречия и проблемы между экономическими субъектами [2, С.7].

Развитие глобализации непосредственно связано с теорией и практикой неолиберализма. Последний претерпевает определенные трансформации. Официально западные страны ориентируются на глобальную либерализацию, тогда как реально ведется поиск альтернативных моделей мирохозяйственного регулирования. Наблюдается усиление вмешательства государства в экономику, в частности, в форме субсидирования реального сектора, введения замаскированных протекционистских мер. Модель всеобщей экономической либерализации постепенно модифицируется, что четко прослеживается в усилении различия механизмов её реализации в разных странах.

Как известно, нелиберальная модель базируется на общих постулатах либерализма. Последние были реализованы в 70-х годах при разработке концепции нового мирового экономического устройства. Она предусматривала, в частности, унификацию механизмов экономического регулирования на жесткой монетарной основе. Стихийные рыночные регуляторы рассматривались в качестве главного рычага экономического роста. Предполагалось ослабление государственного регулирования.

Усиление роли рыночных механизмов на национальном и международном уровне ставится неолибералами во главу угла и рассматривается как средство интенсивного глобального развития и гармонизации мировой экономики. Вместе с тем опыт мировой истории породил неоднозначное отношение к либеральной теории. Так, экономика Китая и Индии далека от воплощения неолиберальных идеалов. Тем не менее, высокие темпы роста этих стран общеизвестны [9, С.151].

Для неолиберальной модели глобализации характерно также подталкивание слаборазвитых стран к устранению торговых ограничений при сохранении собственных. Это ведёт к консервации экономической отсталости и технологической зависимости, углублению поляризации стран на развитый центр и зависимую периферию. Существует реальная опасность деградации слаборазвитых экономик, обусловленная экологическим, технологическим и информационным колониализмом [5, С.71].

Происходит резкое расширение экспансии транснационального капитала. Главными генераторами идей неолиберализма являются глобальные ТНК и мировые финансовые центры, находящиеся, по сути, вне рамок правового поля. Социально-экономическая специфика национальных экономик игнорируется. Навязывается унифицированная модель догоняющего развития в целях ускорения интеграции менее развитых стран в мировую экономику на неравноправных условиях. Ограничение национально-

го суверенитета происходит в условиях усиления диктата международных финансовых институтов [4, С.17].

Насколько жизнеспособна неолиберальная модель в современных условиях? Каковы перспективы и направления её трансформации? В значительной степени ответ на эти вопросы зависит от её способности предложить реальные методы разрешения основных обостряющихся противоречий, порождаемых глобализацией, решения проблем, в которых они проявляются.

Их можно систематизировать следующим образом:

- слабая регулируемость мировых финансовых рынков;
- обострение конкуренции на всех уровнях и сегментах мирового рынка;
- усиление поляризации населения по уровню доходов;
- усиление диспропорциональности развития в рамках отдельных стран, регионов, и мировой экономики в целом;
- интенсификация регионализации и локализации как контртенденций;
- качественное изменение роли государства в рыночной экономике.

Можно выделить следующие тенденции, порожденные обострением реальных противоречий и проблем глобализации. Страны вынуждены адаптировать свои экономические институты к требованиям глобализации, следствием чего является либерализация практически во всех сферах экономической жизнедеятельности. Национальным экономикам приходится выживать в условиях резкого усиления роли ТНК и ТНБ, которые, по сути, являются относительно новыми экономическими субъектами, институциональной формой интернационализации производства и обмена эпохи глобализации. Фактически реальной силы, способной противостоять ТНК в условиях глобализации не существует. В этой связи радикально меняются функции государства при общем ослаблении его регулирующих возможностей [7, С. 449].

В условиях глобализации государству становится всё труднее регулировать экономику на национальном уровне по многим причинам. В частности, можно выделить следующие:

- межстрановая конкуренция за приток иностранных инвестиций ослабляет использование традиционных рычагов макроэкономического регулирования, таких, как курс национальной валюты, таможенные тарифы, экспортные субсидии и т.д.
- происходит ослабление связи глобального рынка с географической территорией;
- наблюдается уменьшение эффективности трудового законодательства, подрыв возможностей реализации социальных программ в связи с усилением мобильности капитала;
- имеет место функционирование всё большей части национального богатства (интеллектуальные ресурсы, научно-технический потенциал и т.д.) вне рамок государственного контроля.

К обостряющимся противоречиям современного этапа развития процесса глобализации относятся, в частности, противоречия:

- между формированием единого мирового экономического пространства и делением мировой экономики на центр и периферию, имеющие, в свою очередь, противоречивые интересы;
- между возникновением единого мирового экономического пространства и мощных региональных блоков:
- между общемировой тенденцией возрастания производительности труда, увеличения объемов производства и углублением поляризации доходов и потребления, между повышением эффективности мировой экономики в целом и снижением жизненного уровня значительной части её населения;
- между эффективностью свободного трансграничного движения капитала и дестабилизирующей спекулятивной деятельностью мировой финансовой элиты;
- между финансовым и реальным секторами глобальной экономики.

Обостряющиеся противоречия современной глобализации проявляются также в качественном изменении характера конкуренции. Межфирменная конкуренция на олигополистических рынках превращается в конкуренцию между ТНК и государствами. Глобальные финансовые рынки, где главными игроками являются ТНК и ТНБ, превратились в колоссальную самостоятельную силу. Как национальный, так и международный контроль над мировыми финансовыми рынками практически отсутствует, что является основной причиной экономической нестабильности в современном мире [8, С. 124]. Степень глобализации рынков рабочей силы в настоящее время существенно отстает от глобализации рынков товаров и капитала. Следствием этого является повсеместное растущее неравенство в доходах: инструментом повышения конкурентоспособности в условиях глобализации стала практика сокращения рабочих мест и снижение реальной заработной платы. Ранее государство смягчало эти негативные тенденции, но усиление неолиберальной доктрины в последние десятилетия привело к ослаблению роли государства в данной сфере.

Вместе с тем, по отношению к развивающейся глобальной власти мирового капитала, в настоящее время наблюдаются следующие контр-тенденции. На уровне производительных сил – это локализация производства и, в целом, экономической жизни. С одной стороны, развитие новейших технологий позволяет сделать производство максимально гибким и приблизить его к потребителю, снизить трансакционные издержки. С другой стороны, наблюдается сворачивание международного разделения труда, ведущее к увеличению издержек, отставанию стран и регионов в сфере НТП.

В сфере социально-экономических отношений антитезой глобализации является усиление протекционистских тенденций и относительного

«закрытия» экономик. Данная тенденция, в свою очередь, противоречива. С одной стороны, развитие протекционизма служит одной из форм защиты малых и относительно слаборазвитых экономик от монополистического господства ТНК, развитых стран и их международных представителей (МВФ, НАТО и т.д.). С другой – ведёт к отрицательным последствиям, связанным со свёртыванием МРТ и кооперации. В целом, для многих стран третьего мира в настоящее время всё более характерна контр-интеграционная стратегия, предполагающая возрождение национальной государственности, защиту суверенных экономических интересов. Реализация этой стратегии ведёт к созданию блоков, противостоящих гегемонии мирового капитала.

Ряд менее развитых стран, а также регионов, отдельных секторов экономики пытаются реализовать стратегию догоняющего развития с целью прорваться во «второй», а, в перспективе, и в «первый» эшелон корпоративного капитала. Вместе с тем, представляется, что монополизация капиталом развитых стран потенциала информационного общества не даст менее развитым странам, ориентированным на догоняющее развитие, подняться выше среднеразвитого индустриального общества.

Самоопределение нашей страны в современном мировом пространстве предполагает поиск сочетания тенденций простиндустриализма со спецификой потенциала России [6]. Необходимо отработка экономического инструментария ослабления воздействия внешних противоречий, порождаемых глобализацией, на макроэкономическое состояние отечественной экономики, которая обладает достаточным потенциалом для разработки технологий новой инновационной парадигмы, но их внедрение требует широкомасштабных инвестиций. Антироссийские санкции ограничивают доступ на международные рынки капитала. В этих условиях внутренний кредит становится, фактически единственным источником кредитования отечественного инновационного сектора. Стоимость же российского кредита значительно выше стоимости кредита в развитых странах, что, по сути, замедляет переход на инновационный путь развития, затрудняет реализацию политики импортозамещения [3, С.505]. Если в ближайшие годы такового не произойдёт, возникнет реальная угроза остаться на обочине развития мировой цивилизации, превратиться в сырьевой придаток развитых стран и испытать на себе в полной мере негативные последствия глобализации, рассмотренные в данной статье. От рациональности, гибкости и научной обоснованности, в частности политики ЦБ РФ, зависит реальная возможность отстоять экономический суверенитет, противостоять внешним негативным последствиям глобализации и выйти на траекторию устойчивого роста.

Источники:

1. Балацкий Е.В. Угрозы России в условиях рециркуляции мирового капитала // Общество и экономика, 2016. – № 10. – С.5-17.

2. Медведева М. Б., Афанасьев Д. Ю. Современный этап развития мировой экономики и формирование глобальных дисбалансов // Финансы, деньги, инвестиции. – 2016. – № 2. – С.3-8.
3. Нуреев Р.М., Протас В.Ф., Смирнова И.А. Тема 15. Стратегия и тактика российской модернизации / Экономика развития: практикум / под ред. Р.М.Нуреева М.: Норма: ИНФРА-М, 2017. – С. 488-511.
4. Сенчагов В., Соловьев А. Оценка влияния глобальных рисков на экономику России и уровень ее экономической безопасности: научно-практический подход // Проблемы теории и практики управления . – 2015. – № 5. – С.16-28.
5. Сильвестров С. Н. Глобализация и глобальное регулирование: новейшие тенденции и вызовы для российской экономической политики // Российский экономический журнал. – 2016. – № 3. – С.62-91.
6. Смирнова И.А. Институциональные особенности денежно-кредитной политики и развитие современной России (воспроизводственный аспект) // Развитие современной России: проблемы воспроизводства и созидания: сборник научных трудов / под ред. Р.М.Нуреева, М.Л.Альпидовской. – М.: Финансовый университет, 2015. – С. 1722-1731.
7. Смирнова И.А. Макропруденциальное регулирование как институциональный ответ мировому экономическому кризису / Воспроизводство России в XXI веке: диалектика регулируемого развития. К 80-летию выхода в свет книги Дж. М. Кейнса «Общая теория занятости, процента и денег»: сборник тезисов докладов / под ред. Р.М.Нуреева, М.Л.Альпидовской. – М.: Финансовый университет, 2016. – С. 446-451.
8. Смирнова И.А. Обеспечение финансовой стабильности России в условиях экономического кризиса (институциональный аспект) // Проблемы современной экономики и институциональная теория: сборник тезисов докладов / Под науч. ред. Р.М.Нуреева. М.: Финансовый университет, 2016. – С.126-128.
9. Смирнова И.А. Системный характер эволюции китайской экономики // Успехи и проблемы модернизации современного Китая: сборник тезисов докладов участников III Международной научно-практической конференции «Успехи и проблемы модернизации современного Китая» / Под ред. Р.М. Нуреева, С.А. Просекова. М.: Финансовый университет, 2014. – С. 150-152.

ПРОБЛЕМА И ПРОГНОЗЫ ИСТОЩЕНИЯ МИНЕРАЛЬНО-СЫРЬЕВЫХ РЕСУРСОВ

Забайкин Ю.В., к.э.н., доцент
Шендеров В.И., к.т.н., профессор
Гапоненко И.Н., магистрант
Якунин М.А., к.т.н.
ФГБОУ ВПО «Российский государственный геологоразведочный университет им. Серго Орджоникидзе» МГРИ-РГГРУ
г. Москва

Ключевые слова: *нефть, запасы, прогноз, добыча.*

В современном мире энергетика является основой развития базовых отраслей промышленности, определяющих прогресс общественного производства. Во всех промышленно развитых странах темпы развития энер-

гетики опережали темпы развития других отраслей. Прогнозов о развитии энергетики сейчас очень много. Тем не менее, несмотря на улучшившуюся методику прогнозирования, специалисты, занимающиеся прогнозами, не застрахованы от просчетов, и не имеют достаточных оснований говорить о большой точности своих прогнозов для такого временного интервала, каким являются 40-50 лет. [3]

Для осуществления прогнозирования используются различные методы, в частности, прогноз может базироваться на модели, разработанной американским геофизиком и геологом М. Кингом Хуббертом в 1956 г. Основная идея подхода Хубберта состоит в том, что, поскольку нефть является конечным ресурсом, динамика ее извлечения и разведки может быть описана в виде определенной функции. В модели Хубберта учитываются два фактора: потенциально извлекаемые запасы нефти рассматриваемого региона и обобщенные темпы роста накопленной добычи. В качестве искомой функции Хубберт использовал функцию логистической кривой, что позволило без геологических и экономических данных достаточно точно описать фактическую динамику добычи нефти и осуществить прогноз на отдаленную перспективу. Было предложено использовать две логистические кривые, одна из которых характеризует динамику разведанных запасов, а другая – накопленную добычу. Огибающая кривая прироста напоминает кривую Гаусса, однако, период роста кривой Хубберта существенно меньше периода спада, т.е. она несимметрична.

Модель Хубберта вызывает много критики. Во-первых, она может быть использована на основе фактических данных об эксплуатации месторождения нефти, не учитывает динамики приращения запасов и расширения добычи за счет разведки новых месторождений. Во-вторых, текущие извлекаемые запасы меняются в зависимости от применяемых технологий, мировых цен и политики стран – экспортеров нефти.

Тем не менее, в настоящее время предпринимается много усилий по преодолению недостатков модели Хубберта и ее совершенствованию, поскольку эту модель весьма заманчиво использовать для проведения долгосрочных прогнозов исчерпания ограниченных запасов ресурсов – нефти, природного и попутного газа, угля и пр. [1, с. 362]

Кривая Хубберта – кривая полного цикла добычи исчерпаемого природного ресурса – должна начинаться с нуля и после достижения одного или более максимумов приблизиться к нулю при любой оценке запасов, из чего бы эта оценка ни исходила (из геологической или другой информации). Кривая полного цикла добычи должна быть такой, чтобы площадь под этой кривой не превышала совокупную добычу. По оценке в рамках модели Хубберта, нижний предел мировых накопленных запасов нефти составлял 184 млрд. т (1350 гигабаррелей), а верхний – 286 млрд. т (2100 гигабаррелей). Пик мировой добычи нефти, по верхней оценке запасов, должен был произойти около 2000 г., однако, по последним статистиче-

ским данным, он сдвигается на 10-20 лет. В числе прочих факторов необходимо учитывать, что для отдельного нефтяного месторождения имеются технические причины, по которым добыча могла бы следовать этой кривой и, в конечном счете, стать нерентабельной.

В США падение прироста запасов, а также то, что большинство известных месторождений прошли пик добычи, свидетельствовало о начале падения добычи в 1971 г., что совпадало с прогнозом Хубберта. Однако последующее открытие и разработка новой нефтегазоносной провинции в штате Аляска, а также развитие технологии глубоководного бурения в Мексиканском заливе позволили прекратить снижение добычи. В настоящее время в Аляске вновь имеет место снижение добычи, поэтому не стоит забывать, что со временем во всем мире вероятные потенциальные области добычи нефти будут открыты и разработаны.

Модель Хубберта не универсальна и для ее применения существует ряд условий.

Имеется большой набор месторождений, так что сумма большого набора асимметричных распределений стремится к симметричному (нормальному) вследствие центральной предельной теоремы математической статистики.

Также модель Хубберта не применима в тех случаях, когда происходят серьезные политические и экономические катаклизмы (войны или революции) и не действуют существенные внеэкономические факторы, например, снижение добычи странами ОПЕК по договоренности.

При исследовании общего геологического района следует избегать пересечения с политическими границами различных государств.

Изучая темпы добычи ископаемых видов топлива, можно сделать вывод, что около столетия каждое производство увеличивалось по экспоненте с периодами удвоения в диапазоне от 8 до 16 лет. Аналогичный темп роста характерен для большинства других промышленных компонентов. Так как ископаемые энергетические ресурсы исчерпаемы, причем основные известные запасы нефти в XXI в. будут в основном добыты, начиная с 2010-2020 гг. (пик мировой добычи) последует повышение цен на нефть и в обозримом будущем – новая технологическая революция. Добыча нефти в XXI в. закончится, и уже сейчас многие ведущие компании ведут поиск ресурсов, которые могли бы заменить нефть.

Классическая логистическая кривая впервые была применена П. Ферхюльстом в 1845 г. при исследовании народонаселения. Она была использована с тем, чтобы показать, что темп роста населения увеличивается до средней точки (fm) и затем уменьшается до нуля, образуя так называемую S-образную кривую. Эта же кривая может быть использована для моделирования накопленной добычи нефти. [1, с. 366]

При моделировании добычи природных ископаемых ежегодная добыча начинается около нуля, затем достигает максимума и опять снижается

до нуля. Для описания зависимости добычи от времени удобно использовать первую производную логистической кривой. Эта кривая является простейшим вариантом кривой Хубберта.

