
РЕДАКЦИОННАЯ КОЛЛЕГИЯ СЕРИИ «ЭКОНОМИКА»

Рязанцев С.В. — доктор экономических наук, профессор кафедры международных экономических отношений экономического факультета РУДН, заведующий Центром социальной демографии и экономической социологии Института социально-политических исследований РАН, член-корреспондент РАН — главный редактор серии

Волгина Н.А. — доктор экономических наук, профессор кафедры международных экономических отношений экономического факультета РУДН — заместитель главного редактора, ответственный секретарь редколлегии

Члены редколлегии

Гусаков Н.П. — доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой международных экономических отношений экономического факультета РУДН

Родионова И.А. — доктор географических наук, профессор кафедры региональной экономики и географии экономического факультета РУДН

Гишар Ж.П. — профессор факультета права и политических наук Университета Ниццы София-Антиполис (Франция)

Стрыякевич Т. — профессор, директор Института социально-экономической географии и пространственного менеджмента Университета Адама Мицкевича (Познань, Польша)

Реджепаджич С. — профессор-исследователь, заместитель директора Института экономики Сербии, Белград

Пизарро С.А. — доктор наук, профессор, Университет Буэнос-Айреса (Буэнос-Айрес, Аргентина)

EDITORIAL BOARD OF THE SERIES “ECONOMICS”

Ryazantsev S.V. — Doctor of economics, professor of the Department of International Economic Relations, Faculty of Economics, Peoples' Friendship University of Russia, Director of the Centre of Socio-political Research of the Russian Academy of Sciences, Corresponding member of Russian Academy of Sciences — *Editor-in-Chief*

Volgina N.A. — Doctor of economics, professor of the Department of International Economic Relations, Faculty of Economics, Peoples' Friendship University of Russia — *Deputy of the Editor-in-Chief, executive secretary*

Members of editorial board

Goussakov N.P. — Doctor of economics, head of the Department of International Economic Relations, Faculty of Economics, Peoples' Friendship University of Russia

Rodionova I.A. — Doctor of geography, professor of the Department of Regional Economics and Geography, Faculty of Economics, Peoples' Friendship University of Russia

Guichard Jean-Paul — Professor of economics, Department of Law and Political Sciences, University of Nice Sofia-Antipolis, France

Strykiewicz Tadeusz — full professor, director of the Institute of Socio-Economic Geography and Spatial Management, Adam Mickiewicz University in Poznań, Poland

Redžepagić Srdjan — Doctor of economics, research professor, deputy director of the Serbian Academy of Sciences, Serbia, Belgrade

Pizarro Cynthia Alejandra — independent researcher, Technical and Scientific Research Council Professor of Anthropology, School of Agriculture, University of Buenos Aires, Argentina

ВЕСТНИК Российского университета дружбы народов

НАУЧНЫЙ ЖУРНАЛ

Основан в 1993 г.

Серия

ЭКОНОМИКА

2016, № 1

Серия издается с 1993 г.

Российский университет дружбы народов

СОДЕРЖАНИЕ

ПРОБЛЕМЫ МИРОХОЗЯЙСТВЕННОГО РАЗВИТИЯ

- Возмилова С.С., Волгина Н.А.** Автомобилестроение в странах Центральной и Восточной Европы: современные тенденции развития 7
- Зайцев Ю.К.** Трансатлантическая экономическая интеграция: вызовы и возможности для российского бизнеса 22

МИРОВОЙ ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКИЙ КРИЗИС

- Стренина М.А., Салинг К.** Проблемы банковского сектора зоны евро в условиях мирового финансового кризиса 32

ЭКОНОМИКА РАЗВИВАЮЩИХСЯ СТРАН

- Молина Роа Франклин Йозель, Макарова Е.П.** Формирование оптимальной стратегии развития молочно-продуктового комплекса Венесуэлы 42
- Пашкова Е.В., Тамбо Талла Робер Херве.** Государственно-частное партнерство в странах Африки: цели и условия развития, факторы устойчивости и основные характеристики 50

ПРОБЛЕМЫ РЕГИОНАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ

- Темирова А.Б., Абдимомынова А.Ш.** Социально-экономическая дифференциация регионов Республики Казахстан 58

ВОПРОСЫ УПРАВЛЕНИЯ

Бельш К.В. Классификация основных методов и инструментов бережливого производства	70
--	----

ПРИКЛАДНЫЕ ИССЛЕДОВАНИЯ

Соловьева Ю.В. Технологическое прогнозирование: проблемы и методы.....	78
---	----

НАШИ АВТОРЫ	87
--------------------------	----

К АВТОРАМ ЖУРНАЛА «ВЕСТНИК РОССИЙСКОГО УНИВЕРСИТЕТА ДРУЖБЫ НАРОДОВ. СЕРИЯ “ЭКОНОМИКА”»	89
--	----

© Российский университет дружбы народов, 2016

© «Вестник Российского университета дружбы народов», 2016

BULLETIN of Russian Peoples' Friendship University

SCIENTIFIC JOURNAL

Founded in 1993

Series

ECONOMICS

2016, № 1

Series founded in 1993

Peoples' Friendship University of Russia

CONTENTS

PROBLEMS OF WORLD ECONOMIC DEVELOPMENT

- Vozmilova S.S., Volgina N.A.** Automotive industry in central and east European countries: modern development trends..... 7
- Zaytsev Yu.K.** Transatlantic economic integration: challenges and opportunities for Russian business 22

GLOBAL FINANCIAL AND ECONOMIC CRISIS

- Strenina M.A., Sahling C.** Challenges for the Eurozone banking sector after the global financial crisis..... 32

DEVELOPING COUNTRIES ECONOMY

- Molina Roa Franklin Yoel, Makarova E.P.** The formation optimum strategy of development dairy-grocery complex of Venezuela 42
- Pashkova E.V., Tambo Talla Rober Herve.** Public-private partnership in Africa: objectives and conditions of development, the factors of stability and the main characteristics 50

QUESTIONS OF REGIONAL DEVELOPMENT

- Temirova A.B., Abdimomynova A.Sh.** Social and economic differentiation of regions of the Republic of Kazakhstan 58

MANAGEMENT PROBLEMS

Belysh K.V. Classification of the main methods and tools of Lean 70

APPLIED RESEARCH

Solovieva Yu.V. Technological forecasting: problems and methods 78

OUR AUTHORS 87

**FOR THE AUTHORS OF “BULLETIN OF PEOPLES’ FRIENDSHIP
UNIVERSITY OF RUSSIA. SERIES “ECONOMICS””** 89

© Peoples’ Friendship University of Russia, 2016

© “Bulletin of Peoples’ Friendship University of Russia”, 2016

ПРОБЛЕМЫ МИРОХОЗЯЙСТВЕННОГО РАЗВИТИЯ

АВТОМОБИЛЕСТРОЕНИЕ В СТРАНАХ ЦЕНТРАЛЬНОЙ ВОСТОЧНОЙ ЕВРОПЫ: СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ

С.С. Возмилова, Н.А. Волгина

Российский университет дружбы народов
ул. Миклухо-Маклая, 6, Москва, Россия, 117198

В последние годы отрасль автомобилестроения динамично развивается в странах Центральной и Восточной Европы (ЦВЕ). Так, за период 2000—2014 гг. доля ЦВЕ в мировом производстве автомобилей возросла с 1,8 до 5%, а в европейском — с 5 до 20%. Мотором развития автомобилестроения в регионе стал мощный приток иностранного капитала, который объясняется не только благоприятными экономическими факторами (сохранившиеся с советских времен производственные мощности, относительно низкая стоимость рабочей силы по сравнению с ее достаточно высокой квалификацией, удачное географическое положение), но также и эффективная промышленная политика правительств стран ЦВЕ. Зарубежные инвесторы, среди которых Volkswagen, Renault, Peugeot-Citroen, Fiat, GM, Ford, Toyota, Hyundai-KIA, Suzuki, использовали различные способы выхода на рынок стран ЦВЕ: сначала «браунфилды» и СиП — для проникновения на рынок, а затем — «гринфилды» — для закрепления на нем. Авторы приходят к выводу, что характерной особенностью автомобилестроения ЦВЕ стал его экспортоориентированный характер, а ключевым трендом развития — формирование в странах ЦВЕ цепочек создания стоимости, размещение сборочных заводов (здесь лидируют Чехия и Словакия), а затем и формирование сети поставщиков различных уровней.

Ключевые слова: автомобильное производство, Центральная и Восточная Европа (ЦВЕ), автопроизводители (ОЕМ — original equipment manufactures), прямые иностранные инвестиции (ПИИ), «гринфилд» инвестиции («инвестиции «с нуля»», «браунфилд» инвестиции, слияния и приобретения (СиП), цепочки создания стоимости, сборочные предприятия, автопоставщики

Введение

За последние десятилетия в географии мировой автомобильной промышленности произошли существенные сдвиги. На фоне укрепления позиций развивающихся стран, роста стоимости ресурсов (в первую очередь цен на нефть), а также роста затрат на НИОКР ведущие автопроизводители предприняли ряд мер по реструктуризации бизнеса. Они сфокусировались на формировании стратегиче-

ских альянсов, продвижении концепции «бережливого производства», повышении требований к поставщикам и возложения на них большей ответственности, перемещении производства в регионы с низкими издержками [2].

В русле указанных трансформационных процессов в регионе ЦВЕ быстрыми темпами начала развиваться автомобильная промышленность. Чехия, Польша, Словакия, Венгрия и Румыния стали основными представителями автоиндустрии в регионе. Само географическое расположение этих стран в центре Европы сыграло стратегическую роль для роста потоков прямых иностранных инвестиций (ПИИ) крупнейших мировых автопроизводителей, так как расположившиеся там заводы могут поставлять продукцию как на Запад, так и на Восток. Помимо этого уровень заработной платы в указанных странах существенно ниже, чем в странах Западной Европы, а уровень квалификации работников достаточно высок.

Относительно быстрый рост автомобильной промышленности Центральной и Восточной Европы привлекает внимание не только экономистов, но крупнейших консалтинговых компаний, финансовых групп и пр. Представители бизнеса хотят получать аналитическую информацию о динамике формирования автомобильной отрасли в странах ЦВЕ для принятия решений о целесообразности будущего инвестирования в данном регионе. Большой пласт научных работ посвящен общим обзорам автоиндустрии в ЦВЕ. Так, научные публикации П. Хайса, Б. Малберга и М. Моллинга «Автомобильная индустрия в ЦВЕ — Двигатель роста или свободное плавание» [4], Д. Ричнитцера и М. Смахо «Автоиндустрия и конкурентоспособность региона ЦВЕ» [7], а также весьма объемное исследование С. Радосевики и А. Розеика «ПИИ и реструктуризация автомобильной промышленности в ЦВЕ» [17] посвящены роли и значению ПИИ в формировании автомобильного бизнеса в регионе ЦВЕ.

Проведены интересные исследования о взаимосвязях различных секторов бизнеса, в том числе автомобильного, в частности, рабочий доклад М. Бэблэви, Д. Драхокоупила и др. «Связь рынка труда и технологических инноваций в ЦВЕ: кейс автомобильной промышленности и отрасли программного обеспечения» [3]. Многочисленные исследования и отчеты постоянно публикуются ведущими консалтинговыми агентствами Ernst and Young [15], KPMG [11], PwC [6], а также финансовыми группами, к примеру UniCredit Group [14].

В данной работе мы попытаемся выявить ключевые тенденции в формировании автомобильной промышленности в странах Центральной и Восточной Европы. В связи с этим в статье будут рассмотрены особенности процесса становления автомобильной промышленности в регионе ЦВЕ, предпосылки и факторы, послужившие его стремительному росту, а также влияние финансового кризиса на отрасль. Отдельно будет затронута тема выхода глобальных автопроизводителей на рынок данного региона и роль ПИИ в регионе.

Становление автомобилестроения в странах ЦВЕ: факты и факторы

Регион ЦВЕ имеет значительные традиции в области автомобилестроения, сформировавшиеся еще до 1980-х гг. Например, Чехия, Восточная Германия и частично Венгрия имели собственные автомобильные производства, начало которым было положено еще до начала Второй мировой войны; в Польше, Юго-

славии и Румынии производство основывалось на западных лицензиях; Венгрия и Болгария служили поставщиками автокомплекующих. Вместе с тем данные предприятия автомобилестроения не были объединены в единые производственные сети (кластеры) с координируемой долгосрочной стратегией развития. Несмотря на это, крупнейшие центры автомобилестроения в регионе ЦВЕ сыграли особую роль для привлечения иностранных инвестиций с целью расширения данного сектора в регионе уже в постсоветский период. Существенных результатов регион ЦВЕ смог достичь за счет привлечения внимания глобальных автопроизводителей из Европы, США, Азии, включая Volkswagen, Renault, Peugeot-Citroen, Fiat, GM, Ford, Toyota, Hyundai-KIA, Suzuki.

В настоящее время крупнейшим производителем на территории стран ЦВЕ является Volkswagen Group, включающий в себя такие автомобильные бренды, как Skoda, Volkswagen, Audi; основные производственные мощности Volkswagen Group находятся в Чехии на заводе Skoda, в Польше, а также в Венгрии. По данным на 2013 г., концерн VW Group произвел более 1,1 млн автомобилей, а его доля среди всех автопроизводителей ЦВЕ составила больше 30% (рис. 1) [28].

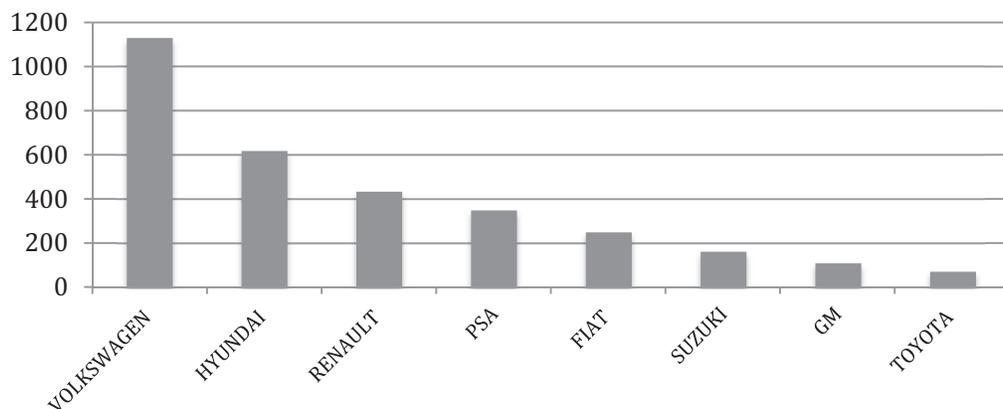


Рис. 1. Объем производства ключевых автоконцернов в странах ЦВЕ в 2013 г., тыс. шт.

Источник: составлено авторами по [28].

Вторым по значимости в странах Центральной и Восточной Европы является концерн Hyundai-KIA, который открыл первый завод KIA в Словакии в 2006 г., а в 2008 г. — завод Hyundai в Чехии. К 2014 году концерн вышел на производственные мощности каждого завода более 300 тыс. автомобилей [28]. Значимую роль в регионе играет также группа Renault, представленная в Румынии и Словении еще с начала 1960-х гг.; совокупный объем производства в которых в 2013 г. составил более 400 тыс. машин [28].

Компания Peugeot-Citroen, которая с 2005 г. работает в Чехии и Словакии, так и не смогла достичь докризисных показателей в Чешской Республике, сократив производство в 2 раза до 115 тыс. автомобилей к 2013 г., в то же время она усиленно наращивает мощности в Словакии, где в 2012 г. была превышена отметка в 200 тыс. машин [28].

Существенный рост рынка автомобилестроения в ЦВЕ начался с 2000-х гг. В то время доля стран Восточной и Центральной Европы в мировом производстве

автомобилей составляла всего 1,8%, а в европейском — 5%. К 2014 г. ситуация изменилась: доля в мировом и европейском производствах возросла до 5 и 20% соответственно [28]. За указанный период количество произведенных автомобилей увеличилось с 1 млн до 3,5 млн штук. Все страны ЦВЕ за исключением Польши значительно нарастили объемы производства (рис. 2); лидерами стали Чехия и Словакия. Производство автомобилей в Республике Чехия с 2000 г. возросло в 3 раза, достигнув максимальных показателей в 2014 г. — 1,2 млн штук, что составило 37% в общем выпуске стран ЦВЕ. За этот же период Словакия продемонстрировал рост производства в 7 раз с показателями почти 1 млн автомобилей и долей более 30%.



Рис. 2. Динамика производства автомобилей в странах ЦВЕ, 2000—2014 гг. (в шт. и в %),

Источник: составлено авторами по данным [28].

Автомобильная индустрия стран ЦВЕ в настоящее время носит четко выраженный экспортоориентированный характер, что вполне объяснимо, учитывая незначительную емкость внутренних рынков этих стран. Совокупный экспорт автомобилей из региона вырос в 6 раз за период 2000—2013 гг., достигнув более 50,5 млрд долл. [29]. На страны ЕС приходится 72% всего экспорта автомобилей из Центральной и Восточной Европы, на — СНГ 6%, на страны Южной, Восточной и Юго-Восточной Азии — 4% и на НАФТА — 3,5%. В ЕС главными импортерами автомобилей из ЦВЕ являются Германия, на которую приходится около 28%, Франция и Великобритания — по 13%, Италия — 11%. Общий импорт автомобилей в страны ЦВЕ в количественном и денежном выражении в 3,5 раза меньше экспорта. В таблице 1 приведено сравнение объемов производства, внутреннего потребления и экспорта/импорта автомобилей в странах ЦВЕ. По данным на 2013 г., в большинстве стран объем экспорта превзошел производственные показатели за счет запасов прошлых лет и активного реэкспорта/реимпорта автомобилей в данном регионе. Объемы регистраций новых автомобилей и продаж достаточно малы, что в свою очередь свидетельствует о насыщенности внутреннего рынка и экспортоориентированности производств.

Таблица 1

**Производство, внутреннее потребление, экспорт и импорт автомобилей
в странах ЦВЕ, 2013 г.**

Страна	Объем производства, шт.	Новые зарегистрированные и проданные автомобили, шт.	Экспорт автомобилей, шт.	Импорт автомобилей, шт.
Чехия	1 246 506	164 736	1 022 392	142 108
Венгрия	224 630	56 139	388 568	117 909
Польша	473 000	289 913	549 954	320 959
Румыния	391 422	57 710	408 170	62 107
Словакия	993 000	66 000	1 012 173	277 370
Словения	118 533	52 268	179 963	102 305

Источник: составлено авторами по данным [28] и [17].

Важными факторами привлекательности стран ЦВЕ для мировых автопроизводителей стали также быстрорастущие доходы населения, низкая насыщенность внутреннего рынка автомобилями, относительно низкая заработная плата по сравнению с достаточно высокой технической квалификацией рабочей силы. Средний годовой прирост ВВП на душу населения с 2003 г. по 2014 г. составил от 5 до 10%, на фоне которого рост числа использования автомобилей населением стабильно увеличивался. За период 2005—2013 гг. количество автомобилей на тысячу человек в странах ЦВЕ выросло в полтора раза, приблизившись к показателям стран Западной Европы. Наиболее высокие показатели были зафиксированы у Словении и Польши — более 500 автомобилей, в Чехии — около 470, в Словакии и Венгрии — больше 300 машин на тысячу человек; наименьший показатель в Румынии — приблизительно 235. В то же время в Германии приходится в среднем 540 автомобилей на тысячу человек населения, а в России чуть более 260 [28].

По сравнению со странами Западной Европы уровень заработной платы в странах ЦВЕ значительно ниже. Так, на момент выхода мировых автогигантов на рынок данного региона в 2004 г. средняя заработная плата в ЦВЕ составляла 7,6 евро в час, тогда как на Западе — около 30 евро. К 2014 году ситуация не претерпела серьезных изменений: в странах Центральной и Восточной Европы средняя заработная плата достигла 9 евро, а во Франции и Германии выросла до 31 и 34 евро соответственно [26]. Вместе с тем в странах ЦВЕ в 2012 г. на тысячу жителей в возрасте от 20 до 29 лет приходилось около 18 выпускников технических специальностей, что несколько выше аналогичного показателя в Германии. Отметим, что в 2001 г. данный показатель для стран ЦВЕ составлял 6,25 выпускников.

Автомобильная промышленность играет весьма значимую роль в экономике стран ЦВЕ; это подтверждают показатели доли автоиндустрии в ВВП. Так, в 2013 г. около 25% ВВП приходилось на автомобильное производство в Словакии (что выше показателя предкризисного 2007 г. на 7,7%); при этом объем производства достиг 21 млрд евро (рис. 3). Аналогичные показатели для Чехии и Венгрии составляют соответственно 20% и 18%. При этом стоит отметить, что количество произведенных автомобилей за указанный период в Чехии выросло на 35%, а в Венгрии сократилось на 22%, однако доля отрасли в ВВП в обеих странах увеличилась.

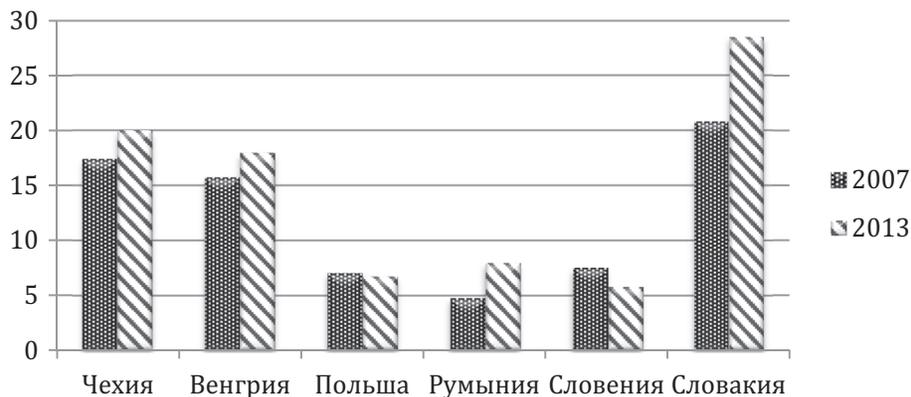


Рис. 3. Доля автомобильной промышленности в ВВП стран ЦВЕ (%)

Источник: составлено авторами по данным [26].

Чехия является лидером по объему производства автомобилей среди стран ЦВЕ, который в 2013 г. достиг 31,4 млрд евро. В Польше с объемом производства 26,4 млрд евро, доля в ВВП составляет всего 6,7%; при этом она практически не изменилась за последние семь лет. В Словении и Румынии доля автомобильной промышленности в ВВП самая низкая в регионе — 5,7% и 6,7% соответственно. Объем производства Словении в денежном выражении за последние годы не изменился, а в Румынии вырос практически в 2 раза — до 11,3 млрд евро. Для сравнения: во Франции и Германии доля автомобильной промышленности ВВП по данным 2013 г. составляла 2,7 и 10,9%, а объемы производства были значительно больше, чем в ЦВЕ, — 57,4 и 307,1 млрд евро соответственно.

С начала 2000 г. наблюдался быстрый прирост добавленной стоимости в автомобилестроении стран ЦВЕ: к 2005 г. этот показатель практически удвоился, достигнув 9,3 млрд евро [14. С. 11]. Во время мирового финансово-экономического кризиса произошло падение объемов добавленной стоимости в автомобилестроении ЦВЕ на 17%; однако в послекризисный период этот показатель возобновил свой рост. В 2001 году был достигнут исторический максимум в 17,5 млрд евро. Наибольшая доля добавленной стоимости в автомобильной промышленности в общем производстве стран по данным 2012 г. приходится на Словакию — 20%, Чехию — 17,1%, Венгрию и Румынию — по 14% [26].

Выше мы отмечали, что уровень заработной платы в странах ЦВЕ значительно ниже, чем в странах Западной Европы. Стремительный рост мощностей автомобильных производственных площадок обеспечил повышение уровня занятости населения, а впоследствии — и повышение уровня экономического развития, особенно в регионах с изначально высокими показателями безработицы. В целом по региону в сфере автоиндустрии задействовано более полумиллиона человек; при этом максимальное количество занятых (130—150 тыс.) приходится на Польшу, Чехию и Румынию. Доля сотрудников автомобильной промышленности в общей занятости населения составляет от 1 до 3%, с учетом доли промышленности в ВВП региона около 12% [26]. Следует также указать на достаточно высокие показатели производительности труда в рассматриваемой сфере.

Стратегии выхода зарубежных автопроизводителей на рынки стран ЦВЕ

Ключевым фактором развития автомобильной промышленности стран ЦВЕ стали мощные притоки ПИИ в отрасль, которые осуществлялись в различных формах: посредством слияний и приобретений (СиП) существующих компаний-производителей зарубежными OEM, образования совместных предприятий (СП) на базе уже действующих «браунфилд», а также строительства новых заводов, так называемые «гринфилд» инвестиции, или инвестиции «с нуля». Первоначально иностранные инвестиции направлялись на модернизацию имеющихся мощностей, реорганизацию производственных процессов с последующим увеличением мощностей и инициированием создания локальной базы поставщиков. Доля ПИИ в автоиндустрии региона составила 10—15% в общем объеме иностранных инвестиций в промышленность стран ЦВЕ в 2000 г. [8. С. 25].

Первоначально (после распада социалистической системы хозяйствования) западноевропейские автопроизводители при выходе на рынки ЦВЕ широко использовали создание совместных предприятий с уже действующими производителями [9]. Такой стратегии последовали немецкая Volkswagen Group [1], французская Renault и итальянская Fiat (табл. 2).

Таблица 2

Формы инвестиций зарубежных автопроизводителей при выходе на рынки стран ЦВЕ

Инвестор	Принимающая страна/компания	Тип/форма инвестиций	Стоимость	Год
Volkswagen Group	Млада-Болеслав, Чехия / SkodaAuto A.S.	СП, «браунфилд» (приобретение 31% Skoda)	620 млн немецких марок	1991
		СП, «браунфилд» (приобретение 39% Skoda)	1,4 млрд немецких марок	1995
		СП, «браунфилд» (приобретение 30% Skoda)	12,3 млрд чешских крон	2000
Daewoo	Правительство Польши / FSO	СП, «браунфилд» (приобретение 70% акций FSO)	20 млн долл. и обещание далее инвестировать более 1,2 млрд долл. К 2001 г. Объем инвестиций достиг 1,5 млрд долл.	1995
УкрАвто	Правительство Польши / FSO	СП, «браунфилд» (20,36% акций FSO)	31 долл. США, с учетом погашения долгов компании	2004
		СП, «браунфилд» (64% акций FSO)	Погашение долга FSO 180 млн долл. перед банками	2005
Fiat Group	Тыхы, Польша / FSM	СиП (приобретение 90% акций FSM)	261 млн долл. Объем инвестиций с 1993 по 2003 г. Составил 1,8 млрд долл.	1993
Renult	Ново Место, Словения / IMV Holding, Revoz	СП, «браунфилд» (приобретение 54% акций IMV Holding, Revoz)	71 млн евро	1991
		СП, «браунфилд» (приобретение 12,68% акций IMV Holding, Revoz)	н/д	2001
		СП, «браунфилд» (приобретение 33,32% акций IMV Holding, Revoz)	360 млн евро	2004
Renult	Питешти, Румыния / Dacia	СП, «браунфилд» (приобретение 51% акций Dacia)	50 млн долл., с планом инвестиций в 220 млн долл.	1998
		СП, «браунфилд» (приобретение 48,3% акций Dacia)	н/д	2004
General Motors — Opel	Сентготхард, Венгрия / Raba	СП, «гринфилд» (приобретение 2/3 акций Raba)	250 млн немецких марок	1991
General Motors — Opel	Гливица, Польша	«гринфилд»	более 700 млн евро	1998

Инвестор	Принимающая страна/компания	Тип/форма инвестиций	Стоимость	Год
Suzuki	Эстергом, Венгрия / Autóközszern Corporation	СИП, «гринфилд» (приобретение 40% Autóközszern Corporation)	220 млн долл.	1991
VW group — Audi AG	Дьер, Венгрия / Opel	«гринфилд»	100 млн евро. Объем инвестиций с 1993 по 2007 г. Составил 3,3 млрд долл.	1993
TPCA	Колин-Овчари, Чехия	СП, «гринфилд» (PSA Peugeot Citroën и Toyota)	1,5 млрд долл.	2002
PSA Peugeot Citroën	Трнава, Словакия / PSA Trnava Plant	«гринфилд»	700 млн евро	2003
Hyundai Kia Automotive Group	Жилинаб Словакия / Kia Motors Slovakia	«гринфилд»	1 млрд евро	2004
Hyundai Kia Automotive Group	Ношовице, Чехия / HMMС	«гринфилд»	1,12 млрд евро	2005
Daimler	Кечкемет, Венгрия / Mercedes-Benz	«гринфилд»	800 млн евро	2009
Ford	Крайова, Румыния / Daewoo Motors	СИП, «браунфилд» (приобретение 72,4% у правительства Румынии)	57 млн евро, и инвестировало в модернизацию производства 800 млн евро	2008

Источник: составлено авторами на основе [8. С. 41; 15; 14].

Дадим некоторые комментарии по представленной таблице. Volkswagen Group одной из первых вышла на рынок ЦВЕ в результате приобретения в 1991 г. активов в размере 30% SKODA AUTO A.S, расположенной в городе Млада-Болеслав неподалеку от Праги. К 2000 году VW стал материнской компанией с долей контролируемого капитала в 100%, получив, таким образом, в подчинение заводы SKODA AUTO Slovensko, на которых еще до распада Чехословакии осуществлялась окончательная сборка автомобилей Шкода.

Компания Renault начала свою экспансию в ЦВЕ сразу в двух странах — Словении и Румынии. Первоначально в 1991 г. Renault стала крупнейшим акционером компании Revoz (Словения), а в 2004 г. ее единственным владельцем. В 1999 г. с целью создания собственного центра разработки автомобилей в Центральной и Восточной Европе Renault приобрела румынского автопроизводителя Dacia.

