

3. Калашников А. А. Формирование системы оценки уровня конкурентоспособности предприятия : дис. ... канд. экон. наук. 08.00.05. – СПб., 2005. – С. 38–39.

Получено 05.02.15

4. Там же.

5. Цевелев В. В. Управление инвестициями : учеб. пособие. – 2011. – 40 с.

УДК 330.131.7

А. Г. Кузнецова, кандидат экономических наук, доцент, ИжГТУ имени М. Т. Калашникова

К. Н. Макарова, студентка, ИжГТУ имени М. Т. Калашникова

ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИЕ РИСКИ ФИРМ В ПРОЦЕССЕ РЕАЛИЗАЦИИ МЕЖДУНАРОДНЫХ БИЗНЕС-ПРОЕКТОВ

Любая сфера деятельности всегда сопровождается определенным типом и уровнем рисков. Понятие «риск» является многомерным.

Во-первых, оно имеет вероятностный характер. Степень вероятности рассчитать достаточно сложно.

Во-вторых, оно зависит от множества факторов одновременно. Факторы имеют разную направленность. Некоторые из них оказывают положительное влияние на экономическое положение фирмы, другие влияют отрицательно. Выполнить достоверно факторный анализ практически невозможно. Требуется ранжирование факторов по нескольким критериям. По одному из критериев один и тот же фактор может быть наиболее значимым, по-другому – незначительным. Необходимо ранжирование и самих критериев.

Для ранжирования применяется метод экспертных оценок. Этому методу свойственны такие слабые стороны, как процедура выбора экспертов, имеющая субъективный характер; возможность взаимоисключающих позиций экспертов по одному и тому же вопросу; экономические выводы на основе сугубо математических обобщающих подходов. В выбранном множестве факторов могут оказаться такие, которые при определенных условиях нейтрализуют влияние друг друга. Нельзя исключать и такое взаимодействие факторов, которое может иметь синергетический эффект. Его рассчитать достаточно трудно. С некоторой долей вероятности можно предсказать тенденции.

В-третьих, оно имеет сравнительный характер. У фирмы должно быть несколько сценариев развития бизнеса, реализации проектов – от оптимистичного до неосуществимого.

В-четвертых, оно включает последствия, которые могут произойти. Некоторые последствия могут быть лишь названы, другие могут быть измерены с помощью определенной совокупности экономических показателей.

Риск – это сценарий реализации бизнес-проекта, отличный от оптимистичного, свойственный определенным условиям развития фирмы, имеющий конкретные результаты, которые могут наступить с какой-то долей вероятности.

Риски в реализации международных бизнес-проектов можно проиллюстрировать на примере деятельности крупнейшей в мире газовой компании ОАО «Газпром». Этой компанией совместно с партнерами из других стран были разработаны транспортные проекты по поставке газа в Европу: «Северный поток» и «Южный поток». Проект «Северный поток» реализуется. Проект «Южный поток» оказался нереализованным.

О закрытии «Южного потока» В. В. Путин сообщил: «Россия не может в нынешних условиях продолжить реализацию «Южного потока» из-за неконструктивной позиции ЕК по проекту и без разрешения на строительство Болгарии, а поставки своих энергоресурсов готова перенаправить на другие рынки». Глава Газпрома А. Миллер заявил 1 декабря 2014 г., что проект газопровода «Южный поток» закрыт и возврата к этому проекту не будет [1].

На первом этапе разработки международного бизнес-проекта «Южный поток» были учтены уже существующие предпринимательские риски ОАО «Газпром», связанные с преступной деятельностью по несанкционированному отбору российского газа Украиной – страной-транзитером. Проект «Южный поток» мог укрепить конкурентные преимущества компании ОАО «Газпром» в связи с перспективой реализации международного бизнес-проекта по строительству газопровода «Набукко». Эти два проекта рассматривались как проекты-конкуренты по поставке газа в Европу в южном направлении. Проект «Набукко» поддерживали Евросоюз и США. Реализация проекта «Южный поток» имела упреждающий характер и превращала проект «Набукко» в нецелесообразный.

Таким образом, в проекте «Южный поток» учитывались только риски, зависящие от одного фактора – фактора времени: настоящие и будущие. Сценарий «Южного потока», начиная со стадии проектирования, не мог быть признан оптимистичным. Для этого заключения есть конкретные аргументы.

Во-первых, в течение нескольких лет велись переговоры со странами – потенциальными партнерами по проекту, что увеличивало транзакционные издержки.

Во-вторых, транзакционные издержки оказались неэффективными, так как в результате длительных согласований не были утверждены точные маршруты газопровода.

