

САНКТ-ПЕТЕРБУРГСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ  
ЭКОНОМИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ

---

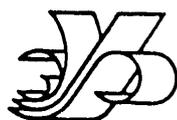
# ИЗВЕСТИЯ

САНКТ-ПЕТЕРБУРГСКОГО ГОСУДАРСТВЕННОГО  
ЭКОНОМИЧЕСКОГО УНИВЕРСИТЕТА

---

*Периодический научный журнал*

**№ 2 (116)**



САНКТ-ПЕТЕРБУРГ  
2019

### **Главный редактор**

д-р экон. наук, проф. *И.А. Максимцев*

### **Заместители главного редактора:**

д-р экон. наук, проф. *Е.А. Горбашко*, д-р экон. наук, проф. *В.А. Плотников*

### **Члены редакционной коллегии:**

д-р филол. наук, проф. *О.В. Александрова*, д-р экон. наук, проф. *И.И. Антонова*,  
д-р экон. наук, проф. *А.В. Бабкин*, д-р экон. наук, проф. *Г.Л. Багиев*, д-р экон. наук, проф. *В.Я. Белобрагин*,  
д-р экон. наук, проф. *О.С. Белокрылова*, д-р экон. наук, проф. *Ю.В. Вертакова*,  
д-р философ. наук, проф. *З.Т. Голенкова*, член-корр. РАН, д-р экон. наук, проф. *И.И. Елисеева*,  
д-р социол. наук, проф. *Н.Л. Захаров*, д-р экон. наук, проф. *А.Е. Карлик*,  
д-р экон. наук, проф. *Е.А. Мальшев*, д-р экон. наук, проф. *Д.Ю. Миропольский*,  
д-р экон. наук, проф. *Л.А. Миэринь*, д-р филол. наук, проф. *Г.Г. Молчанова*,  
академик РАН, д-р экон. наук, проф. *В.В. Окрепилов*, д-р экон. наук, проф. *А.Н. Петров*,  
д-р экон. наук, проф. *А.В. Полянин*, д-р социол. наук, проф. *Н.А. Пруель*,  
д-р геогр. наук, проф. *В.А. Разумовский*, д-р филол. наук, проф. *И.Б. Руберт*,  
д-р экон. наук, проф. *Т.А. Салимова*, д-р социол. наук, проф. *В.И. Сигов*,  
д-р филол. наук, проф. *Т.П. Третьякова*, академик РАН, д-р экон. наук, проф. *В.И. Трухачев*,  
д-р филол. наук, проф. *В.Е. Чернявская*, д-р филол. наук, проф. *В.А. Ямианова*

**Журнал входит в перечень изданий, публикации в которых учитываются Высшей аттестационной комиссией (ВАК) Министерства образования и науки Российской Федерации при защите диссертаций на соискание ученых степеней кандидата и доктора наук.**

До 2013 года научный журнал «Известия Санкт-Петербургского государственного экономического университета» издавался под названием «Известия Санкт-Петербургского университета экономики и финансов».

С 2014 года название журнала изменено в связи с реорганизацией университета-учредителя.

Преемственность выпуска и редакционной политики сохранены. Изменения коснулись лишь наименования журнала.

Статьи журнала включаются в Российский индекс научного цитирования (РИНЦ), доступный в Интернете по адресу <http://www.elibrary.ru> (Научная электронная библиотека). РИНЦ – база данных, содержащая библиографическую информацию, извлеченную из текста статей, а также пристатейных ссылок (списков литературы).

Точка зрения редакции может не совпадать с мнениями авторов статей.

Ответственность за достоверность приводимых статистических данных, фактов, ссылок на источники несут авторы статей. При перепечатке материалов ссылка на «Известия Санкт-Петербургского государственного экономического университета» обязательна.

Все публикуемые в журнале материалы проходят обязательное рецензирование. В публикации автору может быть отказано в случае отрицательной рецензии либо несоответствия материала профилю издания, что определяется отсутствием экспертов в предметной области статьи в составе рецензентов. В переписку с авторами отклоненных рукописей редакция не вступает, присланные материалы не возвращаются.

Подписные индексы по каталогу агентства «Роспечать» – **15395** и **37154**.

Условия подписки приведены на последней странице журнала.