В 1993 году итальянская Fiat Group за 261 млн долл. приобрела польский автомобильный завод FSM (Fabryka Samochodów Małolitrażowych) в городе Тыхы, впоследствии переименовав его в Fiat Auto Poland. Другой завод Fiat Auto Poland в Бельско Бяло в 2002 г. стал совместным предприятием с GM по производству дизельных двигателей.

В 1995 году южнокорейский концерн Daewoo, оценивая возможность экспорта своей продукции в Западную Европу, чтобы преодолеть тарифные барьеры и занять долю на рынке, купил контрольный пакет акций Польского завода легковых Автомобилей (FSO) с условием в течение шести лет инвестировать более 1,5 млрд долл. [18]. В начале 2000-х гг. Daewoo обанкротилась и контрольный пакет в 2005 г. перешел к «УкрАвто»; была также достигнута договоренность с GM о лицензии на производство Chevrolet Aveo. В 2011 году по окончании срока действия лицензии завод FSO был продан, сотрудники уволены, а основные цехи снесены.

Оценив по достоинству потенциал производства и дальнейшего экспорта автомобилей из стран ЦВЕ, крупнейшие мировые автопроизводители стали «вкладываться» в строительство новых заводов на данной территории, осуществляя инвестиции «с нуля».

Одним из первых инвестировать в новое производство стала американская корпорация General Motors. В 1990 году GM инвестировала в совместное предприятие Raba (Raba Railway Carriage and Machine Factory) в Сентготхарде (Венгрия) более 250 млн немецких марок с целью строительства завода по производству двигателей и автомобилей Opel. В 1992 году сошли с конвейера первые автомобили, в 1998 г. завод реструктуризировали только на выпуск двигателей, а производство Opel стартовало в Польше на новейшем заводе города Гливице, инвестиции в строительство которого составили более 700 млн евро [19].

Первой не западной компанией, вышедшей на рынок ЦВЕ, стала японская Suzuki, которая основала в 1991 г. завод в Эстергом (Венгрия), инвестировав более 220 млн долл. [20]. В 1992 г. было запущено производство; на тот момент мощности предполагали выпуск около 70 тыс. автомобилей в год, сегодня на заводе выпускается более 240 тыс. машин.

В 1993 году концерн Audi AG основал производство двигателей в Дьере (Венгрия), став впоследствии крупнейшим поставщиком двигателей для VW Group; в 1998 г. завод был дополнен сборочной линией автомобилей Audi [21].

В начале 2000-х гг. начался бурный рост «гринфилд» инвестиций в ЦВЕ со стороны крупнейших Западных и Азиатских OEM-производителей.

Самым крупным инвестиционным проектом в ЦВЕ стало создание в 2002 г. совместного предприятия TPCA — Toyota Peugeot Citroen Automobile (компаний PSA Peugeot Citroen и Toyota Motor Corporation) в индустриальной зоне Республики Чехия Колин-Овчари. Объем инвестиций составил более 1,5 млрд долл. [22]. Инвестиционные обязательства были разделены, $\frac{2}{3}$ ложились на PSA, которая брала на себя ответственность за снабжение и объединение поставщиков, и $\frac{1}{3}$ — на Toyota с концентрацией на исследованиях и разработках, а также производственном процессе. Производство было запущено в 2005 г. Максимальная производственная мощность составляет более 300 тыс. автомобилей в год; таких показателей удалось достичь уже в 2009 г., но после кризиса объемы снизились, а докризисный уровень не был превзойден.

Помимо совместного предприятия с Toyota концерн PSA Peugeot Citroen в 2003 г. построил завод с производственными мощностями более 200 тыс. машин в городе Трнава (Словакия). Первые автомобили сошли с конвейера в 2006 г. [23].

В 2004 году южнокорейская группа Hyundai Kia Automotive Group начала строительство завода Kia в Словакии [24], а в 2005 г. — завода Hyundai в Чехии [25]. Объем инвестиций в каждую страну составил более 1 млрд евро. Сегодня по количеству произведенных автомобилей в год заводы Hyundai и Kia в ЦВЕ уступают только Skoda. Объем каждого производства — более 300 тыс. машин.

В самый разгар кризиса концерн Daimler начал строительство завод немецкой марки класса люкс Mercedes Benz в Венгрии. Объем «гринфилд» инвестиций составил около 800 млн евро [5]. Запустить производство удалось уже к концу 2011 г., когда европейский автомобильный рынок начал стабильно расти; в 2013 г. объем

производства вдвое превысил показатели 2012 г. В тоже время Ford выкупил у правительства Румынии акции разорившегося Daewoo и инвестировал в модернизацию производства; первые автомобили сошли с линии в 2009 г. [12]. В 2013 г. Ford произвел в Румынии около 70 тыс. автомобилей, хотя производственные мощности составляют около 300 тыс.

В связи с концепцией перехода на единообразные платформы и модули, которые составляют большую часть стоимости автомобиля, и необходимостью поставки деталей поставщиками второго уровня «точно вовремя» и согласно стандартам качества OEM и поставщики первого уровня последовательно осуществляли «гринфилд» инвестиции в построение локальной базы надежных и качественных поставщиков в ЦВЕ. Данный вопрос заслуживает отдельного исследования, поэтому мы отметим только тот факт, что с 1997 г. по 2009 г. количество ПИИ в строительство новых заводов было весьма значительно: оно достигло в Чехии 262 проекта, в Польше — 255, в Венгрии — 208, Румынии — 127, Словакии — 121 и в Словении — 23 [15. С. 20].

По объему накопленных ПИИ в автомобильную промышленность (рис. 4) лидируют Чехия и Польша, в 2012 г. объем составил 13,6 и 12,5 млн долл. соответственно [27].

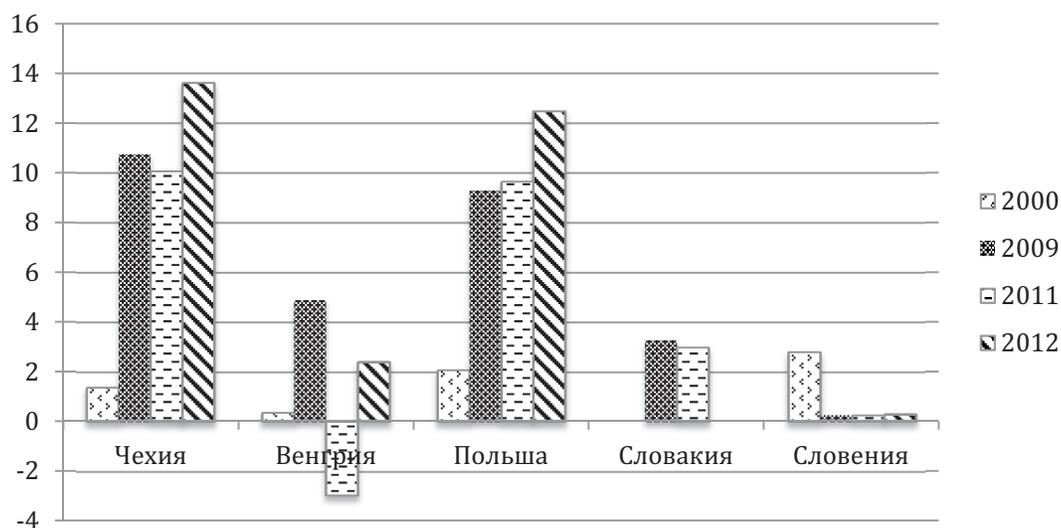


Рис. 4. Динамика ПИИ в производство автомобилей и транспортного оборудования, млрд долл.

Источник: составлено авторами по [27; 8. С. 25].

Несмотря на достаточно большое количество уже построенных заводов (более 13), OEM постоянно заявляют о возможности дополнительного инвестирования в строительство новых заводов и расширении уже существующих на территории стран ЦВЕ. Так, в 2014 г. VW Group заявила о намерении строительства нового завода в Польше с размером инвестиций около 1,1 млрд долл. А GM, владеющая заводом Fiat, собирается инвестировать в модернизацию уже существующего завода почти 250 млн евро [13].

Заключение

Проанализировав выходы зарубежных OEM на рынок стран Центральной и Восточной Европы, мы можем отметить, что на первоначальном этапе инвестиции не были значительными по своим объемам и осуществлялись посредством образования совместных предприятий на базе действующих автомобильных заводов. Это был наиболее быстрый и дешевый способ выхода на перспективный рынок. В начале 2000-х гг. ситуация несколько изменилась, экономический потенциал бывших социалистических стран вырос, и крупнейшие мировые автоконцерны стали инвестировать в строительство новых заводов, отвечающих всем стандартам качества с высокой конкурентоспособностью производимой продукции. В это время стал наблюдаться большой приток ПИИ «гринфилд».

Кризис внес свои коррективы в притоки ПИИ в автомобилестроение стран ЦВЕ. По объемам накопленных ПИИ в производство автомобилей и транспортного оборудования в докризисный период наблюдался стабильный рост, который смогли продолжить только Польша и Чехия. В Словакии и Венгрии объем ПИИ после окончания мирового финансового кризиса только падал, схожая картина наблюдалась и в производстве автомобилей данных стран.

На наш взгляд, столь масштабный приток иностранных инвестиций объясняется не только благоприятными экономическими факторами, сложившимися в регионе, но также и активным участием правительств стран региона ЦВЕ в процессе развития автомобильной индустрии. В некоторых из них была разработана эффективная промышленная политика по поддержке отрасли, включая отечественных и зарубежных инвесторов.

Способы стимулирования инвестиций включают различные меры, от «налоговых каникул» до денежных выплат за создание новых рабочих мест. К примеру, в Чехии сегодня компании-инвесторы могут покрыть до 25% своих затрат [10]. Кроме того, Европейский союз предоставляет возможность использования в ЦВЕ программ Структурных фондов ЕС, стимулирующих создание центров НИОКР, учреждение учебных центров, реализацию проектов по энергосбережению, реконструкцию зданий и др.

Как было отмечено выше, следствием экономического кризиса 2008—2009 гг. стал спад в производстве и продаже автомобилей на мировом рынке, включая страны ЦВЕ; однако уже в 2010 г. были достигнуты предкризисные уровни производства. Исключением стали только Словения и Польша.

Результатом быстрого восстановления большинства стран ЦВЕ служит не остановившаяся работа заводов, которые максимально гибко подошли к производственному процессу в данный период. Правительства стран ЦВЕ, в свою очередь, предоставили определенные льготы производителям во время кризиса и поддерживали их за счет различных инвестиционных стимулов. В частности, в Словении налог на добавленную стоимость был понижен с 20 до 8,5%, особую поддержку получали компании с высокой добавленной стоимостью.

Стоит отметить проводимую политику правительствами стран региона для защиты динамично развивающегося сектора, в удовлетворении спроса со стороны Западной Европы на автомобили с низким потреблением топлива и меньшими

выбросами вредоносных веществ в окружающую среду. Активно в этом направлении работают компании Hyundai—KIA, FIAT.

Оживление экономической активности в странах Западной Европы напрямую влияет на увеличение импорта автомобилей из ЦВЕ, стимулируя производство. По прогнозам глобальной маркетинговой компании J.D. Power объем производства Восточной Европы, включая Россию достигнет 10,1 млн автомобилей к 2020 г. [16].

Вследствие развития научной базы и новых технологий в странах Центральной и Восточной Европы, роста квалификации персонала, повышения уровня заработных плат будет продолжаться рост доли производства комплектующих с высокой добавленной стоимостью с постепенным перемещением деятельности с низкой добавленной стоимостью в другие страны.

ЛИТЕРАТУРА

- [1] *Волгина Н.А.* Государственные ТНК на мировом рынке прямых иностранных инвестиций: современные тенденции // Вестник РУДН. Серия «Экономика». 2015. № 1. С. 57—71.
- [2] *Волгина Н.А., Возмилова С.С.* Особенности глобальных цепочек стоимости в автомобильной промышленности // Вестник РУДН. Серия «Экономика». 2015. № 2. С. 36—48.
- [3] *Beblavý M., Kureková L., Drahoukoupil J., Myant M., Domonkos S.* Linking labour regimes and technological innovation in Central and Eastern Europe: the case of automotive and software industries. NEUJOBS Working. No. 6.2. 2012. July. 69 p.
- [4] *Haiss P., Mahlberg B., Molling M.* The Automotive Industry in Central and Eastern Europe — Engine of Grow or Free Rider? Oxford Business&Economics Conference Program. 2009. 27 p.
- [5] *Gorondi P.* Mercedes-Benz opens new plant in Hungary. Associated Press. 2012. March. URL: <http://finance.yahoo.com/news/mercedes-benz-opens-plant-hungary-105539951.html> (дата обращения: 18.12.2015).
- [6] *Klocek M.* Automotive market in CEE — what next? Current situation and mid-term prospects. PMR Consulting. 2011. April. 7p.
- [7] *Rechnitzer J., Smahó M.* Vehicle Industry and Competitiveness of Regions in Central and Eastern Europe. Széchenyi István University, Universitas-Győr Nonprofit Ltd, Győr. 2012. 301 p.
- [8] *Radosevic S., Rozeik A.* Foreign Direct Investment and Restructuring in the Automotive Industry in Central and Eastern Europe. SSEES, University College London. 2005. March. 41 p.
- [9] *Worrall D., Donnelly T., Morris D.* Industrial Restructuring: The role of FDI, Joint Ventures, Acquisitions and Technology Transfer in Central Europe's Automotive Industry. Coventry University. 2007. 27 p.
- [10] Automotive Industry in Czech Republic. CzechInvest. 2015. 16 p.
- [11] Benchmarking the Automotive Industry in Central & Eastern Europe: Creating and Preserving Value for the Long-term. KPMG in Central & Eastern Europe. 2009. 48 p.
- [12] Ford to receive state aid from Romania. Detroit Free Press. 2009. March. URL: <http://archive.freep.com/article/20090310/BUSINESS01/90310038/Ford-receive-state-aid-from-Romania> (дата обращения: 19.12.2015).
- [13] Polish production maintains its allure. The Economist, 2014.March. URL: <http://www.eiu.com/industry/article/61642790/polish-production-maintains-its-allure/2014-03-20> (дата обращения: 17.12.2015).
- [14] The automotive sector in CEE: What's next? Analysis by the Unicredit Group new Europe Research network. 2007. 51 p.
- [15] The Central and Eastern European Automotive market. Industry overview. Ernst&Young. 2010. 92 p.
- [16] The Changing Landscape of the Global Automotive Industry. A Global Marketing Information Company jdpower.com. 2013. 15 p.

- [17] Открытый образовательный ресурс по мировой экономике TheGlobalEconomy.com. Официальный сайт. URL: http://www.theglobaleconomy.com/indicators_data_export.php (дата обращения: 07.11.2015).
- [18] Официальный сайт компании FSO. URL: http://www.fso-sa.com.pl/en-GB/fso_history.html (дата обращения: 18.12.2015).
- [19] Официальный сайт центра наследия General Motors. URL: https://history.gmheritagecenter.com/wiki/index.php/GM_Central_and_Eastern_Europe (дата обращения: 19.12.2015).
- [20] Официальный сайт компании Suzuki. URL: <http://www.suzuki.hu/pages/display/corporate/content/company/history> <http://www.suzuki.hu/pages/display/corporate/content/company/history> (дата обращения: 19.12.2015).
- [21] Официальный сайт Audi Hungaria Motor. URL: https://audi.hu/en/profil/gyarbovites/hirek/reszletek/327_audi_hungaria_celebrates_start_of_production_in_new_automobile_f/ (дата обращения: 19.12.2015).
- [22] Официальный сайт PSA Peugeot Citroën. URL: <http://www.psa-peugeot-citroen.com/en/media/press-releases/tpca-plant-czech-republic> 15 (дата обращения: 17.12.2015).
- [23] Официальный сайт PSA Peugeot Citroën Slovakia. URL: http://www.psa-slovakia.sk/o-psa-slovakia.html?page_id=172 (дата обращения: 15.12.2015).
- [24] Официальный сайт KIA. URL: <http://www.kia.com/eu/company/kia-motors-corporation/> (дата обращения: 15.12.2015).
- [25] Официальный сайт Hyundai. URL: <http://www.hyundainews.com/us/en/media/pressreleases/38894> (дата обращения: 15.12.2015).
- [26] Статистические данные Евростат. Официальный сайт. URL: http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/Main_Page (дата обращения: 19.10.2015).
- [27] Статистические данные ОЭСР. Официальный сайт. URL: http://www.keepeek.com/Digital-Asset-Management/oecd/finance-and-investment/oecd-international-direct-investment-statistics-2014_idis-2014-en#page193 (дата обращения: 15.11.2015).
- [28] Статистические данные международной организации производителей автомобилей. Официальный сайт. URL: <http://www.oica.net/category/production-statistics/> (дата обращения: 13.11.2015).
- [29] Статистические данные ЮНКТАД. Официальный сайт. URL: <http://unctad.org/en/Pages/Statistics.aspx> (дата обращения: 15.10.2015).

AUTOMOTIVE INDUSTRY IN CENTRAL AND EAST EUROPEAN COUNTRIES: MODERN DEVELOPMENT TRENDS

S.S. Vozmilova, N.A. Volgina

Peoples' Friendship University of Russia
Miklukho-Maklaya str., 6, Moscow, Russia, 117198

In recent years we can observe the dramatic development of the automotive industry in Central and Eastern European countries (CEE). During the period of 2000—2014 the share of CEE countries in the world auto production rose from 1.8% to 5%, and in European production — from 5% to 20% correspondingly. Foreign investment became the main driver of this growth; and the key motives for the process were not only favourable economic factors (production capacity held from Soviet times, relatively low wages of workers compared with their relatively high technical professional skills, good geographical location), but also effective industrial policy by CEE governments. Foreign investors,

including Volkswagen, Renault, Peugeot-Citroen, Fiat, GM, Ford, Toyota, Hyundai-KIA, Suzuki, used different methods to enter CEE market — from brownfield investment and M&A to greenfield investment. The authors came to the conclusion that the main feature of the automotive sector in CEE became its export-oriented character, and key development trend — the building-up of value added chains in CEE countries, location of assembly plants (Czech Republic and Slovak Republic are the leaders), and later — suppliers of various levels.

Key words: automotive production, central and Eastern European countries (CEE), OEM — original equipment manufactures, foreign direct investment (FDI), greenfield investment, brownfield investment, mergers and acquisitions (M&A), value-added chains, assembly plants, auto suppliers

REFERENCES

- [1] Volgina N.A. Gosudarstvennye TNK na mirovom rynke pryamykh inostrannykh investitsiy: sovremenyne tendentsii, [State TNCs in the world market of FDI: modern trends]. Vestnik RUDN. Seriya Ekomika [Bulletin of Peoples' Friendship University of Russia. Series: Economics], 2015, no 1, pp. 57—71.
- [2] Volgina N.A., Vozmilova S.S. Osobennosti globalnykh tsepochek stoimosti v avtomobilnoy promyshlennosti [Global value chains in the automotive industry: modern trends]. Vestnik RUDN. Seriya Ekomika [Bulletin of Peoples' Friendship University of Russia. Series: Economics], 2015, no 2, pp. 36—48.
- [3] Beblavý M., Kureková L., Drahokoupil J., Myant M., Domonkos S. Linking labour regimes and technological innovation in Central and Eastern Europe: the case of automotive and software industries. NEUJOBS. Working Paper No. 6.2. 2012. July. 69 p.
- [4] Haiss P., Mahlberg B., Molling M. The Automotive Industry in Central and Eastern Europe — Engine of Grow or Free Rider? Oxford Business&Economics Conference Program. 2009. 27 p.
- [5] Gorondi P. Mercedes-Benz opens new plant in Hungary. Associated Press. 2012. March. Available at: <http://finance.yahoo.com/news/mercedes-benz-opens-plant-hungary-105539951.html> (accessed: 18.12.2015).
- [6] Klocek M. Automotive market in CEE — what next? Current situation and mid-term prospects. PMR Consulting. 2011. April. 7p.
- [7] Rechnitzer J., Smahó M., VEHICLE Industry and Competitiveness of Regions in Central and Eastern Europe. Széchenyi István University, Universitas-Győr Nonprofit Ltd. Győr. 2012. 301 p.
- [8] Radosevic S., Rozeik A., Foreign Direct Investment and Restructuring in the Automotive Industry in Central and Eastern Europe. SSEES, University College London. 2005. March. 41 p.
- [9] Worrall D., Donnelly T., Morris D. Industrial Restructuring: The role of FDI, Joint Ventures, Acquisitions and Technology Transfer in Central Europe's Automotive Industry, Coventry University. 2007. 27 p.
- [10] Automotive Industry in Czech Republic. CzechInvest. 2015. 16 p.
- [11] Benchmarking the Automotive Industry in Central & Eastern Europe: Creating and Preserving Value for the Long-term. KPMG in Central & Eastern Europe. 2009. 48 p.
- [12] Polish production maintains its allure. The Economist. 2014. March. Available at: <http://www.eiu.com/industry/article/61642790/polish-production-maintains-its-allure/2014-03-20> (accessed: 17.12.2015).
- [13] The automotive sector in CEE: What's next? Analysis by the Unicredit Group new Europe Research network. 2007. 51 p.
- [14] Ford to receive state aid from Romania. Detroit Free Press. 2009. March. Available at: <http://archive.freep.com/article/20090310/BUSINESS01/90310038/Ford-receive-state-aid-from-Romania> (accessed: 19.12.2015).
- [15] The Central and Eastern European Automotive market. Industry overview. Ernst&Young. 2010. 92 p.
- [16] The Changing Landscape of the Global Automotive Industry. A Global Marketing Information Company jdpower.com. 2013. 15 p.

- [17] Otkryty obrazovatelny resurs po mirovoy ekonomike TheGlobalEconomy.com [Open educational resource on the World Economy TheGlobalEconomy.com] Official website. Available at: http://www.theglobaleconomy.com/indicators_data_export.php (accessed: 07.11.2015).
- [18] FSO. Official website. Available at: http://www.fso-sa.com.pl/en-GB/fso_history.html (accessed: 18.12.2015).
- [19] Heritage Center of General Motors. Official website. Available at: https://history.gmheritagecenter.com/wiki/index.php/GM_Central_and_Eastern_Europe (accessed: 19.12.2015).
- [20] Suzuki. Official website. Available at: <http://www.suzuki.hu/pages/display/corporate/content/company/history> <http://www.suzuki.hu/pages/display/corporate/content/company/history> (accessed: 19.12.2015).
- [21] Audi Hungaria Motor. Official website. Available at: https://audi.hu/en/profil/gyarbovites/hirek/reszletek/327_audi_hungaria_celebrates_start_of_production_in_new_automobile_f/ (accessed: 19.12.2015).
- [22] PSA Peugeot Citroën. Official website. Available at: <http://www.psa-peugeot-citroen.com/en/media/press-releases/tpca-plant-czech-republic> 15 (accessed: 17.12.2015).
- [23] PSA Peugeot Citroën Slovakia. Official website. Available at: http://www.psa-slovakia.sk/o-psa-slovakia.html?page_id=172 (accessed: 15.12.2015).
- [24] KIA. Official website. Available at: <http://www.kia.com/eu/company/kia-motors-corporation/> (accessed: 15.12.2015).
- [25] Hyundai. Official website. Available at: <http://www.hyundainews.com/us/en/media/pressreleases/38894> accessed: 15.12.2015).
- [26] Statisticheskie dannye Evrostat [Statistical data Eurostat]. Official website. Available at: http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/Main_Page (accessed: 19.10.2015).
- [27] Statisticheskie dannye OESR [Statistical data OECD]. Official website. Available at: http://www.keepeek.com/Digital-Asset-Management/oecd/finance-and-investment/oecd-international-direct-investment-statistics-2014_idis-2014-en#page193 (accessed: 15.11.2015).
- [28] Statisticheskie dannye mezhdunarodnoy organizacii proizvoditeley avtomobiley [Statistical data The International Organization of Motor Vehicle Manufacturers data]. Official website. Available at: <http://www.oica.net/category/production-statistics/> (accessed: 13.11.2015).
- [29] Statisticheskie dannye UNKTAD [Statistical data UNKTAD]. Official website. Available at: <http://unctad.org/en/Pages/Statistics.aspx> (accessed: 15.10.2015).

ТРАНСАТЛАНТИЧЕСКАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ИНТЕГРАЦИЯ: ВЫЗОВЫ И ВОЗМОЖНОСТИ ДЛЯ РОССИЙСКОГО БИЗНЕСА

Ю.К. Зайцев

Российская академия народного хозяйства и государственной службы
при Президенте Российской Федерации
Проспект Вернадского, 84-9, Москва, Россия, 119571

В статье проводится анализ основных направлений формирующейся системы институциональных договоренностей между США и ЕС в рамках текущего процесса трансатлантической интеграции. Рассматриваются наиболее дискуссионные направления интеграции, а также оцениваются угрозы в результате заключения договоренностей о партнерстве, в том числе, для российского бизнеса. Автор приходит к выводу о том, что при условии отмены санкций США и ЕС трансатлантическое партнерство не будет иметь существенных последствий для России. Партнерство несет более серьезные последствия для российской экономики в случае сохранения санкций.

Ключевые слова: трансатлантическая интеграция, прямые иностранные инвестиции, торгово-экономическое сотрудничество, регулятивное сотрудничество, тарифные и нетарифные барьеры, государственные закупки, международный бизнес, Россия, США, Европейский союз

Введение

Перспектива создания трансатлантической зоны свободной торговли (ЗСТ) определяет потенциал экономических отношений между ЕС и США, которые в настоящее время являются крупнейшими торговыми и инвестиционными партнерами в мире. Углубление экономической интеграции между партнерами, с одной стороны, снижает издержки для американского и европейского бизнеса, с другой стороны, влечет большое число рисков для мировой экономики в целом и для российских предприятий, в частности.

Несмотря на длительный период трансатлантической интеграции, большая часть исследований, посвященных этой проблематике, появилась только в последние годы, что связано с актуализацией вопроса на политическом уровне и обсуждением двустороннего соглашения о трансатлантическом партнерстве. Так, проведенные исследования можно подразделить на три группы. В первую группу работ входят исследования, посвященные оценкам экономического воздействия планируемого соглашения на США и страны ЕС в целом [15]. Вторая группа работ включает исследования о влиянии трансатлантического партнерства на третьи страны [11]. Третья группа работ касается исследований, посвященных непосредственно оценке воздействия соглашения на экономики отдельных стран ЕС [7]. Настоящая статья дополняет и углубляет существующие исследования, ставя акцент на текущих вопросах, являющихся предметом современной дискуссии о трансатлантической интеграции, а также на появляющихся эффектах, которые она может создать как для самих участников, так и для их ключевых торгово-экономических партнеров.

Предпосылки трансатлантической экономической интеграции

Современные переговоры о заключении Соглашения о трансатлантическом торговом и инвестиционном партнерстве (ТТИП) между США и ЕС имеют долгую предысторию, связанную с сотрудничеством сторон в сфере снижения экономических и политических барьеров. Сама идея трансатлантической интеграции не является новой и неразрывно связана с интеграцией стран—членов сообщества с внешним миром, в том числе с крупнейшей индустриальной державой — США. Реализацией данной идеи стало появление таких организаций, как НАТО, Комитет атлантического союза, Конгресс граждан Атлантики, Ассоциация атлантического договора и др. [15].

Современный процесс конструктивного диалога об углублении экономической интеграции между США и ЕС был запущен конце 1980-х гг., первым этапом которого стало подписание США и ЕС Трансатлантической декларации в декабре 1990 г. и институционализация механизмов консультаций [16].

Дальнейшая интеграция осуществлялась по двусторонним каналам сотрудничества между ключевыми стейкхолдерами из сферы политики, бизнеса, журналистики и науки в рамках Трансатлантической политической сети (1992 г.) [10], где обсуждались вопросы, вошедшие впоследствии в основу Новой трансатлантической повестки (НТП, 1995) [4; 19].

К началу 2000-х гг. между ЕС и США уже был достигнут ряд отраслевых соглашений, регулирующих отдельные направления двустороннего сотрудничества в сфере таможи, телекоммуникаций, электробезопасности, фармацевтики, приборостроения [2]. Дальнейшая работа над экономической интеграцией между США и ЕС осуществлялась в рамках Документа по продвижению трансатлантической экономической интеграции, который был принят на саммите ЕС—США в 2007 г. [5]. Документ учредил Трансатлантический экономический совет, а также дал новый политический импульс для создания трансатлантического рынка. На сегодняшний день рамка является основным документом, содействующим достижению цели создания безбарьерного трансатлантического рынка (табл. 1).

Таблица 1

Институциональная основа трансатлантической экономической интеграции

Нормативный документ	Форма интеграции
Трансатлантическая декларация (1990 г.)	Консультативный механизм между правительствами сторон
Новая трансатлантическая повестка и план действий (1995 г.)	Проведение консультаций между различными заинтересованными сторонами
Инициатива трансатлантического экономического сотрудничества и план действий (1998 г.)	Консолидация усилий сторон, принятие соглашений на полях саммитов ЕС—США
Рамка для продвижения трансатлантической экономической интеграции (2007 г.)	Конкретные направления для экономической интеграции

Примечание: составлено автором.

Актуальность усиления интеграции связана также с возрастающими темпами экономического сотрудничества между США и ЕС. Стороны формируют стратегическое торговое партнерство, в котором ЕС удерживает положительное торго-

вое сальдо: по данным за 2014 г. импорт США из ЕС (413 млрд долл. США) превысил экспорт США в ЕС (309 млрд долл. США). (рис. 1). При этом в мировой торговле стороны также занимают значимые позиции: доля ЕС от совокупного мирового экспорта превышает 30%, а доля США составляет порядка 9% [25].