В-третьих, не была дана оценка репутационного риска стран – новых транзитеров. В данном качестве их репутация была неизвестной, неопределенной.

В-четвертых, не учитывалась взаимосвязь уровней эффективности транзакционных и экономических издержек. Нулевая эффективность транзакционных издержек могла привести только к убыткам.

В-пятых, строительство газопровода начало осуществляться при отсутствии окончательного варианта проекта, что означало увеличение размеров инвестиций и сроков строительства.

Считается, что при остановке проекта «Южный поток» Газпром ничего не теряет. Было инвестировано около 4 млрд евро в газотранспортные инфраструктуры на территории России по созданию «южного коридора» для доставки газа в Краснодарский край, для поставки на компрессорную станцию «Русская» [2]. В действительности у ОАО «Газпром» потери есть. Они включают транзакционные издержки по разработке нереализованного проекта «Южный поток». К ним относятся и дополнительные транзакционные издержки по составлению международного проекта морского газопровода с Турцией. Потерями следует считать и издержки упущенных возможностей от уже осуществленных инвестиций в проект «Южный поток».

Международные бизнес-проекты обладают высоким уровнем рисков и их разнообразием. Одним из факторов, влияющих на их реализацию в современных условиях, становится индекс «комплексной национальной силы» государства. В его составе рассматривается показатель – способность вносить вклад в международное сообщество. Этот интегральный показатель определяется с учетом следующих частных показателей: базовый потенциал, экономическая мощь, финансовая мощь, наука и технология, возможности реализации базового потенциала в мировом масштабе, валютно-финансовые ресурсы, консенсус в иностранной политике, дееспособность на международной арене [3].

«Комплексная национальная сила» государства и осуществимость международных бизнес-проектов, в которых участвуют фирмы, имеющие данную государственную принадлежность, имеют прямую зависимость: чем выше индекс, тем больше вероятность реализации бизнес-проекта.

Статус конкретной фирмы на мировом рынке играет второстепенную роль по сравнению с индексом «комплексной национальной силы» государства. Фирма может зарекомендовать себя в качестве надежного партнера по всем аспектам разработки и реализации международных бизнес-проектов на протяжении длительного времени. Она может гибко реагировать на меняющиеся условия мирового рынка, своевременно и адекватно учитывать экономические интересы других участников бизнес-проекта, иметь высокие экономические показатели. Все эти

положительные характеристики не могут быть гарантией для реализации международного бизнес-проекта на любом ее этапе.

Для фирмы – участницы международной деятельности имеют значение все ее показатели – и интегральные, и частные. Пользоваться только интегральными показателями недопустимо, так как низкий уровень одного из частных показателей может быть в какой-то мере компенсирован высоким уровнем одного или нескольких других частных показателей, и его уровень в составе показателя – способность вносить вклад в международное сообщество. Если хотя бы один из частных показателей имеет низкий уровень, то любой международный бизнес-проект с участием фирм данной страны становится более рискованным.

При осуществлении внешнеторговой деятельности предприниматель должен максимально учитывать складывающуюся рыночную конъюнктуру и применять систему управления, ориентированную на международные требования качества, инновационности и конкурентоспособности выпускаемой продукции [4].

Для современного российского государства самыми значительными проблемами следует считать те, что характеризуют уровень развития науки и технологий, консенсус в иностранной политике. Конкуренты достоверно определили, что в России самая слабая сторона – отсутствие новых технологий. Логичным стало введение санкций, направленных на снижение доступа к новым технологиям.

Определение одной слабой стороны, использование знаний о ней в формировании и проведении соответствующей политики ухудшили конкурентные позиции России и ее фирм на мировом рынке. Они негативно повлияли на другие частные показатели, так как многие из них непосредственно связаны между собой и изменяются в одном направлении. Стало сложно обеспечивать консенсус в иностранной политике. Отечественные фирмы вследствие этого столкнулись с дополнительными трудностями в процессе проведения переговоров с иностранными партнерами. Они были вынуждены заниматься диверсификацией своей деятельности в неблагоприятных условиях.

Первоначальные идеи о выполнении крупномасштабных международных бизнес-проектов оказались невостребованными, им на смену в спешном порядке пришли другие идеи. Для того чтобы не нарушать воспроизводственный процесс в своих фирмах, предприниматели были вынуждены участвовать и в бизнес-проектах, незначительных по масштабу, по числу вовлеченных в них стран-участниц, а также в проектах межрегиональной экономической кластеризации внутри страны [5]. Адаптация к изменившимся условиям позволила сохранить фирмы, обеспечить их стабильной работой в настоящее время и в перспективе. Плата за это – ухудшение экономических показателей деятельности фирм.