Учредитель издания – федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего профессионального образования «Санкт-Петербургский государственный экономический университет».

Свидетельство о регистрации средства массовой информации ПИ № ФС 77-57287.

## СОДЕРЖАНИЕ

## ТЕОРИЯ И ФИЛОСОФИЯ ХОЗЯЙСТВА

<b>Пшеничников В.В.</b> Классификация функций денег на основе междисциплинарной интеграции знаний .....	7
<b>Дятлов С.А., Ханхунова А.Ю.</b> Особенности трансформации системы воспроизводства человеческого капитала в цифровой экономике .....	14

## ФИНАНСОВЫЙ СЕКТОР ЭКОНОМИКИ

<b>Попова Е.М., Руденко С.А.</b> Инвестиционные инструменты рынка капитала: новации и стимулы.....	18
<b>Черненко В.А., Юрьев С.В.</b> Основные проблемы использования финансового аутсорсинга на российском рынке .....	25
<b>Карпенко В.П.</b> Государственная финансовая поддержка социального предпринимательства в условиях неустойчивого экономического роста .....	32

## ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ЭКОНОМИКИ

<b>Аркин П.А., Иванов М.Б., Бородина Е.П.</b> Методические подходы совершенствования институциональных механизмов государственной экономической политики в части развития системы третейских судов при разрешении экономических споров.....	39
<b>Князьнедин Р.А., Курбанов А.Х., Кречетнев Р.Н.</b> Применение модели государственно-частного партнерства как инструмента развития предприятий оборонно-промышленного комплекса и частных операторов.....	47
<b>Барсукова М.А., Боркова Е.А., Ватлина Л.В.</b> Управление экономической устойчивостью в условиях инновационного развития .....	54

## ЭКОНОМИКА ПРЕДПРИЯТИЙ, РЕГИОНОВ И ОТРАСЛЕЙ

<b>Агарков С.А., Матвишин Д.А.</b> Влияние освоение региональных ресурсов углеводородов на экологическое состояние Печорского моря.....	58
<b>Салимьянова И.Г., Трейман М.Г.</b> Исследование инновационной деятельности предприятий фармацевтической отрасли и прорывных технологий в современном здравоохранении.....	68
<b>Воронова О.В., Ильин И.В.</b> Совершенствование бизнес-модели сетевого FMCG-ритейла на основе процессного подхода .....	74
<b>Борисова В.В., Кудряшова П.А.</b> Виртуальные логистические операторы: зарубежный опыт и российская практика .....	83
<b>Алексанков А.М., Ковалев С.Н., Мозокина С.Л.</b> Современное состояние и перспективы развития яхтенного туризма в Санкт-Петербурге.....	90

## МЕТОДОЛОГИЯ И ИНСТРУМЕНТАРИЙ УПРАВЛЕНИЯ

<b>Мещерякова О.К., Мищенко В.Я., Мещерякова М.А.</b> Совершенствование жилищно-коммунальной сферы за счет цифровизации услуг электроснабжения.....	97
<b>Пирогова О.Е.</b> Подход к оценке интеллектуального капитала торгового предприятия в рамках концепции VBM .....	102
<b>Генкин Б.М., Голева Е.В.</b> Принципы организации труда профессорско-преподавательского состава .....	109

## СОЦИОЛОГИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ УПРАВЛЕНИЯ И ЭКОНОМИКИ

<b>Давыдов С.А., Маргулян Я.А., Сигов В.И.</b> К вопросу об инвариантности императивов русской хозяйственной культуры .....	115
<b>Щёлоков Д.В.</b> Изменения Конституции – свидетельства социальной трансформации государства.....	119
<b>Авакова Э.Б., Покровская Н.Н., Кузнецов А.А.</b> Социологический анализ образования как системы формирования интеллектуального капитала в информационном обществе .....	123
<b>Асадов А.Н.</b> Методологические возможности применения социометрии для измерения конфликтности в коллективе .....	131

## ПРОБЛЕМЫ ЯЗЫКОЗНАНИЯ И ТЕОРИИ КОММУНИКАЦИИ

<b>Лавров В.В.</b> Доминирующие форматы передач отечественных телеканалов .....	134
---	-----