Возможно использование других аналогичных функций, например, Гаусса или Коши. Однако анализ статистических данных по добыче из месторождений по всему миру позволил утверждать, что предложенный Хуббертом вариант наиболее точно показывает реальный ход добычи нефти, т.е. выбор этой кривой основан, прежде всего, на имеющихся фактах.

Кривая Хубберта довольно проста для построения. Ниже приведена наиболее употребительная формула, позволяющая напрямую вычислять ежегодную добычу P, (которая является производной от накопленной добычи P, = dQ/dt) в любой момент времени исходя из пиковой добычи Pт:

$$P_i = \frac{2P_c}{1 + cosh|b(t - \tau_m)|}$$

где cosh – гиперболический косинус,

t – время, прошедшее от уровня добычи P_c до достижения пика 100% добычи.

Фактор b определяется исходя из запасов разрабатываемого месторождения U при U = const.

Используя приведенную выше формулу, зная «истинные» запасы месторождения U и имея статистические данные о ежегодной добыче нефти на этом месторождении за прошлые годы, можно построить кривую Хубберта и осуществить долгосрочный прогноз добычи на данном месторождении. Заметим, что если точка пика добычи пройдена, то по данным о ежегодной добыче за прошлые годы можно оценить запасы месторождения и тем самым полностью определить долгосрочный прогноз добычи. Таким образом, если нефтедобывающая компания определенную часть доходов от добычи нефти вкладывает в разведку и развитие добычи, то рост добычи постоянен и график ежегодной добычи близок к экспоненциальному – до тех пор, пока не будет выбрана примерно половина месторождения. С этого момента добыча начинает падать, соответственно вклад средств в разведку и развитие добычи также падает, что приводит в свою очередь к снижению роста и, следовательно, к экспоненциальному спаду добычи.

Ж. Лэрье разработал процедуру построения кривой Хубберта в зависимости от стадии добычи природного ресурса на месторождении. Самый простой случай, когда дата пика τ_m и годовая добыча P_i в точке пика известны. В этом случае определяется фактор наклона b по формуле

$$b = \frac{\delta}{(\tau_m - \tau_c)}$$

где τc соответствует уровню годовой добычи P_c.

Строить кривую Хубберта также возможно и в случае, если пик еще не

был достигнут, полагаясь на точку перегиба, т.е. когда темп роста добычи достигает максимума. Оценка точки перегиба наименее надежна вследствие случайных отклонений ежегодной добычи. Точка перегиба во времени Г и добыча этого года А, соответствующие максимуму производной ежегодной добычи, позволяют оценить время наступления пика и годовую пиковую добычу.

Из данных о добыче необходимо найти значение добычи Р, в год точки перегиба, которая соответствует максимуму приращения ежегодной добычи. После этого определяется пиковая добыча Р. По фактическим данным ежегодной добычи можно найти год τ_c и оценить период С по формуле

$$C=\Gamma\tau-\Gamma c=1{,}36(\Gamma-\Gamma c)$$

Кривая Хубберта по добыче нефти исходя из оценки запасов нефти на уровне 2,2 трлн. баррелей приведена на рис. 1.

Следует отметить, что точность вычислений невысока, поскольку при расчетах используется только часть информации, заложенной в статистических данных по добыче, а точки максимума и перегиба искались визуально.

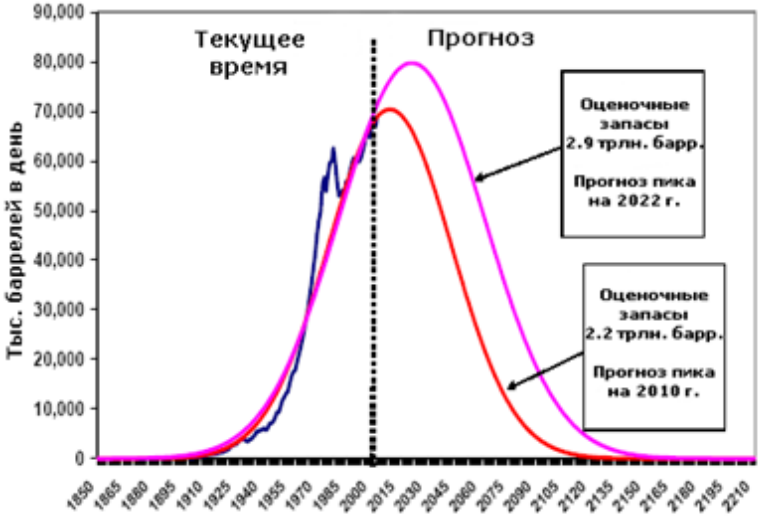


Рисунок 1. Прогноз мировой добычи нефти на базе кривой Хубберта [2, Рисунок 1]

Аналогичная процедура может применяться и при моделировании хода ежегодной добычи с помощью кривой Гаусса. Хотя кривые Хубберта и Гаусса похожи, но точки перегиба у них возникают в разное время. Точка перегиба на кривой Гаусса возникает раньше, чем на кривой Хубберта. Следовательно, оценки пиковых значений в зависимости от точки перегиба фактических данных получаются различные, а именно со значениями в

1,5 или 1,65 раз больше, чем значение в точке перегиба. С использованием той же самой точки перегиба пик на кривой Гаусса будет по значению на 10% выше, чем пик на кривой Хубберта, во времени значительно позже и по совокупной добыче на 33% больше. Это показывает неопределенность прогноза пика добычи на основе точки перегиба.

Ж. Лэрье предлагает использовать данные о приросте запасов следующим образом. Поскольку нефть должна быть открыта или разведана прежде, чем она может быть добыта, то кривая добычи должна в некоторой степени отражать кривую прироста разведанных запасов. Хубберт обнаружил высокую корреляцию между этими показателями. Фактически кривая прироста разве¬данных запасов носит крайне изрезанный характер, поскольку разведка – процесс вероятностный: в отдельные годы возможен большой прирост запасов за счет открытия новых месторождений, в то время как в неудачные годы прирост может быть нулевым или даже снижаться за счет списания неподтвердившихся запасов. Поэтому, согласно Лэрье, кривая прироста запасов должна быть сглажена. [1, с. 370, 371]

Кривая прироста разведанных запасов также может быть смоделирована с использованием кривой Хубберта. В этом случае сдвиг по времени между кривыми ежегодных прироста запасов и добычи может быть использован таким образом, чтобы кривая разведанных запасов служила прообразом для кривой добычи. Если максимум прироста разведанных запасов еще не был достигнут, прогноз становится менее надежным и попытки практического использования такого подхода приводят к существенным неточностям.

Предельные запасы бассейна с отдельной нефтяной системой или многих месторождений, которые объединяются в отдельную область, могут быть определены кривыми, огибающими отношение совокупных разведанных запасов к совокупному разведочному бурению, или распределением нефтяных месторождений по размерам. Однако на начальной стадии разработки нефтяного месторождения любые прогнозы ненадежны, поэтому использование независимых оценок запасов U оказывается полезным. В случае единой нефтяной системы пик добычи по времени достигается в точке половины использования извлекаемых запасов. Дата пика тогда может быть оценена экстраполяцией по кривой Хубберта прошлой тенденции ежегодной добычи. Такой подход позволяет определить период использования половины накопленных извлекаемых запасов и построить долгосрочный прогноз.

Важно отметить, что моделирование по Хубберту дает достаточно точные результаты исключительно в том случае, когда ряд прошлых данных не был подвержен воздействию экономических или политических факторов и при этом точка перегиба уже была пройдена. Достаточно пригодные для дальнейшего использования результаты достигаются в случае завершения хотя бы одного отдельного цикла разведки. Установление запаздывания

кривой добычи от кривой запасов необходимо для получения надежного прогноза добычи энергоресурсов (нефти, газа и). Период запаздывания по добыче нефти для разных стран значительно различается – 33 года для США, 11 – для Великобритании, 17 – для России. Это время запаздывания дает надежный тренд для будущего прогноза добычи, за исключением тех редких случаев, когда возникает новый большой цикл разведки запасов.

Однако не стоит забывать, что объем нетрадиционных ресурсов земных недр многократно выше, чем ресурсов, ныне разрабатываемых. Включение их в эксплуатацию переносит сроки начала «ресурсного голода» намного вперед, далеко за пределы предвидимого будущего истощения недр. То, что эти ресурсы не включены в разработку уже сегодня, объясняется отсутствием эффективных технологий их добычи или использования. Существующие немногочисленные проекты недостаточно отработаны и пока еще неконкурентоспособны по сравнению с добывающими предприятиями обычного типа. Однако по мере отработки традиционных ресурсов и создания радикально новых технологий сравнительная их эффективность будет повышаться. В любом случае с учетом сказанного проблема истощения ресурсов недр перестает при этом казаться жестким «физическим ограничением», а перемещает свои акценты в плоскость экономическую. [4, с. 70]

Источники:

1. Новоселов А.Л., Медведева О.Е., Новоселова И.Ю. Экономика, организация и управление в области недропользования. Учебник и практикум. – Издательство Юрайт, 2015 г. – 625 с.
2. Интернет-ресурс Франклин&Грант – http://www.franklin-grant.ru/ru/news2/data/news_04/2004_05/20040517_155701_wt.asp
3. Гордиенко В.А., Показеев К.В., Старкова М.В. Введение в экологию – http://nuclphys.sinp.msu.ru/ecology/ecol/ecol05.htm
4. Астахов А.С. Природные ресурсы и национальное богатство. Приложение к общественно-деловому, научному журналу «Энергетическая политика». – М.: «ИАЦ Энергия», 2010 г. – 220 с.

ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ ФОРМИРОВАНИЯ РЕГИОНАЛЬНЫХ БЮДЖЕТОВ СУБЪЕКТОВ ФЕДЕРАЦИИ

Абдулкадыров А.Т., магистрант
Научный руководитель: **Бегчин Н.А.**, к.э.н., доцент
ФГОБУ ВПО «Финансовый университет
при Правительстве Российской Федерации»
г. Москва

В статье рассматриваются особенности формирования бюджетов субъектов федерации на примере Германии и Канады

Ключевые слова: *федеративное государство, бюджетная система, бюджетный федерализм, виды финансового выравнивания, налоги*

К федеративным государствам, которые имеют различную модель бюджетного федерализма, и опыт которых в выстраивании межбюджетных отношений и формировании бюджетов субъектов федерации в той или иной мере может быть применён к России, относятся Германия и Канада. При этом в приведённом ниже анализе важно выделить особенности тех или иных бюджетных систем (особенности налоговой системы, механизмов бюджетного выравнивания, степени самостоятельности регионов и т д.).

Рассмотрим особенности формирования бюджетов регионов (земель) в Германии. Структура бюджетной системы и бюджетный процесс Германии соответствуют федеративному характеру государственного устройства. В консолидированный бюджет входят доходы и расходы трех уровней административного управления: федерации (центральный бюджет), 16 земель (региональные бюджеты) и более 10 тыс. общин (местные бюджеты). Консолидированный (сводный) бюджет формируется путем сложения доходов и расходов бюджетов всех трех уровней за вычетом межбюджетных трансфертов (субсидий и дотаций).

Формально все звенья бюджетной системы автономны и независимы, т. е. самостоятельно составляют бюджет, взимают налоги и сборы, расходуют средства на выполнение функций, закрепленных за ними. Федерация и земли ведут свое бюджетное хозяйство самостоятельно и независимо друг от друга, т. е. законодательно несут определенную ответственность за планирование, исполнение и контроль своих бюджетов.

Германия относится к странам с кооперативной (централизованной) моделью федерализма. Доходная часть бюджетов регионального уровня формируется преимущественно за счет законодательно определенных отчислений (долей) от «общих» (совместных) налогов – подоходного, корпорационного, НДС, – которые распределяются в соответствующей пропорции между бюджетами трех уровней власти (вертикальное выравнивание). Распределение налогов между уровнями публичной власти, как и основы бюджетного федерализма, подробно прописаны в Основном законе Германии (см. табл. 1.).

Таблица 1. Распределение налогов между уровнями публичной власти в Федеративной республике Германия[3]

Федерация	**Земли**	**Общины**
Федеральные налоги: • Таможенные пошлины • Монополия на спиртные напитки • Налог с оборота капитала • Налог на страхование • Налог с обменных операций • Компенсационные сборы, налоги на потребление	Земельные налоги: • Имущественный налог • Налог на наследство • Налог с автомобилей • Налог на пиво • Налог с игорных учреждений • Налог на покупку земельных участков	Общинные налоги: • Промысловый налог • Земельный налог • Местные налоги (на владельцев собак, на охотников, на рыболовство, на предметы роскоши)

(кроме налога на пиво) • Налоги в рамках ЕС	• Налог на пожарную охрану	
Доля от общих налогов: • Подоходный налог и налог на зарплату (42,5%) • Налог на прибыль корпораций (50%) • Налог на скидку с процентной ставки (44%) • Налог с оборота (НДС)	Доля от общих налогов: • Подоходный налог, включая налог на зарплату (42,5%) • Налог на скидку с процентной ставки (44%) • Налог на прибыль корпораций (50%) • Налог с оборота (НДС)	Доля от общих налогов: • Подоходный налог, включая налог на зарплату (15%) • Налог на скидку с процентной ставки (12%)
Доля от промыслового налога	Доля от промыслового налога	Финансовые отчисления согласно земельным законам

В немецкой модели кооперативного федерализма значительная роль отводится переговорам между федеральными и региональными властями, на которых между сторонами происходит обсуждение разделения расходных полномочий и доходных источников. Регионы должны аргументировать необходимость выделения им денег. В процессе дискуссии о тех проектах, которые представляют регионы, происходит объективная оценка проделанной работы региональных властей. Данный подход делает процесс распределения средств более прозрачным, а, следовательно, увеличивает стимулы региональных властей к эффективной работе.

Основные правила функционирования финансовой системы Германии закреплены в Финансовой конституции ФРГ, которая составляет самый крупный раздел Основного закона ФРГ (ст. 104а-115) [4]. Данный документ регулирует отношения между федерацией, землями и коммунами, что обеспечивает их устойчивость, предотвращая нежелательные воздействия политической конъюнктуры (например, в результате смены кабинетов). Главной целью Финансовой конституции является обеспечение единого (и высокого) жизненного стандарта на территории всей страны, что можно считать главной особенностью германской модели бюджетного федерализма. Для достижения поставленной цели государство перераспределяет ресурсы, а также предоставляет в равной мере общественные блага всем территориям.

В Германии существует два вида финансового выравнивания: вертикальное и горизонтальное. При вертикальном выравнивании федеральный центр перераспределяет для поддержки регионов часть своих финансовых ресурсов. При этом главный инструмент вертикального выравнивания – распределение поступлений от НДС между федеральным и совокупным бюджетом земель.

Горизонтальное выравнивание в Германии осуществляется более богатыми (западными: Бавария, Вюртемберг) землями менее богатым (вос-

точным: Саксония) и базируется на двух показателях – финансовой силы и выравнивания. Первый отражает величину получаемых землей налогов, а в отдельных случаях корректируется с учетом их особых финансовых потребностей (например, необходимости содержать порты, которыми пользуются все земли). Второй показывает соответствие бюджетных доходов, получаемых землей, долей населения, проживающего в ней (здесь также не обходится без корректировок, обусловленных, например, размерами городов, поскольку считается, что финансовые потребности для жителей крупных агломераций существенно выше, да и сами крупные города играют важную роль для жителей окрестностей).

Ещё одним видом финансовой поддержки регионов в Германии является система прямых федеральных грантов территориям. При этом различаются трансферты территориям с низким уровнем бюджетных доходов и территориям с высоким уровнем бюджетных доходов, а также трансферты: на особые нужды некоторым землям, на погашение задолженности региональными бюджетами, бюджетам восточных земель для стимулирования инвестиций и экономического роста [1].

Региональные бюджеты Германии вправе привлекать заемные средства для финансирования дефицита бюджета, но их объем достаточно жестко ограничен Маастрихтским договором (The Treaty of Maastricht). Дефицит бюджетов земель и муниципальных образований, как правило, финансируется при помощи банковских кредитов. Рынок муниципальных облигаций в ФРГ отсутствует.

Многие эксперты считают, что опыт Германии в построении эффективного бюджетного федерализма наиболее применим к российской действительности [2]. Немецкая модель учитывает сильную дифференциацию регионов. В отличие, например, от американской модели, которая способствует значительному развитию наиболее сильных штатов из-за серьёзной конкуренции между ними.

Канада – государство с федеративным устройством, состоит из 12 субъектов федерации, десяти провинций и двух территорий и около 5000 муниципальных образований, включая города, села, тауншипы, графства и районы специального обслуживания (special service districts).

Канада является одной из самых децентрализованных федераций в мире. При распределении стран по типу законодательства и уровню автономии региональных и местных уровней власти Канаду обычно относят к государству, которое имеет баланс между государством и обществом и высокий уровень автономии региональных образований. Разделение полномочий между федеральными и региональными уровнями установлено в Конституции Канады [5].

Этот документ предоставляет широкие расходные полномочия администрациям провинций, но не определяет каким образом пользоваться этими полномочиями. Поэтому каждая провинция разрабатывает собственный

свод законов.