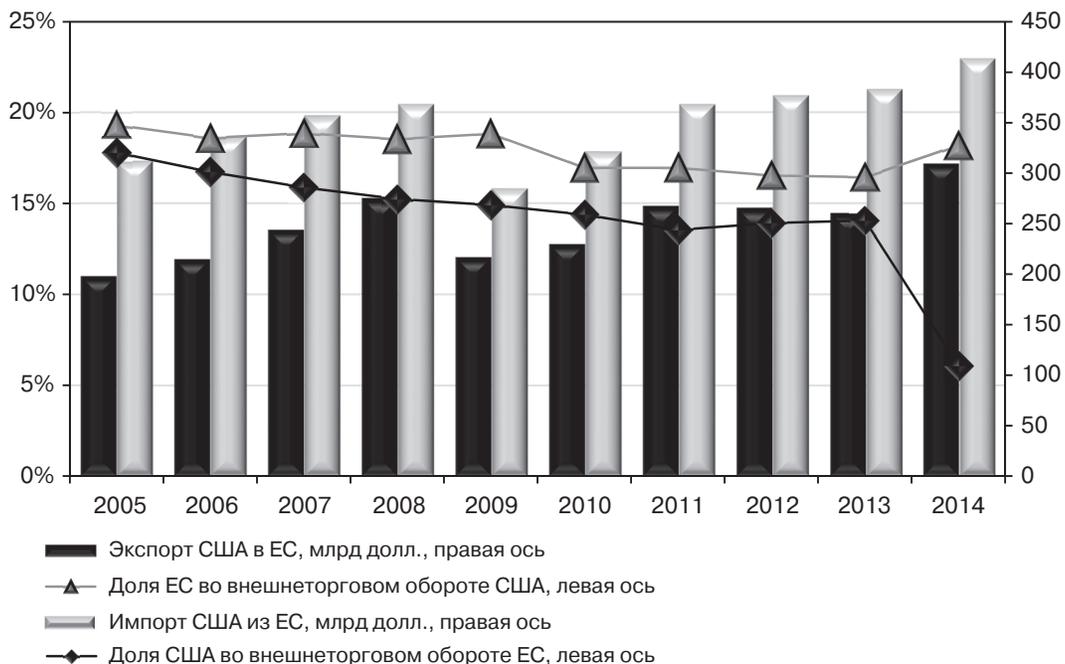


Рис. 1. Динамика торговли между США и ЕС

Источник: данные Всемирного банка. URL: <http://wits.worldbank.org/>

США и ЕС также являются крупнейшими партнерами в сфере прямых иностранных инвестиций (ПИИ). За последние годы наблюдалось резкое увеличение потока ПИИ как из ЕС в США, так и в обратном направлении (рис. 2). Как и в случае торговли, объем исходящих ПИИ ЕС в США превышает потоки ПИИ из США в ЕС.

Статистически доказанная экономическая взаимозависимость определяет необходимость для формирования институциональной интеграционной площадки. Текущая работа в этом направлении подразумевает организацию сотрудничества между сторонами по таким направлениям, как содействия торговле и инвестициям, стимулирование роста и создание рабочих мест, защита окружающей среды, прав потребителей, повышение качества условий труда, а также обеспечение финансовой стабильности.

Качество совместной работы по данным направлениям будет определяться снижением объема излишних обременительных, повторяющихся или противоречивых нормативных требований, влияющих на торговлю или потоки инвестиций, особенно учитывая их влияние на малые и средние предприятия. Сотрудничество в данном направлении планируется обеспечить за счет согласования нормативных требований в рамках ТТИП.

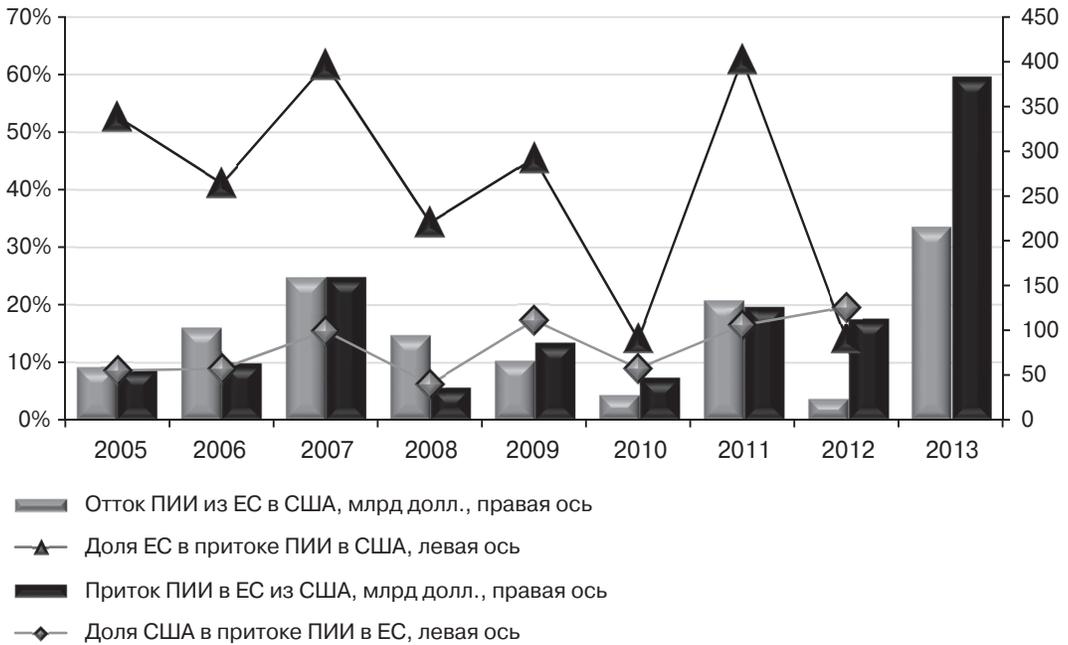


Рис. 2. Динамика потоков прямых иностранных инвестиций между ЕС и США

Источник: данные ООН. URL: <http://unstats.un.org/unsd/servicetrade/>

Текущие вопросы трансатлантической интеграции

Среди широкого спектра проблем трансатлантической интеграции в настоящее время обсуждается три блока наиболее значимых для экономической интеграции США и ЕС вопросов (табл. 2). Первый блок затрагивает вопросы, связанные с доступом на рынки. Вторая и третья группы вопросов связаны с регулированием нетарифных барьеров и правилами торговли соответственно.

Таблица 2

Вопросы, обсуждаемые США и ЕС в рамках трансатлантической интеграции

Доступ на рынки	Вопросы регулирования и нетарифные барьеры	Правила торговли
Торговля товарами и таможенные пошлины	Последовательное регулирование	Устойчивое развитие
Услуги	Технические барьеры в торговле	Использование природных ископаемых и энергетики
Государственные закупки	Продовольственная безопасность	Упрощение таможенных процедур
Правила происхождения товаров	Регулирование отдельных сфер производства: химия; медицинское оборудование; ИКТ; фармацевтика; машиностроение; текстиль; транспорт	Малые и средние предприятия
		Регулирование споров между правительственными структурами
		Конкуренция
		Защита инвестиций и решение инвестиционных споров
		Права интеллектуальной собственности и географические указания

Источник: составлено автором по материалам Европейской комиссии.

К наиболее дискуссионным вопросам, создающим наибольшие трудности для трансатлантической интеграции, относятся государственные закупки, регулирование автомобильной промышленности, технические стандарты, а также инвестиции.

Согласно Соглашению о государственных закупках ВТО [23], США и ЕС установили пороговые значения для участия в государственных закупках иностранных компаний на уровне 355 тыс. СДР и 200 тыс. СДР соответственно. Более того, в США существуют отраслевые ограничения на участие в национальных государственных закупках. В частности, эти ограничения регулируются программой Buy American, предполагающей ограничения на осуществление государственных закупок стали, автомобилей, общественного транспорта у иностранных поставщиков [6]. Закон Джонса вводит запрет на участие европейских компаний в тендерах, связанных с морскими перевозками для государственных организаций США [8]. Поправка Бэрри вводит обязательство для Минобороны США осуществлять закупки у американских производителей [18].

Европейские страны предъявляют меньше требований, ограничивающих возможности американских компаний участвовать в закупках местных органов власти стран ЕС. Более того, ЕС на сегодняшний день уже сняты ограничения в части, касающейся участия американских компаний в госзакупках в сфере предоставления коммунальных услуг.

Несмотря на высокую степень защищенности сторонами рынков государственных закупок, ТТИП предположит новый формат сотрудничества. Что касается будущих формулировок соглашения, то США настаивают на «позитивных» списках сфер регулирования госзакупок, в то время как ЕС является сторонником «негативных» списков [12].

Автомобильная промышленность. Следующим из наиболее дискуссионных вопросов интеграционной повестки США и ЕС является техническая составляющая торговли продукцией автомобильной промышленности. В настоящее время в этом секторе таможенные пошлины составляют до 25%. При этом фиксируется высокая разница между американскими и европейскими пошлинами на пассажирские авто (2,5% (США) и 10% (ЕС)) [17].

Актуальность данного вопроса связана в первую очередь с тем, что торговля автотранспортными средствами составляет примерно 10% от всего объема двусторонней торговли США и ЕС [3]. В общем объеме мирового производства автотранспортных средств доля США и ЕС составляет более 30% [24], а в общем объеме мировой торговли — 36% [19]. Тем не менее, несмотря на наличие соглашения о взаимном признании технических стандартов между США и ЕС от 1998 г. [21], до сих на автомобильном рынке наблюдается несоответствие между европейскими и американскими стандартами. Снижение европейских таможенных пошлин и американских нетарифных барьеров возможно за счет использования США международных стандартов. Взаимное признание стандартов и способов регулирования производств, имеющих одинаковый результат, также может стать одним из путей решения данного вопроса [14].

Инвестиции. Не менее дискуссионным вопросом интеграционной повестки остаются инвестиции. Так, в настоящее время для США существуют сложности,

связанные с размещением ПИИ в странах ЕС в таких секторах, как аэрокосмическая, химическая и косметическая промышленность, производство офисного оборудования, металлургия. Что касается ЕС, то европейские страны также сталкиваются с барьерами, создаваемыми США на рынке биотехнологий, в производстве офисного оборудования, аэрокосмической, химической, косметической, текстильной и швейной промышленности.

Ограничения сложились, несмотря на Общие принципы международных инвестиций (2012 г.) [13], обеспечивающие поддержку режима конкурентной среды, действие механизмов защиты инвесторов, урегулирования споров, прозрачность. Ожидается, что система решения споров между инвестором и государством (Investment Court System), которую планируется запустить в рамках нового соглашения, станет одним из элементов, способствующих разрешению противоречий в инвестиционной сфере [20].

Риски для российского бизнеса

Очевидно, что для российского бизнеса наиболее актуальным вопросом в контексте трансатлантической интеграции является вопрос, связанный с инвестиционно-торговым сотрудничеством с крупнейшими партнерами. По оценкам РАНХиГС, формирование ЗСТ между США и ЕС не будет иметь существенных последствий для Российской Федерации. В краткосрочной перспективе ВВП России уменьшится в пределах 0,01%. Такие изменения в абсолютном выражении составят 8 млн долл. США. В долгосрочной перспективе Россия выиграет (65 млн долл. США) [1. С. 48].

Ожидаются также незначительные эффекты в выпуске, экспорте и потреблении продукции по отдельным отраслям. Примечательным является тот факт, что, несмотря на снятие торговых барьеров между США и ЕС, экспорт России в страны ЕС увеличится на 0,01% в краткосрочной перспективе и на 0,02% в долгосрочной. При этом российский экспорт в США упадет на 0,03%. Что касается производства, то спад в связи с падением спроса произойдет в химической промышленности (0,03% в краткосрочной и 0,6% в долгосрочной перспективе), а также в производстве продуктов переработки минералов (-0,05%) [1. С. 51].

Более серьезные последствия для российской экономики ожидаются в результате заключения соглашения в случае сохранения санкций ЕС и США против российской экономики. Так, по оценкам РАНХиГС, следует ожидать сокращения российского ВВП на 0,97% (20,35 млрд долл. США), тогда как долгосрочное падение составит 2,23% (46,67 млрд долл. США) [1. С. 57].

Под угрозу может попасть также нефтегазовый сектор. Именно от либерализации правил торговли в нефтегазовом секторе зависит объем природного газа, который Российская Федерация сможет потенциально поставить на европейские рынки. При этом США будут выступать в качестве ключевого конкурента, у которого появляется потенциальная возможность увеличить объемы сбыта сжиженного природного газа (СПГ) на рынки стран ЕС. Тем не менее, существующие ограничения, связанные с регулированием экспорта американского природного газа, делают эту возможность маловероятной (табл. 3).

Например, в настоящее время для экспорта природного газа необходимо получение лицензии и разрешения от Департамента США по энергетике и от Федерального совета по энергетическим ресурсам [9]. Экспортную способность США будут определять такие факторы, как нефтегазовые запасы, потребление нефти и газа, а также чистый экспорт. Резкие темпы роста добычи сланцевого газа с 2008 г., стимулировали прирост потребления этого энергоресурса. Тем не менее импорт природного газа доминирует над экспортом, делая страну чистым импортером [22].

Таблица 3

Регулирование нефтяной и газовой отрасли в США

Рынок	США	
	Текущее регулирование	Принятие ЗСТ: прогноз
Природный газ	Ограничение на экспорт (кроме Канады и Мексики) для 48 штатов: лицензии и разрешение на экспорт от DOE и FERC (The Natural Gas Act of 1938)	Снижение сроков получения лицензии до 30 дней
Нефть	Экспорт возможен только с разрешения BIS, которое устанавливает квоты	Текущая практика заключения ЗСТ не снимает запрета на экспорт

Источник: составлено автором.

При этом для Российской Федерации США не являются значимым конкурентом в сфере экспорта природного газа, так как экспорт США в страны мира составляет лишь 0,02% от российского экспорта в страны ЕС. Потенциальный уровень экспорта США природного газа в ЕС составляет 44,8 млрд м³, что составляет 30,55% от уровня текущего экспорта России в страны ЕС.

Заключение

Как показал анализ, наиболее проблемными вопросами для интеграции США и ЕС являются нетарифные ограничения. Основной риск, связанный со снятием этих барьеров, касается понижения высоких санитарных, экологических и производственных стандартов ЕС, а также отказа от поддержки менее эффективных секторов экономики. При этом относительно конкурентоспособные товары российских производителей в условиях ЗСТ и сохранения санкций вряд ли смогут заменить продукцию американских и европейских производителей на рынках ЕС.

Несмотря на то, что наиболее дискуссионные темы трансатлантической интеграционной повестки не попадают в зону прямых интересов Российской Федерации и отечественного бизнеса в частности, наиболее значимым вопросом остается торговля продукцией химической промышленности, природным газом и нефтью. Риски ТТИП усиливаются для российской экономики в условиях сохранения экономических санкций со стороны США и ЕС.

ЛИТЕРАТУРА

- [1] Зайцев Ю.К., Кнобель А.Ю., Кузнецов Д.Е. Оценка последствий и рисков влияния трансатлантической интеграции на российскую экономику / Препринты РАНХиГС. М.: РАНХиГС. 2015.

- [2] Соглашение ЕС / США по лекарственным средствам. М., 1997.
- [3] Статистика Европейской ассоциации производителей автомобилей. URL: <http://www.acea.be/statistics> (дата обращения 01.10.2015).
- [4] Achievements of the Transatlantic Policy Network. URL: <http://www.tpnonline.org/pol-bus-supp/> (дата обращения 01.10.2015).
- [5] *Braml J., Schmucker C., Hindley B.* New Institutions for Transatlantic Trade // International Affairs. 1999. Volume 75. P. 46.
- [6] Federal Acquisition Regulation. 52.225–11. URL: <https://www.acquisition.gov/?q=browsefar> (дата обращения 01.10.2015).
- [7] *Francois J., Manchin M., Norberg H., Pindyuk O., Tomberger P.* Reducing Transatlantic Barriersto Trade and Investment. An Economic Assessment. Centre for Economic Policy Research. 2013.
- [8] *Luckey John R.* Domestic Content Legislation: The Buy American Act and Complementary Little Buy American Provisions. 2012.
- [9] The Natural Gas Act of 1938. US Department of Energy. 2014.
- [10] Transatlantic Governance in the Global Econo. Edited by Mark A. Pollack and Gregory C. Shaffer. Rowan & Littlefield Publishers, Inc.: Lanham, Md. 2001. P. 71.
- [11] Potential Effects of the Proposed Transatlantic Trade and Investment Partnership on Selected Developing Countries. A report by CARIS. University of Sussex for the Department for International Development. 2013.
- [12] Public Procurement in TTIP. European Commission. URL: http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2015/january/tradoc_153000.3%20Public%20Procurement.pdf (дата обращения 01.10.2015).
- [13] Statement of the European Union and the United States on Shared Principles for International Investment. URL: http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2012/april/tradoc_149331.pdf (дата обращения 01.10.2015).
- [14] Technical Barriers to Trade. Textual Proposal. European Commission. URL: http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2015/january/tradoc_153025.pdf (дата обращения 01.10.2015).
- [15] Transatlantic Trade and Investment Partnership. The Economic Analysis Explained. European Commission. 2013.
- [16] Transatlantic Declaration on EC-US Relations. November 1990.
- [17] Trade in goods and customs duties in TTIP. European Commission. URL: http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2015/january/tradoc_153025.pdf (дата обращения 01.10.2015).
- [18] The Text of the “Domestic — Specialuty Metals” Clause. USA Department of defence, May 1997. URL: <https://www.gpo.gov/fdsys/pkg/FR-1997-05-01/html/97-11297.htm> (дата обращения 01.10.2015).
- [19] Textual Proposal of the European Union on “Customs and Trade Facilitation” in TTIP. URL: <http://trade.ec.europa.eu/doclib/html/153027.htm> (дата обращения 01.10.2015).
- [20] Trade in Services, Investment and E-Commerce. Draft. 2013. URL: https://www.laquadrature.net/files/TAFTA_leak_ZEIT_20140227.pdf (дата обращения 01.10.2015).
- [21] US/EU Mutual Recognition Agreement of 1998. Office of the US Trade representative. URL: https://ustr.gov/archive/World_Regions/Europe_Middle_East/Europe/1998_US-EU_Mutual_Recognition_Agreement/Section_Index.html (дата обращения 01.10.2015).
- [22] US Energy Information Administration. URL: <https://www.eia.gov/> (дата обращения 01.10.2015).
- [23] WTO. Government Procurement Agreement, 1994. URL: https://www.wto.org/english/tratop_e/gproc_e/gp_gra_e.htm (дата обращения 01.10.2015).
- [24] OICA. World Vehicle Production by Country and Type. URL: <http://www.oica.net/category/production-statistics/> (дата обращения 01.10.2015).
- [25] WTO. International Trade Statistics, 2015. URL: https://www.wto.org/english/res_e/statis_e/its2015_e/its15_toc_e.htm (дата обращения 01.10.2015).

TRANSATLANTIC ECONOMIC INTEGRATION: CHALLENGES AND OPPORTUNITIES FOR RUSSIAN BUSINESS

Y.K. Zaytsev

Russian Academy of National Economy and Public Administration
Vernadskogo Avenue, 84-9, Moscow, Russian, 119571

The article analyzes the main directions of the emerging system of institutional arrangements between the US and the EU in the ongoing process of transatlantic integration. The paper discusses the most controversial areas of integration and assesses the challenges of transatlantic partnership, including those, which relate to Russian business. The author concludes that in case of cancellation of US and EU sanctions the transatlantic partnership would not have a significant impact on Russia. The partnership carries more serious consequences for the Russian economy in case of continued sanctions.

Key words: transatlantic integration, foreign direct investment, trade and economic cooperation, regulatory cooperation, tariff barriers, government procurement, international business, Russia, the United States, the European Union

REFERENCES

- [1] Zajcev Ju.K., Knobel' A.Ju., Kuznecov D.E. Ocenka posledstvij i riskov vlijanija transatlanticheskoy integracii na rossijskuyu jekonomiku [Assesment of consequences and risks of impact of transatlantic integration on Russian economy] / Preprinty RANHiGS. M.: RANHiGS, 2015.
- [2] Soglashenie ES / SShA po lekarstvennym sredstvam [Agreement on drugs between EC and USA]. M., 1997.
- [3] Statistika Evropejskoj asociacii proizvoditelej avtomobilej [Statistics of European Association of automotive producers] Available: <http://www.acea.be/statistics> (accessed 01.10.2015).
- [4] Achievements of the Transatlantic Policy Network. Available: <http://www.tponline.org/pol-bus-suppl/> (accessed 01.10.2015).
- [5] Braml J., Schmucker C., Hindley B. New Institutions for Transatlantic Trade // International Affairs. 1999. Volume 75. P. 46.
- [6] Federal Acquisition Regulation. 52.225–11. Available: <https://www.acquisition.gov/?q=browsefar> (accessed 01.10.2015).
- [7] Francois J., Manchin M., Norberg H., Pindyuk O., Tomberger P. Reducing Transatlantic Barriersto Trade and Investment. An Economic Assessment. Centre for Economic Policy Research. 2013.
- [8] Luckey John R. Domestic Content Legislation: The Buy American Act and Complementary Little Buy American Provisions. 2012.
- [9] The Natural Gas Act of 1938. US Department of Energy. 2014.
- [10] Transatlantic Governance in the Global Econo. Edited by Mark A. Pollack and Gregory C. Shaffer. Rowan & Littlefield Publishers, Inc.: Lanham, Md. 2001. P. 71.
- [11] Potential Effects of the Proposed Transatlantic Trade and Investment Partnership on Selected Developing Countries. A report by CARIS. University of Sussex for the Department for International Development. 2013.
- [12] Public Procurement in TTIP. European Commission. Available: http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2015/january/tradoc_153000.3%20Public%20Procurement.pdf (accessed 01.10.2015).
- [13] Statement of the European Union and the United States on Shared Principles for International Investment. Available: http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2012/april/tradoc_149331.pdf (accessed 01.10.2015).
- [14] Technical Barriers to Trade. Textual Proposal. European Commission. Available: http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2015/january/tradoc_153025.pdf (accessed 01.10.2015).

- [15] Transatlantic Trade and Investment Partnership. The Economic Analysis Explained. European Commission. 2013.
- [16] Transatlantic Declaration on EC-US Relations. November 1990.
- [17] Trade in goods and customs duties in TTIP. European Commission. Available: http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2015/january/tradoc_153025.pdf (accessed 01.10.2015).
- [18] The Text of the “Domestic — Specialuty Metals” Clause. USA Department of defence, May 1997. Available: <https://www.gpo.gov/fdsys/pkg/FR-1997-05-01/html/97-11297.htm> (accessed 01.10.2015).
- [19] Textual Proposal of the European Union on “Customs and Trade Facilitation” in TTIP. Available: <http://trade.ec.europa.eu/doclib/html/153027.htm> (accessed 01.10.2015).
- [20] Trade in Services, Investment and E-Commerce. Draft. 2013. Available: https://www.laquadrature.net/files/TAFTA_leak_ZEIT_20140227.pdf (accessed 01.10.2015).
- [21] US/EU Mutual Recognition Agreement of 1998. Office of the US Trade representative. Available: https://ustr.gov/archive/World_Regions/Europe_Middle_East/Europe/1998_US-EU_Mutual_Recognition_Agreement/Section_Index.html (accessed 01.10.2015).
- [22] US Energy Information Administration. Available: <https://www.eia.gov/> (accessed 01.10.2015).
- [23] WTO. Government Procurement Agreement, 1994. Available: https://www.wto.org/english/tratop_e/gproc_e/gp_gpa_e.htm (accessed 01.10.2015).
- [24] OICA. World Vehicle Production by Country and Type. Available: <http://www.oica.net/category/production-statistics/> (accessed 01.10.2015).
- [25] WTO. International Trade Statistics, 2015. Available: https://www.wto.org/english/res_e/statis_e/its2015_e/its15_toc_e.htm (accessed 01.10.2015).

МИРОВОЙ ФИНАНСОВО- ЭКОНОМИЧЕСКИЙ КРИЗИС

ПРОБЛЕМЫ БАНКОВСКОГО СЕКТОРА ЗОНЫ ЕВРО В УСЛОВИЯХ МИРОВОГО ФИНАНСОВОГО КРИЗИСА

М.А. Стренина, К. Салинг

Российский университет дружбы народов
ул. Миклухо-Маклая, 6, Москва, Россия, 117198

Данная статья посвящена анализу некоторых проблем банковского сектора стран зоны евро в период мирового финансового кризиса 2007 г. Рассматривается развитие банковского кризиса в Европе и основные предпринятые антикризисные меры, призванные стабилизировать банковский сектор. В статье выделяются некоторые проблемы банковского сектора: сокращение объемов кредитования банками нефинансовых организаций, повышение процентных ставок и кризис доверия к банковскому сектору. На основе данных за 2006—2015 гг. выявлены тенденции развития некоторых показателей состояния банковского сектора и проведен сравнительный анализ докризисного и посткризисного уровней показателей. Сделан вывод о том, что антикризисные меры не могли полностью решить все рассмотренные проблемы банковского сектора зоны евро.

Ключевые слова: зона евро, банковский кризис, кредитование нефинансового сектора, процентные ставки, вклады домохозяйств

Развитие мирового финансового кризиса 2007 г. и последующего кризиса суверенных долгов в 2010 г. указали на явные институциональные слабости построения Экономического и валютного союза в Европе. Возникали вопросы относительно взаимосвязи наднационального и национального уровней регулирования банковской системы стран зоны евро, и ставился вопрос об эффективности антикризисных мер в зоне евро. При этом возникли такие проблемы банковского сектора, как сокращение объемов межбанковского кредитования, сокращение объемов кредитования банками нефинансовых организаций, повышение процентных ставок по кредитам и снижение оценок международных рейтинговых агентств.

В этой связи научную значимость имеет вопрос об оценке первых результатов антикризисных мер для банковского сектора зоны евро. Целью данной статьи является выявление тенденций развития проблемных показателей банковского сектора зоны евро. Показателями для оценки результатов антикризисной политики будут служить объем банковского кредитования нефинансового сектора,

уровень процентной ставки по кредитам нефинансовому сектору и объем размещенных в евро вкладов домохозяйств. Проанализировано, насколько были преодолены последствия кризиса и насколько эти показатели могли приблизиться к докризисному уровню. Базовым для проведения статистического сравнения является уровень финансовых показателей стран еврозоны в 2006 г.

Вопросам развития кризисных событий и мер по содействию стабилизации банковской системы в зоне евро уделено немало публикаций. Это касается как зарубежных (например, П. Кругман), так и российских авторов (например, В.М. Усоскин). Лауреат Нобелевской премии П. Кругман пришел к выводу, что в традиционной теории оптимальных валютных зон не рассматривались проблемы спасения банков и банковских гарантий [1. С. 445]. П. Кругман также видел проблему в том, что спасение банков в европейских странах существенно увеличило государственную задолженность. В первую очередь это касалось Ирландии, в которой принятие государством банковской задолженности привело к возрастанию государственной задолженности на 40 процентных пунктов по отношению к ВВП [1. С. 445]. Согласно В.М. Усоскину влияние мирового финансового кризиса на банковский сектор стран зоны евро было весьма существенным, что выражалось в значительном ухудшении условий кредитования для нефинансового сектора, в подрывании доверия к банковскому сектору, в снижении доходности банковских операций и в увеличении значений показателя системного стресса банковского сектора [2. С. 22].

Банковский кризис в Европе

Для понимания масштаба банковского кризиса в Европе можно рассмотреть несколько примеров возникновения финансовых трудностей крупных европейских банков. 30 июля 2007 г. немецкий банк Industriebank (ИКВ) заявил о возникновении финансовых трудностей, связанных с неудовлетворенными требованиями на рынке ипотечного кредитования [3. С. 44]. ИКВ специализирован в обслуживании и кредитовании среднего бизнеса, и такой поворот событий имел серьезные последствия для реального сектора экономики. Далее последовало заявление крупнейшего французского банка PNB Paribas, что хедж-фонды банка испытывали трудности из-за их вовлечения в рынок субстандартного кредитования США [3. С. 44]. Это явилось серьезным ударом для банковской системы зоны евро, так как PNB Paribas входит в двадцатку крупнейших европейских банков (четвертое место) по рыночной капитализации, которая составляла 69,5 млрд евро по состоянию на март 2015 г. [4] и является вторым по размерам рыночной капитализации банком для Еврозоны [5]. Такие заявления вызывали настоящий шок на финансовых рынках и привели к развитию межбанковского кризиса в августе 2007 г., когда банки снизили до минимума межбанковское кредитование [3. С. 44].

Ситуация дальше ухудшилась, когда в 2008 г. последовали финансовые трудности британского банка Northern Rock и крушение американского инвестиционного банка Lehman Brothers. Но и этим список попавших в затруднительное положение банков отнюдь не заканчивается. Последовали проблемы у Landesbank Sachsen. Далее: крупному испанскому банковскому конгломерату Bankia пришлось обращаться за государственной помощью, и было принято решение о на-

ционализации Bankia. Но финансовая нагрузка для государства оказалась намного выше изначально ожидаемой, и данная мера негативно повлияла на кредитный рейтинг страны [6. С. 60].

Глубина и последствия мирового финансового кризиса принудили Европейский центральный банк (ЕЦБ) и национальные правительства к использованию нетрадиционной денежно-кредитной политики. Антикризисная политика ЕЦБ во многом преследовала цель обеспечения банков ликвидностью, а также снижения процентных ставок по кредитам. Далее ЕЦБ принял решение о том, чтобы крупные банки фактически получили неограниченный доступ к ликвидности путем удовлетворения всех заявок на аукционах ЕЦБ, и ЕЦБ расширил список принимаемых активов для обеспечения займов банкам [3. С. 153—156].

Кроме того, было решено создать Банковский союз (БС), чтобы устранить институциональные противоречия в зоне евро и предотвратить возникновение новых финансовых кризисов. Противоречия в зоне евро можно объяснить тем, что в финансовой сфере наблюдение осуществлялось преимущественно на национальном уровне, но финансовый рынок этих стран является интегрированным. При этом в Экономическом и валютном союзе банковские системы оставались национальными и поддержка банков осуществлялась в основном соответствующим государством [7. С. 63]. Улучшить сложившуюся ситуацию в зоне евро призван БС, базирующийся на едином своде правил оказания финансовых услуг. При этом элементами БС являются единый надзорный механизм, единый механизм восстановления банков и общее страхование вкладов до 100 000 евро [8]. С помощью БС ожидается повысить согласованность антикризисных мер стран зоны евро в банковской сфере, а также содействовать большей устойчивости банковской сферы [2. С. 23].