## ТВОРЧЕСТВО МОЛОДЫХ УЧЕНЫХ

<b>Иванова А.Ю.</b> Современный взгляд на противоречия реального и финансового секторов экономики .....	138
<b>Кононова К.О.</b> Необходимость повышения качества человеческого капитала на сельских территориях.....	142
<b>Озимица Л.А.</b> Цифровые каналы и методы продвижения комплексных туристских услуг.....	142
<b>Попов Н.В.</b> Применение технологии блокчейн в банковском бизнесе: стратегический аспект.....	152
<b>Фам Ву К.Х.</b> Развитие человеческих ресурсов в нефтегазовой отрасли Вьетнама.....	158
<b>Фанта Е.А.</b> Управление амортизацией оборудования на производственном предприятии – два взгляда на одну проблему .....	162
<b>Хаит Д.Д.</b> Методы управления рисками системы управления предприятием в условиях изменяющейся внешней среды.....	167
<b>Чепиков Д.А.</b> Фундаментальная характеристика и особенности функционирования систем быстрых платежей .....	173
<b>Шогенова А.Т.</b> Укрупнение муниципальных образований как способ совершенствования межбюджетных отношений в Санкт-Петербурге .....	179

## CONTENTS

---

### THEORY AND PHILOSOPHY OF ECONOMY

<b>Pshenichnikov V.V.</b> The classification of the functions of money on the basis of interdisciplinary integration of knowledge.....	7
<b>Dyatlov S.A., Khankhunova A.Y.</b> Features of transformation of the system of reproduction of human capital in the digital economy .....	14

### FINANCIAL SECTOR OF ECONOMY

<b>Popova E.M., Rudenko S.A.</b> Investment instruments of capital market: innovations and incentives .....	18
<b>Chernenko V.A., Yuriev S.V.</b> The main problems of financial outsourcing in the Russian market.....	25
<b>Karpenko V.P.</b> State financial support of social entrepreneurship under unstable economic growth .....	32

### STATE REGULATION OF ECONOMY

<b>Arkin P.A., Ivanov M.B., Borodina E.P.</b> Methods of improving institutional mechanisms of the state economic policy on the example of the development of the trade courts for resolution of economic disputes .....	39
<b>Knyaznedelin R.A., Kurbanov A.Kh., Krekotnev R.N.</b> Application of the public-private partnership model as a tool development of enterprises defense industrial complex and private operators.....	47
<b>Barsukova M.A., Borkova E.A., Vatlina L.V.</b> Management of economic sustainability in the conditions of innovative development .....	54

### ECONOMY OF ENTERPRISES, REGIONS AND BRANCHES

<b>Agarkov S.A., Matviishin D.A.</b> The effect of the hydrocarbons regional resources development on the Pechora Sea ecological state.....	58
<b>Salimjanova I.G., Treyman M.G.</b> The study of innovation activities of enterprises in the pharmaceutical industry and advanced technologies in modern healthcare .....	68
<b>Voronova O.V., Ilyin I.V.</b> Improvement of the business model of network retail in FMCG sector on the basis of process approach .....	74
<b>Borisova V.V., Kudryashova P.A.</b> Virtual logistic operators: foreign experience and Russian practice.....	83
<b>Aleksankov A.M., Kovalev S.N., Mozokina S.L.</b> Current state and prospects of development of yacht tourism in St. Petersburg .....	90

### MANAGEMENT

<b>Meshcheryakova O.K., Mishchenko V.Ya., Meshcheryakova M.A.</b> Improvement of housing and communal sphere due to digitalization of power supply services .....	97
---	----

<b>Pirogova O.E.</b> Approach to evaluating the intellectual capital of a commercial enterprise within the framework of the VBM concept.....	102
<b>Genkin B.M., Goleva E.V.</b> The principles of teaching staff professional activity .....	109

#### SOCIOLOGICAL ASPECTS OF MANAGEMENT AND ECONOMY

<b>Davydov S.A., Margulian Ya.A., Sigov V.I.</b> Towards the question about the constancy of the Russian economic culture imperatives.....	115
<b>Schelokov D.V.</b> Changes to the Constitution – evidence of social transformations of the state .....	119
<b>Avakova E.B., Pokrovskaia N.N., Kuznetsov A.A.</b> Sociological analysis of education as a system of intellectual capital formation in the information society.....	123
<b>Asadov A.N.</b> Methodological possibilities of using sociometry to measure conflict in a team.....	131