Доходная база федерального бюджета состоит из поступлений федеральных налогов, сборов и прочих платежей, а в доходы бюджетов провинций зачисляются налоговые платежи и межбюджетные трансферты, полученные от федерального бюджета [6].

Кроме того, провинции имеют право повысить ставку федерального налога на своей территории для перечисления дополнительных налоговых поступлений в доходы своих бюджетов.

Существуют налоги, которые взимаются совместно с федерацией, а есть собственные налоги провинций и территорий. Центральное место среди совместных занимает налог на доходы физических лиц. Во всех провинциях (кроме Квебека) ставки налогов устанавливаются как процент от федерального налога. По налогу на доходы корпораций провинции (и муниципалитеты) имеют право добавлять к базовой федеральной налоговой ставке свои ставки. Акцизы взимаются либо по твердой ставке, либо как процентная ставка к цене. Налог с продаж также относится к налогам совместного ведения. Самостоятельная часть налоговых источников доходов бюджета представлена налогами на природные ресурсы.

В канадской конкурентной (децентрализованной) модели бюджетного федерализма важную роль играют процессы повсеместного выравнивания социально-экономических условий жизнедеятельности населения. Это задача как общенациональных, так и провинциальных органов власти Канады. Однако размеры трансфертов на выравнивание финансовых возможностей «слабым» провинциям меньше, чем в Германии.

Бюджетный федерализм в Канаде отличается направленностью на выравнивание доходов провинций на основе финансовой помощи бюджетам нижестоящего уровня. Критерием выделения трансфертов в Канаде служит степень отставания финансовой обеспеченности провинций от средненационального расчетного уровня.

В стране применяется вертикальное финансовое выравнивание. Финансовая помощь бюджетам провинций из федерального бюджета выделяется в виде целевых грантов (для финансирования утвержденных программ, как правило на развитие социальной сферы) и нецелевых (для выравнивания бюджетных доходов) трансфертов.

Бюджеты различных уровней в Канаде также имеют право привлекать заемные средства в целях финансирования дефицита бюджета. Федеральное законодательство не предусматривает ограничений предельного объема заимствований для органов власти провинций, тем не менее законодательством многих субъектов федерации такие ограничения установлены. В Канаде существует несколько источников заемных средств для финансирования дефицита бюджета. Органы власти провинций привлекают средства на внутреннем рынке долговых бумаг и в виде кредитов от Канадской пенсионной программы [1].

Итак, в целом, особенность бюджетных систем федеративных государств состоит, прежде всего, в большом уровне самостоятельности органов власти субъектов федерации, в области установления налоговых ставок, распределения расходных полномочий и распоряжения средствами собственных бюджетов. Несмотря на это, в различных странах с федеративным устройством могут использоваться различные модели бюджетного федерализма. Главным критерием отнесения к определенной модели бюджетного федерализма является степень централизации (децентрализации) государственного управления и степень самостоятельности региональных и местных властей.

Источники:

1. Морозова Е.А. Особенности механизма функционирования многоуровневых бюджетных систем: зарубежный опыт / Е.А. Морозова // Вопросы экономики и права. – 2011. – № 12. – С. 265-269.
2. Кибилдс А.А. Мировой опыт в развитии межбюджетных отношений в Российской Федерации // Экономические науки. – 2011. – №5. – С.285-287.
3. Основной закон Федеративной Республики Германии от 23.05.1949. ст.106. – [Электрон. ресурс] // Режим доступа: URL:https:// www.bundestag.de/blob/284870/ce0d03414872b427e57fccb703634dcd/basic_law-data.pdf4
4. Basic Law for the Federal Republic of Germany. Print version As at: November 2012 – [Электрон. ресурс] // Режим доступа: https://www.bundestag.de/blob/284870/ce0d03414872b427e57fccb703634dcd/basic_law-data.pdf
5. The Canadian Constitution. – [Электрон. ресурс] // Режим доступа: URL: http://www.justice.gc.ca/eng/csj-sjc/just/05.html
6. Krelove R., Stotsky J.G., Vehorn C.L. Canada // Fiscal Federalism in Theory and Practice. Papers, prepared by the staff of the IMF. Washington, 2006.

ВЫСТАВОЧНАЯ ИНДУСТРИЯ КАК ДРАЙВЕР СТРУКТУРНЫХ ИЗМЕНЕНИЙ В ЭКОНОМИКЕ

Мамедова Э.Т., магистрант
ФГБОУ ВПО «Российский государственный
гуманитарный университет»
г. Москва

В статье рассмотрены условия и предпосылки формирования современного механизма выставочной индустрии в России.

Ключевые слова: *выставочная деятельность, экспонент.*

Выставочная деятельность – это рыночное представление потребительских товаров и средств производства, которое может функционировать постоянно либо организовываться в любое время и в любом месте.

Цели:

• Демонстрация достижений в науке, технике и технологии;

• Предоставление выставочных и информационных услуг;

• Оказание услуг по рекламе новой продукции;

• Информирование потребителей о новых товарах, их назначении и условиях приобретения [3, С. 14].

Экспонент – физическое или юридическое лицо, использующее за плату или на иных условиях выставочную площадь от выставочного организатора в целях демонстрации своей продукции, работ, услуг в ходе проведения выставочного мероприятия. То же, что и участник выставки [2, С. 26].

Динамичное развитие экономики Российской Федерации, необходимость стимулирования положительных структурных изменений в пользу высокотехнологических производств, ставят новые задачи по продвижению отечественных технологий, товаров и услуг на внутренний и внешний рынки. Как показывает мировая практика, одним из наиболее эффективных методов решения вышеизложенных проблем является выставочная индустрия.

Но, к сожалению, многие российские компании в настоящее время не осознают необходимости последовательного подхода к организации выставочной деятельности и оценки ее эффективности. Отчасти это связано с отсутствием реально работающих методик комплексной оценки эффективности участия организации в выставке.

Эффективность участия в выставке оценивается по ряду показателей: количество заключенных сделок, востребованность проспектов и каталогов, число посетителей, задержавшихся на стенде. Чтобы выставка была результативной, необходимо, прежде всего, провести анализ собранной информации о клиентах, партнерах, конкурентах, представителях СМИ.

Выставки являются связующим звеном между внутренними и международными рынками и способствуют привлечению иностранных инвестиций для реализации перспективных направлений развития экономики. Как один из важнейших инструментов торговой, инвестиционной, промышленной и внешнеэкономической политики страны, выставочная индустрия становится системным сегментом национального хозяйства, продвигающим ключевые отрасли. И, как следствие, развитие страны напрямую зависит от того, насколько развита выставочная деятельность.

К примеру, новосибирская компания «ITE Сибирская Ярмарка» провела масштабное исследование, чтобы определить значимость выставок для компаний участников и посетителей, что они дают в общем региону. Были получены следующие результаты исследования деятельности компаний, которые наглядно демонстрируют позитивное влияние на экономические показатели данного региона:

- Разработка и внедрение инновационных решений – 64,7%
- Влияние на коррекцию ассортиментного портфеля – 75,3%
- Влияние на изменение ценовой политики – 55,3%
- Повышение узнаваемости бренда компании/продукции – 94,1%

- Рост количества упоминаний в СМИ – 47,0%
- Приток новых клиентов и партнеров –91,7%
- Рост объема продаж – 84,7%
- Расширение географии продаж – 80,0%
- Выход на новые рынки – 70,6%

65,9% экспонентов отметили, что участие в выставках является наиболее эффективным инструментом для поиска новых клиентов с точки зрения соотношения цена/качество.

Так же, стоит отметить, исходя из имеющихся статистических данных, расходы на проживание и питание во время проведения выставок «ITE Сибирская Ярмарка» посетителей из других стран и регионов России составили более 12 млн. долларов США в год [1].

По своей сложности и многофункциональности российский выставочный бизнес сравним с такими секторами национальной экономики как промышленность, научная, технологическая, предпринимательская деятельность. Примерный механизм выставочной индустрии выглядит следующим образом:

- как минимум за 12 месяцев до начала выставки необходимо сформировать бюджет, определить цели;
- за 9 месяцев составить сценарий, программу и план мероприятия;
- за 4 месяца провести тендер на застройку (если необходимо);
- за 3 месяца утвердить проект и бюджет, начать рекламную кампанию мероприятия и подготовить раздаточный материал;
- за 2 месяца установить регламент работы сотрудников, пригласить ключевых клиентов мероприятия;
- за 1 месяц разрешение всех организационных вопросов мероприятия;
- за 1 неделю до мероприятия монтаж стендов, тренинг сотрудников и т.д.;
- во время выставки необходимо анализировать каждый день и проводить дополнительный инструктаж сотрудников;
- в течение 48 часов после выставки – первичная обработка анкет;
- в течение 10 дней после выставки – рассылка благодарственных писем;
- не позднее чем через месяц после выставки, необходимо сформировать полный отчет по мероприятию.

Ускоренное технологическое развитие, прежде всего информационных и коммуникационных технологий, и связанное с этим наступление глобализации, приводит к росту значения выставочных проектов в ряду коммуникативных инструментов, которые становятся одним из эффективных механизмов реализации инновационного процесса, обеспечивают мобильность рынка, создают необходимое информационное поле, формируют значительные финансовые потоки, приносят дополнительный доход в бюджеты всех уровней.

Перспективы развития выставочной индустрии в целом сегодня связаны с обеспечением на государственном уровне ее координации и поддержки, так как законопроекты, регулирующие выставочную деятельности в России все еще находятся в разработке. В настоящее время на выставочную деятельность распространяются положения о предпринимательской деятельности, изложенные в правовых актах общехозяйственного законодательства и следующие законопроекты:

1. Федеральный закон «О рекламе»;
2. Закон Российской Федерации «Об информации, информатизации и защите информации»;
3. Закон «О государственной поддержке малого предпринимательства в РФ»;
4. Федеральный закон «Об экспортном контроле»;
5. Закон РФ «О товарных знаках, знаках обслуживания и наименованиях мест происхождения товаров»;
6. Закон «О торгово-промышленных палатах в Российской Федерации»;
7. Закон «О валютном регулировании и валютном контроле» и др.

По наиболее значимым выставочным мероприятиям издаются указы Президента и принимаются решения Правительства Российской Федерации.

Резюмируя вышесказанное, следует отметить, что выставочная деятельность, с экономической точки зрения, не только способствует развитию определенной отрасли, выявляя и стимулируя потребительский спрос, но и отлично обеспечивает пониманием сложившийся ситуации на рынке. Соответственно, необходимость развития выставочной индустрии в России, как одного из самых эффективных маркетинговых инструментов, в наше время очень актуально и необходимо. И здесь, конечно же, не обойтись без поддержки государства.

Источники:

1. Исследовано в России. [Электронный ресурс] / электронная газета для бизнеса «ЭПИГРАФ», – Новосибирск, 2017. – Режим доступа: http://epigraph.info, свободный.
2. Бердышев С.Н. Организация выставочной деятельности: издание для маркетологов и рекламистов / С.Н. Бердышев – Москва: Дашков и ко, 2008. – 26 с.
3. Романцев А.Н. Event-маркетинг. Сущность и особенности организации: издание для маркетологов, предпринимателей, руководителей компаний, преподавателей, аспирантов и студентов вузов / А.Н. Романцев. – Москва: Дашков и ко, 2015. – 9 с., 54 с.

СТРАТЕГИЧЕСКАЯ ДИЛЕММА: ОПЫТ ЯПОНСКИХ КОМПАНИЙ

Егорова И.А., магистрант
ФГБОУ ВПО «Финансовый университет
при Правительстве Российской Федерации»
(Новороссийский филиал)
г. Новороссийск

Статья посвящена вопросам обязательного стратегического плана развития компаний в условиях рыночной экономики. Автор раскрывает принципиальную схему стратегического управления компанией: цели, выбор стратегии, реализацию стратегии, оценку и контроль. Особое внимание обращается на анализ выбора стратегий развития зарубежных компаний в условиях мирового финансового кризиса. На основе анализа опыта японских компаний, результативности их стратегической дилеммы, а также характера взаимодействия с другими производителями определяется степень успеха стратегического управления.

Ключевые слова: *корпоративная стратегия, стратегическое управление, финансовый кризис, организация бизнеса, рыночная капитализация, гибридная стратегия, конкурентное преимущество.*

Актуальность исследования вариативности выбора стратегии развития компании обусловлена тем, что на сегодняшний день сильно возросла роль стратегического поведения компаний, определяющее их конкурентные преимущества. Выверенная и эффективная долгосрочная стратегия позволяет компаниям не отставать от изменений на рынке, выживать, более того – даже в кризисный период находить возможности развития.

Состояние экономики, которое можно определить как рыночное, диктует обязательство для компании по составлению стратегического плана развития, включающее поиск выгодных путей выполнения поставленных стратегических целей и задач при достаточно прогнозируемых условиях внешней среды. Прежде всего, следует определить и спрогнозировать параметры внешней среды, ассортимент продукции, цены поставщиков, рынка сбыта, и ключевое – разработать долгосрочные цели и стратегию их достижения [12,С.23-26].

Те компании, которые не применяют стратегического планирования проигрывают в конкурентной борьбе вплоть до прекращения деятельности. Таким образом, актуальность исследования данной темы определяется необходимостью сохранения конкурентоспособности компании в долгосрочной перспективе.

Предметом исследования является стратегия развития компаний на основе зарубежного опыта. Объектом исследования выступают две компании – Sony и Nintendo.

Целью исследования представляется анализ выбора стратегий развития

зарубежных компаний в условиях мирового финансового кризиса.

Стратегическое управление – это практические навыки моделирования ситуации, способность выявлять целесообразность изменений, а также разработку непосредственно стратегии и претворение её в жизнь [8, С.21].

Стратегия – это свод правил, на которые ориентируются органы управления компанией при принятии управленческих решений. При этом стратегия являет собой общий комплексный план осуществления миссии компании и достижения основных хозяйственных целей, т.к. стратегия определяет цели и пути их достижения, чтобы компания могла получить полное представление о едином порядке действий – рисунок 1.

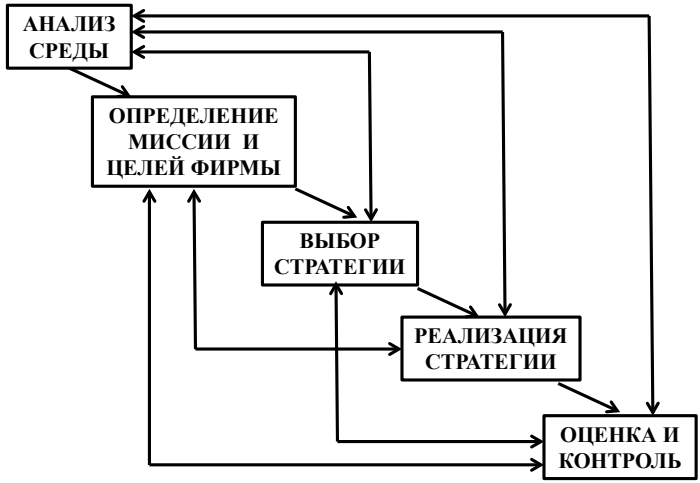


Рисунок 1. Принципиальная схема стратегического управления компанией

Стратегия – это выверено спланированный порядок действий, определяющий приоритеты, ресурсную базу и последовательность этапов достижения стратегических целей компании. Ключевая задача стратегии – перевод компании из настоящего ее состояния в прогнозируемое высшим менеджментом состояние будущее. [7]

Стратегия – это функция времени и направления. Это не просто своего рода концентрат решений и результатов в определенный период времени, но обязательно направляющая действий. Посредством стратегии определяется вектор деятельности компании в следующих аспектах:

- рост,
- стабилизация,
- альтернативы видов деятельности,
- расчет ресурсов,
- выявление конкурентных позиций [3,С.42].

Стратегия определяется с учетом объекта управления:

Стратегия компании в целом – корпоративная, конкретного подразделения компании – бизнес-стратегия, функциональной зоны хозяйствования

– функциональная стратегия.

С конструктивной точки зрения стратегическое управление – это стратегическое планирование с обратной связью. Ибо и стратегия, и план не могут включать все возможные нюансы развития компании, влияния на нее определенных факторов – особенно не статичных. С той лишь разницей, что не всегда изменение факторов является угрозой, при умелом и своевременном реагировании – может стать возможностью. Так или иначе, события внешней и внутренней среды, вынуждают пересматривать цели и даже миссию компании, стратегические направления деятельности.[9,С.7]

В процессе реализации стратегии развития важно регулярно проводить оценку результатов хозяйственной деятельности. В оценке результатов функционирования компании можно выделить следующие три этапа:

1) выработка системы показателей эффективности работы компании,

2) оценка достигнутого состояния компании в сравнении с планом,

3) осуществление корректировок.

На выбор стратегии развития влияют многие факторы:

а) риск – определяет, какую степень риска высший менеджмент может считать приемлемой;

б) прошлые стратегии;

в) реагирование на владельцев;

г) временной фактор [2].