Данное теоретическое положение подтверждает тем, что компания ОАО «Газпром» была вынуж-

дена отказаться от реализации международного бизнес-проекта «Южный поток». Первоначально в этом проекте предполагалось участие фирм из восьми европейских стран. Одна из целей разработки и осуществления этого проекта была связана со снижением зависимости от таких стран-транзитеров, как Украина и Турция. В дальнейшем именно

Турция стала рассматриваться в качестве основного иностранного партнера в новом бизнес-проекте «Турецкий поток». Оценка репутационного риска Турции была осуществлена недостаточно аргументированно.

Некоторые бизнес-проекты ОАО «Газпром» показаны в таблице.

Международные проекты ОАО «Газпром» [6, 7, 8]

Аспекты анализа	Южный поток	Турецкий проект	Китайский проект
Тип проекта	Глобальный инфраструктурный проект	Международный проект морского газопровода	Инвестиционный проект мирового масштаба
Страны-участницы	Болгария, Сербия, Венгрия, Словения, Австрия, Греция, Хорватия, Россия	Россия, Турция	Россия, Китай
Оценочная стоимость	16 млрд евро	свыше 10 млрд евро	400 млрд долл.
Объем поставок	63 млрд м ³ газа в год	63 млрд м ³	38 млрд м ³
Сроки реализации	7 декабря 2012 г. – 2015 г.	–	21 мая 2014 г. – 2044 г.
Цели проекта	– Диверсификация поставок российского природного газа в Европу; – снижение зависимости поставщиков и покупателей от стран-транзитеров (Украины и Турции)	– Установление более близких отношений и энергетических связей с Турцией; – строительство первой АЭС в Турции; – укрепление шансов Турции в становлении региональным энергетическим узлом	– Модернизация экономики северо-востока Китая; – укрепление торгово-экономических отношений с Китаем; – продвижение газа в перспективе для других стран юго-востока
Общая протяженность	930 км	1213 км	500 км
Общий объем инвестиций	Более 25 млрд евро	–	55 млрд долл.

Кроме Южного потока и Турецкого проекта в таблице представлен Китайский проект. Он разрабатывался на протяжении длительного времени для того, чтобы ОАО «Газпром» мог диверсифицировать риски, увеличивать добычу и транспортировку газа, повышать прибыльность своей деятельности. Два новых бизнес-проекта ОАО «Газпром» – «Турецкий поток» и «Китайский проект» – имеют общую черту: разработаны на двухсторонней основе. Страны-партнеры Турция и Китай имеют возможность в дальнейшем транспортировать газ в другие европейские и азиатские страны. ОАО «Газпром» не прогнозирует создание и инвестирование инфраструктурных объектов на территории этих стран. В случае если у Турции и Китая в перспективе появятся новые партнеры, то они совместно должны решать вопросы о дальнейшем сотрудничестве в газовой сфере.

Таким образом, предпринимательские риски не всегда и не в полном объеме учитываются фирмами при разработке и реализации международных бизнес-проектов. Не все риски объективно могут быть учтены, рассчитаны количественно. Для лучшей реализации бизнес-проектов в международных условиях необходимо использовать знания об индексе «комплексной национальной силы».

Библиографические ссылки

1. Балтачева М., Трубина М. Западные СМИ: Путин объявил газовую войну Европе // Деловая газета «Взгляд». – URL: <http://vz.ru/politics/2014/12/2/718094.html>
2. Брилев С. Миллер: транзитная роль Украины свелась к нулю // Вести. – URL: <http://www.vesti.ru/doc.html?id=2179690&tid=105474>
3. Экономическая безопасность России. Общий курс : учебник / под ред. В. К. Сенчагова. – 3-е изд., перераб. и доп. – М. : БИНОМ. Лаборатория знаний, 2010. – 815 с.
4. Муфтахутдинова Х. Р., Хоменко Е. Б. Предпринимательский подход во внешнеэкономической деятельности промышленных предприятий: инфраструктурно-организационный аспект // Вестник Иркутского государственного технического университета. – 2012. – № 9(67). – С. 287–291.
5. Макарова К. Н., Хоменко Е. Б. Современные тенденции применения кластерного подхода к региональному управлению // Математические модели и информационные технологии в организации производства. – 2014. – № 1(28). – С. 85–87.
6. Голубой поток // Газпром. – URL: <http://www.gazprom.ru/about/production/projects/pipelines/blue-stream/>
7. Россия и Китай подписали Рамочное соглашение о поставках газа по «западному» маршруту // «Газпром». – URL: <http://www.gazprom.ru/press/news/2014/november/article205858>
8. Южный поток // Газпром. – URL: <http://www.gazprom.ru/about/production/projects/pipelines/south-stream/>