#### PROBLEMS OF LINGUISTICS AND COMMUNICATIONS THEORY

<b>Lavrov V.V.</b> Dominant formats of transmission of domestic TV channels .....	134
---	-----

#### YONG RESEARCHERS' WORKS

<b>Ivanova A.Y.</b> Modern take on the contradictions of the real and financial sectors of the economy .....	138
<b>Kononova K.O.</b> The need for improving the quality of human capital in rural territories.....	142
<b>Ozimina L.A.</b> Digital channels and methods for promotion of complex tourism services .....	146
<b>Popov N.V.</b> Blockchain technology application in banking: strategic aspect.....	152
<b>Pham Vu K.H.</b> Human resource development in Vietnam's oil and gas industry.....	158
<b>Fanta E.A.</b> Equipment depreciation management in production company – two points of view on the subject.....	162
<b>Khait D.D.</b> Methods of management of risks of an enterprise management system in the conditions of changing external environment .....	167
<b>Chepakov D.A.</b> Fundamental characteristics and functional features of fast payments systems .....	173
<b>Shogenova A.T.</b> Enlargement of municipal formations as a way to improve interbudget relations in St. Petersburg .....	179

Пшеничников В.В.

### КЛАССИФИКАЦИЯ ФУНКЦИЙ ДЕНЕГ НА ОСНОВЕ МЕЖДИСЦИПЛИНАРНОЙ ИНТЕГРАЦИИ ЗНАНИЙ

***Аннотация.** В статье представлен краткий обзор основных уровней междисциплинарной интеграции знаний, которые предполагают синтез различных теоретических положений для исследования выполняемых деньгами функций. Выявлены основные различия в подходах трудовой теории стоимости и теории предельной полезности к трактовке функций денег. Предложена авторская версия классификации функций денег по сферам общественных отношений.*

***Ключевые слова.** Деньги, междисциплинарная интеграция знаний, стоимость, ценность, функции денег.*

Pshenichnikov V.V.

### THE CLASSIFICATION OF THE FUNCTIONS OF MONEY ON THE BASIS OF INTERDISCIPLINARY INTEGRATION OF KNOWLEDGE

***Abstract.** The article presents a brief overview of the main levels of interdisciplinary integration of knowledge, which involve the synthesis of various theoretical provisions for the study of functions performed by money. The main differences in the approaches of the labour theory of value and the theory of marginal utility to the interpretation of the functions of money are revealed. The author's version of classification of functions of money on spheres of public relations is offered.*

***Keywords.** Money, interdisciplinary integration of knowledge, worth, rate, functions of money.*

Деньги как объект исследования давно привлекают к себе внимание не только экономистов, но и историков, этнографов, археологов, правоведов, психологов, технологов, искусствоведов и других представителей самых разных предметных областей знаний. Однако их интерес к деньгам ограничивается, как правило, лишь сугубо специфической направленностью исследований и почти не выходит за рамки узкой специализации. Определенный прогресс в плане междисциплинарной интеграции знаний наблюдается каждый раз, когда появляется новая форма денег, но ограничивается чаще всего уровнем отдельных связей между дисциплинами, который носит достаточно условный характер. Появление электронных денег, как новой формы всеобщего эквивалента, отличающейся от всех прежних форм денег отсутствием вещественного носителя, не может не вызвать очередной всплеск интереса со стороны представителей разных предметных областей знаний.

Междисциплинарная интеграция знаний характеризуется не простым сложением предметных компетенций отдельных дисциплин, а появлением нового, более глубокого понимания сути явлений и механизмов функционирования систем самой различной природы. Знания, полученные из разных дисци-

ГРНТИ 06.73.45

© Пшеничников В.В., 2019

Владислав Владимирович Пшеничников – кандидат экономических наук, доцент, докторант кафедры банков, финансовых рынков и страхования Санкт-Петербургского государственного экономического университета.

Контактные данные для связи с автором: 191023, Санкт-Петербург, Садовая ул., д. 21 (Russia, St. Petersburg, Sadovaya str., 21). Тел.: +7-906-680-74-76. E-mail: wladwp@yandex.ru.