Дополнительно, но без исключения, следует принимать во внимание влияние таких факторов как:

1) характер бизнеса компании и его отраслевые особенности;

2) состояние внешней среды компании;

3) особенности сформулированных стратегических целей компании;

4) степень риска;

5) состояние и изменение внутренней среды компании.

Анализируя опыт зарубежных компаний на примере Sony и Nintendo, можно отметить, что основными проблемами, с которыми столкнулись компании, при разработке стратегий развития, явились следующие [1,С.54]:

1) стремительно растущие портфели патентов в экономике знаний, не используемые в полном объеме, вместе со снижением коэффициента использования инноваций,

2) при управлении интеллектуальными активами можно создавать стоимость, а не только получать ее часть,

3) повышающиеся затраты на разработку технологий при сокращающемся сроке жизни продуктов привели к тому, что поддержание затрат на НИОКР на прежнем уровне стало невозможном,

4) спецификой для компаний является удаленность от внешних рынков и ограниченность ресурсов.

В таких условиях необходимость формирования стратегии развития

компаний только в рамках сложившихся управленческих стереотипов и традиционных практик планирования привели к возникновению стратегической дилеммы.

Наиболее простым путем является продолжение стратегии концентрированного роста. Такая стратегия в среднесрочной перспективе, может принести определенные положительные результаты:

• будут разрабатываться новые продукты,

• будут созданы новые рабочие места,

• будет развиваться инфраструктура и поддерживаться социальная сфера.

Но в долгосрочной перспективе эффективность такой стратегии вызывает сомнения. Полагается, что компания, выбравшая такую стратегию, в среднесрочном периоде «выпадет» из общего инновационного вектора развития и, постепенно теряя преимущества и усугубляя проблемы, станет аутсайдером.

Альтернативой данной стратегии выступает стратегия отказа от продолжения исключительной направленности на основной вид продукта, на создание подобных ему, но не существенно разнящихся. В рамках этого подхода необходимо выбрать базовые стратегические направления развития на основе конкурентных преимуществ, в настоящее время недостаточно полно использующихся (например, слабо используются услуги консалтинга). Концентрация всех возможных ресурсов для создания условий и стимулирования развития «новой» стратегии в этих направлениях может позволить совершить стратегический рывок в «инновационное будущее».

Следует понимать, что стратегическая дилемма выбора пути развития опосредована и сложным политическим дизайном, присущим рассматриваемому объекту – имеется в виду ни конкретная компания, а страна функционирования [10].

С одной стороны, это разнообразный культурный капитал, влияющий на возможность постоянной актуализации разных вариантов развития, с другой стороны, без решения возникших проблем невозможно говорить о реализации стратегических планов развития. Факторы культурной среды, деловой среды, особенностей внедрения инноваций, специфика кадровой политики влияют на разнообразие возможных стратегических решений [4,С.138].

Наиболее рациональным сценарием можно назвать «сценарий сбалансированного развития», который сочетает в себе несколько элементов разных сценариев стратегического развития и может стать базовым (целевым) для инновационной стратегии компании. Прежде всего, в рамках сценария сбалансированного развития необходимо распределить по времени реализацию сценария продолжения изыскания новых поставщиков или «помощников» и его инновационной альтернативы, так как они не могут быть реализованы одновременно. В долгосрочной перспективе к

2018–2020 гг. накопленные на первом этапе финансовые и экономические ресурсы позволят начать развитие новой инновационной составляющей, основанной на знаниях, и тем самым максимально раскрыть конкурентные преимущества компании.

Необходимо также достаточно четко локализовать реализацию сценариев, используя результаты углубленного социально-экономического анализа [6,С.23-26]. Только такой подход может позволить разрешить стратегическую дилемму инновационного развития компаний в анализируемых условиях и разработать стратегию развития, реализация которой даст возможность максимально эффективно использовать потенциал для развития инновационного вектора.

Сказанное наглядно иллюстрирует пример компаний Sony и Nintendo.

Sony – японская транснациональная корпорация со штаб-квартирой в Токио, образованная в мае 1946 года [11, С.288]. Занимается выпуском высокотехнологичной продукции.

Кроме того, Sony – один из крупнейших в мире медиаконгломератов, владеющая:

- звукозаписывающей маркой Sony Music Entertainment,
- киностудиями Columbia Pictures и TriStar Pictures,
- архивом фильмов компании MGM.

Основные регионы деятельности – Япония, США, Китай, страны Европы. Чистая прибыль, полученная компанией за 10 месяцев 2016 года, составила 147,8 млрд. йен (или 1,23 млрд. долл. США). По уровню капитализации ситуация достаточно сложная, что отображено на рисунке 2. [13]

Рисунок 2. Рыночная капитализация компании Sony

В 2007 году ценные бумаги Sony оценивались в 10 трлн. йен (85 млрд. долл. США), что было вторым по величине результатом на японском рынке после Toyota. Абсолютный рекорд компании зафиксирован в 2001 году – первый год поколения PlayStation 2, наиболее критический момент зафиксирован в 2011-2012 гг.

Интересно, что длительное время Sony имела в США репутацию производителя, гарантирующего превосходное качество, что позволяло ей

продавать свои цветные телевизоры гораздо дороже, чем конкуренты. Но в Японии у нее такого имиджа не было, поэтому продукты Sony продавались по цене наравне с продуктами Matsushita (Panasonic) и других компаний.

Определено, что Sony больше инвестировала в PR и в продвижение товара. Проистекающее различие в имидже отражалось на цене, что позволяло компании продавать свои продукты на 5-10% дороже, чем их конкуренты, при одинаковых характеристиках. На основе проведенных исследований, компания длительное время придерживалась стратегии концентрированного роста, что дало значительный результат.

Интересен другой подход к формированию стратегии развития (на основе сбалансированности). Что практически сразу дало результат – в 2016 году, благодаря популярности игры Pokemon GO рыночная стоимость Nintendo превысила 42 млрд. долл. США, обогнав по этому показателю Sony (рис.3). Как показано на рисунке 3 с момента запуска приложения рыночная стоимость Nintendo выросла в два раза. [13]

Рисунок 3. Рыночная капитализация компании Nintendo [13]

Также в середине 15 июля 2016 года Nintendo установила рекорд по количеству акций, которые продавались и покупались в ходе торгов в течение одного дня в Японии. На данный момент Pokemon GO доступна в 35 странах.

Особое внимание следует обратить на то, что Nintendo не является прямым создателем Pokemon GO и не оперирует игрой, – этим занимаются студия Niantic и компания The Pokemon Company.

Nintendo принимала участие в проработке концепта, вкладывала деньги в разработчика, владеет третью The Pokemon Company, имеет долю в одной из образующих TPC сторон и является держателем торговой марки Pokemon, логотипа и всех Покемонов, благодаря чему наблюдается взрывной рост ее акций.

Кроме прочего, Nintendo является производителем браслета Pokemon GO Plus (стоимость немногим менее 34 долларов США).

Понятно, что рыночная капитализация не статична, не сохраняется на

одном определенном уровне, но всплески позволяют инвесторам выгодно зарабатывать на ценных бумагах.

Для Nintendo абсолютным рекордом по уровню рыночной капитализации является поколение DS и Wii.

В настоящее время компания готовится к презентации новой консоли – NX. Nintendo собирается использовать мобильный сектор для увеличения интереса среди пользователей к своей основной продукции. Ее собственные приложения будут являться частью одной экосистемы с консольным бизнесом благодаря единой системе аккаунтов и бонусных накоплений My Nintendo. Nintendo также планирует активнее лицензировать свои IP третьим сторонам в рекламных целях, направить имеющиеся средства на строительство и функционирование тематических парков аттракционов.

Несмотря на сравнительно более выигрышную стратегию компании Nintendo в долгосрочной перспективе, рассмотренные примеры продемонстрировали подход японских компаний к корпоративной стратегии. Зачастую их долгосрочная цель – лидерство на мировом рынке, только так маленькая островная страна может расти и развиваться.

Однако реалистичное понимание своих слабых сторон – в частности нехватки ресурсов – заставляет их сдерживать свои амбиции. Тогда отсутствие некоторых ресурсов не становится препятствием для роста и заставляет компании прибегать к широкому спектру стратегических вариантов в отношении производства или маркетинга. Нельзя сказать, что такой подход беспроигрышный – согласно данным официальной статистики, ежегодно в Японии становятся банкротами до 15 тыс. фирм. Но только жесткая конкурентная борьба способствует состоятельности японской экономики в целом [5,С.108].

Еще одна ключевая особенность японских корпоративных стратегий, обусловленная фактором ограниченности ресурсов, – тенденция менять поле сражения в конкуренции с западными гигантами. Например, после принятия законов о контроле над выбросом выхлопных газов, корпорация Honda освоила собственное производство автомобилей. Также разработала завод и автомобиль Civic, для целей устойчивых конкурентных позиций наравне с Toyota и Nissan. Средством для победы японских компаний стал выбор такого поля сражения, где не нужно вступать в прямое противостояние с западными корпорациями-конкурентами. Изыскивались такие рынки, функции, номенклатура продукции, в которых на начальных этапах была возможность избежать ценовой конкуренции. В результате японские методы производства, философия управления персоналом столь разняться с западными, что последним сложно противостоять и предложить сравнимые решения. Нельзя сказать, что японский подход единственно верный, но их подход к формированию стратегии развития может служить источником собственных решений.

Отличительной особенностью стратегии как основного оружия компа-

ний является то, что она соотносится не с одним направлением компании, а с бизнесом как целостным явлением в его взаимосвязи с внешней средой. В условиях революционных изменений среды бизнеса, усиления инновационной направленности стратегических инициатив число координат стратегии постоянно возрастает, тогда условие целостности стратегии указывает на необходимость гармонизации интересов компании. Например, компания может столкнуться с проблемой, как одновременно эффективно управлять своей традиционной бизнес-моделью и новым предприятием в сфере е-бизнеса. В результате часто поиск лучшего решения наталкивается вопрос стратегической дилеммы.

Японские компании являются примерами успешного следования гибридной стратегии, позволяющей компании объединять конкурентное преимущество по затратам с дифференциацией продукции (например, Nintendo – качество, но за разумную цену).

Можно заключить, что успех стратегического управления во многом зависит от умения менеджеров сочетать стратегически противоположные явления, их способности найти разумный баланс сопряжения парадоксов стратегического менеджмента. В современных условиях растущего доступа к мировым знаниям крупные корпорации развивают творческое мышление своих сотрудников и учатся интегрировать различные концепции, подходы в корпоративную стратегию и организацию бизнеса.

Источники:

1. Антропов М.С. Современные инновационные стратегии и бизнес-модели компаний. – М.: Высшая школа, 2011. – С. 54.
2. Басовский Л.Е. Стратегическое управление // ЭкономистЪ [журнал]. [Электрон. ресурс] // Режим доступа: http://economuch.com/
3. Журавлев Ю.В. Стратегический подход к развитию промышленного бизнеса при освоении инноваций//ИнВестРегион. – 2011. – № 4. – С. 42.
4. Иванов Н.И. Современный стратегический анализ. – Мурманск: Высшая школа, 2013. – С. 138.
5. Иванов С.Д. Менеджмент в Японии//Проблемы экономики и менеджмента. – 2014. – №12. – С.107-111.
6. Козлов Д. Стратегическая дилемма инновационного развития // Власть. – 2013. – №10. – С.23-26.
7. Кудров В.М. Мировая экономика. – М.: ИНФРА М, 2011. – С. 399.
8. Лапыгин Ю.Н. Теория организации. – М.: Инфра-М, 2016. – С. 329.
9. Маркова В.Д. Эволюция развития и парадоксы стратегического менеджмента// Вестник НГУ. Серия: Социально-экономические науки. – 2010. – Т.10. – Вып. 2. – С.5-12.
10. Матусевич А.И. Японская стратегия ведения бизнеса//Интернет-портал «Деловой мир» [Электрон. ресурс] // Режим доступа: https://delovoymir.biz/ru/articles/view/?did=11565
11. Морита А. Sony. Сделано в Японии. – М.: Альпина Паблишер, 2014. – С.288.
12. Харитонов В.К. Проблемы конкуренции в современной экономике//Вопросы экономики. – 2012. – №2. – С.23-26.
13. Nintendo благодаря Pokemon GO обогнала по капитализации Sony [Электрон. ресурс] // Режим доступа: https://lenta.ru/news/2016/07/19/nintendo/

ГЛАВНОЕ ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ НЕДРОПОЛЬЗОВАНИЯ В РОССИИ

Забайкин Ю.В., к.э.н., доцент
Шендеров В.И., к.т.н., профессор
Гапоненко И.Н., магистрант
Якунин М.А., к.т.н.
ФГБОУ ВПО «Российский государственный геологоразведочный университет им. Серго Орджоникидзе» МГРИ-РГГРУ
г. Москва

Ключевые слова: *недропользование, полезные ископаемые, лицензия*

На данный момент в России действует информационная система в сфере недропользования, основная задача которой обеспечение органов государственной власти и недропользователей сведениями о минерально-сырьевых ресурсах страны.

Система состоит из следующих частей: государственного реестра работ по геологическому изучению недр, участков недр, которые представлены для добычи полезных ископаемых, а также в целях, не связанных с их добычей; государственного кадастра месторождений и обнаружение полезных ископаемых; основного государственного баланса запасов полезных ископаемых.

Реестр работ по геологическому исследованию недр и участков недр является составляющей частью государственного учета в сфере недропользования. Одновременно с ним ведется государственная регистрация лицензий на недропользование. Цель данной регистрации – фиксация объектов недропользования и участков недр, которые предоставляются в пользование; обеспечение контроля использования недр и соблюдения условий недропользования; справочно-информационное обеспечение органов власти РФ и субъектов РФ.

Госрегистрация лицензий на недропользование имеет отличие от регистрации прав на земельные участки и другие объекты недвижимости в Едином государственном реестре прав на недвижимое имущество. Различие заключается в разных целях проведения первичной и вторичной регистрации.

Основная цель госрегистраци лицензий заключается в упрощённом количестве учета объектов недропользования, которые переданы в пользование. Целью регистрации прав на земельные участки, а также и другие объекты недвижимости является предоставление доказательств и прав собственности на недвижимое имущество и его стимулирование, другими словами развития рынка недвижимости.

Хотя участки недр относятся Гражданским кодексом РФ к объектам недвижимости, по желанию они не регистрируются и не ставятся на учет в государственном кадастре недвижимости. Права недропользования не

регистрируются в Едином государственном реестре прав на недвижимое имущество, другими словами мы не можем совершить какие-либо сделки с данными правами в обычном гражданском порядке.

Государственный кадастр месторождений и проявлений полезных ископаемых состоит из свода унифицированных описаний (паспортов) месторождений и проявлений полезных ископаемых.

Кадастр ведется с целью обеспечения разработки федеральных и региональных программ геологического изучения недр, полного комплексного использования месторождений полезных ископаемых, а также рационального размещения предприятий по их добыче.

Кадастр содержит важные данные по каждому месторождению, которые показывают количество и качество запасов основных и совместно с ними залегающих полезных ископаемых и содержащихся в них компонентах, горно-геологические, гидрогеологические условия, его геолого-экономическую оценку, а также достоверные сведения по каждому проявлению полезных ископаемых.

В кадастре также имеются сведения о каждом участке недр, предоставленных для разработки и добычи полезных ископаемых в целях, не связанных с их добычей, и лицензиях на пользовании недрами.

Государственный баланс запасов полезных ископаемых ведется для учета состояния минерально-сырьевой базы. В него входят сведения: о количестве, качестве и степени изученности запасов каждого отдельного вида полезных ископаемых по месторождениям, которые имеют промышленное значение; размещении и степени промышленного освоения, добыче, а также потерях; обеспеченности промышленными разведанными запасами полезных ископаемых на основе их классификации.

Учет запасов полезных ископаемых в государственном балансе запасов производит Росгеолфонд на основе геологической информации, предоставляемой предприятиями, осуществляющими геологическое изучение недр, а также на основе государственной отчетности предприятий, осуществляющих разведку и добычу месторождений. [1, с. 339, 341]

Формирование информационных каналов в сфере недропользования

Основной задачей государственного учета, который ведется в России в сфере недропользования, является обеспечение необходимой информацией лиц, принимающих решения о предоставлении прав на недропользование, а также сведениями о состоянии минерально-сырьевой базы страны.

Если рассмотрим эти задачи подробней, то понимаем, что у нас сложилась действующая сейчас в стране система формирования информационных каналов в сфере недропользования.

В общих чертах она заключается в следующем.

Предприятия и организации, которые проводят геологическое изучение недр и разведку полезных ископаемых, составляют геологические отчеты. Данные отчеты направляются в Росгеолфонд (рис. 1).

По данным результатов геологического изучения недр и разведки полезных ископаемых предприятиями и организациями также внедряются ТЭО разработки месторождений. Данные ТЭО направляются на экспертизу в ГКЗ. Если заключение экспертизы имеет положительный характер то материалы ТЭО направляются в Росгеолфонд, где далее из этих материалов формируется кадастр месторождений и проявлений полезных ископаемых. Данные о запасах из утвержденных ТЭО направляются в Росгеолфонд для формирования баланса запасов полезных ископаемых. В Росгеолфонд также направляются данные предприятий о запасах полезных ископаемых.