Динамика изменения объемов кредитования нефинансового сектора в зоне евро

Одной из проблем для стран зоны евро явилось сокращение объемов кредитования нефинансового сектора. В связи с нехваткой ликвидности банки сильно сократили объем кредитования коопераций, в том числе из-за сокращения кредитования американскими банками европейских банков [9. С. 100]. Для национальных экономик стран зоны евро это имело серьезные последствия, так как фирмы в зоне евро больше полагаются на банковские кредиты.

Рассмотрим теперь данные об объемах кредитования для стран зоны евро. На рисунке 1 изображены объем кредитования нефинансового сектора банками и изменение показателя к предыдущему году за 2006—2015 гг. (за 2015 г. до октября включительно). В статистике учтены данные о новых кредитах (т.е. не перезаключенные договора) сроком до одного года. Для анализа в данной статье были отобраны кредиты до (и включительно) 1 млн евро.

Согласно данным ЕЦБ, на октябрь 2006 г. объем кредитования нефинансового сектора составил 56,4 млрд евро, а к октябрю 2010 г. он снизился до 50,4 млрд евро [10]. Из рисунка 1 видно, что к концу 2008 г. начиналось снижение объемов кредитования и с 2011 г. значение показателя стабилизировалось. На октябрь 2015 г. объем кредитования составил 49,8 млрд евро [10]. Если рассматривать динамику

такого же показателя только для кредитов сроком от одного года до 5 лет, то можно сказать, что за 2006 г. он составил 64,0 млрд евро, в 2010 г. уже только 60,7 млрд евро и в 2014 г. 53,9 млрд евро [11].

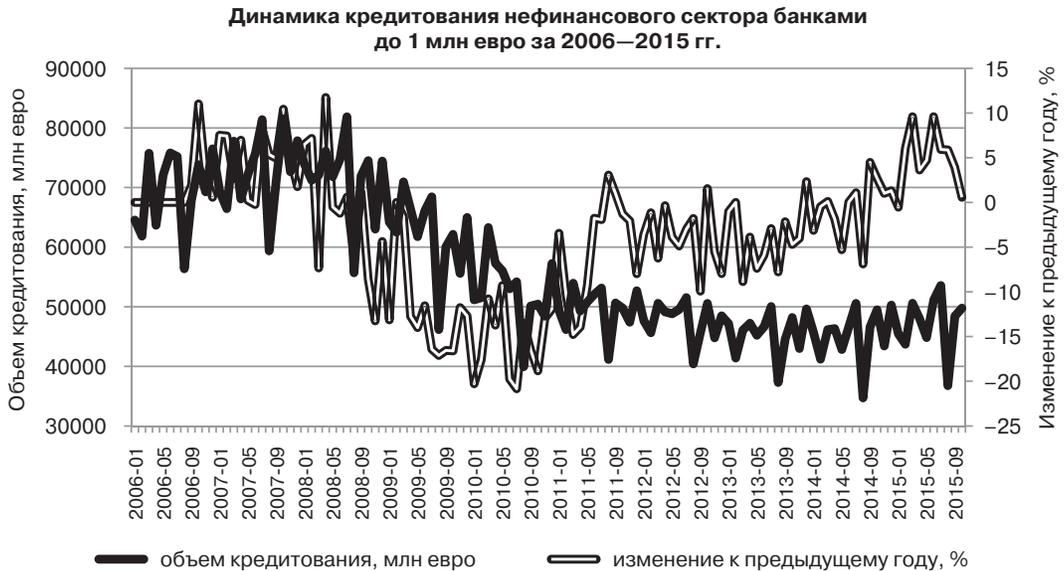


Рис. 1. Динамика развития объемов кредитования нефинансового сектора в зоне евро за 2006—2015 гг.

Источник: данные ЕЦБ, [10].

В целом, можно сказать, что после наступления кризиса падение объемов кредитования до 1 млн евро стало заметным и, хотя уровень кредитования стабилизировался, нельзя еще говорить о полном возвращении к докризисным значениям. Сравнение с кредитованием более одного млн евро показало, что для данного показателя ситуация схожая и объемы кредитования за 2014 г. почти на 10 млрд евро ниже 2006 г.

Динамика изменения процентной ставки по кредитам нефинансовому сектору

В 2006 году ставка рефинансирования в зоне евро колебалась в пределах от 2,25% (с 06.12.2005) до 3,5% (13.12.2006). После этого ЕЦБ поэтапно повышал ставку до уровня в 4,25% (09.07.2008) [12]. Далее ЕЦБ принял решение о постепенном снижении ставки рефинансирования. 11 марта 2009 г. размер ставки рефинансирования был уменьшен до 1,5% и после дальнейших снижений данный показатель дошел до отметки в 0,05% с 10 сентября 2014 г. [12], что является историческим минимумом размера установленной ЕЦБ ставки рефинансирования.

Данные действия ЕЦБ были нацелены на обеспечение банковского сектора ликвидностью и на снижение цены займа, в том числе и для реального сектора экономики. Посмотрим на реальное развитие эффективных процентных ставок нефинансовым корпорациям. Для этого изучим динамику изменения эффективных процентных ставок для кредитов нефинансовым корпорациям размером до

1 млн евро и сроком до 1 года. При этом учитываются только новые кредиты, заключенные в евро и выданные кредитными организациями. Данные за период с 2006 г. по октябрь 2015 г. представлены на рис. 2.



Рис. 2. Динамика эффективной процентной ставки по кредитам нефинансовому сектору размером до 1 млн евро в зоне евро за 2006—2015 гг.

Источник: данные ЕЦБ, [13].

Из приведенного графика (см. рис. 2) видно, что по зоне евро осуществилось снижение эффективной процентной ставки по кредитам нефинансовому сектору до 1 млн евро. Если в октябре 2006 г. этот показатель составил 4,91% годовых, то под влиянием мирового финансового кризиса и межбанковского кризиса показатель поднялся до 6,52% (октябрь 2008 г.). На фоне антикризисных мер ЕЦБ эффективная процентная ставка постепенно снизилась до отметки в 2,76% за октябрь 2015 г. [13], что является даже ниже докризисного уровня. Если посмотреть на динамику для кредитов сроком от одного года до пяти лет (все остальные условия аналогичны предыдущему показателю), то можно сказать, что за октябрь 2006 г. эффективная процентная ставка составила 5,17% годовых, в октябре 2008 г. уже поднялась до 6,35% и в октябре 2015 г. опустилась до 2,87% [13]. Таким образом, эффективная процентная ставка по кредитам предприятиям как для кредитов до 1 года, так и от 1 года до 5 лет в зоне евро стала ниже докризисного уровня. Поэтому можно резюмировать, что антикризисная политика в зоне евро способствовала ощутимому снижению эффективной процентной ставки по кредитам нефинансовому сектору.

Динамика изменения объема вкладов домохозяйств в зоне евро

Банковский кризис в Европе своим влиянием не ограничился банковским и реальным сектором. Британскому региональному ипотечному банку Northern Rock, который в большой степени был зависим от межбанковского рынка ссудного капитала, пришлось обращаться за финансовой помощью к Банку Англии [6. С. 48]. Последствием этого явилось массовое изъятие вкладов взволнованными клиентами банка; причем изъятия вкладов такого масштаба в Великобритании не было начиная с финансового кризиса 1866 г. [6. С. 48]. События финансового кризиса 2007—2009 гг. и кризиса суверенных долгов обращали внимание на проблему «набега на банк» (в англоязычной научной литературе используется термин *bank run*). Такое явление может привести к банкротству банка или необходимости сторонней помощи (часто в виде государственной гарантии вкладов или прямой финансовой помощи). Но такие нашествия на банки опасны еще тем, что они могут способствовать нашествиям на экономически связанные с ними банки из-за влияния происшествий на субъективные взгляды вкладчиков [14. С. 24].

Но и после прохождения острой фазы финансового кризиса рано говорить о прекращении волнений населения относительно банковской системы. Об этом свидетельствуют события в Греции. На фоне волнений о возможном выходе Греции из зоны евро и возможном дефолте страны вкладчики греческих банков в большом количестве забирали свои сбережения. Только 18 июня 2015 г. вкладчики сняли более 800 млн евро из греческих банков, а за период с октября 2014 г. по апрель 2015 г. в общей совокупности 30 млрд евро были изъяты из греческих банков [15].

Рассмотрим, насколько банки и банковские организации в целом в зоне евро могли восстановить прежнее доверие домохозяйств и подняться на докризисный уровень объема вкладов. Для этого проанализируем данные по объемам вкладов с 2006 г. по октябрь 2015 г. На рисунке 3 представлены данные об размещенных в евро вкладах на срок до 1 года и от 1 года до 2 лет. Рассматриваются все вклады, принятые банками и другими кредитными институтами от домохозяйств и неориентированных на прибыль организаций, обслуживающих домохозяйства.

Данные о вкладах до 1 года демонстрируют резкий спад с наступлением кризиса. В октябре 2006 г. объем вкладов составил 144 млрд евро и он снизился до 119 млрд евро к октябрю 2009 г. [16]. При этом процентное изменение по отношению к предыдущему году в октябре 2009 г. составило почти 59% (до конца 2008 г. данный показатель отличался устойчивым ростом и на сентябрь 2008 г. он составил 293 млрд евро) [16]. Далее наблюдается дальнейшее снижение объемов краткосрочных вкладов в зоне евро. К октябрю 2015 г. объем вкладов сроком до 1 года уменьшился до 55 млрд евро [16].

Можно предположить, что на снижение объемов вкладов до 1 года в зоне евро повлияли не только волнения граждан. Этому еще могла способствовать денежно-кредитная политика ЕЦБ с низкими процентными ставками, которая соответственно привела к достаточно низким доходам по вкладам для домохозяйств. Но данный фактор может служить лишь частичным объяснением происходящего, т.к. для вкладов сроком от 1 года до 2 лет наблюдается совсем иная тенденция.

Несмотря на банковский кризис и волнения граждан в зоне евро второй рассмотренный показатель демонстрировал рост с 6,1 млрд евро (на октябрь 2006 г.) до 13,7 млрд евро (по состоянию на октябрь 2015 г.) [16]. При этом необходимо принимать во внимание, что абсолютный размер вкладов сроком до 1 года существенно превышает размер вкладов сроком от 1 года до 2 лет (55 млрд против 14,7 млрд евро на октябрь 2015 г.). Поэтому можно прийти к выводу, что вклады сроком до 1 года являются более значимыми для анализа.



Рис. 3. Динамика развития объема размещенных в евро вкладов домохозяйств на срок до 1 года и от 1 до 2 лет в зоне евро за 2006—2015 гг.

Источник: данные ЕЦБ, [16].

Таким образом, данные об объемах вкладов в зоне евро не свидетельствуют о полном возвращении к докризисному уровню. Если для показателя объемов вкладов на срок от 1 года до 2 лет наблюдается даже очень существенный рост, то объемы вкладов до 1 года еще очень далеки от своих предкризисных значений. Также массовое изъятие денежных средств с греческих вкладов не позволяет прийти к выводу, что предпринятые в зоне евро антикризисные меры могли решить существующие проблемы со вкладами и восстановить полное доверие.

После мирового финансового кризиса банковский сектор зоны евро столкнулся с такими проблемами, как нехватка ликвидности и сокращение объемов межбанковского кредитования. Это, в свою очередь, привело к сокращению кредитования нефинансового сектора и повышению процентных ставок по этим кредитам. Далее в Европе развивался кризис доверия, который в том числе выражался в сокращении объемов вкладов домохозяйств. По результатам про-

веденного анализа докризисного и посткризисного уровней проблемных показателей банковского сектора зоны евро можно сделать следующие выводы. Во-первых, показатели выдаваемых банками кредитов нефинансовым корпорациям указывают на определенные улучшения. Но при этом, несмотря на снижение процентных ставок по кредитам, объемы кредитования нефинансовому сектору все еще не достигли докризисные значения показателя. Относительно эффективной процентной ставки по кредитам предприятиям можно сказать, что удалось добиться ее существенного снижения и она стала даже ниже докризисного уровня. Напротив, вопрос со вкладами домохозяйств не удалось полностью решить в зоне евро. Согласно данным об объемах вкладов до 1 года значение этого показателя даже не приблизилось к докризисному уровню.

ЛИТЕРАТУРА

- [1] *Krugman P.* Revenge of the Optimum Currency Area // NBER Macroeconomics Annual. 2012. Volume 27. PP. 439—448.
- [2] *Усоскин В.М.* Новая система банковского надзора в Европейском союзе // Деньги и кредит. 2015. № 3. С. 22—25.
- [3] *Sinn Hans-Werner.* The Euro Trap: On Bursting Bubbles, Budgets, and Beliefs // Oxford: Oxford University Press. 2014. 416 p.
- [4] URL: <http://www.banksdaily.com/topbanks/Europe/market-cap-2015.html>
- [5] URL: <http://www.statista.com/statistics/382865/eurozone-banks-leading-market-capitalization/>
- [6] *Jones E.* The Forgotten Financial Union: How You Can Have a Euro Crisis Without a Euro // Matthias Matthijs and Mark Blyth, eds. The Future of the Euro. New York: Oxford University Press, 2015. PP. 44—69.
- [7] *Dannhauser Ja.* The euro — the story of a suboptimal currency area // The euro — the beginning, the middle ... and the end?, Institute of Economic Affairs. 2013. PP. 52—82.
- [8] URL: http://ec.europa.eu/finance/general-policy/banking-union/index_en.htm
- [9] *Буторина О.В.* Причины и последствия кризиса в зоне евро // Вопросы экономики. 2012. № 12. С. 98—115.
- [10] URL: http://sdw.ecb.europa.eu/browseTable.do?trans=YPC&node=bbn2885&q=&SERIES_KEY=124.MIR.M.U2.B.A2A.F.B.0.2240.EUR.N&periodSortOrder=ASC
- [11] URL: http://sdw.ecb.europa.eu/browseTable.do?jsessionid=D3674C9DE01083395E3D65AFD41E369C?periodSortOrder=ASC&node=bbn2885&SERIES_KEY=124.MIR.M.U2.B.A2A.I.B.0.2240.EUR.N&start=01-01-2006&end=01-10-2015&submitOptions.x=0&submitOptions.y=0&trans=AF&q=&type=
- [12] URL: <https://www.ecb.europa.eu/stats/monetary/rates/html/index.en.html>
- [13] URL: http://sdw.ecb.europa.eu/browseTable.do?periodSortOrder=ASC&node=bbn2883&q=&SERIES_KEY=124.MIR.M.U2.B.A2A.F.R.0.2240.EUR.N&SERIES_KEY=124.MIR.M.U2.B.A2A.I.R.0.2240.EUR.N
- [14] *Brown M., Trautmann Stefan T., Razvan Vlahu.* Understanding Bank-Run Contagion // European Central Bank Working Paper Series. № 1711. August 2014. 32 p.
- [15] URL: <https://www.rt.com/business/267991-greece-outflow-eurogroup-meeting/>
- [16] URL: http://sdw.ecb.europa.eu/browseTable.do?trans=YPC&node=bbn2889&q=&SERIES_KEY=124.MIR.M.U2.B.L22.F.B.A.2250.EUR.N&SERIES_KEY=124.MIR.M.U2.B.L22.G.B.A.2250.EUR.N&periodSortOrder=ASC

CHALLENGES FOR THE EUROZONE BANKING SECTOR AFTER THE GLOBAL FINANCIAL CRISIS

M.A. Strenina, C. Sahling

Peoples' Friendship University of Russia
Miklukho-Maklaya str., 6, Moscow, Russia, 117198

This article is devoted to the analysis of the Eurozone banking sector after the global financial crisis in 2007. The development of the European banking crisis and the main rescue measures that should stabilise the banking sector are examined. This article considers some problems of the banking sector which include the shrinkage in bank lending to non-financial corporations, the rising interest rates on loans to non-financial corporations and a widespread loss of confidence in the banking system. On the basis of statistical data from 2006 to October 2015 some development trends of banking sector indicators are underlined and a comparative analysis of the indicators before and after the recent financial crisis is conducted. In conclusion the article says that the undertaken rescue measures were not able to solve all reviewed problems of the banking sector in the Eurozone.

Key words: Eurozone, banking crisis, loans to non-financial corporations, interest rates, household deposits

REFERENCES

- [1] Krugman Paul. Revenge of the Optimum Currency Area // NBER Macroeconomics Annual. 2012. Volume 27. PP. 439—448.
- [2] Usoskin V.M. Novaya sistema bankovskogo nadzora v Evropeyskom soyuze [New System of Banking Supervision in the European Union]. Dengi i kredit, 2015, № 3, pp. 22—25.
- [3] Sinn Hans-Werner. The Euro Trap: On Bursting Bubbles, Budgets, and Beliefs // Oxford: Oxford University Press. 2014. 416 p.
- [4] URL: <http://www.banksdaily.com/topbanks/Europe/market-cap-2015.html>
- [5] URL: <http://www.statista.com/statistics/382865/eurozone-banks-leading-market-capitalization/>
- [6] Jones Erik. The Forgotten Financial Union: How You Can Have a Euro Crisis Without a Euro // Matthias Matthijs and Mark Blyth, eds. The Future of the Euro. New York: Oxford University Press. 2015. PP. 44—69.
- [7] Dannhauser Jamie. The euro — the story of a suboptimal currency area // The euro — the beginning, the middle ... and the end?, Institute of Economic Affairs. 2013. PP. 52—82.
- [8] URL: http://ec.europa.eu/finance/general-policy/banking-union/index_en.htm
- [9] Butorina O.V. Prichiny i posledstviya krizisa v zone evro [Causes and Consequences of the Crisis in the Eurozone]. Voprosy ekonomiki. 2012. № 12. pp. 98—115.
- [10] URL: http://sdw.ecb.europa.eu/browseTable.do?trans=YPC&node=bbn2885&q=&SERIES_KEY=124.MIR.M.U2.B.A2A.F.B.0.2240.EUR.N&periodSortOrder=ASC
- [11] URL: http://sdw.ecb.europa.eu/browseTable.do;jsessionid=D3674C9DE01083395E3D65AFD41E369C?periodSortOrder=ASC&node=bbn2885&SERIES_KEY=124.MIR.M.U2.B.A2A.I.B.0.2240.EUR.N&start=01-01-2006&end=01-10-2015&submitOptions.x=0&submitOptions.y=0&trans=AF&q=&type=
- [12] URL: <https://www.ecb.europa.eu/stats/monetary/rates/html/index.en.html>
- [13] URL: http://sdw.ecb.europa.eu/browseTable.do?periodSortOrder=ASC&node=bbn2883&q=&SERIES_KEY=124.MIR.M.U2.B.A2A.F.R.0.2240.EUR.N&SERIES_KEY=124.MIR.M.U2.B.A2A.I.R.0.2240.EUR.N
- [14] Brown Martin, Trautmann Stefan T., Razvan Vlahu. Understanding Bank-Run Contagion // European Central Bank Working Paper Series. № 1711. August 2014. 32 p.

- [15] URL: <https://www.rt.com/business/267991-greece-outflow-eurogroup-meeting/>
- [16] URL: http://sdw.ecb.europa.eu/browseTable.do?trans=YPC&node=bbn2889&q=&SERIES_KEY=124.MIR.M.U2.B.L22.F.B.A.2250.EUR.N&SERIES_KEY=124.MIR.M.U2.B.L22.G.B.A.2250.EUR.N&periodSortOrder=ASC

ЭКОНОМИКА РАЗВИВАЮЩИХСЯ СТРАН

ФОРМИРОВАНИЕ ОПТИМАЛЬНОЙ СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ МОЛОЧНО-ПРОДУКТОВОГО КОМПЛЕКСА ВЕНЕСУЭЛЫ

Молина Роа Франклин Йоэль, Е.П. Макарова

Российский университет дружбы народов
ул. Миклухо-Макля, д. 15, Москва, Россия, 117198

В статье на основании проведенного исследования предложена система модернизации молочно-продуктового комплекса, направленная на рост эффективности производства, повышение производительности труда и продуктивность молочного стада, расширение рыночных позиций отечественных производителей молока, увеличение государственной поддержки аграрного производства, оценку и анализ реализации модернизации на разных этапах функционирования модели, что обеспечивает непрерывный мониторинг внешней и внутренней среды функционирования молочно-продуктового комплекса, позволяет оперативно выявлять негативные ситуации и проводить корректировку механизма модернизации молочно-продуктового комплекса с учетом выявленных нарушений. Универсальность предлагаемой модели состоит в возможности ее использования на любом уровне управления: как на макроэкономическом, так и на уровне аграрного предприятия.

Ключевые слова: агропромышленный комплекс, инновации, стратегическое развитие, Венесуэла

Проведенное исследование практических аспектов функционирования молочно-продуктового комплекса Венесуэлы позволило сделать вывод о том, что на ближайшие десятилетия главным вызовом социально-экономического развития Венесуэлы можно назвать процесс репозиционирования данного государства в мировой экономике, так как высокий уровень зависимости от нефтегазовой промышленности и сырьевая специализация не обеспечивают достаточный уровень наращивания емкости человеческого капитала и инновационного потенциала, необходимый сегодня уровень жизни населения, не способствуют обеспечению устойчивости национальной экономики [4].

Для решения вышеуказанных проблем необходим переход от сырьевой модели развития к инновационно ориентированной модели воспроизводства, причем, в первую очередь, для поступательного развития экономики Венесуэлы необходимо обеспечить эффективность функционирования сельскохозяйственной отрасли, которая способствует достижению продовольственной безопасности государства.

Проблема трансформации молочно-продуктового комплекса Венесуэлы в современный и инновационный сектор экономики усложняется тем, что в Венесуэле до настоящего времени сохраняется структурный перекос: преобладание сырьевой направленности экономики, что, безусловно, оказывает влияние на недостаточную эффективность проведения модернизации национальной аграрной отрасли, низкий уровень инвестиционной активности, небольшой уровень автоматизации молочного производства, который существенно меньше, чем в странах с развитой инновационной системой [7]. Все указанные обстоятельства негативно влияют на адаптивность, гибкость и успешность государственной политики в сфере модернизации и поддержки молочно-продуктового комплекса, а также сельского хозяйства в целом.

В целях настоящего исследования: молочно-продуктовый комплекс рассматривается как система экономических отношений, которые возникают между субъектами одновременно обособленных и взаимосвязанных отраслей в процессе взаимодействия по поводу производства молока и продуктов его переработки и доведения их до конечных потребителей. Исследуемый комплекс выступает [3] в виде:

- многоцелевой экономической системы, отражающей совокупность государственных, частных, коллективных и личных интересов;
- вероятностной системы, функционирующей в условиях неопределенной внешней среды (рыночные факторы, погодные условия и т.д.), причем неопределенность в последнее время усиливается, а результаты деятельности комплекса зачастую не совпадают с ожидаемыми;
- открытой системы исследуемый комплекс входит в структуру национального агропромышленного комплекса (АПК), являющегося более крупной системой, при этом между всеми компонентами АПК существуют внешние и внутренние взаимосвязи.

Под модернизацией понимается увеличение объемов выращивания и приобретения высокопродуктивного молочного стада, использование высокоэффективных добавок и кормовых смесей, внедрение современных инноваций по содержанию и уходу за животными, молочному производству и т.д.

Особенности функционирования молочно-продуктового комплекса можно рассматривать через сочетание ресурсных, организационных, производственных, экономических, технологических, технических, правовых и политических условий для производства молока и молочной продукции, которые необходимы обществу [5]:

- интенсификация и рациональное использование производственных ресурсов;
- развитие кооперации и интеграции;
- активизация инвестиционно-инновационных процессов;
- повышение конкурентоспособности и расширение ассортимента молочной продукции;
- формирование рыночных структур, которые способствуют полному сбыту производимой продукции и активизации переработки молока;

— оптимизация механизмов саморегулирования и государственного регулирования молочно-продуктового комплекса;

— формирование экономических отношений на товарных рынках с учетом интересов производителей молока и продуктов его переработки.

Предприятия молочно-продуктового комплекса Венесуэлы не в полной мере используют возможности повышения конкурентоспособности и уровня качества выпускаемой продукции [1]. Так, невысокая эффективность управления модернизацией и внедрением инноваций в сельскохозяйственной деятельности, обусловленная динамикой экономического развития, не обеспечивает своевременного и оптимального использования имеющегося потенциала из-за несогласованности действий. В результате можно наблюдать хаотичный характер модернизации молочно-продуктового комплекса, т.е. данный процесс проводится «по мере возможностей», но не в соответствии с имеющимися потребностями расширения производственных мощностей.

В связи с вышеизложенным были установлены основные стратегические направления развития молочно-продуктового комплекса Венесуэлы, представленные в таблице.

В соответствии с вышеизложенными стратегическими направлениями развития молочной отрасли предлагаем использовать модель модернизации молочно-продуктового комплекса, которую можно условно разделить на восемь этапов, взаимосвязанных друг с другом таким образом, что на любом этапе результаты реализации любого другого этапа могут быть использованы и могут повлиять на принятие управленческого решения (рис.). Кроме того, на все этапы данного процесса оказывают воздействие факторы внешней и внутренней среды функционирования (отраслевые, институциональные, социально-экономические, внешнеполитические и внешнеэкономические, конъюнктурообразующие и т.д.).

На *первом этапе* необходимо сформировать общую стратегию развития молочно-продуктового комплекса: определить цели и задачи в современных условиях с учетом анализа показателей и факторов внешней среды функционирования. Например, для Венесуэлы очень важно обеспечить государственную поддержку отечественных производителей и изыскать финансовые ресурсы, повысить технологический уровень молочного производства. Поэтому прежде всего выбираем отраслевую, технологическую и финансовую стратегию в качестве приоритетных и т.д., т.е. после всестороннего и тщательного исследования всех аспектов деятельности молочно-продуктового комплекса происходит выбор наиболее перспективного направления стратегического развития отрасли.

На *втором этапе* органы государственной власти с учетом полученной на первом этапе стратегии модернизации проводят работы по разработке и выбору наиболее приемлемых административных методов поддержки молочно-продуктового комплекса, обеспечивают достижение ранее спрогнозированных целей и решение задач модернизации молочно-продуктового комплекса в существующих условиях. Для расширенного исследования возможностей установленного варианта развития молочной отрасли проводится анализ молочного рынка, конкурентоспособности предприятий.

Таблица

Основные направления стратегического развития молочно-продуктового комплекса Венесуэлы

Направление	Характеристика
Технологическая стратегия	<p>Применение разных вариантов модернизации технологии содержания молочного стада в зависимости от внешних и внутренних условий: привязная, беспривязная и т.д.</p> <p>Повышение уровня механизации, автоматизации, роботизации, внедрение информационных технологий.</p> <p>Объединение в единую технологическую цепь производства молока и молочной продукции в пределах деятельности одного предприятия или же формирование вертикально-интегрированных структур (холдингов).</p> <p>Использование в молочно-продуктовом комплексе различных инноваций: бактофугирование, тепловая обработка, пастеризация и микрофльтрация и т.д.</p>
Финансовая стратегия	<p>Диверсификация источников финансовых ресурсов, привлечение частных инвестиций, размещение временно свободных финансовых ресурсов предприятий молочно-продуктового комплекса на депозитных счетах, либо инвестировать в некоторые виды ценных бумаг, характеризующиеся низким уровнем риска и высоким уровнем доходности и т.д.</p>
Продуктовая стратегия	<p>Объединение молочного скотоводства с производственными и перерабатывающими отраслями: производство сельскохозяйственных культур (зерновые, картофель, бобовые культуры), откорм молодняка на мясо.</p> <p>Диверсификация производство молока от различных видов животных (овец, коз и т.д.).</p> <p>Повышение качества молочной продукции;</p> <p>В процессе переработки добавлять экологически безопасные пищевые добавки: вкусовые добавки и наполнители, витамины, биологические ферменты и активные пищевые добавки.</p> <p>Расширение ассортимента молочной продукции для разных категорий покупателей: различные уровни жирности, сроки хранения, объемы фасовки (йогурты, молоко с соками, молочные напитки, творожные массы, молочная продукция для детского питания и т.д.</p>
Маркетинговая стратегия	<p>Расширение доли рынка, освоение новых рынков, создание собственной торговой сети, организация обслуживания после продажи, формирование имиджа</p>
Отраслевая стратегия	<p>Включение в состав предприятий молочно-продуктового комплекса собственных подсобных производств, ремесел и других, объединенных в единую технологическую цепочку.</p> <p>Оказание логистических и транспортных услуг.</p> <p>Строительство инфраструктурных объектов сельскохозяйственного назначения</p>
Транспортно-логистическая стратегия	<p>Взаимодействие всех субъектов молочно-продуктового комплекса.</p> <p>Закупка молоковозов и рефрижераторов.</p> <p>Создание центров, регулирующих производство и сбыт продукции</p>

Источник: составлено автором по материалам [3; 6; 8].

На *третьем этапе* с учетом всей полученной информации производится анализ и выбор источников финансирования предлагаемых направлений развития и модернизации молочно-продуктового комплекса, прогнозирование возможных альтернатив при условии того или иного варианта развития событий. Проводится разработка и совершенствование механизмов налоговой политики, условий кредитования, и определяются оптимальные процентные ставки возможных программ страхования предпринимательских структур молочно-продуктового комплекса и т.д.