Статья поступила в редакцию 11.01.2019.

плин, в процессе интеграции сопоставляются, взаимно обогащаются и развиваются, создавая тем самым синергетический эффект в процессе познания мира. В зависимости от направления и интенсивности взаимодействия междисциплинарных знаний в процессе научного познания необходимо учитывать уровень их интеграции. С.Н. Сиренко и А.В. Колесников предлагают различать следующие уровни интеграции междисциплинарных знаний: 1 – отдельных связей между дисциплинами; 2 – би- и полидисциплинарный; 3 – интердисциплинарный; 4 – трансдисциплинарный [15].

На уровне 1 – отдельных связей между дисциплинами – интеграция знаний носит условный характер, поскольку предполагает использование общенаучных методов исследования в качестве инструментов для решения конкретных задач и не предполагает развитие и совершенствования самих методов.

Уровень 2 – би- и полидисциплинарный – предполагает прямой перенос результатов и методов исследования из одной научной дисциплины в другую. Такой перенос обусловлен обнаружением параллелей исследуемых предметных областей. Например, нелинейная динамика (синергетика), детерминированный хаос, фракталы [7], генетические алгоритмы, нечеткие множества и другие новейшие научные понятия проникают в экономическую теорию, обещая новые открытия, и в то же время самим своим появлением побуждают к пересмотру полученного ранее знания. В результате появляются новые исследовательские программы, которые ставят своей целью более достоверное объяснение сложных явлений. К их числу относится, например, совсем недавно сложившаяся дисциплина, получившая название «эконофизика» [8, с. 8]. Потоки познания в названных предметных областях идут параллельно и обогащают друг друга информацией. Знания и методы дополняются в большей степени кумулятивно, используются для решения характерных именно для данной научной области задач. Такая интеграция еще не обеспечивает в полной мере холистического видения, выходящего за рамки предметной области исследования, и позволяет четко обозначить, какие именно дисциплины взаимодействуют между собой. Накопление результатов междисциплинарных исследований в сходных областях знаний приводит к появлению новых полидисциплинарных направлений. Сопоставляя результаты исследований в рамках полидисциплинарного подхода, можно найти новые, ранее не известные, свойства исследуемых сущностей.

Уровень 3 – интердисциплинарный – предполагает синтез различных теоретических положений и методологий, которые вовлекаются в научное исследование из разных дисциплин, кооперацию разных научных областей, оперирующих общим понятийным аппаратом для исследования некоторого явления. Из двух параллельных направлений исследования формируется единый поток познания, который уже неразделим, но еще идентифицируем по источникам его формирования. Такая интеграция пока еще не обладает общенаучным статусом и не обеспечивает целостный холистический взгляд.

Уровень 4 – трансдисциплинарный – подразумевает выход за пределы конкретных предметных областей или наук, характеризуется переносом когнитивных схем из одной дисциплинарной области в другую, разработкой и осуществлением совместных проектов исследования. На этом уровне интеграции потоки познания сливаются в один, сложно выделить источники его формирования, а результат взаимодействия приобретает общенаучный статус. При таком уровне взаимодействия возникает целостное видение объекта исследования, формируется холистическое видение проблемы. В качестве результата работы на этом уровне интеграции развиваются критическое мышление, умение анализировать, сравнивать, обобщать, оценивать идеи из разных областей и синтезировать их. Эти результаты более значимы и весомы, нежели те, что могут быть получены на предыдущих уровнях междисциплинарной интеграции знаний.

Исходя из сложившихся суждений о выполняемых деньгами функциях, представляется целесообразным продолжить их трактовку, опираясь, как минимум, на второй полидисциплинарный уровень междисциплинарной интеграции знаний с возможным последующим выходом на третий интердисциплинарный уровень интеграции. Функция (от латинского *functio* – исполнение, осуществление) означает деятельность, обязанность, работу; внешнее проявление свойств какого-либо объекта в данной системе отношений. В социологии функция характеризует роль, которую выполняет определенный социальный институт или процесс по отношению к целому [16]. На основе произведенного обзора наиболее значимых и распространенных трактовок функций денег мы предлагаем классифицировать их по сферам общественных отношений: экономической, юридической, политической и социальной (таблица).