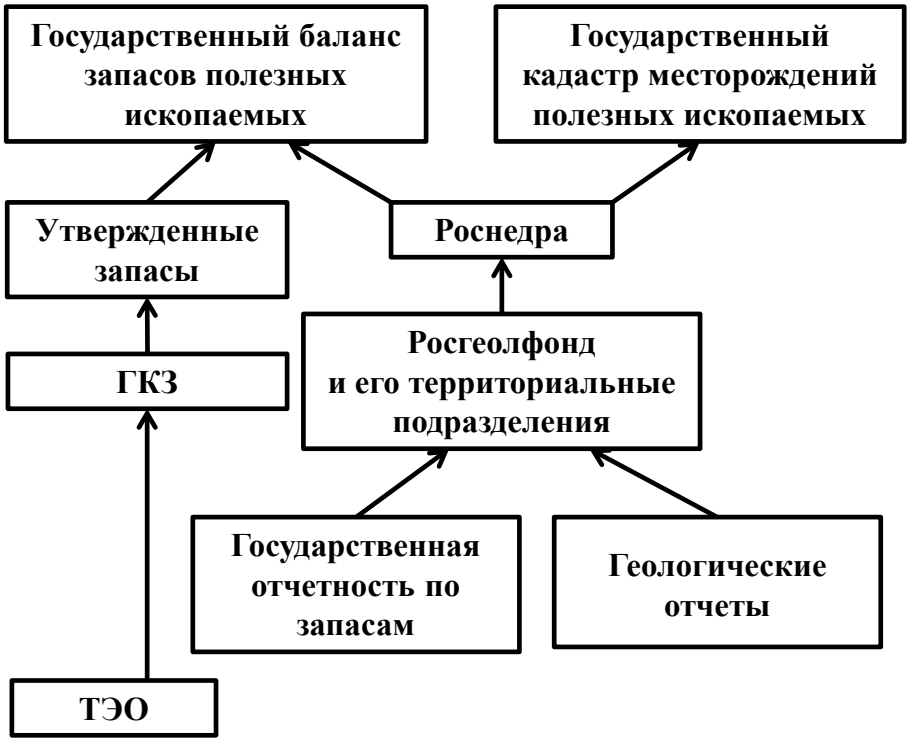


Рисунок 1. Формирование информационных каналов в сфере недропользования

Информационная система «Недра» – одна из самых важных систем в России, разработка которой занимает долгое время. Федеральное агентство по недропользованию (Роснедра) является федеральным органом исполнительной власти, осуществляющим функции по оказанию государственных услуг и управлению государственным имуществом в сфере недропользования. [3]

На сайте Федерального агентства по недропользованию размещается информация для инвесторов и недропользователей об объектах не-

дропользования, права на которые выставляются на торги на аукционах. Целью проводимых аукционов является определение пользователя недр, обладающего необходимыми финансовыми и техническими средствами и квалифицированными специалистами для геологического изучения, разведки и добычи углеводородного сырья на определенном участке в соответствии с условиями, определяемыми настоящим Порядком и условиями проведения аукциона на право пользования недрами геологического изучения, разведки и добычи. [3]

Информационная система и ее минусы

К основным минусам существующей информационной системы в сфере недропользования можно отнести: отсутствие публичности и сложность получения информации – в стране нет информации, находящейся в открытом доступе на интернет-порталах; трудный поиск открытой информации о лицензиях; отсутствие институциональной среды для совершения сделок с правами на недропользование и объективной рыночной оценки активов горных компаний.

Перечисленные минусы приводят к тому, что круг потенциальных инвесторов будет уменьшаться, затрудняется использование геологической информации отечественными и международными компаниями и инвесторами в рыночных целях и усложняется переход к упрощению процесса листинга для отечественных компаний на международном инвестиционном рынке.

Такое положение идет в разрез всем рыночным тенденциям развития экономики. Оно обусловлено нормами действующего законодательства о недрах. В соответствии со ст.1 Закона о недрах [2] недра на территории Российской Федерации, включая подземное пространство и содержащиеся в недрах полезные ископаемые, являются государственной собственностью. Участки, содержащие полезные ископаемые, не могут быть предметом купли, продажи, дарения, наследования, вклада и т.д. Права пользования недрами могут переходить от одного лица к другому только в том случае, если это допускается федеральными закон.

Также законом предусматривается возможность перехода прав пользования недрами от одного лица к другому. «Мера» этого перехода должна определяться федеральными законами. Это означает, что при законодательном развитии последнего положения могут понадобиться такие же государственный учет и государственная регистрация прав недропользования, как и государственный учет и регистрация прав на обычное недвижимое имущество.

Организация процесса пользования недрами для определенных законом видов подробно не установлена ни одним из законодательных документов, что дает государственным чиновникам все основания самостоятельно решать вопрос организации процесса недропользования. Необходимо принимать во внимание, что предприятия нефтегазового комплекса

пользуются недрами, в основном, для геологического изучения с целью обнаружения месторождений углеводородного сырья, а также для их разведки и добычи.

На сегодняшний день формирование перечней участков недр, предлагаемых для геологического изучения осуществляется территориальными подразделениями Федерального агентства по недропользованию. [4, с. 3,4]

Источники:

1. Новоселов А.Л., Медведева О.Е., Новоселова И.Ю. Экономика, организация и управление в области недропользования. Учебник и практикум. – Издательство Юрайт, 2015 г. – 625 с.
2. Закон РФ от 21.02.1992 № 2395-1 (ред. от 03.07.2016) «О недрах»
3. Интернет-сайт Федерального агентства по недропользованию «Роснедра» – [Электрон. ресурс] // Режим доступа: http://www.rosnedra.gov.ru/page/11.html
4. Сирык С.И. Организация процессов недропользования в нефтегазовом комплексе России. // Нефтегазовое дело. – 2006. – № 1 – 33 с.

АНАЛИТИЧЕСКИЙ ОБЗОР ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРИРОДООХРАННЫХ ПРОЕКТОВ

Забайкин Ю.В., к.э.н., доцент
Шендеров В.И., к.т.н., профессор
Давыдов В.А., магистрант
Якунин М.А., к.т.н.
Рыжова Л.П., доцент, к.т.н.
ФГБОУ ВПО «Российский государственный геологоразведочный университет им. Серго Орджоникидзе» МГРИ-РГГРУ
г. Москва

В данной статье мы проведем аналитический обзор экономической эффективности природоохранных проектов как способа достижения качественной реализации природоохранного мероприятия.

Ключевые слова: *экономическая эффективность, природоохранный проект, индекс рентабельности, индекс дисконтирования.*

Оценка экономической эффективности основывается на сопоставлении ожидаемых результатов от природоохранного мероприятия с затратами на его реализацию. В зависимости от цели проведения оценки экономической эффективности в качестве результата от реализации природоохранного мероприятия: будут выступать разные показатели: [3, С. 526]

• результат от природоохранных мероприятий с точки зрения предприятия-загрязнителя − снижение платежей за загрязнение и рост престижа в глазах зарубежных партнеров;

• результат от природоохранных мероприятий с точки зрения общества − снижение загрязнения окружающей среды;

• результат от природоохранных мероприятий с точки зрения админи-

страции региона − рост популярности в глазах избирателей и снижение загрязнения окружающей среды.

Далее все показатели будут рассмотрены с точки зрения общества, т.е. в качестве экономической оценки ожидаемого результата будет использована величина экономической оценки предотвращаемого ущерба от загрязнения окружающей среды. Показатели экономической эффективности можно разделить на две группы: показатели, рассчитываемые без учета фактора времени, и показатели, рассчитываемые с учетом фактора времени. В первую группу показателей входят рентабельность инвестиций и срок окупаемости.

Рентабельность природоохранных инвестиций рассчитывается как отношение экономической оценки предотвращенного ущерба окружающей среде к величине природоохранных инвестиций:

$$R = \frac{\Delta Y_i}{Z_i}\ , \text{ [3]}$$

где ΔY_i – экономическая оценка предотвращаемого ущерба за счет реализации i-го природоохранного мероприятия, тыс. руб; Z_i – затраты на реализацию i-го природоохранного мероприятия, тыс. руб.

Чем выше значение рентабельности, тем более эффективно данное природоохранное мероприятие.

Срок окупаемости природоохранных мероприятий определяется: как отношение величины природоохранных инвестиций к получаемой экономической оценке предотвращённого ущерба окружающей среде:

$$T_i^{OK} = \frac{Z_i}{\Delta Y_i}\ , \text{ [3]}$$

Этот показатель можно использовать для оценки экономической эффективности отдельных природоохранных проектов. Чем ниже этот показатель, тем более предпочтителен природоохранный проект. Практика показывает, что срок окупаемости не должен быть выше семи лет.

Во вторую группу показателей экономической эффективности, учитывающих фактор времени, входят такие показатели, как чистый дисконтированный доход (*NPV*); срок окупаемости (*PBP*); рентабельность (*P*); индекс рентабельности (*PI*); внутренняя норма доходности (*JRR*); модифицированная внутренняя норма доходности (*MIRR*). Основой учета фактора времени является дисконтный множитель $(1+r)^{\tau-t}$. Коэффициент дисконтирования r для природоохранных проектов и проектов социального развития принимается на уровне половины банковской ставки. Дисконтный множитель позволяет привести денежные потоки (CF) к моменту времени (году) τ.

Чистый дисконтированный доход *NPV* для i-го природоохранного мероприятия рассчитывается по формуле: [2]

$$NPV_i = \sum_{t=1}^{T_i} (\Delta Y_{it} - Z_{it}) \cdot (1+r)^{1-t}$$

где T_i – период дисконтирования, равный периоду использования i-го мероприятия, лет; ΔY_{it} – ожидаемая величина предотвращаемого ущерба в год t, тыс. руб.; Z_{it} – объем природоохранных инвестиций в год t, тыс. руб.;

r – коэффициент дисконтирования, равный 1/2 банковской ставки; $(1+r)^{1-t}$ – дисконтный множитель, позволяющий привести денежные потоки к первому году.

Денежный поток формируется как разность между результатами от реализации проекта (притоком – cash outflow), который равен ΔY_{it} и затратами (оттоком – cash inflow) – Z_{it} и рассчитывается по формуле $CF_{it} = \Delta Y_{it} - Z_{it}$.

На основе показателя *NPV* можно определить срок окупаемости *PBP*. Срок окупаемости – момент времени, когда сумма дисконтированных притоков будет равна сумме дисконтированных оттоков:

$$\sum_{t=1}^{PBP} (\Delta Y_{it} - Z_{it}) \cdot (1+r)^{1-t} = 0 \quad , [3]$$

Для точного расчета PBP необходимо установить момент времени, когда чистый дисконтированный доход становится положительным. [1, С. 356] Если в год t величина $NPV_{it}<0$, а в год $(t + 1)$ – $NPV_{i(t+1)}>0$, то срок окупаемости определяется по формуле:

$$PBP_i = t - \frac{NPV_{it}}{NPV_{i(t+1)} - NPV_{it}} \quad , [3]$$

Индекс рентабельности природоохранного мероприятия PI_i определяют по формуле:

$$PI_i = \frac{\sum_{t=1}^{T} \Delta Y_{it} (1+r)^{1-t}}{\sum_{t=1}^{T} \Delta Z_{it} (1+r)^{1+t}} \quad , [3]$$

В отличие от *NPV* этот показатель является относительным: он характеризует уровень приведенных доходов на единицу затрат. Чем выше значение profitable index, тем выше отдача единицы денежных средств, вложенных в реализацию рассматриваемого природоохранного проекта. [4, С. 43]

Рентабельность природоохранного мероприятия P_i рассчитывают по следующей формуле:

$$P_i = \frac{\sum_{t=1}^{T} (\Delta Y_{it} - Z_{it})(1+r)^{1-t}}{\sum_{t=1}^{T} \Delta Z_{it} (1+r)^{1+t}} \quad , [3]$$

Внутреннюю норму доходности *IRR* находят из уравнения:

$$\sum_{t=1}^{T} (\Delta Y_{it} - Z_{it})(1+IRR)^{1-t} = 0 \quad , [3]$$

Для определения *IRR* необходим о провести последовательный расчет значения *NPV* при различных коэффициентах дисконтирования r. Расчет начинается при значении r, которое последовательно увеличивается с ша-

гом k. Расчеты проводятся до тех пор, пока не изменится знак *NPV*. Выбираются два значения коэффициента дисконтирования $r_1 < r_2$ таким образом, чтобы в интервале (r_1, r_2) функция *NPV(r)* меняла свое значение с «+» на «–» или с «–» на «+»: [5, С. 69]

$$IRR = r_1 + \frac{NPV(r_1)}{NPV(r_1) - NPV(r_2)}(r_2 - r_1) \ ,$$

где r_1 – значение табулированного коэффициента дисконтирования, при котором $NPV(r_1) > 0$; r_2 – значение табулированного коэффициента дисконтирования, при котором $NPV(r_2) < 0$.

Модифицированная внутренняя норма доходности

$$MIRR_i = T_i \sqrt{\frac{\sum_{t=1}^{T} \Delta Y_{it}(1+r)^{T_i - t}}{\sum_{t=1}^{T} Z_{it}(1+r)^{1-t}}} - 1 \ , \ [3]$$

Таблица 1. Рекомендации по экономической целесообразности реализации природоохранного мероприятия

Показатель экономической эффективности	Решение по природоохранному мероприятию		
	Следует принять	Следует отклонить	Для принятия решения нужна доп. информация
NPV	*NPV > 0*	*NPV < 0*	*NPV = 0*
PBP	*PBP ≤ PBP'*	*PBP > PBP'*	*PBP = PBP'*
IRR	*IRR > r*	*IRR < r*	*IRR = r*
MIRR	*MIRR > r*	*MIRR < r*	*MIRR = r*
PI	*PI > 1*	*PI < 1*	*PI = 1*
P	*P > 0*	*P < 0*	*P = 0*

Исходя из выше изложенного, мы видим, что главным показателем, на котором базируется принятие решения о выборе мероприятия (проекта) из нескольких альтернативных, является *NPV*, все остальные показатели должны использоваться в качестве ограничений.

Источники:

1. Глухов В.В., Некрасова Т.П. Экономические основы экологии: учебник для вузов. – СПб., 2011. – с. 356
2. Жибинова К.В. Экономические основы экологии. – Красноярск, 2005. – [Электрон. ресурс] // Режим доступа: http://kgau.ru/distance/ur_4/ekology/cont/
3. Новоселов А.А., Медведева О.Е., Новоселова И.Ю. Экономика, организация и управление в области недропользования: Учебный практикум для магистров. – Москва: Юрайт, 2015. – С. 194.
4. Карасевич А.М. Оценка месторождений углеводородного сырья как объектов инвестирования и бизнеса / А.М. Карасевич, Е.С. Мелехин. – М.: Страховое ревю, 2008. – С. 43.
5. Тихомиров, Н. П. Риск-анализ в экономике / Н.П. Тихомиров, Т.М. Тихомирова. – М.: Экономика, 2010. – С. 69.

ПЛАНИРОВАНИЕ НАУЧНО-ТЕХНИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ, СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ И УПРАВЛЕНИЕ В ПРОИЗВОДСТВЕ

Забайкин Ю.В., доцент, к.э.н.
Шендеров В.И., профессор, к.т.н.
Ибрагимов Р.Р., магистр
Давыдов В.А., магистр
Якунин М.А., к.т.н.
ФГБОУ ВПО «Российский государственный геологоразведочный университет им. Серго Орджоникидзе» МГРИ-РГГРУ
г. Москва

Ключевые слова: *планирование научно-технического развития, планирование совершенствования производства, планирование совершенствования управления.*

Планирование развития науки и техники на предприятии должно подчиняться задаче систематического повышения технического уровня производства, обновления выпускаемой продукции, улучшения качества и обеспечения ее конкурентоспособности на рынке. [1, С. 363]

План технического развития разрабатывается по следующим направлениям:

• создание, освоение производства и модернизация выпускаемой продукции; внедрение прогрессивных технологических процессов; комплексная автоматизация и механизация производственных процессов; совершенствование системы управления, планирования и организации производства; повышение эффективности использования материальных и топливных ресурсов; обновление и модернизация основных фондов;

• совершенствование кооперации и разделения труда, организации и обслуживания рабочих мест, внедрение передовых приемов и методов труда;

• научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы.

Планирование повышения качества выпускаемой продукции направлено на увеличение удельного веса продукции высшей категории и производство перспективных конкурентоспособных видов продукции, снятие с производства устаревшей продукции, снижение брака и уменьшение рекламаций от клиентов. В плане показывается динамика роста этих показателей и их влияние на изменение номенклатуры и объема выпускаемой продукции, рост прибыли.

Планирование внедрения прогрессивной технологии, механизации, а автоматизации производства направлено на расшивку так называемых узких мест, обновление оборудования и увеличение количества станков с числовым программным управлением, обрабатывающих центров, роботов, комплексную механизацию трудоемких и ручных работ, модернизацию оборудования, повышение технической оснащенности вспомогательных цехов и обслуживающих хозяйств.