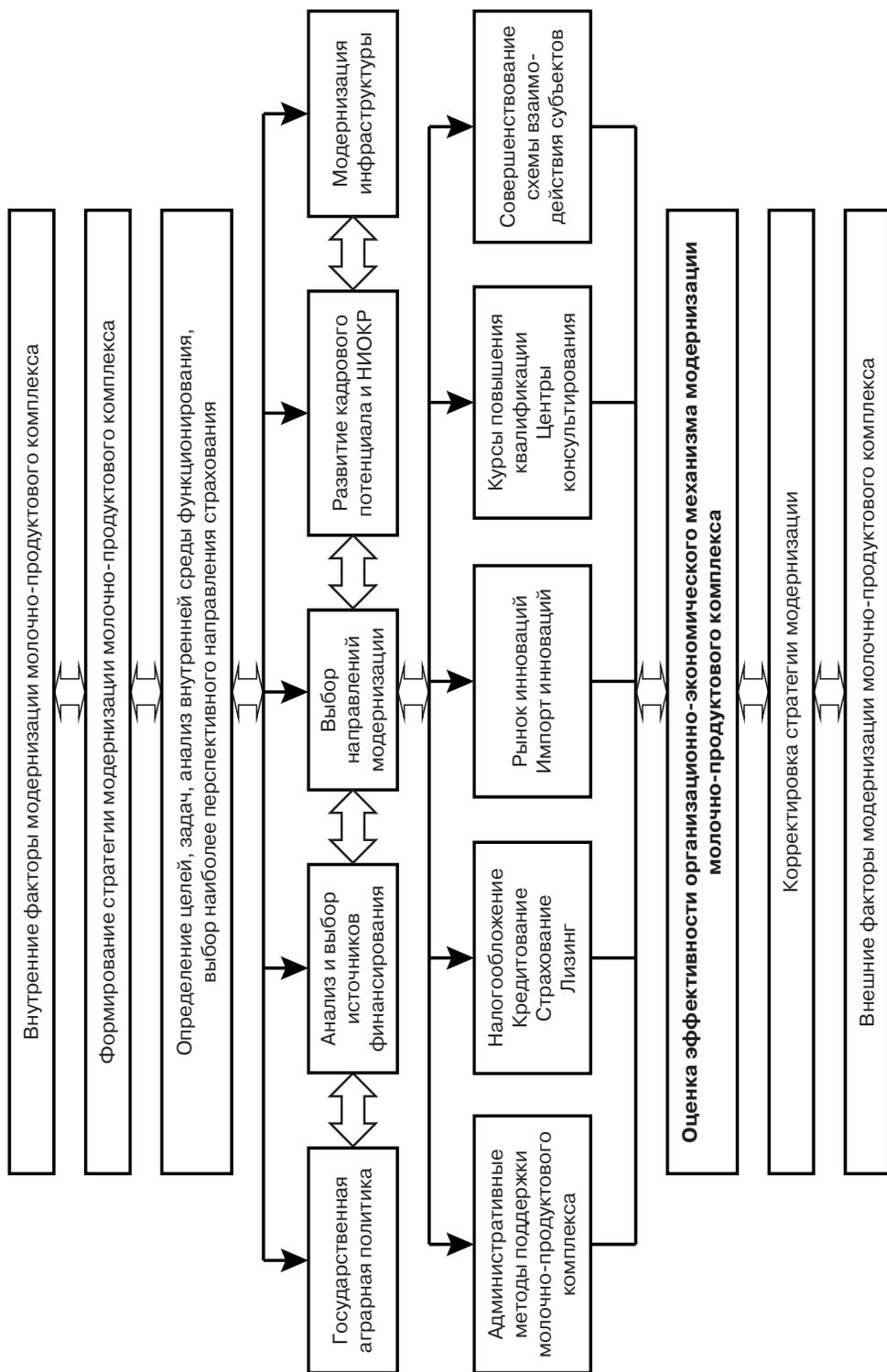


Рис. Модель модернизации молочно-продуктового комплекса

Источник: составлено автором по материалам [2].

На *четвертом этапе* осуществляется выбор направлений модернизации, определение показателей и критериев инновационной деятельности (фактических), которые сравниваются с заранее запланированными показателями. Происходит оценка эффективности процесса модернизации и определение возможных инновационных проектов с учетом имеющихся аграрных нововведений на отечественном и мировом рынке инноваций, устанавливается возможность их импорта. Происходит также коммерциализация инноваций в случае если необходимые инновации находятся в стадии разработки. Это необходимо для определения перспективных направлений модернизации и устранения имеющихся недостатков в инновационной деятельности отрасли.

На *пятом этапе* происходит изучение возможности и проведение мероприятий по развитию кадрового потенциала и научно-исследовательской деятельности. Проводится работа по повышению квалификации и дополнительному обучению кадров на предприятиях молочно-продуктового комплекса для обучения механизмам использования новых инновационных технологий, выбранных на предыдущем этапе. Научно-исследовательскую деятельность необходимо направлять на те сферы инноваций, которые невозможно было найти на отечественном рынке инноваций и по которым было принято решение о необходимости импорта.

После определения направлений модернизации и внедрения необходимых инноваций проводится анализ существующего уровня инфраструктурного развития аграрного сектора. Осуществляются мероприятия по совершенствованию схемы взаимодействия субъектов молочно-продуктового комплекса, построению транспортно-логистических коридоров на основе рассчитанных балансов производства и потребления молока и молочной продукции в разрезе регионов страны, а также на национальном уровне. Это необходимо будет в дальнейшем, если в некоторых регионах будет избыток молочной продукции, а в других — ее дефицит.

На *седьмом этапе* следует проводить оценку эффективности организационно-экономического механизма модернизации молочно-продуктового комплекса. Данные мероприятия осуществляются на основании статистической информации, поэтому нужно предусмотреть разработку механизмов сбора необходимых сведений.

Восьмой этап характеризуется тем, что здесь происходит принятие окончательных решений по соответствию функционирования механизма модернизации молочно-продуктового комплекса существующим условиям, при необходимости проводится корректировка стратегии модернизации, Таким образом, данный процесс можно назвать циклическим.

Этапы функционирования модели в своем сбалансированном единстве способны оказать позитивное воздействие на возможность модернизации молочно-продуктового комплекса Венесуэлы, а также на повышение его эффективности и результативности. При этом рост эффективности молочно-продуктового комплекса на основе модернизации связан с определением оптимального сочетания функций всех элементов сельскохозяйственной деятельности, которое позволяет обеспечить достижение одной общей цели.

ЛИТЕРАТУРА

- [1] Informe del Observatorio de la cadena láctea de América Latina y el Caribe. URL: http://www.fao.org/fileadmin/templates/est/COMM_MARKETS_MONITORING/Dairy/Documents/Paper_Lecher%C3%ADa_AmLatina_2011.pdf
- [2] *Быковская Н.В.* Повышение эффективности организации производства молока. Аграрные реформы и развитие многоукладной экономики в России: материалы межрегиональной научно-практической конференции. ФГБОУ ВПО Воронежский ГАУ, 2012. С. 207—212.
- [3] *Векленко В.И., Черкашина М.В., Святова О.В.* Особенности воспроизводственных процессов в молочно-продуктовом подкомплексе АПК // Вестник КГСХА. 2011. № 5. С. 32—34.
- [4] *Докучаева О.Н.* Венесуэла: шаг вперед два шага назад... // Латинская Америка (Институт Латинской Америки РАН). 2013. № 2. С. 102—107.
- [5] *Ефимова З.В.* Управление технологической модернизацией в молочном скотоводстве // Вестник РГАЗУ. Научный журнал № 13 (18). М.: Изд. РГАЗУ, 2012. С. 124—129.
- [6] *Крылов Э.И., Власова В.М., Пешкова Г.Ю.* Методические вопросы управления процессами реализации инновационно-инвестиционных проектов. СПб.: ГУАП, 2011. 252 с.
- [7] *Левченко И.В.* Влияние либерализации торговли пищевыми продуктами на экономический рост стран Меркосур // Экономический журнал. 2012. № 1(25). С. 52—61.
- [8] *Санду И.С., Прокопьев Г.С., Бурса И.А., Демичкевич Г.Н.* Организационно-экономические аспекты формирования инновационной системы в АПК: коллективная монография. М.: Угрешская типография, 2012. 168 с.

THE FORMATION OPTIMUM STRATEGY OF DEVELOPMENT DAIRY-GROCERY COMPLEX OF VENEZUELA

Molina Roa Franklin Yoel, E.P. Makarova

Peoples' Friendship University of Russia
Miklukho-Maklaya str., 15, Moscow, Russia, 177198

In the article on the basis of the study was proposed by the author's model of modernization dairy-grocery complex designed to increase production efficiency, increasing productivity and efficiency of the dairy herd, expansion of the market position of domestic milk producers, the increase in state support for agricultural production, evaluation and analysis of the realization of modernization on different stages of the model that provides continuous monitoring of external and internal environment of functioning of a dairy-grocery complex allows you to quickly identify the negative situations and to carry out the adjustment mechanism for the modernization of a dairy-grocery complex in view of violations. The versatility of the proposed model is the ability to use it at any level of governance: how macroeconomic and at the level of the agricultural enterprise.

Key words: agriculture, innovation, strategic development, Venezuela

REFERENCES

- [1] Informe del Observatorio de la cadena láctea de América Latina y el Caribe. URL: http://www.fao.org/fileadmin/templates/est/COMM_MARKETS_MONITORING/Dairy/Documents/Paper_Lecher%C3%ADa_AmLatina_2011.pdf
- [2] Bykovskaya N.V. Povyshenie effektivnosti organizatsii proizvodstva moloka. Agrarnye reformy i razvitiye mnogoukladnoy ekonomiki v Rossii: Materialy mezhhregionalnoy nauchno-prakticheskoy konferentsii [Enhancement of efficiency of the milk factory engineering. Agrarian reforms and development of the mixed economy in Russia: materials of the interregional scientific and practical conference]. FGBOU VPO Voronezhskiy GAU, 2012. S. 207—212.
- [3] Veklenko V.I., Cherkashina M.V., Svyatova O.V. Osobennosti vosproisvodstvennikh protsessov v molochno-productovom podkomplekse APK. [Features of reproduction processes in the dairy-grocery subcomplex] Vestnik KGSKHA. 2011. № 5. S. 32—34.
- [4] Dokuchaeva O.N. Venesuela: shag vpered dva shaga nazad... [Venezuela: a step forward two steps back...] // Latinskaya Amerika (Institut Latinskoy Ameriki RAN). 2013. № 2. S. 102—107.
- [5] Efimova Z.V. Upravlenie tekhnologicheskoy modernizatsiey v molochnom skotovodstve [Management of technological modernization in dairy farming]. Vestnik RGAZU. Nauchniy zhurnal № 13 (18). M.: Izd. RGAZU, 2012. S. 124—129.
- [6] Krylov E.I., Vlasova V.M., Peshkova G.Yu. Metodicheskie voprosy upravleniya protsessami realizatsii innovatsionno-investitsionnykh projektov [Methodological issues of process management implementation of innovation and investment projects]. SPb.: GUAP, 2011. 252 s.
- [7] Levchenko I.V. Vliyaniye liberalizatsii torgovli pishchevymi produktami na ekonomicheskiy rost stran Merkosur [The impact of liberalization of food trade in the economic growth of Mercosur] // Ekonomicheskiy zhurnal. 2012. № 1(25). S. 52—61.
- [8] Sandu I.S., Prokopen G.S., Bursa I.A., Demishkevich G.N. Organizatsionno-ekonomicheskie aspekty formirovaniya innovatsionnoy sistemy v APK [Organizational — economic aspects of formation of the innovation system in the agricultural sector]: Kollektivnaya monografiya. M.: Ugreshskaya tipografiya, 2012. 168 s.

ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОЕ ПАРТНЕРСТВО В СТРАНАХ АФРИКИ: ЦЕЛИ И УСЛОВИЯ РАЗВИТИЯ, ФАКТОРЫ УСТОЙЧИВОСТИ И ОСНОВНЫЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ

Е.В. Пашкова, Тамбо Талла Робер Херве

Российский университет дружбы народов
ул. Миклухо-Маклая, 6, Москва, Россия, 117198

В статье рассматриваются сущность и различные аспекты государственно-частного партнерства (ГЧП) в развивающихся странах Африки. Анализируются факторы, способствующие и препятствующие развитию партнерства, а также факторы устойчивости ГЧП в стране. Особо подчеркивается роль законодательства на разных этапах реализации проектов ГЧП. Выделяются принципы, на которых должно базироваться истинное партнерство государства и частного сектора, при этом отмечается большое значение мнения общества по поводу проектов ГЧП, особенно рассчитанных на долгосрочный период. Освещается вопрос предоставления гарантий всем участникам партнерства в целях минимизации рисков и возможного экономического ущерба. Авторы делают вывод, что ГЧП — это не панацея от всех социально-экономических бед и проблем развивающихся стран. Но в условиях нехватки инвестиционных ресурсов ГЧП может сыграть положительную роль в реализации водных и санитарных проектов.

Ключевые слова: государственно-частное партнерство, системный подход к факторам развития и устойчивости ГЧП-проектов, принципы ГЧП, законодательство ГЧП, водная инфраструктура, муниципалитет, услуги, бедность

Введение

С каждым годом становится все более очевидно, что в одиночку правительства разных уровней не могут удовлетворить растущий спрос на государственные услуги, и поэтому необходимо искать поддержку у других секторов общества. С этой точки зрения государственно-частное партнерство (далее ГЧП) является одним из наиболее эффективных и перспективных способов решения данной задачи. В основе ГЧП лежит идея объединения государственных и частных финансовых ресурсов, знаний и опыта с целью улучшения предоставления основных услуг для всех граждан. Кроме этого, ГЧП — это альтернатива полной приватизации. Объединяя преимущества двух секторов, государственно-частное партнерство, с одной стороны, обеспечивает социальную ответственность, заботу об окружающей среде и подотчетность народу, с другой — получение капитала, технологий и повышение эффективности управления предпринимательским частным сектором экономики.

ГЧП использует возможности партнерских отношений между правительством (государственным сектором) и неправительственными организациями (частным сектором) для реализации проекта или предоставления услуги. Прямая роль муниципалитета в качестве бенефициара заключается в объявлении цены, которую тот готов заплатить за приемлемый уровень услуг. Косвенная же роль муниципалитета выражается в определении стратегии, которой нужно следовать в городской среде.

Правительства и частные компании имеют долгую историю совместной работы в рамках простого сотрудничества, например при покупке продуктов питания, произведенных в частном секторе. Участвовать в более сложных отношениях они часто не хотят, потому что правительства опасаются, что частные компании могут ими воспользоваться, а частные компании полагают, что стратегии, принятые государством, стоят дорого и являются пустой тратой времени.

Факторы, способствующие и препятствующие ГЧП

Как правило, основными причинами образования государственно-частного партнерства могут быть либо кризисы, либо наличие лидера, либо какой-то другой катализатор, например действия международных финансовых институтов.

Кризисы. Как показывает практика, чтобы государство обратилось к схемам ГЧП, необходим достаточно серьезный кризис, связанный, например, с полным отсутствием определенных востребованных услуг или нерациональным использованием ресурсов. В данной ситуации правительство вынуждено работать с партнерами, чтобы решить проблему.

Если теоретически есть надежда на достижение прогресса в отсутствие кризиса, то практически только острая настоятельная необходимость в сотрудничестве может разрушить ту инерцию, которая не дает возможности людям действовать без уважения стандартов и конвенций.

Иногда даже при отсутствии серьезного кризиса один человек, или группа людей, или целая организация понимают, что работа в одиночку или неорганизованно может привести к избыточности используемых ресурсов и потерям возможности для их оптимизации.

Наличие лидера. Даже если есть кризис и существует сильный общий интерес, партнерство не может добиться успеха без наличия лидера (либо приверженности нескольких человек). Эти «лидеры» (руководство или пионеры) могут быть правительственными чиновниками, предпринимателями или любыми гражданами, которые по личным причинам иницируют сотрудничество.

Катализатор часто необходим для того, чтобы собрать партнеров. В роли катализатора могут выступать какие-либо действия со стороны, например, международных организаций или других организаций, вызывающих доверие и уважение всех заинтересованных сторон [1. п. 1.10].

Итак, правительству, предприятиям и руководителям муниципалитетов необходимо хорошо понимать и уважать цели каждого участника партнерства. На начальных стадиях ГЧП могут возникать проблемы, во-первых, связанные с недоверием правительств к частным компаниям, которые преследуют цель получения прибыли; во-вторых, со стороны частных компаний может быть желание избежать неприятных процедур бюрократического процесса через принятие решений в государственном секторе; в-третьих, жители городского округа могут выражать нетерпение к решению насущных вопросов, касающихся отдельных районов города [2. С. 8].

Для преодоления подобных противоречий необходимо сосредоточение всех сторон на достижении общей цели. Важно понимать, что интересы государства и частного сектора не обязательно должны быть одинаковыми, а для того, чтобы партнерство состоялось и работало, эти интересы должны быть совместимыми.

Допустим, например, что оба участника партнерства имеют общую цель, а именно хотят повысить уровень жизни населения страны и тем самым снизить уровень бедности людей. Частные предприятия заинтересованы в росте платежеспособности населения и в том, чтобы как можно больше людей имело возможность покупать их продукцию. Оба участника также хотят развивать местные связи, особенно в условиях «развивающихся рынков». Предприятия заинтересованы в поддержке роста рынка, правительства и муниципалитеты — развитию и обмену идеями. Кроме этого, оба сектора хотят предоставлять эффективные услуги. Правительство и муниципалитеты заинтересованы в поддержании низких цен для обеспечения потребности как можно большего количества людей необходимыми услугами, а частные компании заинтересованы в максимизации прибыли [3. С. 10].

Препятствия на пути ГЧП. Роль законодательства в ГЧП. Для повышения устойчивости участия частного сектора в ГЧП важно отработать и ввести в действие нормативно-правовую базу, а также добиться стабильности политической среды. Государство просто обязано изначально установить нормативно-правовую основу в отношении заключения и завершения контрактов ГЧП и четко отработать инвестиционное законодательство.

Также очень важно отработать и ввести механизм противодействия коррупции в процессе реализации и завершении контракта. Завершающая стадия проекта играет важную роль в ГЧП. Неопределенный, а порой и несправедливый процесс завершения контракта сокращает политическую приемлемость и может сильно ударить по интересам многих частных инвесторов.

Правительство обязано установить четкие юридические правила и нормы для осуществления тарифных планов и пакетов с учетом субсидий.

Вместе с тем необходимо подчеркнуть, что создание нормативно-правовой базы не обязательно гарантирует эффективное регулирование [4. С. 80—82]. Местные органы власти отличаются друг от друга, а государственному и частному секторам предстоит еще многому научиться в деле определения и регулирования их отношений и роли в оказании услуг. Правительству необходимо провести четкие границы ответственности между национальными и муниципальными органами власти и точно определить свою роль как участника и регулятора процесса ГЧП.

Частные компании предпочитают, чтобы договор ГЧП являлся основным регулятором отношений (основным регуляторным механизмом) и чтобы местные органы власти имели ограниченную власть после завершения контракта.

Условия контракта должны быть очень четко сформулированы. Они должны быть конкретными, только в этом случае частные компании могут прогнозировать рентабельность проекта и также принять оптимальное решение об участии в торгах с целью выиграть контракт.

Учитывая свои предпочтения, правительству придется принимать важные решения о степени дискреционной власти, особенно для долгосрочных контрактов.

Независимо от наличия нормативно-правовой базы существует еще целый ряд препятствий на пути развития сотрудничества государства и частного сектора, например, потенциальная нестабильность новых демократий, неблагоприятный политический климат из-за влияния электоральных циклов, приоритетов новых лидеров, а также особый статус некоторых услуг, особенно в отношении доступа к воде. Поэтому правительства по мере своих возможностей должны предостав-

лять своим партнерам из частного сектора гарантии того, что политические факторы не будут отражаться на договорных отношениях партнерства.

Принципы партнерства. Ответственность перед обществом

Правительство и частные предприятия не могут сами по себе создать партнерские отношения. Участие общественного сектора при этом играет важную роль. Если партнерство рассчитано на долгосрочный период, то поддержка его со стороны общества будет зависеть от выполнения обещанных услуг и выгод, которые могут быть извлечены из этого партнерства по разумной стоимости. Поэтому очень важно разработать механизмы для того, чтобы предприятия государственного, либо частного сектора несли ответственность перед своими клиентами [5. С. 6].

Поддержка со стороны общества будет зависеть от способности партнерства удовлетворить потребности всех заинтересованных сторон. Например, может возникнуть конфликт, если работники государственного сектора будут резко возражать против расширения участия частного сектора в предоставлении услуг. Контракты должны по мере возможности обеспечить занятость или назначение работников государственного сектора и использовать местную рабочую силу.

Таким образом, трудно достичь эффективного сотрудничества между местными органами власти, предприятиями и местными жителями в связи, во-первых, с большим количеством участников, во-вторых, низким доверием между участниками партнерства и, в-третьих, отсутствием предсказуемости процесса. В долгосрочном периоде для успеха проекта ГЧП большое значение имеет прозрачность процесса и доверие к участвующим руководителям и другим должностным лицам. Практика показывает, что истинное партнерство должно опираться на принципы справедливости, прозрачности деятельности и взаимной выгоды. Никакое партнерство не может быть успешным, если проект не пользуется доверием соответствующих органов.

Факторы устойчивости ГЧП

Несмотря на вышеперечисленные препятствия, правительства все-таки заинтересованы в развитии у себя в стране ГЧП. Среди основных факторов, которые способствуют развитию и устойчивости ГЧП, следующие.

Привлечение ресурсов. Все партнеры ГЧП должны быть вынуждены вкладывать в проект ресурсы (финансовые, капитальные, трудовые), что повысит их заинтересованность в успехе дела и позволит участвовать в разделении прибыли и рисков.

Развитие потенциала. Проекты, требующие значительных инвестиций, необходимых для развития экономического потенциала, рассматриваются в рамках различных групп заинтересованных сторон. Потребителей информируют о характере услуг, которые они будут получать, и о расходах, связанных с предоставлением этих услуг. Поставщиков услуг (в том числе местные организации) информируют об условиях развития их предпринимательских навыков. Для правительства главными вопросами должны стать меры безопасности при предоставлении услуг и контроль над порядком их предоставления.

Роли и обязанности. Разграничение функций и обязанностей является еще одним важным элементом в развитии эффективного партнерства. Очень важно, чтобы партнерство было организовано на согласованной основе, чтобы выделяемые ресурсы с обеих сторон использовались максимально эффективно. Индивидуальные обязанности должны быть четко распределены с самого начала, чтобы не было никакой двусмысленности в отношении разделения труда. Также важно, чтобы эти обязанности реально показывали сильные и слабые стороны каждого из партнеров.

Гибкость. Каждое партнерство является уникальным в контексте местных различий, которые характеризуют его. Поэтому изначально партнерство основывается на опыте, а также на сравнительных преимуществах местных ресурсов. В дальнейшем вносятся изменения в инвестиционные планы, корректируется выбор технологии и определяются приоритетные действия в случае непредвиденных обстоятельств. Разработка и применение четких процедур для реализации изменений на протяжении всего проекта позволит снизить риски, которые могут оказать негативное воздействие на данное партнерство.

Время. На любые партнерские отношения нужно время. Время необходимо для того, чтобы выявить проблемы, которые могут оказать влияние на потенциальных партнеров. Время необходимо для решения этих проблем. Конечно, в долгосрочной перспективе проект будет выполнен, также будут учтены нужды и чаяния партнеров. Но для этого необходимо прилагать непрерывные усилия для получения согласия местных жителей, поставщиков услуг и регулирующих органов. Важно поддерживать партнерский диалог в решении общих потребностей в течение всего срока реализации проекта.

Терпение. Проекты, связанные с масштабными изменениями в учреждениях или крупными инвестициями, как правило, требуют много времени и терпения. Особое внимание должно быть уделено балансу между быстрым реагированием на неотложные проблемы и разработке комплексных решений в долгосрочной перспективе. Часто сроки проекта ГЧП слишком короткие, что обусловлено политическими циклами и стремлением к немедленному улучшению временного кризиса. Это краткосрочное планирование и ограниченное мнение раскрывает не реалистичность ожиданий и не устойчивые решения. Важны институциональные изменения, например, развитие регулирующих органов, также важны частные инвестиции, для реализации которых требуется время и ожидание. Не приходится ожидать, что участие частного сектора может помочь быстро преодолеть институциональную и операционную неэффективность государственного сектора, или даже думать, что это может немедленно исправить ситуацию с нехваткой ресурсов или финансированием государственного сектора.

Социальная ответственность. Коммунальные услуги предоставляются обществу, т.е. это товар, который доступен каждому. Улучшение процесса предоставления этих услуг позволяет улучшить качество жизни многих людей, особенно из числа бедного населения города. Правительство всегда должно быть убежденным в том, что изменения, которые они делают, содействуют расширению доступа к услугам и делают их более качественными. Акцент на социальной ответственности будет иметь значительные политические последствия, более каче-

ственные услуги в сочетании с большим политическим консенсусом со стороны местного населения [6. Разд. 3].

Что может помешать формированию успешного партнерства?

По мнению специалистов, это может быть, во-первых, взаимное недоверие и отсутствие понимания интересов и потребностей государственного сектора и частного сектора; во-вторых, отсутствие доступа к локальной информации о создании устойчивых партнерских отношений и отсутствие опыта в этой области; в-третьих, нормативно-правовые, политические и институциональные барьеры, препятствующие созданию государственно-частных отношений [7. С. 18—30].

Отмеченные недостатки часто приводят к длительным переговорам и росту транзакционных издержек. Они также делают небольшие проекты менее привлекательными для потенциальных инвесторов. Чтобы свести к минимуму ущерб от этих недостатков государственно-частное партнерство должно предоставить гарантии для государственного сектора, частного сектора и для всего общества в целом.

Ожидания государственного сектора. Государственный сектор ждет от частного сектора вклада, сделанного одним из следующих способов [8. С. 18]:

- предоставление оговоренных услуг;
- обеспечение согласованными инвестициями;
- соответствие стандартам/согласованным целям;
- неэксплуатирование возможной монополии.

Ожидания частного сектора. Частный сектор рассчитывает, что государственный сектор должен обеспечивать одно или несколько из следующих условий [9. С. 19—20]:

- создание благоприятных условий для ГЧП;
- своевременная и в полном объеме оплата согласованных прав;
- осуществление повышения цен только по договоренности;
- предотвращение неожиданной конкуренции со стороны третьих лиц в момент реализации проекта.

Ожидания общества. Сообщество ожидает от ГЧП следующее:

- обеспечение адекватного уровня услуг;
- доступность для общества либо посредством роялти, либо через косвенное налогообложение [10. С. 20—31].

Заключение

В заключение на основе проделанного в статье системного анализа факторов и принципов развития ГЧП в развивающихся странах Африки сделаем следующие общие выводы.

ГЧП не является универсальным средством и не может помочь в решении всех имеющихся у правительств развивающихся стран социально-экономических проблем. С одной стороны, существуют проекты, которые могут быть реализованы только с помощью государственных инвестиций. Это, например, строительство дорог и железнодорожных путей в рамках открытости региона. В краткосрочной и среднесрочной перспективе от подобных проектов не приходится ожидать высокой рентабельности, но в долгосрочной перспективе они полностью окупают

себя. С другой стороны, существуют чисто коммерческие проекты, которые интересуют частных инвесторов исключительно с двух точек зрения: безопасности условий для инвестирования и получения прибыли.

ГЧП — это своеобразная «золотая середина» между двумя условиями, где есть потребность в государственном секторе и частном секторе, так как есть проекты, которые не являются четко коммерческими и явно не для государственного инвестирования, а вот их взаимодействие, сотрудничество двух сторон дает максимальный эффект. К таким проектам в первую очередь относятся проекты, связанные с водными ресурсами и водной инфраструктурой развивающихся стран Африки. При этом очень важно правильно распределить возможные риски и варианты их компенсации. Потому что для частного сектора участие в ГЧП не является самоцелью или потому что «это есть хорошо». Частный инвестор должен знать и быть уверен, что будет прибыль на капитал, вложенный в проект ГЧП.

ЛИТЕРАТУРА

- [1] *Иванкина Е.В., Косарева Е.Н., Рогожина Н.Н.* Государственно-частное партнерство в жилищной сфере. М.: Проспект, 2015. 76 с.
- [2] *Frank Manzo.* Collaborative Development: The Pros and Cons of P3s on Construction Projects. Illinois Economic Policy Institute Policy Brief #5 April 22, 2014. 11 p.
- [3] World Bank (2014). Water PPPs in Africa. July 2014. 10 p.
- [4] World Bank, Asian Development Bank Inter-American Development Bank, 2014. Public-Private Partnerships. Version 2.0. July 2014. 232 p.
- [5] Kleemeier E. and Lockwood H. — Public-private partnerships for rural water services. Building blocks for sustainability series. BRIEFING NOTE March 2015 (Reprinted). 8 p.
- [6] *Игнатюк Н.* Государственно-частное партнерство Litres, 2015 г. Разд. 3. 466 с.
- [7] Барьеры развития механизма ГЧП в России. М.: НПФ «Экспертный институт», 2015. 32 с.
- [8] Benin — innovative public private partnerships for rural water services sustainability: a case study / Sylvain Adokpo Migan with Tremolet Consulting. Washington, DC: World Bank, 2015. VIII. 52 p.
- [9] Delmon Victoria Rigby. Structuring Private-Sector Participation (PSP) Contracts for Small Scale Water. Water and Sanitation Program (WSP), World Bank May 2014, 88 p.
- [10] *Юсупов Н.А., Карабаев Ф.Э., Обломуродов Н.Н.* Теория и практика государственно-частного партнерства: учеб. модуль. Ташкент, 2013. 124 с.

PUBLIC-PRIVATE PARTNERSHIP IN AFRICA: OBJECTIVES AND CONDITIONS OF DEVELOPMENT, THE FACTORS OF STABILITY AND THE MAIN CHARACTERISTICS

E.V. Pashkova, Tambo Talla Rober Herve

Peoples' Friendship University of Russia
Miklukho-Maklaya str., 6, Moscow, Russia, 117198

The article examines the nature and various aspects of the public-private partnership (PPP) in developing countries of Africa has made analysis factors which promotes and prevent the development of partnerships, as well as factors of stability of PPP in the country which emphasizes on the role of

legislation in various stages of implementation of PPP projects. Allocating the principles on which should be based on a good partnership of the state and the private sector, not with standing the importance of the views of society about the PPP projects, especially designed for a long term. Highlights issues of providing guarantees to all participants of the partnership in order to minimize risk and possible economic damage. In conclusion, the authors conclude that the PPP — is not a panacea for all social and economic ills and problems of developing countries. Nevertheless, it's also a shortage of investment in resources .PPPs can play a positive role in the implementation of water and sanitation projects.