Реализация этих задач планируется в виде абсолютного и удельного роста количества рабочих с полностью механизированным трудом, роста производительности труда за счет повышения технического уровня производства.

Планирование совершенствования организации труда находит свое отражение в плане в виде ликвидации внутрисменных потерь рабочего времени, увеличения многостаночного обслуживания и совмещения профессий, роста квалификации кадров и производительности труда, стимулирования качества труда. [2, С. 511]

Планирование совершенствования управления отражается в плане в виде совершенствования производственной и организационной структур, упрощения аппарата управления и сокращения его численности, автоматизации управленческих функций и внедрения автоматизированных систем управления.

Планирование мероприятий по техническому развитию производства и его организации должно обеспечивать выполнение всех показателей плана на планируемый период.

По эффективности все мероприятия плана научно-технического развития, совершенствования производства и управления обычно подразделяют на три группы.

К первой группе относятся мероприятия, экономическая эффективность которых определяется расчетным путем. И она выражается в определенной сумме денежной экономии на какую-либо единицу измерения.

Ко второй группе относятся мероприятия, эффективность которых непосредственно подсчитать невозможно. Например, мероприятия по охране труда и технике безопасности, по увеличению ресурса работы двигателя, повышению стойкости инструмента и другие.

Затраты на проведение всех этих мероприятий подразделяются на капитальные и текущие. Капитальные затраты – это такие затраты, которые связаны с образованием новых основных фондов предприятия. Например, на приобретение роботов или новых установок.

Такие затраты увеличивают на балансе предприятия стоимость основных фондов. А текущие затраты включают расходы, связанные с внедрением мероприятий, не изменяющих стоимость основных фондов.

Расчет эффективности каждого мероприятия обычно начинается с установления комплекса показателей, на изменение которых оно прямо или косвенно воздействует. Такой расчет должен проводиться комплексно и учитывать социальные, экономические, научно-технические и другие результаты.

При оценке первой группы мероприятий в качестве критерия эффективности принимается прибыль. При этом прирост прибыли от реализации мероприятия определяется путем сопоставления показателей, достигаемых в результате внедрения в производство мероприятия, и показате-

лей в году, предшествующем внедрению. [3, С. 183]

При этом все условия производства, кроме изменяющихся при внедрении мероприятия, принимаются по году внедрения.

Прирост прибыли АПМ от внедряемого мероприятия рассчитывается по формуле:

$$\Delta П_м = [(Ц_1 - С_1) - (Ц_0 - С_0)]N_1$$

где $Ц_1$, $Ц_0$ – оптовая цена изделия в плановом и в базовом году, руб.;

$С_1$, $С_0$ – себестоимость изготовления единицы изделия в плановом и базовом году, руб.;

N_1 – программа выпуска в плановом году, шт.

В свою очередь, экономия от снижения себестоимости выпускаемых изделий определяется по формуле:

$$\Delta С_{нт} = (С_0 - С_1)N_1$$

И эта экономия носит название условно-годовой экономии, так как она не учитывает момент внедрения мероприятия. [4, С. 415]

Кроме того, при оценке эффективности мероприятий определяется и экономия в плановом году. Ее расчет для каждого мероприятия производится по формуле:

$$\Delta C_{1нт} = \frac{(С_0 - С_1)N_1 \cdot t}{12}$$

здесь t – количество месяцев от момента внедрения мероприятия до конца года.

С помощью этого показателя увязывается план технического развития предприятия с другими разделами.

Экономия от снижения себестоимости выпускаемых изделий рассчитывается по всем видам затрат, изменяющимся при внедрении мероприятия. В этот расчет не включается относительная экономия, получаемая за счет увеличения объема производства. [5, С. 44]

Важным оценочным показателем эффективности всех мероприятий является срок окупаемости единовременных капитальных затрат на внедрение мероприятия ($Т_{ОК}$).

Этот показатель определяется как отношение единовременных капитальных затрат (К) к условной годовой экономии ($\Delta С_{нт}$) по формуле:

$$T_{OK} = \frac{K}{\Delta С_{нт}}$$

При определении целесообразности внедрения мероприятия расчетный срок окупаемости единовременных капитальных затрат сопоставляется с нормативным его значением.

Эффективность проводимых мероприятий плана научно-технического развития совершенствования производства и управления отражается:

• в плане производства продукции и услуг – как прирост объема производства за счет внедрения новой техники;

• в плане кадрового обеспечения производства – как повышение произ-

водительности труда за счет внедрения новой техники:

• в плане по себестоимости, прибыли и рентабельности производства – как относительная экономия материальных ресурсов и затрат на заработную плату.

Источники:

1. Дубровский В.Ж., Чайкин Б.И. Экономика и управление предприятием. – М.: Инфр-М, 2004. – 323 с.
2. Зайцев Н.Л. Экономика, организация и управление предприятием. – М.: Инфра-М, 2004. – 511 с.
3. Парамонов Ф.И., Солдак. Ю.М. Теоритические основы производственного менеджмента: «Бином. Лаборатория знания», Москва, 2003. – С. 183.
4. Зуб А.Т. Стратегический менеджмент: Теория и практика: учебное пособие. – 2002. – С. 415.
5. Магданов П.В. Процесс стратегического планирования в корпорации // Вестник Пермского университета. – Вып. 1(12), 2012. – С. 44.

АНАЛИТИЧЕСКИЙ ОБЗОР ФАКТОРОВ РИСКА ПРИ ОЦЕНКЕ СТОИМОСТИ МИНЕРАЛЬНО-СЫРЬЕВЫХ РЕСУРСОВ ИНТЕРВАЛЬНЫМ МЕТОДОМ

Забайкин Ю.В., к.э.н., доцент
Шендеров В.И., к.т.н., профессор
Давыдов В.А., магистрант
Якунин М.А., к.т.н.
Рыжова Л.П., доцент, к.т.н.
ФГБОУ ВПО «Российский государственный геологоразведочный университет им. Серго Орджоникидзе» МГРИ-РГГРУ
г. Москва

Ключевые слова: *факторы риска, оценка стоимости минерально-сырьевых ресурсов, интервальный метод, формула Гурфица.*

Интервальный метод применяется в том случае, когда неизвестны законы распределения случайных факторов и реализация сценариев оценки стоимости месторождения минерально-сырьевых ресурсов не может быть охарактеризована в терминах вероятностей. [1, С. 54] В литературе иногда рекомендуется оценивать вероятности экспертно, либо принять соответствующие вероятностные распределения равномерными, нормальными или соответствующими другим законам. Экспертный метод зачастую вызывает затруднения, поскольку каждое месторождение имеет свои особенности, свой набор рисков. В таких условиях не существует исходной статистической базы для экспертных оценок. Для установления вероятностных распределений целесообразно использовать иные принципы. Например, принцип Гибса-Джейнса гласит: «Среди всех вероятностных распределений, согласованных с исходной информацией о неопределенности соот-

ветствующего показателя, рекомендуется выбирать то, которому отвечает наибольшая энтропия». [2]

Например, может быть дан интервал, т.е. две крайние оценки стоимости месторождения: максимальная составляет E_{max}= 2000 тыс. долл., а минимальная E_{min}= 1000 тыс. долл. Для определения ожидаемой стоимости месторождения в случае интервальной неопределенности целесообразно воспользоваться расчетной формулой Гурвица, которая в литературе известна как критерий оптимизма-пессимизма:

$$E_{exp} = \lambda E_{max} + (1-\lambda)E_{min} \quad , [3]$$

где λ – коэффициент ожидания успеха, $0 \le \lambda \le 1$

При λ = 1 по данной формуле ожидаемая оценка будет равна максимальной величине (оптимистической оценке), т.е. $E_{exp} = E_{max}$= 2000 тыс. долл. Если же λ = 0, то ожидаемая оценка будет равна минимальной величине (пессимистической оценке), т.е. $E_{exp} = E_{max}$= 1000 тыс. долл. Во многих практических расчетах рекомендуется принимать λ = 0,3. Значение коэффициента ожидания успеха должно определяться экспертно. [3, С. 179]

Пусть это значение оказалось равно λ = 0,35, тогда ожидаемая величина стоимости месторождения составит:

E_{exp}= 0,35 •2000 + (1 − 0,35) •1000 = 700 + 650 = 1350 тыс. долл.

Возможно определение коэффициента ожидания успеха на основе применения принципа максимума энтропии при следующих исходных данных: оценка стоимости месторождения задается двумя интервалами: (E_1^{max}, E_1^{min}) и (E_2^{max}, E_2^{min}). Распределение вероятностей неизвестно. Для отыскания ожидаемого значения стоимости месторождения методом Гурвица необходимо определить длину каждого интервала: [4, С. 79]

$$d_1 = E_1^{max} - E_1^{min} \text{ и } d_2 = E_2^{max} - E_2^{min}$$

При равномерном распределении на отрезке математическое ожидание совпадает с серединой отрезка, т.е.

$$\overrightarrow{E_1} = \frac{E_1^{max} + E_1^{min}}{2} \quad \text{и} \quad \overrightarrow{E_2} = \frac{E_2^{max} - E_2^{min}}{2} \quad , [4]$$

Среди полученных значений математических ожиданий следует выбрать максимальное (оптимистическая оценка):

$$\overrightarrow{E_{i^*}} = max_{i=1,2}[\overrightarrow{E_1}, \overrightarrow{E_2}] \quad , [3]$$

Отсюда определяется коэффициент ожидания успеха:

$$\lambda_{i^*} = \frac{d_{i^*}}{d_1 + d_2} \quad , [3]$$

Для его расчета применяется принцип максимума энтропии. Действительно, вероятностное равномерное распределение на множестве всевозможных значений стоимости месторождения, которое состоит двух отрезков d_1 и d_2, будет иметь максимальную энтропию. Вероятность попадания

в интервал, для которого имеем максимальное математическое ожидание стоимости месторождения, в этом случае будет равно λ_{i*}. [5, С. 46]
Расчет ожидаемой стоимости месторождения методом Гурвица будет окончательно проведен по формуле:

$$E_{exp} = \lambda E_1 + (1 - \lambda) E_2 \quad , [3]$$

На основе данного анализа можно рассчитать стоимость месторождения когда не известны закон распределения случайных факторов и реализация сценариев оценки стоимости минерально-сырьевых ресурсов.

Источники:

1. Колесников М.А. Оптимизация рисков и стоимости инвестиционных проектов: дис. канд. экономич. наук. Финансовый университет при Правительстве РФ, Москва, 2014 г. – С. 54. – [Электрон. ресурс] // Режим доступа: fa.ru/dep/ods/autorefs/Pages/Kolesnikov-Maksim-Andreevich.aspx
2. Верченко П.И., Сигал А.В., Наконечный Я.С.. Экономический риск: игровые модели, 2002 г. – [Электрон. ресурс] // Режим доступа: Econbooks.ru/books/part/19198
3. Новоселов А.А., Медведева О.Е., Новоселова И.Ю. Экономика, организация и управление в области недропользования: Учебный практикум для магистров. – Москва: Юрайт, 2015. – С. 179.
4. Новоселов, А . Л. Экономика природопользования / А. Л. Новоселов. – М .: Академия, 2012. – С. 79.
5. Стоимостная оценка нефтегазовых месторождений и участков недр / А.А. Герт, К. Н. Кузьмина, О. Г. Немова, Н. А. Супрунчик. – М .: Геоинформмарк, 2010. – С. 46.

ПРОЦЕСС ОРГАНИЗАЦИИ РЕМОНТНОГО ХОЗЯЙСТВА

Забайкин Ю.В., доцент, к.э.н.
Шендеров В.И., профессор, к.т.н.
Ибрагимов Р.Р., магистр
Давыдов В.А., магистр
Якунин М.А., к.т.н.
ФГБОУ ВПО «Российский государственный геологоразведочный университет им. Серго Орджоникидзе» МГРИ-РГГРУ
г. Москва

Ключевые слова: *организация ремонтного хозяйства, планово-предупредительная система, капитальный ремонт.*

Основными задачами ремонтного хозяйства предприятия являются обеспечение постоянной и надежной работоспособности оборудования, сокращение времени ремонта и минимизация затрат на его проведение. [1, С. 368]

Наиболее прогрессивной системой организации ремонтного хозяйства следует считать планово-предупредительную систему ремонта оборудо-

вания (ППР). Под такой системой понимается совокупность организационных и технических мероприятий по уходу, надзору, обслуживанию и ремонту оборудования, проводимых профилактически, по заранее составленному плану. Целью ППР является повышение эффективности использования оборудования, постоянное улучшение качества и снижение объема ремонтных работ, а также предупреждение аварийного выхода из строя оборудования.

Система ППР складывается из текущего межремонтного обслуживания и плановых ремонтов оборудования.

Текущее межремонтное обслуживание заключается в наблюдении за выполнением правил эксплуатации оборудования, своевременном регулировании механизмов и устранении мелких неисправностей. [2, С. 502]

Плановые ремонты, в свою очередь, подразделяются на малые, средние и капитальные ремонты. Малый ремонт заключается в замене или восстановлении небольшого количества изношенных деталей и в регулировании механизмов. Малый ремонт, как правило, не предусматривает разборку оборудования.

Средний ремонт – это такой ремонт, при котором производится частичная разборка оборудования и производится капитальный ремонт отдельных узлов.

Капитальный ремонт – это такой ремонт, при котором производится разборка оборудования со снятием его с фундамента и замена всех изношенных деталей, а также производится ремонт всех базовых деталей.

Кроме плановых ремонтов проводятся и внеплановые ремонты. Внеплановым ремонтом называется такой ремонт, который вызывается аварией оборудования, или ремонт, не предусмотренный планом. При хорошо организованной на предприятии системе ППР внеплановых ремонтов, как правило, не должно быть.

Основой планово-предупредительной системы ремонта являются соответствующие нормативы. Такие нормативы в свой состав включают:[4, С. 816]

- структуру и продолжительность межремонтного цикла;
- продолжительность межремонтных и межосмотровых периодов;
- категории сложности ремонта;
- затраты труда и расходы материалов.

Под структурой межремонтного цикла понимают перечень и последовательность выполнения ремонтных работ и работ по техническому уходу между капитальными ремонтами или между вводом оборудования в эксплуатацию и первым капитальным ремонтом. Так, например, структура межремонтного цикла для легких и средних металлорежущих станков может быть представлена следующим образом: [3, С. 183]

$$К - О - М_2 - О - М_2 - О - С_1 - О - М_3 - О - М_4 -$$
$$О - С_2 - О - М_5 - О - М_6 - О - К$$

Здесь К – капитальный ремонт, С – средний ремонт, М – малый ремонт, О – осмотр.

Межремонтным циклом оборудования, находящегося в эксплуатации, называется период его работы между двумя капитальными ремонтами, а для вновь установленного оборудования – период работы от начала его эксплуатации до первого капитального ремонта. Межремонтный цикл складывается из нескольких межремонтных и межосмотровых периодов. Межремонтным периодом ($г_р$), в свою очередь, называется период работы оборудования между двумя очередными плановыми ремонтами. Продолжительность межремонтного периода выражается в отработанных оборудованием часах и рассчитывается по формуле:

$$t_р = \frac{T_{мц}}{n_с + n_м + 1},$$

где $T_{мц}$ – продолжительность межремонтного цикла, ч;

$\mu_с$ – количество средних ремонтов в межремонтном цикле;

$\mu_м$ – количество малых ремонтов в межремонтном цикле.

Межосмотровым периодом (t_0) называется период работы оборудования между двумя очередными осмотрами или между очередным плановым ремонтом и осмотром Он определяется по формуле:

$$t_о = \frac{T_{мц}}{n_с + n_м + n_о + 1},$$

где n_0 – количество осмотров в межремонтном цикле.

Единая система ППР предусматривает нормативы продолжительности межремонтных циклов, межремонтных и межосмотровых периодов. Так, например, для металлорежущего оборудования их устанавливают в зависимости от типа производства, обрабатываемых материалов, условий эксплуатации, и, в частности, для легких и средних металлорежущих станков (массой до 10 тонн) расчет длительности межремонтного цикла может быть произведен по формуле:

$$T_{мц} = \beta_н \cdot \beta_м \cdot \beta_у \cdot \beta_т \cdot 2400,$$

где $\beta_н$ – коэффициент, учитывающий тип производства;

$\beta_м$ – коэффициент, учитывающий механические свойства обрабатываемого материала;

$\beta_у$ – коэффициент, учитывающий условия эксплуатации оборудования;

$\beta_т$ – коэффициент, учитывающий особенности работы различных групп станков;

2400 – нормативная длительность межремонтного цикла, корректируемая с помощью перечисленных коэффициентов, ч.

При планировании ремонтных работ составляется график ремонта оборудования. В плане указывается месяц проведения осмотров и плановых ремонтов по каждой единице оборудования. Вид очередного ремонта устанавливают по структуре ремонтного цикла, а время его проведения

– по нормативной продолжительности межремонтного периода. При составлении графика предусматривают равномерное распределение всего годового объема ремонта с целью обеспечения равномерной загрузки ремонтных баз и рабочих.

Трудоемкость ремонтных работ определяется категорией ремонтной сложности оборудования. Категория сложности позволяет определить трудоемкость любой ремонтной операции, выполняемой над данным агрегатом. Трудоемкость капитального ремонта агрегата 1-й категории сложности равна трудоемкости одной ремонтной единицы, 2-й категории – двум ремонтным единицам и т. д.

В организации ремонтных работ различают три системы: централизованную, децентрализованную и смешанную. Централизованная система заключается в том, что все виды ремонтных операций выполняются централизованно ремонтно-механическим цехом или специализированным предприятием. При децентрализованной системе все виды ремонтных операций выполняются ремонтными базами самих цехов основного производства. При смешанной системе все виды ремонтных операций, кроме капитальных ремонтов, выполняют цеховые ремонтные базы, а капитальные ремонты выполняют ремонтно-механические цехи или специализированные предприятия.

Источники:

1. Дубровский В.Ж., Чайкин Б.И. Экономика и управление предприятием. – М.: Инфра-М, 2004. – 368 с.
2. Зайцев Н.Л. Экономика, организация и управление предприятием. – М.: Инфра-М, 2004. – 502 с.
3. Парамонов Ф.И., Солдак Ю.М. Теоритические основы производственного менеджмента: «Бином. Лаборатория знания», Москва, 2003. – С. 183.
4. Котлер Ф. Маркетинг-менеджмент / пер. с англ. – СПб.: Питер, 1999. – 816 с.

ПРИМЕНЕНИЕ ДОХОДНОГО ПОДХОДА К ОЦЕНКЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ФУТБОЛЬНОГО КЛУБА

Аджигайтканов А.Р., магистрант
Научный руководитель: **Солнцев И.В.**, к.э.н., доцент
ФГОБУ ВПО «Финансовый университет
при Правительстве Российской Федерации»
г. Москва

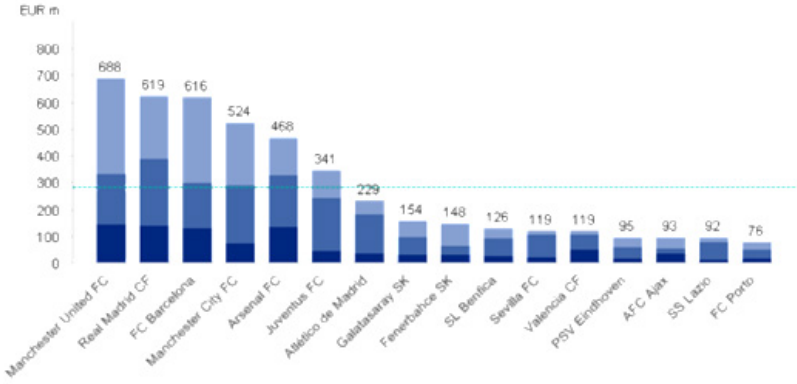
В статье рассматриваются особенности применения доходного подхода на примере футбольных клубов.

Ключевые слова: *футбол, доходный подход, выручка, Манчестер Юнайтед, Спартак.*

Сегодня спортивная индустрия оценивается примерно в $ 600-700 млрд. Американский Forbes опубликовал рейтинг 50 самых дорогих спортивных клубов мира 2016 года [1]. Как и в 2015 г., в тройке лидеров – футбольные команды. Самой дорогой спортивной командой мира остается испанский футбольный клуб Real Madrid, стоимость которого Forbes оценил в $3,65 млрд. На втором месте – другой испанский футбольный клуб – Barcelona. Стоимость клуба оценивается в $3,55 млрд. Замыкает первую тройку английский клуб Manchester United стоимостью $3,32 млрд. Как отмечает Forbes, средняя стоимость 20 самых дорогих клубов мира составляет $1,44 млрд (2016), что на 24 % выше показателя прошлого года. Еще пять лет назад ни один из клубов топ-50 не стоил $2 млрд, сейчас же таких команд шесть.

Доходный подход основан на предположении, что стоимость компании равна сумме текущей стоимости ожидаемых будущих доходов от этого бизнеса. В соответствии с методом дисконтирования денежных потоков (Discounted Cash Flow), который используется в рамках доходного подхода исходит из того принципа, что инвестор не будет платить за бизнес больше, чем текущая стоимость ожидаемых будущих доходов. Точно так же владелец бизнеса не будет продавать свою компанию по цене, которая ниже, чем сумма текущей стоимости будущих денежных потоков.

Одно из критических замечаний DCF–модели футбольных клубов является то, что многие футбольные клубы исторически были убыточными и, следовательно, не имеют положительных денежных потоков. Для разработки анализа была использована DCF–модель только для больших и популярных футбольных клубов с положительными денежными потоками и для тех, у кого большие шансы присоединиться к ним в ближайшее время. Тем не менее, на сегодняшний день реализуются новые ограничения (правила) в футбольной индустрии, чтобы избежать убытков в будущем (UEFA fair play). Модель DCF также широко используется специалистами в рамках бизнес – спорта, например, Deloitte & KPMG (Обзор «The European Elite 2016», составленный компанией KPMG).



Структура выручки профессионального футбольного клуба делится на три основных компонента:

• Matchday revenue – доходы, полученные от клубов в результате проведения матчей на своем домашнем стадионе;

• Broadcasting revenue – доходы, полученные от трансляций в связи с участием клуба во внутреннем чемпионате, кубке, а так же от международных соревнований;

• Commercial revenue – доходы, полученные от спонсоров, мерчендайзинга, продажи одежды, лицензирования продукции, мобильного контента и других коммерческих операций.

Таблица 1. Распределение доходов Европейских футбольных команд 2015/2016 сезона*

	Клуб	Доходы от матчей, %	Доходы от ТВ, %	Коммерческиедоходы, %	Общая выручка, млн. евро
1	FC Manchester United	20	27	53	689
2	FC Barcelona	19	33	48	620
3	FC Real Madrid	21	37	42	620
4	FC Bayern Munchen	17	25	58	592
5	FC Manchester city	13	41	46	525
6	FC PSG	18	24	58	521
7	FC Arsenal	29	41	30	469
8	FC Chelsea	21	43	36	447
9	FC Liverpool	19	42	39	403,8
10	FC Juventus	13	57	30	341,1

*Источник: Football Money League 2017

Доходы от матчей (Matchday revenue) – доходы, полученные от клубов в результате проведения матчей на своем домашнем стадионе. В основном полученные от продажи абонементов (большинство фанатов покупают абонементы на все домашние матчи чемпионата), билетов (в основном скупаются фанатами из других клубов), а также продажи напитков и продуктов питания, парковка, программы на игровые дни, доходы от посещений музея, доходы от сдачи тренированных полей в аренду и так далее. Существенным фактором дохода от матчей является количество домашних игр, например, для Английских футбольных клубов – 19 матчей в Премьер-лиге, а также матчи в кубке Англии, кубке лиги и Лиги Чемпионов (Лиге Европы). На посещения футбольных игр также влияет вместимость стадиона.

Доходы от ТВ (Broadcasting revenue) – доходы, полученные от трансляций в связи с участием клуба во внутреннем чемпионате, кубке, а также

от международных соревнований. Продажа прав на трансляции является ключевым источником клубных доходов в течение последних нескольких десятилетий. Рост популярности Европейских Чемпионатов и Лиги Чемпионов на международном рынке, а также недавнее сближение телекоммуникаций и телевизионной отрасли были основными драйверами увеличения дохода от ТВ [2].

Коммерческие доходы (Commercial revenue) – доходы, полученные от мерчендайзинга, продажи одежды, лицензирования продукции, мобильного контента и других коммерческих операций.

В отличие от американских команд в НФЛ, НХЛ и МЛБ, футбольные команды, например, Манчестер Юнайтед, сохраняет полный контроль над использованием и монетизации своих прав на интеллектуальную собственность во всем мире в области розничной торговли, мерчендайзинга и лицензирования продукции [3]. Они включают в себя продажу спортивной одежды, тренировочного комплекта и одежду для отдыха с изображением бренда футбольной команды, а также другие лицензированные продукты из кружки, покрывала и так далее.

Выступление футбольного клуба напрямую влияет на бизнес, результаты деятельности, финансовое состоянии и денежные потоки. Например, выручка от реализации продукции, прав СМИ и продажа билетов могут значительно упасть, если команда упадет в нижний дивизион (проигрывая матчи), не выйдет в Лигу Чемпионов или Лигу Европы [4]. Плохой результат в чемпионате может негативно повлиять на способность привлекать и удерживать талантливых игроков и тренерский штаб, а также фанатов, спонсоров и других коммерческих партнеров, которые будут оказывать негативное влияние на футбольный бизнес.

В свою очередь, в футболе, ровно, как и в любом бизнесе есть альтернативные варианты заработка. Во-первых, это стадион, где, кроме «matchday», можно сдавать арену в аренду. Например, на стадионе Лужники часто проходят концерты зарубежных звезд, в разное время там выступали Майкл Джексон, Роллинг стуонс, Мадонна и тд. Помимо стадиона, в состав почти каждого стадиона входят объекты коммерческой недвижимости: дополнительные тренировочные поля, магазины, отели, музеи и рестораны. Кроме сдачи стадиона в аренду, можно также зарабатывать на спонсорстве стадионов. В Европе, в основном в Англии и Германии, большинство клубов продают название собственных стадионов, зарабатывая на этом большие деньги. Примером может служить стадион клуба Арсенал, который называется «Emirates stadium». Соглашение между Арсеналом и Emirates airlines заключено до 2021 года, согласно которому Арсенал будет получать 1,5 млн. фунтов стерлингов каждый год. Аналогичный пример с футбольным клубом из Манчестера. В 2011 году клуб продал название своего стадиона авиакомпании «Этихад», сумма сделки составляет 150 млн. фунтов.

Российским примером является стадион Спартака «Открытие Арена». Сумма сделки между Спартаком и корпорацией «Открытие» составляет более 200 млн. рублей в год, при сумме 6-летнего контракта в 1,2 млрд. рублей. Также нужно учесть прибыль от рекламы на стадионе, который приблизительно составляет 50 млн. рублей в год. Дополнительный источник дохода – это парковка. На стадионе Спартака она рассчитана на 8000 мест. Если произвести приблизительный расчет во время проведения домашнего матча с учетом двухчасовой парковки в размере 200 рублей, то за год парковка принесет доход в размере 35 млн. рублей. Аренда стадиона приблизительно равна шести млн. рублей, а для концертов примерно десять млн. рублей. Если учитывать во внимание неблагоприятные погодные условия для нашей страны и загруженность стадион, то можно сделать вывод, что на стадионе, возможно, провести примерно три события. Итого получаем около 26 млн. рублей. Кроме этого, на стадионе проводятся экскурсии. В среднем за год на экскурсии ходят 40 тыс. человек в год, а цена билета в среднем составляет 400 рублей. Получаем 16 млн. рублей в год. Операционные расходы приблизительно равны 500 млн. рублей в год.

Таблица 2. Доходы и расходы стадиона «Открытие Арена»

Источник дохода/расхода	Стоимость, млн. рублей в год	Процентное отношение
Билеты, абонементы, ложи	800	71%
Парковка	35	3%
Концерты	26	2%
Экскурсии	16	1%
Право наименования	200	18%
Реклама	50	4%
Итого доход	1127	
Операционные расходы	500	
Налог на имущество и земельный налог	50	
Итого	577	

Источники:

1. Forbes. (2016). The Business Of Soccer. The World’s Most Valuable Soccer Teams 2016 ;
2. BBC.com. (2016). Premier League TV rights: Sky and BT pay £5.1bn for live games;
3. Gifford, C. (2017). Soccer Record Breakers Paperback;
4. KPMG. (2016). Football Clubs’ Valuation: The European Elite;
5. Deloitte. (2016). Football Money League;
6. Sports.ru. (2016).

АНАЛИЗ И МОДЕЛИРОВАНИЕ МНОГОГРУППОВЫХ СИСТЕМ НА ПРОИЗВОДСТВЕ

Забайкин Ю.В., доцент, к.э.н.
Шендеров В.И., профессор, к.т.н.
Ибрагимов Р.Р., магистр
Давыдов В.А., магистр
Якунин М.А., к.т.н.
ФГБОУ ВПО «Российский государственный геологоразведочный университет им. Серго Орджоникидзе» МГРИ-РГГРУ
г. Москва

Ключевые слова: *многогрупповые производственные системы, анализ многогрупповых систем, моделирование многогрупповых систем.*

В настоящее время часто используют анализ и моделирование многогрупповых систем, поэтому мы рассмотрим эту тему в нашей статье.

В тех случаях, когда трудоемкости изготовления деталей одной конструктивно-технологической группы при заданной программе их выпуска недостаточна для полной загрузки производственной системы, то в этом случае за такой системой закрепляют несколько идентичных в конструктивно-технологическом отношении деталей. Разумеется, при условии, если имеются такие аналогичные группы. При этом таких групп должно быть столько, чтобы они обеспечивали также полную загрузку производственной системы в целом и отдельных рабочих мест. [1]

При моделировании таких производственных систем специфичен расчет смещений на технологически связанных парах рабочих мест. Для решения задачи в такой ее постановке обратимся к примеру, исходные данные которого приведены в таблице 1.

Таблица 1. Пример для решения задачи

Рабочее место	Группы деталей и входящие в них детали											
	А			Б			В			Г		
	$а_1$	$а_2$	$а_3$	$б_1$	$б_2$	$б_3$	$в_1$	$в_2$	$в_3$	$г_1$	$г_2$	$г_3$
	Время обработки партии деталей											
1	2n	5n	6n	4n	3n	7n	3n	6n	5n	5n	3n	–
	13n			14n			14n			8n		
2	6n	3n	2n	2n	10n	2n	6n	2n	4n	3n	2n	7n
	11n			14n			12n			12n		

В данном примере на рабочих местах 1 и 2 обрабатываются четыре группы деталей, каждая из которых включает в свой состав по три наименования деталей. [3, С. 98]

Приняв в основу расчета суммарное время обработки деталей каждой группы на первом и втором рабочих местах, находим по формулам значе-

ние b_j.[2, С. 27] При таком расчете значения t_i' и t_i'' заменяем значениями суммарной трудоемкости обработки деталей каждой их группы (r) – значениями T_r' и T_r''. Искомое значение b_j при заданных исходных данных в нашем примере равно 4n.

При найденном смещении b_j = 4n смещение обработки деталей локально для каждой их группы соответственно равно d_A = 4n; $d_Б$ = 2n; $d_В$ = 2n; $d_Г$ = 0.

Для проверки истинности найденных значений определяем теперь значения изолированно для каждой группы деталей.

Допустим, что при реализации производственного процесса принята следующая очередность обработки деталей групп. Для группы А: $а_1 \to а_2 \to а_3$; для группы Б: $б_1 \to б_2 \to б_3$; для группы В: $в_1 \to в_2 \to в_3$; для группы Г: $г_1 \to г_2 \to г_3$.

$$f_В = S_В + (T_A' + T_Б') - (T_A'' + T_Б'') = 5n + 27n - 25n = 7n;$$

$$f_Г = S_Г + (T_A' + T_Б' + T_В') - (T_A'' + T_Б'' + T_В'') = 3n + 41n - 37n = 7n.$$

Таким образом, для рассматриваемого нами примера найдено четыре значения f_r по числу обрабатываемых групп деталей. Но поскольку смещение должно быть однозначным, то из всех найденных значений максимальное принимается за искомое и, следовательно, искомое смещение для рассматриваемой пары технологически связанных рабочих мест: [4]

$$f_j = \max\{6n;\ 9n;\ 7n;\ 7n\} = 9n$$

Переходя от частного к общему, делаем вывод, что величина смещения f для любой пары технологически связанных рабочих мест на многогрупповых поточных линиях должна определяться по формуле:

$$f_j = \max\{f_1; f_2;\ f_3; \ldots; f_r; \ldots; f_n\}$$

Добавляя затем к найденному значению f_j величину c_j, находим суммарное смещение по формуле:

$$a_j = f_j + c_j$$

Исходя из расчетов, мы сделаем вывод, что для удобства реализации работы величину c_j, целесообразно принимать такой, чтобы реализации модели на каждом рабочем месте совпадали с началом рабочей смены.

Источники:

1. Мизюн В. Управление производственными системами и процессами. – Издательство СНЦ РАН. 2012. – [Электрон. ресурс] // Режим доступа: http://www.cfin.ru/management/manufact/manufacturing_sys-02.shtml
2. Минко И.С. Анализ деятельности производственных систем – СПб.: НИУ ИТМО; ИХиБТ, 2014. – С. 27.
3. Парамонов Ф.И., Солдак Ю.М. «Теоритические основы производственного менеджмента». – «Бином. Лаборатория знания», Москва, 2003. – С. 98.
4. Маркова В.Д., Кузнецова С.А. Стратегический менеджмент: Курс лекций. – М. Инфра-М, Новосибирск, 1999 г. – С. 288.