Key words: public-private partnership, a systematic approach to the factors of development and sustainability of PPP projects, the principles of PPP, PPP legislation, water infrastructure, municipality, services, poverty

REFERENCES

- [1] Ivankina Ye.V., Zakharova Ye.N., Sorokina N.N. Gosudarstvenno-chastnoye partnerstvo v zhilishchnoy sfere [Public-private partnership in housing]. “Izdatel'stvo “Prospekt”, 1 dek. 2015. 76 s.
- [2] Frank Manzo. Collaborative Development: The Pros and Cons of P3s on Construction Projects. Illinois Economic Policy Institute Policy Brief #5 April 22. 2014. 11 p.
- [3] World Bank (2014). Water PPPs in Africa. July 2014. 10 p.
- [4] World Bank, Asian Development Bank Inter-American Development Bank, 2014. Public-Private Partnerships. Version 2.0. July 2014. 232 p.
- [5] Elizabeth Kleemeier and Harold Lockwood. — Public-private partnerships for rural water services. — Building blocks for sustainability seriesю BRIEFINGNOTE March 2015 (Reprinted). 8 p.
- [6] Natal'ya Ignatyuk, Gosudarstvenno-chastnoye partnerstvo [Public-private partnership]. Litres, 2015 g. 466 s., razdel 3.
- [7] Bar'yery razvitiya mekhanizma GCHP v Rossii [Barriers to the development of PPPs in Russia]. M.: NPF «Ekspertnyy institut», 2015. 32 s.
- [8] Benin — innovative public private partnerships for rural water services sustainability: a case study / Sylvain Adokpo Migan with Tremolet Consulting. Washington, DC: World Bank, 2015. VIII. 52 p.
- [9] Victoria Rigby Delmon, Structuring Private-Sector Participation (PSP) Contracts for Small Scale Water. Water and Sanitation Program (WSP), World Bank May 2014, 88 p.
- [10] Yusupov Nurmukhammad Akhmedovich, Karabayev Farrukh Esanaliyevich, Oblomurodov Narzullo Naimovich, Teoriya i praktika gosudarstvenno-chastnogo partnerstva [Theory and practice of public-private partnerships] Uchebnyy modul'. Tashkent, 2013 g. 124 s.

ПРОБЛЕМЫ РЕГИОНАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ

СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ДИФФЕРЕНЦИАЦИЯ РЕГИОНОВ РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН

А.Б. Темирова

Финансовая академия
ул. Ш. Валиханова, 11, Астана, Казахстан, 010000

А.Ш. Абдимомынова

Кызылординский государственный университет
ул. Айтеке би, 29А, Кызылорда, Казахстан, 120014

В условиях регионализации экономики и глобализации мировых рынков товаров и услуг именно регионы выступают как самостоятельные субъекты конкуренции. В рыночных условиях регионы состязаются между собой за инвестиционные ресурсы (государственные, частные и иностранные), привлечение предприятий-налогоплательщиков, а также за все источники ресурсов и рынки сбыта. При этом регионы являются самостоятельными субъектами на национальных и международных рынках. В статье анализируются ключевые показатели социально-экономического развития регионов Казахстана, систематизированы методологические подходы к измерению региональной конкурентоспособности путем расчета традиционных индикаторов и интегральных показателей. Выявлены негативные последствия опережающего развития сырьевого сектора: увеличивается социально-экономическая дифференциация регионов; происходит истощение сырьевой базы. Опережающее развитие сырьевого сектора приводит к появлению проблемных несырьевых регионов, характеризующихся относительно низким уровнем реальных денежных доходов населения, низкой бюджетной обеспеченностью за счет собственных источников дохода.

Ключевые слова: регион, конкурентоспособность, социально-экономическое положение, валовый региональный продукт, региональное развитие

Во всех странах мира — в силу различия географического положения, природно-климатических условий, демографической ситуации, истории развития и других факторов — регионы имеют разный уровень социально-экономического развития. Это порождает немало серьезных социально-экономических проблем. Поэтому каждое государство стремится улучшить жизненный уровень в отсталых регионах, т.е. проводить региональную политику, направленную на выравнивание условий и повышение уровня их развития.

Наибольший интерес в целях изучения теоретических подходов и механизмов управления региональной экономикой представляют труды таких казахстанских ученых, как У. Баймуратов [1], К. Кажымурат [2], О. Сабден [3], К. Сагадиев [4], Н. Нурланова [5]. Их исследования затронули многочисленные аспекты, начиная от факторов, условий и критериев конкурентоспособности и заканчивая механизмами повышения конкурентоспособности регионов и страны в целом.

Несмотря на фундаментальные методологические и практические исследования отечественных и зарубежных ученых, рассматривающих сущность, главные принципы и факторы развития региональной экономики, многие проблемы, касающиеся интеграции статистической оценки уровня конкурентоспособности регионов Республики Казахстан (РК), разработки эффективных механизмов совершенствования структурной политики региона, поиска и развития новых конкурентных возможностей области, в том числе и за счет повышения качества человеческого капитала в условиях отечественной экономики, остаются малоизученными.

Для современного Казахстана характерна высокая степень открытости экономики регионов, все больше проявляется тенденция к взаимосвязанности и взаимозависимости регионов страны, являющихся частями глобальной экономической системы. К тому же экономический рост в Казахстане в основном связан с опережающим развитием сырьевого сектора. Если в сырьевых регионах наблюдается стабилизация и даже некоторый рост, то для развитых в прошлом регионов с квалифицированными кадрами и высокой плотностью населения характерен спад производства, что затрудняет для них переход к рыночным отношениям. В результате увеличивается социально-экономическая дифференциация регионов Казахстана, которая становится все более труднопреодолимой.

Данные обстоятельства обуславливают необходимость разработки и внедрения новых подходов к эффективному использованию региональных факторов и исследованию межрегиональных связей Казахстана в целях определения конкретной стратегии развития каждой из областей страны и обеспечения эффективно-го развития единого экономического пространства.

Методические подходы к количественной оценке социально-экономического развития региональной экономики

Неоднородность территории страны по различным признакам или большая протяженность территории с точки зрения определенных целей изучения или практической деятельности обуславливают необходимость деления данной территории на части — регионы. В настоящее время территория Казахстана включает 16 регионов страны (14 областей, города Алматы и Астана). В Концепции региональной политики Казахстана на 2014—2020 гг. регионы были сгруппированы по так называемому проблемному принципу [6].

Такая группировка регионов Казахстана актуальна и сегодня. Основные показатели социально-экономического развития групп регионов приведены в табл. 1.

К *первой группе* регионов относятся города Астана и Алматы — это регионы с высоким уровнем среднедушевых доходов населения, диверсифицированной

промышленностью, развитым финансовым сектором и высоким научно-техническим потенциалом. В настоящее время для городов Астана и Алматы проработаны и реализуются программы развития, предполагающие интенсивное развитие обрабатывающей промышленности, инфраструктуры, научных, культурных и иных центров, формирование инфраструктуры туризма и отдыха.

Таблица 1

Основные показатели социально-экономического развития регионов Казахстана в 2014 г.

	Доля региона, %				
	В общей численности населения, %	в ВРП, %	в объеме промышленного производства, %	в валовой продукции сельского хозяйства, %	в освоении инвестиций в основной капитал, %
Республика Казахстан	100	100	100	100	100
Группа 1	13	25	4	1	20
Группа 2	6	19	35	2	29
Группа 3	21	20	26	18	14
Группа 4	32	17	15	35	18
Группа 5	7	7	9	18	5
Группа 6	21	12	11	26	14

Источник: расчеты авторов по данным Агентства РК по статистике [7].

Вторую группу образуют Атырауская и Мангистауская области, богатые углеводородными минеральными ресурсами. Среднедушевые доходы селения в этих областях самые высокие.

В третью группу входят Восточно-Казахстанская, Карагандинская и Павлодарская области, богатые природными минерально-сырьевыми ресурсами. Здесь получили развитие добывающие и перерабатывающие отрасли, использующие местное сырье, а также машиностроение, легкая и пищевая промышленность. Программы регионального развития для второй и третьей групп регионов предусматривают диверсификацию промышленного производства в основных обрабатывающих отраслях, развитие предпринимательства в сельском хозяйстве, развитие инфраструктуры транспорта и связи. При этом особого внимания требуют мероприятия по охране окружающей среды, особенно на шельфе Каспийского моря.

К четвертой группе относятся Актюбинская, Жамбылская, Костанайская и Южно-Казахстанская области, богатые природными ресурсами и значительными сельскохозяйственными угодьями. В регионах данной группы среднедушевые доходы населения ниже среднереспубликанского уровня; примерно одинаковая экономическая база и равнонаправленная структура.

Здесь региональная политика должна быть направлена на реализацию мер по дальнейшему использованию потенциала крупных предприятий, развитию производств, обслуживающих сельское хозяйство.

Пятая группа включает Западно-Казахстанскую и Северо-Казахстанскую области, где развита преимущественно отрасль машиностроения, имеются значительные площади сельскохозяйственных угодий. Кроме того, в Западно-Казахстанской области развита нефтегазодобывающая промышленность.

Важной стратегической линией здесь должна стать модернизация и обновление машиностроительных предприятий, в первую очередь, оборонных.

Шестая группа объединяет Акмолинскую, Алматинскую и Кызылординскую, с развитым сельскохозяйственным производством, если не считать нефтедобычу на Кумколе в Кызылординской области. Среднедушевые доходы населения здесь ниже среднереспубликанского уровня, хотя выделяется Кызылординская область (за счет освоения нефтяного месторождения Кумколь). Основное внимание региональной политики здесь должно уделяться развитию малых и средних предприятий, перерабатывающих сельскохозяйственную продукцию, а также заготовительных, сбытовых производств и др. В связи с низким уровнем жизни населения в этих регионах необходима разработка и осуществление проектов по созданию и развитию промышленных производств.

Рост конкурентоспособности Казахстана невозможен без устойчивого развития регионов. Именно эта идея является ключевой в утвержденной Указом главы государства «Стратегии территориального развития Республики Казахстан до 2020 г.» [8].

Рассмотрим проблему социально-экономической дифференциации регионов РК на основе результатов рейтинга конкурентоспособности регионов Казахстана, подготовленных Агентством по исследованию рентабельности инвестиций (АИРИ) в начале 2014 г. Составление рейтинга регионов РК проводилось с помощью индексного метода по аналогии с методом, используемым в рейтинге глобальной конкурентоспособности, публикуемом Международным институтом развития менеджмента (IMD). В данном рейтинге конкурентоспособность измеряется на основании таких индексов как индекс экономической деятельности, эффективности правительства, эффективности бизнеса и инфраструктуры. Данные индексы рассчитываются как средневзвешенные нескольких показателей. К примеру, индекс экономической деятельности включает в себя следующие параметры: международная торговля, внешние инвестиции [9].

В целях определения составляющих индексов, отражающих уровень развития и конкурентоспособности региона, в первую очередь, определен ряд показателей, которые будут учитываться при выявлении конкурентоспособности региона. Важным условием построения индекса, который бы наиболее полно отражал, насколько конкурентным является тот или иной регион, является выбор адекватных показателей, которые должны в достаточно полной мере отражать критерий конкурентоспособности и основных конкурентных преимуществ, отражать прогрессивность отраслевой структуры, а также быть статистически доступными и содержать минимум субъективной интерпретации. Выбор показателей также определяется наличием статистических данных по этим показателям.

Так, основными показателями рейтинга регионов республики определены:

- индекс экономического развития;
- индекс уровня жизни населения;
- индекс научно-инновационного развития;
- индекс инфраструктурного развития региона.

Для составления и расчета индексов применялись стратегии страновых рейтингов с учетом специфики конкурентоспособности регионов. Методика стра-

новых рейтингов представляет собой способ агрегирования ряда частных показателей (критериев) в более общий показатель, характеризующий относительные позиции страны (региона) по данному показателю. Отличительной чертой рейтингов является шкалирование показателей, суть которого состоит в приведении показателей, измеряемых в разных единицах (в процентах, денежных и др. единицах) к безмерным величинам в интервале от 0 до 1 (где 0 будет соответствовать наихудшему результату среди регионов, а 1 — соответственно, наилучшему). Шкалирование будет осуществляться путем преобразования по формулам (1) или (2):

$$I_j^i = X_j^i - X_{\min i} / X_{\max i} - X_{\min i}, \quad (1)$$

$$I_j^i = 1 - X_j^i - X_{\min i} / X_{\max i} - X_{\min i}, \quad (2)$$

где X_j^i — i -тый показатель j -того региона; $X_{\min i}$ — минимальное значение i -того показателя среди всех j -тых регионов; $X_{\max i}$ — максимальное значение i -того показателя среди всех j -тых регионов.

Преобразование по формуле (1) осуществляется, если большие значения соответствуют лучшему результату, и по формуле (2), если меньшие значения соответствуют лучшему значению. Для получения значения интегрального коэффициента сначала необходимо найти среднюю арифметическую простую из частных коэффициентов (формула (3)).

$$I_{\text{average}} = \sum_{j=1}^n I_j^i. \quad (3)$$

Далее полученные значения необходимо преобразовать по формуле (4):

$$I_{\text{average}} = I_{\text{average } j}^i - I_{\text{average min}}^i / I_{\text{average max}}^i - I_{\text{average min}}^i. \quad (4)$$

Данное преобразование (формула (4)) необходимо для приведения значения коэффициентов области I_{average} [0; 1]. Таким образом, в рейтинге всегда будут регионы с наилучшими ($I_{\text{average}} = 1$) и наихудшими ($I_{\text{average}} = 0$) показателями, а остальные регионы будут располагаться относительно этих крайних.

Анализ экономической среды развития регионов

Произведенные вычисления позволили осуществить группировку регионов по уровню конкурентоспособности в общем, а также по тому или иному показателю в частности.

Зная, что индекс может принимать значения от 0 до 1, можно выделить три группы регионов с равными интервалами:

1-я группа — высокий уровень конкурентоспособности: $0,66 < I < 1,0$;

2-я группа — средний уровень конкурентоспособности: $0,33 < I < 0,65$;

3-я группа — низкий уровень конкурентоспособности: $0,00 < I < 0,32$;

В рейтинге участвуют 16 регионов: 14 областей и города Астана и Алматы (рис.).

Наиболее конкурентоспособными регионами по-прежнему являются г. Алматы, г. Астана и Атырауская области. Наименее конкурентоспособными регионами являются Алматинская, Жамбылская и Кызылординская области. Однако, в 2014 г. по сравнению с 2012 г. расстановка среди аутсайдеров изменилась: рейтинг

Алматинской обл. поднялся на две позиции, а Жамбылской и Кызылординской областей опустился на одну позицию.

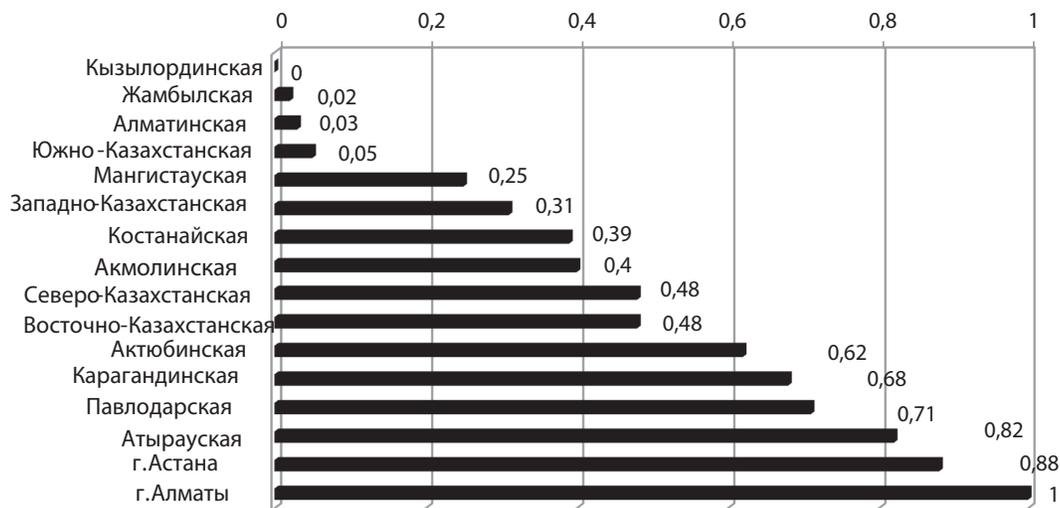


Рис. Индекс конкурентоспособности по регионам РК, 2014 г.

Источник: составлено авторами.

При определении индекса конкурентоспособности региона учитываются такие показатели как валовый региональный продукт (ВРП) на душу населения, как инвестиции в основной капитал, уровень бедности, объем промышленного производства, уровень безработицы и т.д. В табл. 2 даны некоторые основные показатели которые входят в индекс конкурентоспособности региона. Из таблицы 2 видно, что относительно высокими показателями в рейтинге обладают города Алматы, Астана и Атырауская область, однако эта же область находится на одном из последних мест по уровню жизни населения. Средний уровень конкурентоспособности преобладает в Карагандинской, Павлодарской и Восточно-Казахстанской областях (табл. 2).

Таблица 2

Составляющие индекса конкурентоспособности регионов РК в 2014 г.

Регион	ВРП на душу населения, тыс. тг	Инвестиции в основной капитал, млн тг	Глубина бедности, %	Количество субъектов малых предприятия, ед.	Объемы промышленного производства, тг
Республика Казахстан	1 665,3	4 026 480	0,9	837 083	15 929 052
Акмолинская обл.	1 105,3	111 025	1,3	32 598	236 417
Актюбинская обл.	1 889,8	328 751	0,5	35 570	1 253 915
Алматинская обл.	658,9	299 409	0,3	113 368	444 202
Атырауская обл.	6 413,6	836 980	0,5	31 012	4 319 754
Западно-Казахстанская обл.	2 168,2	127 050	0,9	27 583	1 480 716
Жамбылская обл.	603,3	97 016	0,6	39 727	185 715
Карагандинская обл.	1 769,4	213 065	0,6	55 855	1 325 357
Костанайская обл.	1 289,6	127 123	0,9	42 298	563 976

Регион	ВРП на душу населения, тыс. тг	Инвестиции в основной капитал, млн тг	Глубина бедности, %	Количество субъектов малых предприятия, ед.	Объемы промышленного производства, тг
Кызылординская обл.	1 464,1	142 172	0,8	21 574	1 063 126
Мангистауская обл.	3 273,5	296 063	1,1	27 593	2 064 855
Южно-Казахстанская обл.	580,9	215 308	1,8	135 262	377 180
Восточно-Казахстанская обл.	1 163,1	178 999	1,5	75 196	822 907
г. Астана	2 90461	447 257	0,4	49 001	177 360
г. Алматы	3 418,8	350 328	0,2	94 420	532 750

Источник: Агентство РК по статистике. // <http://stat.gov.kz> [7].

Кроме того, эти регионы имеют более развитую электроэнергетическую инфраструктуру. Регионы же южной зоны обладают довольно низким уровнем социально-экономического развития из-за меньшего числа крупных промышленных предприятий и слабой ресурсообеспеченности.

К регионам со средним уровнем конкурентоспособности относятся пять из шестнадцати исследованных регионов: Актюбинская, Восточно-Казахстанская, Северо-Казахстанская, Акмолинская и Костанайская области.

Список регионов с низким уровнем конкурентоспособности увеличился с четырех до шести: Западно-Казахстанская и Мангыстауская области покинули ряды регионов со средним уровнем конкурентоспособности, присоединившись к Южно-Казахстанской, Алматинской, Жамбылской и Кызылординской областям.

По мнению экспертов АО «Центр маркетингово-аналитических исследований», для повышения конкурентоспособности Казахстану стоит уделять большее внимание развитию регионов, используя имеющиеся ресурсы для создания областных кластеров. Однако между казахстанскими регионами сегодня наблюдается огромный разрыв по многим социальным и экономическим показателям. Большая часть регионов обладает низким уровнем конкурентоспособности, и ни один из них не получил высокую оценку уровня производительности [10].

Исследовательское агентство «Рейтинг KZ» провело исследование, направленное на ранжирование регионов Казахстана по комплексу статистических показателей. Полученные результаты позволили обозначить слабые точки каждого из регионов, а также их изначальные преимущества относительно среднереспубликанского уровня [11]. Для анализа были взяты общедоступные данные с официального сайта Агентства РК по статистике.

Все 19 официальных показателей разделены на три группы (категории): экономическая и социальная сфера, уровень жизни населения. Для максимальной объективности все они рассматриваются либо относительно численности населения области, либо в процентах. Большинство из показателей отражают ситуацию за 2014 г. Ранжирование по комплексу статистических показателей позволяет определить проблемность соответствующего региона по тому или иному параметру относительно других административно-территориальных единиц.

В случае если регион занимает место по параметру с 1-го по 6-е, то данный показатель определяется как хороший — «не требует вмешательства» со стороны местных исполнительных органов власти. Если регион занимает место с 7-го по 10-е, то его положение по данному критерию характеризуется как пограничное — «требует точечных мер» со стороны исполнительных органов.

Если же регион занимает место с 11-го по 16-е, то ситуация по показателю характеризуется как критическая и, соответственно, «требует оперативного, комплексного вмешательства». По результатам исследования соответствующие административно-территориальные единицы были условно разделены на три группы:

- регионы-лидеры — г. Астана, Атырауская область, г. Алматы, а также Актюбинская, Мангистауская, Павлодарская области (1—6-е места соответственно);
- регионы со средними показателями — Западно-Казахстанская, Карагандинская, Алматинская, Кызылординская области (7—10-е места соответственно);
- регионы-аутсайдеры — Восточно-Казахстанская, Костанайская, Северо-Казахстанская, Акмолинская, Южно-Казахстанская и Жамбылская области (11—16-е места соответственно) (табл. 3).

Таблица 3

Результаты ранжирования регионов РК по комплексу статистических показателей за 2014 г.

Регион РК	Суммарная оценка категории			Итоговое место
	экономическая сфера	социальная сфера	уровень жизни	
Акмолинская обл.	12	14	13	14
Актюбинская обл.	2	9	2	4
Алматинская обл.	11	3	14	9
Атырауская обл.	1	4	4	2
Западно-Казахстанская обл.	8	10	7	7
Жамбылская обл.	16	7	15	16
Карагандинская обл.	10	12	6	8
Костанайская обл.	9	15	9	12
Кызылординская обл.	14	6	12	10
Мангистауская обл.	4	2	5	5
Южно-Казахстанская обл.	15	5	16	15
Павлодарская обл.	6	11	7	6
Северо-Казахстанская обл.	13	13	11	13
Восточно-Казахстанская обл.	7	16	10	11
г. Астана	5	1	1	1
г. Алматы	3	7	2	3

Источник: Агентство РК по статистике. // <http://stat.gov.kz> [7].

Результаты ранжирования отражают базовый уровень развития регионов, обусловленный его географическим положением, качеством сырьевой базы, либо особым статусом. Результат региона по сумме мест также отражает уровень его привлекательности для республиканских элит. Город Астана по уровню производства инновационной, а также промышленной продукции на одного жителя занимает 14-е место по обоим показателям. Высокое место (четвертое) по ВРП обеспечивается за счет непромышленного сектора. Критический уровень пре-

ступности и дороговизна продовольственной корзины характерны не только для г. Астаны, но и для г. Алматы. Причины для обоих городов общие: в первом случае — повышенная привлекательность для мигрантов, а также сравнительно низкая доля нерегистрируемых преступлений, во втором — превышение спроса над предложением ввиду высокого уровня дохода населения.

Ряд общих проблем выявлен и в Атырауской и Мангистауской областях. Большинство из них обусловлены сырьевым характером их экономики. В рассматриваемых областях зафиксированы низкие показатели по производству промышленной продукции на человека, высокий уровень цен (прожиточный минимум), а также низкое качество педагогических кадров. По таким показателям, как производство мяса и уровень цен, Мангистауская область и вовсе занимает последние места. Наименьшее количество проблемных секторов зафиксировано в Актюбинской и Западно-Казахстанской областях. Области — аутсайдеры ранжирования, в основном имеющие низкие показатели во всех трех сферах и по большинству рассматриваемых статистических показателей, — это Южно-Казахстанская область, занимающая высокое пятое место по комплексу показателей в социальной сфере за счет самой низкой в стране смертности от онкозаболеваний, а также второе место по естественному приросту населения и уровню преступности, и Жамбылская область, как и Южно-Казахстанская область, имеющая хорошие совокупные показатели в социальной сфере (7-е место). При этом в экономической сфере и по уровню жизни населения область занимает 16-е и 15-е места соответственно.

Глубокие региональные различия имеются и в среднедушевых объемах промышленной продукции, сельского хозяйства, услуг, оказываемых предприятиями и организациями сектора услуг, других анализируемых экономических показателях. Неравномерность экономического развития обусловила значительный разрыв в социальных индикаторах оценки потенциала региональных систем Казахстана. «Коэффициент разброса» показывает, насколько широк разброс значений макроэкономических показателей в регионах. При этом он не учитывает то, что минимальное и максимальное значение могут довольно сильно отличаться от остальных и являться своего рода «выбросами». Однако в совокупности оба коэффициента дают достаточно полную картину региональной дифференциаций. Для наглядности приведем данные о разрыве наиболее важных индикаторов (табл. 4).

Таблица 4

«Коэффициент разброса» по значениям макроэкономических показателей в регионах Казахстана

	2002 г.		2008 г.		2014 г.	
	Регион	Абсолютные значения индикаторов	Регион	Абсолютные значения индикаторов	Регион	Абсолютные значения индикаторов
1. ВРП на душу населения, тыс. тенге						
Максим. значение	Атырауская	289,7	Атырауская	1797,2	г. Алматы	4896,3
Миним. значение	Жамбылская	43,8	ЮКО	143,1	СКО	667,9
Разрыв		6,6 раза		12,6 раза		7,3 раза

	2002 г.		2008 г.		2014 г.	
	Регион	Абсолютные значения индикаторов	Регион	Абсолютные значения индикаторов	Регион	Абсолютные значения индикаторов
2. Среднемесячная номинальная заработная плата						
Максим. значение	Атырауская	41,6	Атырауская	65,2	Атырауская	165,9
Миним. значение	Жамбылская	12,3	Жамбылская	22,5	Жамбылская	61,8
Разрыв		3,4 раза		2,9 раза		2,7 раза
3. Номинальные денежные доходы, тыс. тенге в месяц						
Максим. значение	Атырауская	38,2	г. Алматы	51,7	Атырауская	106,1
Миним. значение	Жамбылская	11,3	ЮКО	14,3	ЮКО	28,1
Разрыв		3,4 раза		3,6 раза		3,8 раза

Источник: Агентство РК по статистике. // <http://stat.gov.kz> [7].

Выводы исследования

Исследования по государственному управлению региональным развитием выделяют различные приоритетные направления региональной политики, выбор которых чаще всего соответствует тому или иному сценарию развития.

Однако большинство ученых-регионалистов сходятся во мнении, что в условиях процесса структурной диверсификации экономики в качестве приоритетного направления региональной политики следует выделять такое направление, как региональная структурная политика.

Несмотря на частое употребление термина «структурная политика», до сих пор не сложилось его устоявшееся определение. В наиболее общем виде структурная политика рассматривается как воздействие органов власти на все типы структуры экономики [12]. И в этом случае в рамках структурной политики будут выделяться промышленная, инновационная, инвестиционная и другие виды политик, а цели и задачи этих видов политик будут исходить из целей и задач структурной перестройки экономики.

Таким образом, сбалансированное устойчивое развитие в условиях кризиса экономики невозможно без взаимосвязанного регулирования посредством совершенствования существующих экономических и правовых механизмов, природно-ресурсного и промышленного сектора, предполагающего всесторонний учет социальных, экономических и экологических факторов, оптимизацию ресурсов потребления. Необходимость реализации этого подхода актуальна для регионов Казахстана, поскольку республика, обладая значительной частью мировых ресурсов, по-прежнему имеет дисбаланс как между потребностями региона в ресурсах и наличием доступных источников пополнения ресурсов, так и между существующей материальной базой и планами по ее развитию; между требованиями интенсификации экономического роста и принципами устойчивого развития экономики; между реальным состоянием человеческого капитала и потребностями модернизируемой экономики в трудовых ресурсах.

ЛИТЕРАТУРА

- [1] *Баймуратов У.* Инвестиции и инновации: нелинейный синтез. Т. 3. Избранные научные труды. Алматы. 2005. 320 с.
- [2] *Кажымурат К.* Избранные научные труды. Алматы: Казахстан даму институты, 1998. 460 с.
- [3] *Сабден О.* Модернизация и рост конкурентоспособности экономики Казахстана. Алматы, 2011. 344 с.
- [4] *Сагадиев К.* Экономика Казахстана: очерки актуальных проблем. Алматы, 2004. 311 с.
- [5] *Нурланова Н.К.* Региональная парадигма устойчивого развития Казахстана: проблемы теории и практики. Алматы: Институт экономики КН МОН РК, 2012. 328 с.
- [6] Концепция региональной политики Республики Казахстан на 2014—2020 годы. Постановление Правительства РК от 7 декабря 2013 г. САПП РК. 2013.
- [7] Регионы Казахстана: статистический ежегодник. Астана, 2014. URL: www.stat.gov.kz (дата обращения 19.04.2015).
- [8] Стратегия территориального развития РК до 2020 года. Указ Президента Республики Казахстан от 28 августа 2014 года. САПП РК. 2013.
- [9] *Конурбаева Ж.Т.* Интегральный подход к определению конкурентоспособности экономики Казахстана // Вестник Казахстанско-Американского свободного университета. 2013. № 4. С. 12—15.
- [10] *Сагимбеков М., Пшембаева У.* Рейтинг конкурентоспособности регионов Казахстана. АО «Центр маркетингово-аналитических исследований», 2014. URL: <http://www.kaznexusinvest.kz/press-center/smi/676/> (дата обращения 21.10.2014).
- [11] Официальный сайт Исследовательского агентства «РейтингKZ». URL: www.bagalau.kz/ru/med/rejting-kz. (дата обращения 17.04.2015).
- [12] *Бримбетова Н.Ж.* Модернизация территориального развития Казахстана: методология и приоритеты. Алматы: Институт экономики КН МОН РК, 2011. 229 с.