АНАЛИТИЧЕСКИЙ ОБЗОР МЕТОДА ВЕРОЯТНОСТНОГО ДЕРЕВА СЦЕНАРИЕВ. СПОСОБ ОЦЕНКИ СТОИМОСТИ МИНЕРАЛЬНО-СЫРЬЕВЫХ РЕСУРСОВ МЕТОДОМ ВЕРОЯТНОСТНОГО ДЕРЕВА СЦЕНАРИЕВ

Забайкин Ю.В., к.э.н., доцент
Шендеров В.И., к.т.н., профессор
Давыдов В.А., магистрант
Якунин М.А., к.т.н.
Рыжова Л.П., доцент, к.т.н.
ФГБОУ ВПО «Российский государственный геологоразведочный университет им. Серго Орджоникидзе» МГРИ-РГГРУ
г. Москва

Ключевые слова: *метод вероятностного дерева сценариев, оценка стоимости минерально-сырьевых ресурсов.*

В данной статье мы рассмотрим метод вероятностного дерева сценариев. Метод вероятностного дерева сценариев используется для разных отраслей, но в данной статье мы рассматриваем как способ для оценки стоимости минерально-сырьевых ресурсов в нефтегазовом производстве.

Распространенным методом вероятностной экономической оценки стоимости минерально-сырьевых ресурсов является метод вероятностного дерева сценариев. [1, С.290] В этом методе возможные сценарии изменения показателей, лежащих в основе расчета стоимости месторождения минерально-сырьевого ресурса, представляются в виде событий на ветвях дерева. К таким показателям могут быть отнесены объем добычи полезного ископаемого, цена реализации, текущие и капитальные затраты. На ветвях дерева экспертами должны быть указаны вероятности возникновения соответствующих событий. К вероятностям сценарного дерева должно быть предъявлено единственное требование: сумма вероятностей на каждом ветвлении должна быть равна 100%.

Покажем применение метода вероятностного дерева сценариев на примере. Рассмотрим оценку месторождения минерально-сырьевого ресурса, эксплуатация которого предполагается 15 лет. Базовые значения показателей, которые входят в состав формулы стоимости месторождения минерально-сырьевого ресурса, приведены в табл. 1. [2]

Дерево предполагаемых изменений показателей для расчета стоимостной оценки месторождения минерально-сырьевого ресурса представлено на рис.1. В построенном дереве видно, что конечных вершин (слева) – четыре. Эти конечные вершины называются исходами. Вероятности достижения этих исходов равны произведению вероятностей на дугах, идущих от базового значения показателей к соответствующему исходу. Например, для первого исхода получаем: 0,7•0,2•0,9 = 0,126, или 12,6%. Эти расчеты приведены во втором столбце табл. 2. [3, С. 183]

Таблица 1. Базовые значения показателей для расчета стоимости месторождения минерально-сырьевого ресурса

Год, t	Годовой объем добычи Q_t, тыс. т/год	Цена реализации P_t, долл/т	Текущие затраты на добычу V_t, долл/т	Капитальные затараты на освоение месторождения Z_t, тыс. долл.
1	0	500	250	60 000
2	20	500	250	40 000
3	30	500	250	0
4	50	500	250	0
5	80	600	250	0
6	100	600	250	0
7	100	600	250	0
8	100	700	300	0
9	90	700	300	0
10	80	700	400	0
11	70	700	400	0
12	50	800	400	0
13	30	800	400	0
14	20	800	400	0
15	20	800	400	0

Для каждого из исходов были соответствующим образом скорректированы цены, капитальные и текущие затраты. Расчет стоимости месторождения минерально-сырьевого ресурса проведен для каждого из исходов и приведен в табл. 2 в столбце 3. В последнем столбце таблицы представлены стоимостные оценки с учетом корректировки на вероятности исходов.[4, С.65]

Рисунок 1. Дерево предполагаемых изменений показателей для расчета стоимостной оценки месторождения минерально-сырьевого ресурса

Математическое ожидание стоимости месторождения природного ресурса определяется по формуле:

$$E = \sum_{i=1}^{n} Pb_i NPV_i \quad , [3]$$

где Pb_i – вероятность i-го исхода; i – номер исхода (i = 1, 2, …, n).

Математическое ожидание стоимости месторождения природного ресурса рассчитано в последней строке табл. 2 и равно 111,4 млн. долл. Заметим, что, если ориентироваться на исход с наибольшей вероятностью (исход № 3 с вероятностью 0,336), получим стоимость месторождения, равную 129,6 млн. долл. Эти цифры существенно отличаются, и какую принять в качестве стоимости месторождения, не ясно.

Таблица 2. Экономическая оценка вероятностного месторождения на основе дерева сценариев

Номер исхода, *i*	Вероятность исхода Pb_i	Стоимостная оценка месторождения природного ресурса NPV_i, млн. долл.	$Pb_i \cdot NPV_i$, млн. долл.
1	0,7 · 0,2 · 0,9 = 0,126	101,3	12,7
2	0,7 · 0,2 · 0,1 = 0,014	43,1	0,6
3	0,7 · 0,8 · 0,6 = 0,336	129,6	43,5
4	0,7 · 0,8 · 0,4 = 0,224	71,4	15,9
5	0,3 · 0,7 · 0,8 = 0,168	130,7	21,9
6	0,3 · 0,7 · 0,2 = 0,042	72,5	3,0
7	0,3 · 0,3 · 0,9 = 0,081	159,0	12,9
8	0,3 · 0,3 · 0,1 = 0,009	100,8	0,9
Ожидаемое среднее значение стоимости месторождения природного ресурса			111,4

Вместе с тем в табл. 2 есть более богатая информация, которая позволит определить вероятностные значения стоимости месторождения. Для этого надо проранжировать исходы по возрастанию стоимостной оценки месторождения. Результаты такого ранжирования приведены в табл. 3. [5, С.73]

Минимальное значение стоимости месторождения, равное 43,1 млн. долл., примем за 100%. Тогда вероятность следующего в ранжированном ряду значения стоимости месторождения (71,4 млн. долл.) будет равна 100% за вычетом вероятности предшествующей оценки стоимости месторождения (1,4%), т.е. 98,6%. Третьей в ранжированном ряду стоимости (72,5 млн долл.) будет соответствовать вероятность 98,6 − 22,4 = 76,2%. Эти вероятностные оценки приведены последнем столбце табл. 3.

На основе данных, приведенных в двух последних столбцах табл. 3,

можно построить вероятностную кривую оценки стоимости месторождения (рис. 2).

Таблица 3. Вероятностная оценка стоимости месторождения на основе дерева сценариев

Номер исхода, i	Вероятность исхода Pbi	Стоимостная оценка месторождения природного ресурса NPVi, млн. долл.	Pbi • NPVi , млн. долл.
2	0,014	43,1	0,6
4	0,224	71,4	15,9
6	0,042	72,5	3,0
8	0,009	100,8	0,9
1	0,126	101,3	12,7
3	0,336	129,6	43,5
5	0,168	130,7	21,9
7	0,081	159,0	12,9

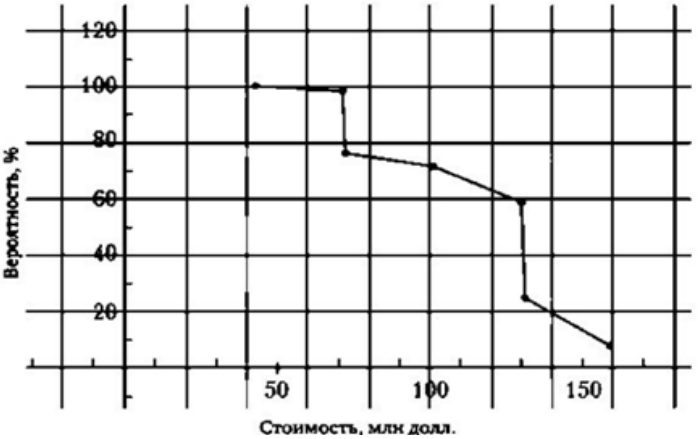


Рисунок 2. Вероятностная кривая оценки стоимости месторождения

Исходя из наших исследований можно легко оценить или выявить риски при оценке стоимости месторождения в нефтегазовом деле.

Источники:

1. Холина В.Н. Основы экономики природопользования. Учебник для вузов. – СПб.: Питер, 2005 (Серия «Учебник для вузов»). – С.290.
2. Лукасевич И.Я. Анализ финансовых операций. Методы, модели, техника вычисления: Учебное пособие для вузов. – М.: Финансы, ЮНИТИ. – 1998 г. – [Электрон. ресурс] // Режим доступа: Finlit.online/finansovyiy-analiz/derevya-resheniy-6354.html/
3. Новоселов А.А., Медведева О.Е., Новоселова И.Ю. Экономика, организация и

управление в области недропользования: Учебный практикум для магистров. – Москва: Юрайт, 2015. – С.183.
4. Новоселов А.Л. Модели и методы принятия решений в природопользовании / А.Л. Новоселов, И.Ю. Новоселова. – М.: ЮНИТИ, 2010. – С.65.
5. Новоселов А.Л. Экономика природопользования / А.Л. Новоселов. – М.: Академия, 2012. – С.73.

АНАЛИТИЧЕСКИЙ ОБЗОР СТОИМОСТИ МИНЕРАЛЬНО-СЫРЬЕВЫХ РЕСУРСОВ НА ОСНОВЕ ТЕОРИИ НЕЧЕТКИХ МНОЖЕСТВ

Забайкин Ю.В., к.э.н., доцент
Шендеров В.И., к.т.н., профессор
Давыдов В.А., магистрант
Якунин М.А., к.т.н.
Рыжова Л.П., доцент, к.т.н.
ФГБОУ ВПО «Российский государственный геологоразведочный университет им. Серго Орджоникидзе» МГРИ-РГГРУ
г. Москва

Ключевые слова: *оценка стоимости, минерально-сырьевые ресурсы, теория нечетких множеств, прогнозирование доходов.*

Существует много моделей и способов оценки минерально-сырьевых ресурсов. В нашей статье мы рассмотри анализ стоимости минерально-сырьевых ресурсов на основе теории нечетких множеств.

Теория нечетких множеств дает возможность использования традиционных моделей, показателей с «размыванием» входящих в них параметров. Нечеткие числа используются как инструмент для численного представления нечетких (размытых) величин. Арифметические операции, которые применяются для работы с нечеткими числами, обладают определенными особенностями.

Нечеткие числа задаются с помощью функций принадлежности μA (x), которые показывают принадлежность x множеству A, т.е. x є A. Например, высокие доходы – нечеткое понятие. Нижняя граница высоких доходов является нечеткой, размытой. Высокие доходы в таких условиях можно представить функцией принадлежности, приведенной на рис. 1.

Исходя из приведенной функции, доход 1000 евро в месяц не относится к высокому доходу (μA (1000)=0); 2000 евро в месяц относится к высокому доходу со степенью принадлежности 0,1 (μA(2000) =0,1); 5000 евро в месяц – со степенью принадлежности 0,8 (μA(5000) =0,8); 7000 евро в месяц – степенью принадлежности 1 (μA(7000) = 1,0). Таким образом, функция принадлежности количественно отражает степень точности знания или представления о рассматриваемом понятии (например, высоком доходе). [2, С.21]

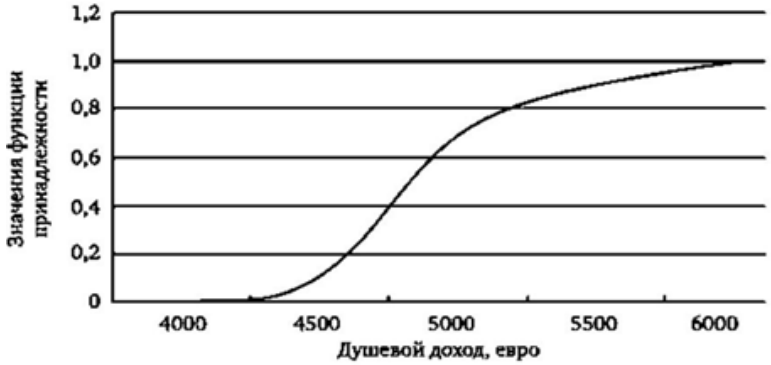


Рисунок 1. График функции принадлежности «высокий доход»

В теории нечетких множеств нечеткие числа вводятся как инструмент для численного представления нечетких величин. В настоящем учебнике используются треугольные нечеткие числа, хотя можно использовать и более сложное представление нечетких чисел [1, С.41-50]. Треугольные числа имеют линейные формы левого и правого фронтов функции принадлежности (рис. 2).

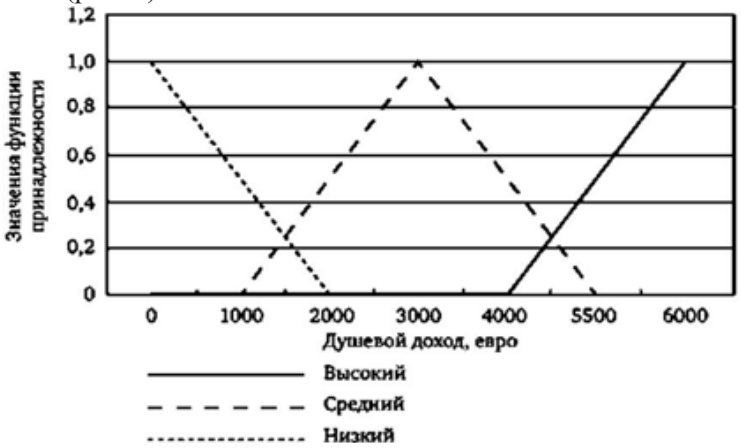


Рисунок 2. Представление душевого дохода в виде треугольных чисел

Треугольные числа задаются тройками чисел – левая граница, центр, правая граница (x_1; x_2; x_3), для которых значения функции принадлежности равны соответственно $\mu(x_1) = 0$; $\mu(x_2) = 1$; $\mu(x_3) = 0$. Тогда интервал (x_1; x_2) определяет левый фронт функции принадлежности треугольного числа, а (x_2; x_3) – правый фронт.

Обычные арифметические операции расширяются для использования с нечеткими числами. Нечеткая математика позволяет корректно выполнять арифметические операции, сравнивать нечеткие числа, измерять расстоя-

ния между этими числами и т.д.

Для того чтобы выяснить, какое из нечетких чисел больше, целесообразно определить расстояние до этих чисел от начала координат. Сопоставление полученных расстояний позволит сделать правильный вывод. Расчет расстояния нечеткого числа А, заданного функцией принадлежности $\mu_A(x_1) = 0$; $\mu_A(x_2) = 1$; $\mu_A(x_3) = 0$, от начала координат определяется по формуле:

$$p_a = \frac{1}{4}(2x_2 + x_1 + x_3) \ , \ [3]$$

Очевидно, что чем больше это расстояние, тем дальше по числовой оси находится число и тем оно больше.

На основе теории нечетких множеств при отсутствии статистической информации и незнании законов распределения вероятностей можно провести оценку экономической эффективности проектов недропользования и выбрать наилучший. [3, С.194]

Прогноз денежных потоков может быть сделан без учета инфляции (в реальном денежном выражении) или с учетом инфляции (в номинальном денежном выражении). Как правило, это решение определяется корпоративной политикой. [4, С.98]

Оценки стоимости для производственных целей имеют тенденцию выполняться в реальном исчислении. Оценки для финансовых целей обычно выполняются в номинальном выражении для того, чтобы правильно оценить номинальную стоимость финансирования, коэффициенты покрытия и налоговые выплаты. [5, С.111]

Прогноз денежных потоков может быть сделан с учетом и без учета долгов. Если оценка стоимости проводится в целях определения технической целесообразности проекта, то расчет обычно производится без учета долгов. Для оценки реализуемых проектов расчеты проводятся в предположении наличия долгов и в них учитываются расходы по погашению долга и процентов по кредиту.

Источники:

1. Проблемы кадастровой оценки месторождений полезных ископаемых/ С.А. Смоляк, Г.И. Микерин, О.Е. Медведева, А.И. Артеменков/Имущественные отношения в Российской Федерации. – 2012. – № 5. – С. 41-51.
2. Бусырев В.М. Стоимость минерально-сырьевых ресурсов в месторождениях и ее свойства // Вестник Кольского научного центра РАН. Выпуск № 1 (12) / 2013. – С. 21. – [Электрон. ресурс] // Режим доступа: http://cyberleninka.ru/article/n/stoimost-mineralno-syrievyh- resursov-v-mestorozhdeniyah-i- ee-svoystva
3. Новоселов А.А., Медведева О.Е., Новоселова И.Ю. Экономика, организация и управление в области недропользования: Учебный практикум для магистров. – Москва: Юрайт, 2015. – С. 194.
4. Мерсер З. Интегрированная теория оценки бизнеса: пер. с англ. / З. Мерсер, Т. Хармс; под ред. В. М. Рутгайзера. – М.: Маросейка, 2008. – С. 98.
5. Микерин Г.И. Оценка эффективности инвестиционных проектов и стоимостная оценка имущества: возможности конвергенции / Г. И. Микерин, С. А. Смоляк. – М.: ЦЭМИ, 2010. – С. 111.