SOCIAL AND ECONOMIC DIFFERENTIATION OF REGIONS OF THE REPUBLIC OF KAZAKHSTAN

A.B. Temirova

FinancialAcademy
Sh. Valihanov str., 11, Astana, Kazakhstan, 010000

A.Sh. Abdimomynova

Kyzylorda state university
Aiteke bi str., 29A, Kyzylorda, Kazakhstan, 120014

In the context of the regionalization of the economy and globalization of world markets of goods and services the regions act as independent subjects of competition. In the market conditions regions competing with each other for investment resources (public, private and foreign), attracting businesses, taxpayers, as well as all sources of resources and markets. In article basic indicators of social and economic development of regions of Kazakhstan are analyzed, methodological approaches to

measurement of regional competitiveness by calculation of traditional indicators and integrated indicators are systematized. Negative consequences of the advancing development of raw sector which are reduced to the following are revealed: social and economic differentiation of regions increases; there is an exhaustion of a source of raw materials.

The advancing development of raw sector leads to emergence of the problem non-oil regions which are characterized by rather low level of the real monetary income of the population, low budgetary supply at the expense of own sources of the income.

Key words: region, competitiveness, socio-economic status, gross regional product, regional development

REFERENCES

- [1] Baimuratov U. Investitsiii innovatsii: nelineiny sintez: tom 3. [Investment in innovations] Izbrannyye nauchnye trudy. Almaty, 2005. 320 p.
- [2] Kazhimurat K. Izbrannyye nauchnye trudy. [Selected scientific papers] Almaty: Kazakhstan damu institute. 1998. 460 p.
- [3] Sabden O. Modernizatsiya i rost konkurentnosposobnosti ekonomiki Kazahstana. [Modernization and growth of the economy of Kazakhstan] Almaty. 2011. 344 p.
- [4] Sagadiev K. Economica Kazahstana: ocherki aktualnyh problem. [Economy of Kazakhstan: essays of topical problems] Almaty, 2004. 311 p.
- [5] Nurlanova N.K. Regionalnaya paradigma ustoychivogo razvitiya Kazahstana: problemy teorii i praktiki. [Regional paradigm of sustained development of Kazakhstan: problems of theory and practice] Almaty: Institut ekonomiki MON RK. 2012. 328 p.
- [6] Kontseptsiya regionalnoi politiki Respubliki Kazahstan na 2014-2020 gody. [Conception of regional policy of Kazakhstan for 2014-2020] Postanovlenie Pravitelstva RKot 7 decabrya 2013 g. SAPP RK. 2013.
- [7] Regiony Kazahstana: statisticheski ezhegodnik. [Regions of Kazakhstan: statistical yearbook] Astana, 2014. Availableat: www.stat.gov.kz (Accessed 19.04.2015).
- [8] Strategiya territoriyalnogo razvitiya RK do 2020 goda. [Strategy of territorial development of Kazakhstan till 2020] Ukaz Prezidenta Respubliki Kazahstan ot 28avgusta 2014 goda. SAPPRK. 2013.
- [9] Konyrbayeva Zh.T. Integralniy podhod k opredeleniyu konkurentnosposobnosti ekonomiki Kazahstana [Integral approach to the competitiveness of Kazakhstan's economy] // VestnikKazahstansko-Americanosvobodnogouniversiteta.2013. № 4. 12—15 p.
- [10] Sagimbekov M., Pshembekova U. Reiting konkurentnosposobnosti regionov Kazahstana. [Rating of the competitiveness of the regions of Kazakhstan] AO «TSentr marketingo-analiticheskikh issledovani». 2014. Availableat: <http://www.kazninvest.kz/press-center/smi/676/> (Accessed 21.10.2014).
- [11] Ofitsialny sait Issledovatel'skogo agentstva «ReitingKZ». [Official site of the “RatingKZ” Availableat: www.bagalau.kz/ru/med/rejting-kz. (Accessed 17.04.2015).
- [12] Brimbetova N.Zh. Modernizatsiya territoriyalnogo razvitiya Kazahstana: metodologiya i priopitety. [Modernization of territorial development of Kazakhstan: methodology and priorities] Almaty: Institut ekonomiki MON RK, 2011. 229 p.

ВОПРОСЫ УПРАВЛЕНИЯ

КЛАССИФИКАЦИЯ ОСНОВНЫХ МЕТОДОВ И ИНСТРУМЕНТОВ БЕРЕЖЛИВОГО ПРОИЗВОДСТВА

К.В. Бельш

Удмуртский государственный университет
ул. Университетская, 1 (корп. IV), Ижевск Россия, 426034

Недостаточная теоретическая разработанность вопросов в области классификации постоянно растущего числа разнообразных инструментов и методов рассматривается как одна из возможных причин, порождающих проблемы организации бережливого производства на российских промышленных предприятиях. Автор предлагает три возможных подхода классификации основных методов и инструментов бережливого производства: по видам потерь, по направлениям и по характеру практического применения. Описанные в работе классификации помогут более эффективно применять на практике основные методы и инструменты бережливого производства.

Ключевые слова: бережливое производство, основные методы и инструменты, классификация, организация производства, эффективность бизнес-процессов, постоянное совершенствование

Введение

С развитием науки и техники в мире меняются условия жизни человека, нарастает влияние глобализации и интернационализации производства, жизненные циклы продукции становятся короче, что обуславливается усложнением и обогащением вкусов потребителей, соответственно, меняется и спрос. Современная ситуация на мировом рынке заставляет производителей меняться во всем — от технологий и персонала до способа и подходов в управлении, организации и оптимизации производства. Создание производственной системы на предприятиях, основанной на философии бережливого производства, позволит минимизировать затраты и повысить конкурентоспособность на рынке.

Понятие и определения «бережливого производства» у зарубежных и отечественных авторов, которые находят свое отражение в экономической литературе, а также основные положения и словарь «бережливого производства» Национального стандарта РФ ГОСТ Р 56020-2014 основываются на результатах изучения и применения опыта производственной системы Toyota и раскрывают бережливое производство как определенный способ мышления, который рассматривает лю-

бую деятельность с точки зрения ценности для потребителя и сокращения всех видов потерь. Концепция бережливого производства предлагает комплекс методов и инструментов по всем направлениям деятельности для производства товаров и оказания услуг в минимальные сроки, с минимальными затратами и с требуемым потребителем качеством, что, в свою очередь, позволяет повышать результативность и эффективность бизнес-процессов, процессов менеджмента, удовлетворенность потребителей, а также быстро и гибко реагировать на изменения внешней среды.

В литературе, посвященной повышению эффективности производственных процессов с применением бережливого производства, для устранения потерь, а также для предотвращения их возникновения описываются различные методы и инструменты рациональной организации производственной деятельности, в состав которых также входят статистические методы СМК (система менеджмента качества), методы обучения сотрудников и вовлечения их в совершенствование производственного процесса. Но на сегодняшний день российские промышленные предприятия, изучая в отдельности данные методы и инструменты, не имеют целостного представления об их взаимосвязи и направлении, а также сталкиваются с определенными проблемами при организации бережливого производства.

Основы бережливого производства

Основные идеи и методы бережливого производства были предложены американским капиталистом Г. Фордом в 1913 г., когда была внедрена новая система организации производства на принадлежащих ему автомобильных заводах. Впервые в полном объеме их реализовали в Японии в Toyota Motor Corporation в 1943 г. В середине 1950-х гг. Тайити Оно начал выстраивать особую систему организации производства, названную «производственная система Toyota» или Toyota Production System (TPS) и определил основные виды потерь.

Сначала концепцию бережливого производства применяли в отраслях с дискретным производством, прежде всего в автомобилестроении. Затем концепция была адаптирована к условиям непрерывного производства, а потом — в торговле, сфере услуг, коммунальном хозяйстве, здравоохранении, вооруженных силах и государственном секторе.

Джеймс П. Вумек и Дэниел Т. Джонс определяют бережливое производство как прорывной подход к менеджменту и управлению качеством, обеспечивающий долговременную конкурентоспособность без существенных капиталовложений. Бережливое производство — великолепное средство борьбы с муда (муда — это японское слово, означающее потери, отходы, т.е. любую деятельность, которая потребляет ресурсы, но не создает ценности). Оно помогает определять ценность, в наилучшей последовательности выстраивать действия, ее создающие, выполнять работу без лишних перерывов и делать ее все более и более эффективно [2].

Деннис П. Хоббс в качестве основной задачи бережливого производства выделяет проектирование и внедрение производственной линии, способной изготавливать разные виды продуктов ровно за то время, которое действительно для этого необходимо [4]. При этом важной частью концепции бережливого произ-

водства является постоянное совершенствование и участие в данном процессе всего коллектива предприятия, утверждает Майкл Вэйдер [5].

О необходимости совершенствования предприятий на современных рынках и о причинах, которые сделали это необходимым, пишет также Б. Андерсон, который говорит, что совершенствование и обновление требует не только поддержания, но и дополнительных усилий, а если какая-то организация не совершенствуется, то этим активно будут заниматься ее конкуренты [1]. Стоит заметить, что, по мнению Ж.А. Мингалевой, различные компании могут и должны следовать собственной стратегии, которая может быть охарактеризована в соответствии с моделью порядка ценностей. Согласно этой системе взглядов, компании должны выбрать одну из нескольких ценностей и действовать по ее достижению последовательно и решительно, чтобы быть успешным в бизнесе [6].

Н.С. Давыдова предлагает логическую взаимосвязь принципов, методов и инструментов бережливого производства, в частности, таких принципов:

— принцип стратегической направленности — означает осознанный стратегический выбор высшего руководства организации и абсолютное принятие руководством идей бережливого производства;

— принцип принятия решений, основанных на фактах — позволяет сформировать систему принятия обоснованных управленческих решений, направленных на устранение и предупреждение проблем;

— принцип встроенного качества — обеспечивается на всех этапах жизненного цикла и достигается за счет поиска и устранения потенциальных причин несоответствия при помощи соответствующих методов предупреждения несоответствий [3].

Возможные подходы классификации основных методов и инструментов бережливого производства

Учитывая недостаточную теоретическую разработанность вопросов и единого подхода в области классификации постоянно растущего числа разнообразных инструментов и методов, в данной статье представлены три возможных подхода классификации основных методов и инструментов бережливого производства.

Классификация основных методов и инструментов, направленных на устранение определенных видов потерь, представлена в табл. 1.

Таблица 1

Классификация основных методов и инструментов по видам потерь

Виды потерь	Методы, инструменты	Описание
Перепроизводство	SMED	Быстрая переналадка (Single-Minute Exchange of Dies) — быстрая смена пресс-форм
	Балансировка производства	Выравнивание времени всех операций в пределах одного процесса
Потери из-за дефектов	5S	Система организации рабочих мест из 5 правил наведения порядка
	TPM	Total Productive Maintenance — система всеобщего обслуживания оборудования
	SOP	Стандартные операционные процедуры. Стандартизация

Виды потерь	Методы, инструменты	Описание
Потери из-за дефектов	Статистические методы контроля (ОЕЕ, диаграмма Парето, отчет формата А3, контрольные листы, контрольные карты Шухарта, диаграмма Исикавы)	Overall Equipment Efficiency (ОЕЕ) — общая эффективность оборудования; Диаграмма Парето представляет собой графическую интерпретацию распределения правила «20/80»; Отчет формата А3 — описание проблемы и возможностей ее решения на одном листе; КК Шухарта — график изменения параметров процесса во времени; Диаграмма Исикавы — причинно-следственная диаграмма
	Визуальный контроль	Применение средств визуализации
	Пока-ёкэ	Защита от очевидно неверных действий человека
Потери при передвижении	VSM	Value Stream Mapping — картирование потока создания ценности
	5S	
Потери при транспортировке	Зонирование рабочих мест	Деление рабочего участка четко обозначенными границами
	JIT («точно вовремя»)	Just-In-Time — это работа на заказ для следующей операции
Потери от излишних запасов	JIT («точно вовремя», карточки Канбан)	Канбан — это карточка или ярлык, информирующий о характеристиках или состоянии единиц обрабатываемой продукции
	Визуальный контроль	
Потери от излишней обработки	Цикл PDCA	«Plan-Do-Check-Act» — планируй-делай-проверяй-воздействуй
Потери времени на ожидание	Балансировка производства	
	Статистические методы определения времени такта и времени цикла	Замеры длительности операций и определение времени такта
	JIT («точно вовремя»)	
	Дзидока	Автоматизация производства
	Хейдзунка	Выравнивание производства
Потери творческого потенциала	Штурм-прорыв	Командная работа по улучшению
	5W, 5W2H	Техники принятия решений: «5 почему», «5 почему, 2 как»
	Система подачи рационализаторских предложений	Вовлечение всего персонала в процесс улучшения
	TWI	Training Within Industry — обучение на производстве
	Коучинг	Coaching — обучение, тренировки

Классификация основных методов и инструментов по направлениям представляет собой группировку по трем основным направлениям: улучшение качества, повышение производительности, поиск причин потерь и развитие логического мышления работников (табл. 2). Классификация основных методов и инструментов бережливого производства по характеру практического применения подразумевает группировку по следующим видам: статистические методы, методы организации производственной линии и рабочих мест, методы обучения и развития мышления (табл. 3).

Таблица 2

Классификация основных методов и инструментов бережливого производства по направлениям

Направление	Методы, инструменты	Описание
Улучшение качества	Пока-ёкэ	Защита от очевидно неверных действий человека
	SOP	Стандартные операционные процедуры. Стандартизация
	Цикл PDCA	«Plan-Do-Check-Act» — планируй-делай-проверяй-воздействуй
	Диаграмма Парето	Графическая интерпретация распределения правила «20/80»
	Контрольные листы	Инструмент систематизации проверки качества
	Контрольные карты Шухарта	График изменения параметров процесса во времени
	Диаграмма Исикавы	Причинно-следственная диаграмма
	Визуальный контроль	Применение средств визуализации
Повышение производительности	5S	Система организации рабочих мест из 5 правил наведения порядка
	TPM	Total Productive Maintenance — система всеобщего обслуживания оборудования
	JIT («точно вовремя»)	Just-In-Time — это работа на заказ для следующей операции
	Дзидока	Автоматизация производства
	Хейдзунка	Выравнивание производства
	SMED	Быстрая переналадка (Single-Minute Exchange of Dies) — быстрая смена пресс-форм
	Балансировка производства	Выравнивание времени всех операций в пределах одного процесса
	OEE	Overall Equipment Efficiency — общая эффективность оборудования
Поиск причин потерь и развитие мышления работников	SOP	
	VSM	Value Stream Mapping — картирование потока создания ценности
	Штурм-прорыв	Командная работа по улучшению
	5W, 5W2H	Техники принятия решений: «5 почему», «5 почему, 2 как»
	Система подачи рационализаторских предложений	Вовлечение всего персонала в процесс улучшения
	TWI	Training Within Industry — обучение на производстве
	Коучинг	Coaching — обучение, тренировки
Диаграмма Парето		

Таблица 3

Классификация основных методов и инструментов бережливого производства по характеру практического применения

Характер практического применения	Методы, инструменты	Описание
Статистические методы	Балансировка производства	Выравнивание времени всех операций в пределах одного процесса
	VSM	Value Stream Mapping — картирование потока создания ценности

Характер практического применения	Методы, инструменты	Описание
Статистические методы	OEE	Overall Equipment Efficiency — общая эффективность оборудования
	Диаграмма Парето	Графическая интерпретация распределения правила «20/80»
	Контрольные листы	Инструмент систематизации проверки качества
	Контрольные карты Шухарта	График изменения параметров процесса во времени
	Диаграмма Исикавы	Причинно-следственная диаграмма
	Отчет формата А3	Описание проблемы и возможностей ее решения на одном листе
Методы организации производственной линии и рабочих мест	5S	Система организации рабочих мест из 5 правил наведения порядка
	TPM	Total Productive Maintenance — система всеобщего обслуживания оборудования
	JIT («точно вовремя»)	Just-In-Time — это работа на заказ для следующей операции
	Дзидока	Автоматизация производства
	Хейдзунка	Выравнивание производства
	Пока-ёкэ	Защита от очевидно неверных действий человека
	SMED	Быстрая переналадка (Single-Minute Exchange of Dies) — быстрая смена пресс-форм
	Визуальный контроль	Применение средств визуализации
Методы обучения и развития мышления	SOP	Стандартные операционные процедуры. Стандартизация
	Штурм-прорыв	Командная работа по улучшению
	Цикл PDCA	«Plan-Do-Check-Act» — планируй-делай-проверяй-воздействуй
	Коучинг	Coaching — обучение, тренировки
	TWI	Training Within Industry — обучение на производстве
	5W, 5W2H	Техники принятия решений: «5 почему», «5 почему, 2 как»
	Система подачи рационализаторских предложений	Вовлечение всего персонала в процесс улучшения

Прикладной аспект классификации основных методов и инструментов бережливого производства

Данные подходы классификации основных методов и инструментов бережливого производства можно применять как для обучения студентов в учебных заведениях, так и для обучения сотрудников предприятий, в частности рабочих, задействованных непосредственно в самом производственном процессе.

Так, для основных рабочих в первую очередь необходимо освоить методы организации производственной линии и рабочих мест, которые применяются непосредственно в самом производственном процессе, на производственной линии и рабочих местах.

Статистические методы — это такие методы и инструменты бережливого производства, которые применяются в виде графиков, диаграмм, таблиц и других графических способов описания, изучения и анализа каких-либо явлений на производстве. Данными методами необходимо владеть инженерно-техническим работникам предприятия.

Методы обучения и развития мышления необходимо изучить и применять в своей деятельности топ-менеджерам и руководителям подразделений, отделов, участков. Это такие методы и инструменты бережливого производства, при помощи которых происходит обучение, развитие мышления, и непосредственно само вовлечение персонала в процесс усовершенствования деятельности предприятия.

Выводы и заключение

В мире бережливое производство является самой популярной методикой повышения производительности труда. Например, в США более $\frac{2}{3}$ компаний с успехом применяют эти методы. По словам Алексея Баранова, генерального директора компании «Оргпром», специализирующейся на обучении бережливым технологиям, одна из причин такого широкого использования бережливых технологий — содействие государства в их распространении [8]. Государство может оказывать значительное влияние и стимулировать повсеместное внедрение методов бережливого производства.

Таким образом, для промышленных предприятий очень важно грамотно и рационально применять различные методы и инструменты, позволяющие повышать экономическую эффективность предприятия и, при этом, развивать личностный потенциал сотрудников и вовлекать их в процесс совершенствования. Применение данных видов классификаций основных методов и инструментов бережливого производства в процессе организации производства и реализации продукции, позволит промышленным предприятиям:

- глубоко проникать в сущность бизнес-процессов и устранять потери;
- осуществлять контроль качества выполнения заказа на протяжении всего времени исполнения заявки;
- управлять информационными и материальными потоками;
- вовлекать персонал в процессы улучшения производства;
- создать систему обучения на рабочем месте;
- сформировать бережливую корпоративную культуру на предприятии.

ЛИТЕРАТУРА

- [1] *Андерсен Бьёрн*. Бизнес-процессы. Инструменты совершенствования / пер. с англ. С.В. Ариничева; науч. ред. Ю.П. Адлер. М.: РИА «Стандарты и качество», 2003. 272 с.
- [2] *Вумек Джеймс П., Джонс Дэниел Т.* Бережливое производство: Как избавиться от потерь и добиться процветания вашей компании / пер. с англ. М.: Альпина Бизнес Букс, 2004. 473 с.
- [3] *Давыдова Н.С.* Бережливое производство. Развитие производственной системы организации: методическое пособие. Ижевск: Институт экономики и управления ФГБОУ ВПО «УдГУ», 2015. 58 с.

- [4] Деннис П. Хоббс. Внедрение бережливого производства: практическое руководство по оптимизации бизнеса. Минск: Гревцов Паблицер, 2007. 352 с.
- [5] Майкл Вэйджер. Инструменты бережливого производства. М.: Альпина бизнес букс, 2005.
- [6] Мингалева Ж.А. Формирование эффективных бизнес-моделей открытых инноваций на примере Apple, Nintendo и Nokia // Инновации. № 7. СПб.: ОАО «Трансфер», 2010. С. 18—20.
- [7] Ротер Майк. Тойота Ката. Лидерство, менеджмент и развитие сотрудников для достижения выдающихся результатов. СПб.: Питер Пресс, 2014. 304 с.
- [8] URL: http://www.up-pro.ru/library/production_management/lean/lean-russia-usa.html

CLASSIFICATION OF THE MAIN METHODS AND TOOLS OF LEAN

K.V. Belysh

Udmurt State University
University str., 1 (Bldg. IV), Izhevsk, Russia, 426034

This article discusses the lack of theoretical elaboration of issues in the field of classification of the growing number of different tools and techniques — as one of the possible causes of the problem of the organization lean on the Russian industrial enterprises. The author of the work, there are three possible approaches that the main classification methods and tools of Lean: by types of losses, the directions and the nature of the practical application. Described in the classification help more effectively to put into practice the basic methods and tools of Lean.

Key words: Lean, the main methods and tools, classification, production management, efficiency of business processes, continuous improvement

REFERENCES

- [1] Andersen B'orn. Biznes-processy. Instrumenty sovershenstvovaniya [Business Process Improvement Toolbox]. Moscow: RIA «Standarty i kachestvo». 2003. 272 p.
- [2] Vumek Dzhejms P., Dzhons Dehniel T. Berezhlivoe proizvodstvo: Kak izbavit'sya ot poter' i dobit'sya procvetaniya vashej kompanii [Lean thinking: Banish waste and create wealth in your corporation]. Moscow: Al'pina Biznes Buks, 2004. 473 p.
- [3] Davydova N.S. Berezhlivoe proizvodstvo. Razvitie proizvodstvennoj sistemy organizacii. Metodicheskoe posobie [Leanproduction. The development of the production system organization]. Izhevsk: Institut ehkonomiki i upravleniya FGBOU VPO «UdGU». 2015. 58 p.
- [4] Dennis P. Hobbs. Vnedrenie berezhlivogo proizvodstva: prakticheskoe rukovodstvo po optimizacii biznesa [Lean manufacturing implementation: a complete execution manual for any size manufacturer]. Минск: Grevcov Pablicher, 2007. 352 p.
- [5] Majkl Vehjder. Instrumenty berezhlivogo proizvodstva [Lean tools]. Moscow: Al'pina biznes buks. 2005. Pp. 86—87.
- [6] Mingaleva Zh.A. Formirovanie ehffektivnyh biznes-modelej otkrytyh innovacij na primere Apple, Nintendo i Nokia [Creation of effective business pattern to open innovation at Apple, Nintendo and Nokia]. Innovacii. № 7. Saint-Petersberg. 2010. Pp. 18—20.
- [7] Roter Majk. Tojota Kata. Liderstvo, menedzhment i razvitie sotrudnikov dlya dostizheniya vydayushchihsya rezul'tatov [Toyota Kata: Managing People for Improvement, Adaptiveness and Superior Results]. Saint-Petersberg: Piter Press. 2014. 304 p.
- [8] Elektronnyj resurs: http://www.up-pro.ru/library/production_management/lean/lean-russia-usa.html

ПРИКЛАДНЫЕ ИССЛЕДОВАНИЯ

ТЕХНОЛОГИЧЕСКОЕ ПРОГНОЗИРОВАНИЕ: ПРОБЛЕМЫ И МЕТОДЫ

Ю.В. Соловьева

Российский университет дружбы народов
ул. Миклухо-Маклая, 6, Москва, Россия, 117198

В статье рассматриваются основные проблемы технологического прогнозирования в условиях формирования и развития инновационно-ориентированной экономики. Раскрываются сущность и основные методы технологического прогнозирования, особенности их применения на практике. На основе проведенного анализа автор делает вывод о необходимости создания моделей, в которых различные нетехнологические факторы используются в качестве экзогенных переменных, прогнозируемых таким образом, что полученные посредством их значения могли быть использованы в качестве входных данных для модели инновационно-технологического прогнозирования.

Ключевые слова: прогноз, технологическое прогнозирование, технология, методы технологического прогнозирования

Развитие и экономический рост практически любой страны зависят от целого ряда факторов, способствующих не только увеличению реальных объемов производства, но и повышению качества роста, а также уровня эффективности. В процессе развития экономик меняется перечень этих факторов, оценка их важности. Однако для большинства ведущих стран мира на первое место выходит развитие инновационной сферы, высоких технологий, экономики знаний. Стратегически важное значение при этом несет выбор сценария научно-технического развития страны: первый — создание новых технологий на отечественной научной базе; второй — приобретение новых технологий за рубежом.

Сложившаяся на данный момент в России система трансферта технологий обладает рядом особенностей, свойственных переходному периоду. Так, для эффективно развивающейся экономики характерно преобладание в структуре импорта новых наукоемких технологий, а в структуре экспорта — наоборот, сбыта зрелых технологий. По данным российской государственной статистики за 2013 г., в структуре экспорта при торговле технологиями преобладающими из всех объектов сделок явились только научные исследования, по остальным же объектам доля импорта значительно превысила долю экспорта. В настоящее время в си-

стеме трансферта технологий с зарубежными партнерами (табл. 1) заметно значительное превышение импорта над экспортом в целом (в 1,5 раза), что сопутствует преимущественному ввозу технологий, не обладающих достаточной степенью новизны с позиций мирового рынка технологий. Так, принципиально новыми для России является 89% разработанных передовых технологий, из которых только 10% является принципиально новыми на мировом технологическом рынке (табл. 2).

Таблица 1

Торговля технологиями с зарубежными странами по объектам сделок в 2013 г.

	Экспорт			Импорт		
	Число соглашений	Стоимость предмета соглашения, млн долл. США	Поступление средств за год, млн долл. США	Число соглашений	Стоимость предмета соглашения, млн долл. США	Выплаты средств за год, млн долл. США
Всего	1719	2024,3	610,6	2581	6566,1	2419,8
в том числе по объектам сделок:						
патент на изобретение	4	0,1	0,1	10	99,7	22,6
патентная лицензия на изобретение	99	61,1	19,5	103	341,5	59,9
полезная модель	1	0,1	0,1	15	5,6	2,0
ноу-хау	26	134,2	11,8	72	190,1	133,7
товарный знак	19	1,4	0,4	138	636,0	571,8
промышленный образец	3	53,5	2,5	6	1,2	0,7
инжиниринговые услуги	633	1020,1	245,4	1338	3804,8	958,1
научные исследования	580	556,0	206,9	316	420,8	171,3
прочие	354	197,7	124,1	583	1066,5	499,7

Источник: [1].

Таблица 2

Разработанные передовые производственные технологии по группам в 2013 г. (ед.)

	Всего	Число технологий		
		новые для России	принципиально новые	с использованием запатентованных изобретений при разработке технологии
Передовые производственные технологии — всего	1429	1276	153	694
в том числе:				
проектирование и инжиниринг	426	367	59	213
производство, обработка и сборка	517	469	48	267
автоматизированные погрузочно-разгрузочные операции; транспортировка материалов и деталей	22	21	1	12
аппаратура автоматизированного наблюдения (контроля)	137	108	29	63
связь и управление	206	195	11	83
производственные информационные системы	68	66	2	32
интегрированное управление и контроль	53	50	3	24

Источник: [1].

Прогнозы и технологическое прогнозирование

При выборе стратегии научно-технического развития страны большое влияние оказывает технологическое прогнозирование. Интерес к оценке и прогнозированию экономических и социальных процессов возник в начале XX в., получив развитие во многих странах после окончания Второй мировой войны в связи с необходимостью как восстановления разрушенной и истощенной промышленности стран, так и возникшими перспективами их научно-технологического, экономического, социального развития. Со временем проблемы прогнозирования, постановки и выбора оптимального решения развития государств сосредоточились на способах их решения, в том числе посредством технологий. На данный момент существует более 100 методов технологического прогнозирования, однако в различных странах те или иные методы получили большее признание и развитие, нежели другие, что обусловлено как разницей в теоретическом осмыслении подхода, так и особенностями развития страны.

В научной литературе ряда европейских стран и США понятие «технология» означало совокупность способов преобразования ресурсов и материалов посредством техники и систем управления в полезные продукты и услуги, в связи с чем к технологическим в большинстве промышленно развитых стран стали относить прогнозы не столько микро-, сколько мезо- и макроуровня. Соответственно, в большинстве этих стран наибольшее распространение получили прогнозы, ориентированные на исследование перспектив развития рынков и обоснование решений, предлагаемых научным сообществом на мезо- и макроуровнях (например, *Technology Foresight*). В таблице 3 представлены основные виды прогнозов и методы выполнения решений различных процессов.

В российском технологическом прогнозировании обычно используются комплексный подход, т.е. происходит совмещение разных видов прогнозов.

До 1980-гг. в советской науке преобладал термин «научно-технический прогресс» (НТП), рассматривавший самостоятельное, как бы независимое, раздельное развитие технологических процессов, машин и оборудования, материалов, приборов, методов и систем управления. Сформировавшееся затем понятие «технологии» было обусловлено необходимостью рассмотрения согласованного единства технологии, техники, оборудования, организованного труда и механизма управления.

Первоначально на необходимость решения данного вопроса обратили внимание ученые из США, исследовавшие системные проблемы в управлении крупным машинным производством. Возникшие проблемы невозможно было решить посредством изменения какой-либо одной компоненты: изменением самой технологии, совершенствованием техники и оборудования либо улучшением организации труда и повышением квалификации исполнителей. Так, в начале 1960-х гг. возникла новая научная область, получившая название «большие системы».

Усиление роли «человеческого фактора», его влияния на эффективность функционирования больших и сложных технических систем привело к формированию в 1970-х гг. нового научного направления по управлению организационными системами, в которых данный фактор занимает значительное место (индивидуальные предпочтения, конфликты интересов, переменная интенсивность труда и т.п.).

Таблица 3

Виды прогнозов и методы выполнения решений различных процессов

Виды прогнозов	Сущность	Заказчик, пользователь	Назначение, способ использования	Способ выполнения / метод	Особенности организации, участники, исполнители
Технологическое предвидение (Technology Foresight)	Новые осваиваемые технологии, ожидаемые изменения в инфраструктуре	Правительство, бизнес, крупные и средние компании, рынки, потребители	Правительственные программы, механизмы финансовой поддержки и регулирования	Метод Дельфи, мозговой штурм	Большие группы экспертов, представители различных институциональных структур
Технологическое обособование (Technology Assessment)	Ожидаемые структурные изменения, возможные последствия, технологические угрозы	Правительство, бизнес, крупные компании, население	Аналитические записки, доклады	Экспертные, аналитические и статистические оценки	Исследовательские, аналитические и прогностические центры
Стратегическое информирование (Strategic Intelligence)	Инструмент решений, основанных на экономике знаний, поиск новых моделей управления и повышения экономической отдаче от НТП	Правительство, бизнес, население	Аналитические записки, доклады, оценки вариантов	Экспертные, аналитические и статистические оценки	Исследовательские, аналитические правительственные центры
Технологическое прогнозирование (Technology Forecasting)	Прогноз новых поколений технологий, техники и систем управления, альтернативные технологии	Инновационные структуры, государственные органы управления наукой и инновациями, корпорации, фирмы	Инновационные проекты, программы	Экспертные, статистические методы, мозговой штурм, метод Дельфи, морфологический анализ, информационно-логическое моделирование	Исследователи, аналитики, эксперты

Источник: составлено автором на основе источника [2].

Объединяющим началом обеих теорий является понятие комплексной или организованной технологии, под которой понимается технически оснащенный и организационно согласованный способ перемещения продукта (вектора продуктов) из исходного состояния в последующее, более завершенное с точки зрения превращения первичных ресурсов, энергии и труда в полезные продукты, товары и услуги [2].

Таким образом, большинство производственно-экономических процессов представляют собой упорядоченную последовательность комплексных технологий и их продуктов. Рассмотрим отличительные особенности комплексной технологии и связанные с ними закономерности технологического развития экономики, многие аспекты которых отмечались в работах С.Ю. Глазьева, Г.М. Доброва, Дж. Мартино, Й. Шумпетера, М.Н. Узякова, Ю.В. Яковца и др. К основным характеристикам комплексных технологий можно отнести следующие.

Любая технология проходит определенный жизненный цикл, отражающий динамику жизни технологии и характеризуется, тремя основными фазами: зарождения, бурного роста и угасания. Наиболее распространенным является представление жизненного цикла технологии в пространстве: «объемы производства — время (длительность)». Управление динамикой жизненного цикла предполагает, например, увеличение длительности объемов максимального выпуска (производства), что особенно важно при разработке запасов природных месторождений.

Любая технология относится к определенному поколению, выполняющему определенные функции посредством использования определенной последовательности технологических процессов, машин, оборудования, систем управления и др. Процесс перехода от одного поколения технологии к последующему сопровождается новой парадигмой, при этом новая технология по основным показателям превосходит предшествующую.

Взаимосвязь технологии и производимого посредством нее продукта показывает, что при помощи одной и той же технологии можно производить разные продукты.

Технологии имеют многоуровневую структуру, при этом ряд системных технологий может состоять из десятков и сотен базовых технологий.

Компонентная структура технологии основана на взаимосвязи и взаимодействии ее составляющих: технологии, техники, оборудования, организованного труда и механизма управления.

Наличие сменяющихся друг друга *технологических укладов*.

Взаимообусловленность смежных технологий вызвана наличием или отсутствием потерь (продукт, качество, себестоимость, др.) при передаче продукта от предыдущей к последующей технологии.

Включение технологий в экономически целесообразные бизнес-процессы.

Разделение и использование *технологий производства продукта* и *технологий потребления* произведенного продукта. Необходимо учитывать, что анализ динамики технологий производства/потребления продукта позволяет прогнозировать новую технологию производства/потребления и формирует перспективы спроса на выпускаемую и новую продукцию.

Конкурентоспособность технологии определяется посредством сопоставления конкурентных преимуществ между разными технологиями (продуктами).

Наличие на уровне национальной экономики (макроуровне) *полного технологического цикла*, представляющего собой последовательный переход от стадии идеи, поиска, разработки к стадии получения конечного продукта, потребляемого человеком.

Методы технологического прогнозирования

В последние десятилетия большая часть прироста выпуска продукции промышленно развитых стран происходила посредством создания и реализации новых, усовершенствования и модернизации действующих технологий на базе развития и внедрения новых знаний и технологий, повышения профессионализма работников и качества организации и управления. Необходимость учета методов и видов получения прогнозной информации, объекта прогнозирования, оценки динамики и возможностей его развития в перспективе лежат в основе технологического прогнозирования. Отличительной чертой технологических прогнозов от социально-экономических является неопределенность содержания и характеристик объекта в перспективе в первом случае. Соответственно, для прогнозирования и управления исследованиями и разработками, создания и модернизации технологий возможны при использовании совокупности методов, преимущественно содержательного, качественного характера.

В целом, основными классификационными признаками методов инновационно-технологического прогнозирования являются: характеристика прогнозируемого объекта; способ (метод) получения информации; форма организации участников процесса прогнозирования. Многочисленные подходы и методы классифицируют по различным критериям. Зачастую проводится их сопоставление и анализ (например, между нормативным прогнозированием и изыскательским).

И изыскательские, и нормативные методы прогнозирования не конкурируют и не заменяют друг друга. Обе группы методов имеют существенное значение и для достижения эффекта должны применяться совместно. До составления изыскательского прогноза какой-либо технологии, как правило, составляется нормативный прогноз, показывающий необходимость данной технологии.

В настоящее время к наиболее распространенным методам нормативного прогнозирования относят: метод дерева целей, информационно-логические модели, морфологические модели и блок-схемы последовательности выполнения задач. Первый метод применяют в том случае, когда анализируемую систему или процесс можно представить в виде нескольких уровней сложности, иерархических уровней, причинных взаимосвязей. Морфологические и информационно-логические модели используют в случаях, когда систему или процесс можно разложить на элементы, видоизменение одного из которых не повлияет на другие. Блок-схемы последовательности выполнения задач применяют в случаях, когда систему или процесс можно представить в виде одной или нескольких цепочек последовательных этапов.

Применение на практике указанных моделей состоит в определении уровня функциональных характеристик, достижение которых необходимо для решения какой-либо проблемы. Метод дерева целей используют для анализа иерархических структур, морфологические модели — для анализа параллельных структур,

блок-схемы последовательности выполнения задач — для анализа процессов с этапами, образующими пространственные, временные или логические последовательности. Зачастую анализ одной и той же системы может осуществляться как с помощью дерева целей, так и с помощью морфологической модели. В этом случае исходят из сущности проблемы, выбирая метод, наиболее подходящий для ее анализа.

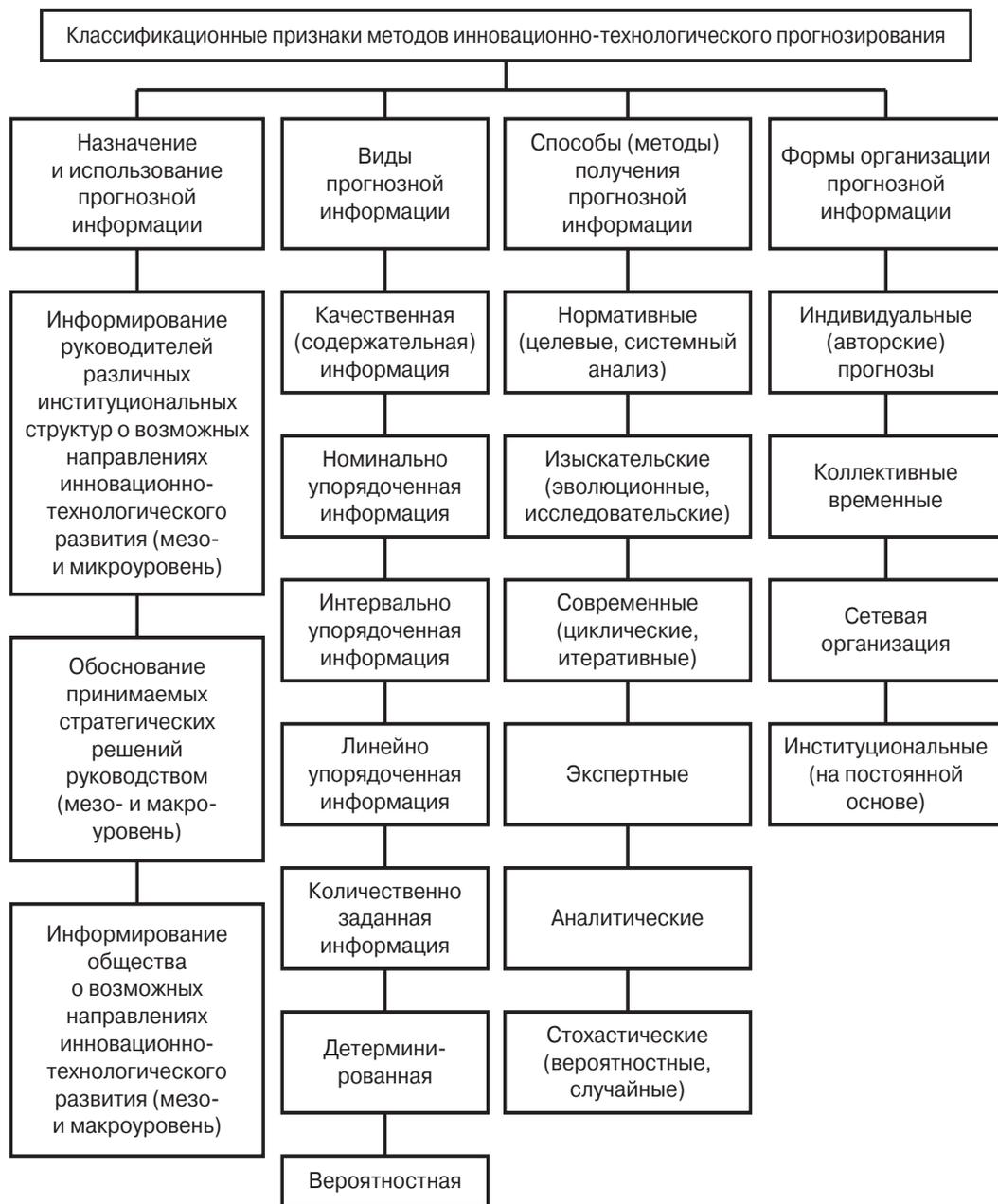


Рис. Классификация методов инновационно-технологического прогнозирования

Источник: составлено автором на основе источника [2].

Сочетание нескольких методов значительно облегчает составление прогнозов, необходимых для принятия решений. При этом идентификация различий между прогнозами способствует постановке вопросов о происхождении этих различий, что позволяет более четко сформулировать проблему и выявить вероятность возможного риска и неопределенности прогнозируемых событий. Если анализ прогнозов выявляет их принадлежность к разным событиям или технологиям, то посредством комбинации прогнозов возможно создание сценария будущего периода (с учетом взаимодействия разных событий и технологий).

В настоящее время, несмотря на большое количество существующих моделей технологического прогнозирования, на практике они имеют весьма ограниченное применение. Это связано в том числе с незначительными усилиями по разработке и усовершенствованию таких моделей с учетом меняющихся факторов и условий. Тем не менее и при таких усилиях современные модели дают успешные результаты.

Создание модели, исчерпывающим образом предсказывающей будущий ход научно-технического прогресса, маловероятно. Технология не может представлять собой полностью закрытую или автономную систему. Она вынуждена реагировать на изменение социальных, политических, экономических и иных внешних факторов. Включение этих факторов как внутренних переменных в модель научно-технического прогнозирования означало бы создание такой модели, в которой технологические факторы не являлись бы доминирующими. Предпочтительнее создание таких моделей, в которых различные нетехнологические факторы используются в качестве экзогенных переменных, прогнозируемых таким образом, что полученные посредством их значения могли быть использованы в качестве входных данных для модели инновационно-технологического прогнозирования.

ЛИТЕРАТУРА

- [1] Россия в цифрах — 2014: Федеральная служба государственной статистики. URL: www.gks.ru (дата обращения 10.11.2015).
- [2] Комков Н.И., Ерочкин С.Ю. Методические основы прогнозирования технологического развития // Инновации и технологии. URL: www.ecfor.ru/pdf.php?id=books/sa2006/08 (дата обращения 10.11.2015).

TECHNOLOGICAL FORECASTING: PROBLEMS AND METHODS

Yu.V. Solovieva

Peoples' Friendship University of Russia
Miklukho-Maklaya str., 6, Moscow, Russia, 117198

In article the main problems of technological forecasting in the conditions of formation and development of the innovative focused economy are considered. The essence and the main methods of technological forecasting, feature of their practical application reveal. On the basis of the carried-

out analysis the author draws a conclusion about need of creation of models in which various not technology factors are used as the exogenous variables predicted in such a way that received by means of their value could be used as entrance data for model of innovative and technological forecasting.

Key words: forecast, technological forecasting, technology, methods of technological forecasting

REFERENCES

- [1] Rossiya v tsifrah — 2014: Federalnaya sluzhba gosudarstvennoy statistiki [Russia in figures — 2014: Federal State Statistics Service]. November 2015. Available at: www.gks.ru (Accessed 10 November 2015).
- [2] Komkov N.I., Eroshkin S.Yu. Metodicheskie osnovy prognozirovaniya tekhnologicheskogo razvitiya [Methodical bases of forecasting of technological development]. Innotsii i tekhnologii [Innovations and technologies]. November 2015. Available at: www.ecfor.ru/pdf.php?id=books/sa2006/08 (Accessed 10 November 2015).

НАШИ АВТОРЫ

Абдимомынова Алмакул Шакирбековна — кандидат экономических наук, доцент кафедры экономической теории и государственного управления факультета истории, права и экономики Кызылординского государственного университета (Казахстан)

E-mail: abdim.alma@mail.ru

Бельш Ксения Викторовна — аспирант кафедры экономики Удмуртского государственного университета

E-mail: ksuangel@mail.ru

Возмилова Светлана Сергеевна — аспирант кафедры международных экономических отношений экономического факультета РУДН

E-mail: svetapisareva_91@mail.ru

Волгина Наталья Анатольевна — доктор экономических наук, профессор кафедры международных экономических отношений экономического факультета РУДН

E-mail: nat_volgina@yahoo.com

Зайцев Юрий Константинович — кандидат экономических наук, старший научный сотрудник института прикладных экономических исследований Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ

E-mail: yuriy.zaytsev@gmail.com

Макарова Екатерина Петровна — кандидат экономических наук, доцент кафедры экономики предприятия и предпринимательства экономического факультета РУДН

E-mail: ekaterinamak@mail.ru

Молина Роа Франклин Йозель — аспирант кафедры экономики предприятия и предпринимательства экономического факультета РУДН

E-mail: 19832008f@gmail.com

Пашкова Елена Владимировна — кандидат экономических наук, доцент кафедры экономики предприятия и предпринимательства экономического факультета РУДН

E-mail: lena_pashkova@mail.ru

Салинг Корнелия — аспирант кафедры международных экономических отношений экономического факультета РУДН

E-mail: cornelia.sahling@gmail.com

Соловьёва Юлиана Владимировна — кандидат экономических наук, доцент кафедры экономики предприятия и предпринимательства экономического факультета РУДН

E-mail: jouliana_sol@mail.ru

Стренина Мария Александровна — кандидат экономических наук, доцент кафедры международных экономических отношений экономического факультета РУДН

E-mail: strenina_ma@pfur.ru

Тамбо Талла Робер Херве (Камерун) — аспирант кафедры экономики предприятия и предпринимательства экономического факультета РУДН

E-mail: tamboherve@yahoo.fr

Темирова Акмарал Болатовна — кандидат экономических наук, доцент кафедры экономики и менеджмента факультета высшего образования Финансовой академии (Казахстан)

E-mail: bolat39@mail.ru

К АВТОРАМ ЖУРНАЛА «ВЕСТНИК РОССИЙСКОГО УНИВЕРСИТЕТА ДРУЖБЫ НАРОДОВ. СЕРИЯ “ЭКОНОМИКА”»

Общие сведения и тематика журнала

Редакция журнала «Вестник РУДН. Серия “Экономика”» приглашает к сотрудничеству авторов — преподавателей, научных работников, аспирантов.

Серия «Экономика» выходит 4 раза в год — в марте, июне, сентябре и декабре. Портфель со статьями в очередной номер «Вестника» формируется постоянно по мере их поступления. С момента поступления статьи в редакцию до выхода журнала из типографии проходит примерно 4—5 месяцев. Редакция журнала не берет денег за публикацию. Важнейшее условие публикации — качественная статья, оформленная в строгом соответствии с требованиями «Вестника».

Журнал публикует статьи в следующих рубриках:

- вопросы экономической теории;
- продвижение экономических реформ в России и других странах СНГ;
- экономическая интеграция и глобализация;
- экономика развитых и развивающихся стран;
- валютно-финансовые проблемы;
- экономика отраслевых рынков;
- вопросы менеджмента и маркетинга;
- междисциплинарные исследования;
- методика и методология преподавания экономических дисциплин;
- экономические обзоры;
- аналитическая информация и статистика;
- рецензии и пр.

Общие требования, предъявляемые к статьям

1. В «Вестник» представляются статьи, которые не публиковались ранее.

2. Статья должна носить проблемный характер, быть структурированной, т.е. разбитой на подразделы (с подзаголовками, примерно 5—6), которые соответствовали бы тем или иным аспектам рассматриваемой темы.

3. В начале статьи (во введении) должна присутствовать постановка исследовательского вопроса: что Вы хотите показать в Вашей работе; как строится Ваша работа, какой научный результат вы хотите получить.

4. Необходимо дать краткий обзор литературы по теме: кто писал по этой теме, насколько она разработана, какой аспект темы остался неисследованным и будет рассмотрен в Вашей статье, т.е. здесь должна идти речь о новизне Вашего подхода или специфике Вашей позиции. Серьезные работы по теме надо обязательно поместить в список литературы в конце статьи. Если Вы указываете фамилии авторов, в списке литературы обязательно должны быть приведены названия их работ.

5. Работа должна завершаться выводами (заключение), которые коррелировали бы с поставленными во введении задачами исследования: каков научный результат исследования.

6. Оптимальный объем материалов:

— статьи: до 20 тыс. знаков (включая пробелы);

— обзоры: до 15 тыс. знаков;

— рецензии: до 5 тыс. знаков.

Структура представляемой статьи

1. Название статьи, например: Особенности внутриотраслевой торговли.

2. Фамилия, имя, отчество автора, например: Иванов И.И.

3. Место работы автора, например: Российский университет дружбы народов

4. Адрес места работы автора, например: ул. Миклухо-Маклая, д. 6, Москва, Россия, 117198.

5. Аннотация содержания статьи на русском языке: около 7—8 строк (не менее 700 знаков с пробелами), где представляются основные идеи и выводы работы.

6. Ключевые слова на русском языке (5—6), которые, которые в полной мере характеризуют содержание статьи.

7. Сам текст статьи, обязательно разбитый на подзаголовки, которые отражают логику работы.

8. Литература (т.е. список всей использованной литературы, ссылки на которую даются в самом тексте статьи в квадратных скобках).

9. Название статьи на английском языке (после текста статьи).

10. Фамилия, имя, отчество автора на английском, например: Ivanov I.I.

11. Место работы автора на английском языке.

12. Адрес места работы автора на английском языке.

13. Аннотация на английском языке.

14. Ключевые слова на английском языке.

15. Сведения об авторе (см. ниже).

16. Сведения о рецензентах (см. ниже).

Аннотация

Как указывалось выше, каждая статья должна иметь аннотацию на русском и английском языках. Вот основные требования к аннотации:

1. Объем аннотации: около 7—8 строк (не менее 700 знаков с пробелами).

2. Аннотация не должна просто повторять название работы, цель аннотации состоит в том, чтобы на ее основе читатель смог представить себе, о чем в статье идет речь, и стоит ли ему эту статью читать.

3. В аннотации должно быть четко указано, какие цели автор ставил в своей работе, какие использовал инструменты анализа. Далее надо указать, к каким конкретным выводам пришел автор, каковы основные научные результаты исследования.

4. Обратите внимание на грамотный перевод аннотации на английский язык.

Список литературы, транслитерация и перевод русскоязычных источников

В соответствии с Приказом ректора РУДН № 91 от 8 февраля 2013 г. в целях приведения «Вестник РУДН» в соответствии с требованиями базы данных SCOPUS каждая статья должна содержать 2 приставейных списка литературы, первый — под названием ЛИТЕРАТУРА и второй — под название REFERENCES. ЛИТЕРАТУРА содержит традиционно оформленный список литературы на языке оригинала публикации (русский, английский, французский и пр.). REFERENCES содержит транслитерацию, а также перевод источника на английский язык.

Как правильно составить список REFERENCES

1. Сначала надо провести транслитерацию всех источников в списке литературы в соответствии с таблицей:

Буква	Транслит	Буква	Транслит	Буква	Транслит	Буква	Транслит
А	A	З	Z	П	P	Ч	CH
Б	B	И	I	Р	R	Ш	SH
В	V	Й	Y	С	S	Щ	SCH
Г	G	К	K	Т	T	Ъ, Ъ	опускаются
Д	D	Л	L	У	U	Ы	Y
Е	E	М	M	Ф	F	Э	E
Ё	E	Н	N	Х	KH	Ю	YU
Ж	ZH	О	O	Ц	TS	Я	YA

2. Затем, после транслитерированного названия статьи/книги/монографии надо перевести русскоязычное название на английский язык и заключить его в квадратные скобки.

3. Источники на языках, где используется латиница, не надо транслитерировать или переводить.

Образцы оформления различных источников (для удобства даны в таблице, однако в тексте сначала идет ЛИТЕРАТУРА, а затем REFERENCES):

- 1) монография одного автора;
- 2) коллективная монография под редакцией;
- 3) статья в научном журнале;
- 4) источник, взятый из Интернета;
- 5) источник на иностранном языке (не меняется ничего).

ЛИТЕРАТУРА	REFERENCES
1. <i>Шишков Ю.В.</i> Интернационализация производства — новый этап развития мировой экономики. М.: ИМЭМО РАН. 2009. 92 с.	1. Shishkov Yu.V. Internatsionalizatsiya proizvodstva — novyy etap razvitiy mirovoy ekonomiki [Internationalization — the new stage of the development of world economy]. Moscow, IMEMO RAN. 2009. 92 p.
2. Россия: интеграция в мировую экономику / под ред. Р.И. Зименкова. М.: Финансы и статистика, 2003. 430 с.	2. Rossija: integracija v mirovuj ekonomiku / pod red. R.I. Zimenkova [Russia: Integration into the world economy]. Moscow, Finansy i statistika, 2003. 430 p.

3. Волгина Н.А., Возмилова С.С. Особенности глобальных цепочек стоимости в автомобильной промышленности // Вестник РУДН. Серия «Экономика». 2015. № 2. С. 36—48.	3. Volgina N.A., Vozmilova S.S. Osobennosti globalnykh tsepochek stoimosti v avtomobilnoy promyshlennosti [Global value chains in the automotive industry: modern trends]. Vestnik RUDN. Seriya Ekonomika [Bulletin of Peoples' Friendship University of Russia. Series: Economics], 2015, no 2, pp. 36—48.
4. Кондратьев В.В. Автомобильная промышленность: перспективы развития после кризиса. 2010. Октябрь. Режим доступа: http://www.perspectivy.info/oykumena/ekdom/avtomobilnaja_promyshlennost_perspektivy_razvitija_posle_krizisa_2010-10-01.htm (дата обращения 01.10.2014).	4. Kondratiev V.V. Avtomobilnaya promyshlennost: perspektivy razvitiya posle krizisa [Automotive industry: development prospects after the crisis]. October 2010. Available at: http://www.perspectivy.info/oykumena/ekdom/avtomobilnaja_promyshlennost_perspektivy_razvitija_posle_krizisa_2010-10-01.htm (Accessed 01 October 2014).
5. Humphrey J., Memedovic O. The Global Automotive Industry Value Chain: What Prospects for Upgrading by Developing Countries. UNIDO. 2003. 62 p.	5. Humphrey J., Memedovic O. The Global Automotive Industry Value Chain: What Prospects for Upgrading by Developing Countries. UNIDO. 2003. 62 p.

Сведения об авторе

В конце статьи необходимо указать сведения об авторе для раздела «Наши авторы»: фамилия, имя отчество (полностью), научная степень и звание, должность, место работы, включая факультет и кафедру. Обязательно указать e-mail и контактный телефон, по которым можно связаться с автором. Пример:

Иванов Иван Иванович — доктор экономических наук, профессор кафедры мировой экономики экономического факультета Экономического университета (e-mail: ivanov@yahoo.com) 8-926-111-11-11

Технические требования к оформлению статей

1. Работа должна быть представлена в редакторе Word, формат docx, шрифт Times New Roman, размер шрифта — 12, межстрочный интервал — полуторный, размер полей по 2 см, отступ в начале абзаца 1 см, форматирование по ширине.

2. Рисунки, таблицы, схемы, графики и пр. должны быть обязательно пронумерованы, иметь источники и «вмещаться» в печатное поле страницы. Название таблицы — над таблицей; название рисунка/графика — под рисунком/графиком. Все рисунки и таблицы выполняются только в черно-белой гамме, полноцветные иллюстрации не допускаются. На все рисунки и таблицы должна быть ссылка в самом тексте статьи.

3. Переносы в статье не использовать.

4. Все аббревиатуры, используемые в тексте, при первом упоминании должны «расшифровываться».

5. Разрядка текста исключается.

6. Все выделения в тексте статьи — только курсивом (а не жирным шрифтом или подчеркиванием).

7. Смысловые сноски нумеруются по порядку, заключаются в круглые скобки и выносятся в конец статьи в раздел ПРИМЕЧАНИЯ, которые следует сразу за текстом статьи до раздела ЛИТЕРАТУРА.

8. Ссылки на литературу оформляются так: [номер по списку литературы в конце статьи, страница, если есть], например [7. С. 159]. Литература в конце статьи нумеруется в алфавитном порядке.

Что нужно сделать, чтобы подать статью на рассмотрение в «Вестник»

Прислать текст статьи, оформленный в полном соответствии с нашими требованиями, на адрес редакции: vestnik_rudn_ec@yahoo.com только прикрепленным файлом (Microsoft Word). Контактное лицо — заместитель главного редактора серии — Волгина Наталья Анатольевна. Пожалуйста, не забудьте включить в файл с текстом статьи сведения об авторах.

Статьи, оформленные в нарушение требований, не рассматриваются и не возвращаются.

Когда статья принята к публикации

После того, как статья принята к публикации (о чем автор получает уведомление по электронной почте), автор должен оформить подписку на «Вестник РУДН. Серия “Экономика”» для того, чтобы иметь свой печатный экземпляр статьи. Вот бланк для подписке на почте, где Вы легко можете изменить данные и поставить нужное полугодие и нужный год.

Подписку можно осуществить не только на почте, но и в редакции журнала «Вестник».

Телефон Издательства РУДН (для оформления подписки) 8-495-955-08-85.

ВЕСТНИК
Российского университета
дружбы народов

Научный журнал

Серия
ЭКОНОМИКА

2016, № 1

Редактор *И.В. Успенская*
Компьютерная верстка: *О.Г. Горюнова*

Адрес редакции:
Российский университет дружбы народов
ул. Орджоникидзе, д. 3, Москва, Россия, 115419
Тел.: (495) 955-07-16

Адрес редакционной коллегии
серии «Экономика»:
ул. Миклухо-Маклая, д. 6, Москва, Россия, 117198
Тел.: (495) 438-83-65
e-mail: vestnik_rudn_ec@yahoo.com

Подписано в печать 03.04.2016. Формат 70×108/16.
Бумага офсетная. Печать офсетная. Гарнитура «NewtonС».
Усл. печ. л. 7,74. Тираж 500 экз. Заказ № 112

Выход в свет 17.04.2016.

Типография ИПК РУДН
ул. Орджоникидзе, д. 3, Москва, Россия, 115419, тел. (495) 952-04-41

BULLETIN
of Peoples' Friendship
University of Russia

Scientific journal

Series
ECONOMICS

2016, № 1

Editor *I.V. Uspenskaya*
Computer design: *O.G. Gorunova*

Address of the editorial board:
Peoples' Friendship University of Russia
Ordzhonikidze str., 3, Moscow, Russia, 115419
Ph. +7 (495) 955-07-16

Address of the editorial board
Series «Economics»:
Miklukho-Maklaya str., 6, Moscow, Russia, 117198
Tel. +7 (495) 438-83-65
e-mail: vestnik_rudn_ec@yahoo.com

Printing run 500 copies

Address of PFUR publishing house
Ordzhonikidze str., 3, Moscow, Russia, 115419
Ph. +7 (495) 952 0441

ф. СП-1

ФГУП «ПОЧТА РОССИИ»

АБОНЕМЕНТ на журнал

36431

(индекс издания)

ВЕСТНИК РУДН
Серия «Экономика»

Количество
комплектов:

на 2016 год по месяцам

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12

Куда

(почтовый индекс)

(адрес)

Кому

(фамилия, инициалы)

ДОСТАВОЧНАЯ КАРТОЧКА

на журнал

36431

(индекс издания)

ПВ	место	литер

ВЕСТНИК РУДН

Серия «Экономика»

Стои- мость	подписки	_____ руб. ____ коп.	Количество комплектов:	
	переадресовки	_____ руб. ____ коп.		

на 2016 год по месяцам

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12

Куда

(почтовый индекс)

(адрес)

Кому

(фамилия, инициалы)