Таблица

**Классификация функций денег по сферам общественных отношений**

Сфера общественных отношений	Функции денег
экономическая	счетная единица
	средство обмена
	образование сокровищ
юридическая	масштаб цен
	средство платежа
политическая	мировые и региональные деньги
	финансовое оружие
социальная	историко-культурологическая
	статусная
	социально-стратификационная
	регулятивно-поведенческая
	конфликтогенная
	нравственная

Источник: составлено автором.

Такой подход нам представляется наиболее продуктивным по следующим причинам. Во-первых, он соответствует изначально избранному нами методу исследования денег на основе междисциплинарной интеграции знаний. Во-вторых, он опирается на более широкое понимание категорий теории предельной полезности «ценность» и «меновая ценность» [10], которые по сути своей в полной мере учитывают трактовку понятий трудовой теории стоимости «потребительная стоимость» и «меновая стоимость», что не только не противоречит, но и полностью вписывается в систему синкретной логики мышления [12], положенной в основу нашего исследования.

Функция меры стоимостей, выполнявшаяся деньгами, обладавшими внутренней ценностью, модифицировалась в процессе перехода к деньгам, лишенным внутренней ценности, в функции счетной единицы в экономической сфере и масштаба цен в юридической сфере общественных отношений. Деньги, выполняя функцию счетной единицы, выступают в качестве универсальной единицы измерения, позволяющей устанавливать пропорции обмена любыми благами независимо от того, созданы они человеческим трудом или нет (последние могут «быть потребительной стоимостью и не быть стоимостью» согласно трудовой теории стоимости [9, с. 100-101], они называются «свободными материальными благами» согласно теории предельной полезности) [2, с. 69].

Деньги как счетная единица приобретают статус всеобщего эквивалента, выполняя функцию масштаба цен в пределах конкретной юрисдикции. В эпоху обращения денег, обладавших внутренней ценностью, масштаб цен устанавливался в законодательном порядке как весовое содержание благородного металла (чаще всего золота) в денежной единице. В процессе перехода к деньгам, лишенным внутренней ценности, государства постепенно стали отказываться от фиксированного золотого содержания денежных единиц и вопрос о масштабе цен приобрел дискуссионный характер [13].

«Роль экономической основы масштаба цен может выполнить товар, минимальная цена которого официально устанавливается законом государства. Таким единственным товаром является рабочая сила... В оптимальных условиях минимальный размер оплаты труда должен определяться стоимостью рабочей силы минимальной квалификации. Когда юридическим законом Российской Федерации устанавливается минимальный размер оплаты труда, то тем самым косвенно устанавливается содержащееся в рубле минимальное время, в течение которого благодаря рублю в определенной мере материально обеспечивается воспроизводство рабочей силы. Следовательно, рубль содержит частицу стоимости, выраженную во времени. Поскольку эта частица стоимости косвенно определяется законом Российской Федерации, она становится экономической основой, эталоном, масштабом цен на рабочую силу, а, следовательно, масштабом цен всех товаров, производимых благодаря труду» [4, с. 70–71].

В согласии с позицией В.Э. Кроливецкой о формировании единой интегральной функции средства обращения капитала и платежа в результате срастания и взаимопроникновения функций денег как

средства платежа и средства обращения товаров [5, с. 13], мы предлагаем рассматривать ее как проявление функции средства обмена в экономической сфере и функции средства платежа в юридической сфере общественных отношений. Подобно тому, как деньги, выполняя функцию счетной единицы в сфере экономических отношений, приобретают статус всеобщего эквивалента, выполняя функцию масштаба цен в сфере юридических отношений, они становятся общепризнанным средством обмена в пределах конкретной юрисдикции на протяжении конкретного промежутка времени в силу официального признания со стороны государства статуса законных средств платежа за отдельными формами и видами денег.

Функцию образования сокровищ в сфере экономических отношений выполняют слитки и монеты, изготовленные из золота и других драгоценных металлов. Это единственная функция денег, которую золото продолжает выполнять, будучи окончательно вытесненным из обращения бумажными и кредитными деньгами, лишенными внутренней ценности. Вопрос о выполнении последними функций средства накопления и средства сбережения остается, по нашему мнению, дискуссионным. Серьезным ограничением использования современных денег в качестве средства накопления и средства сбережения выступает изменчивость их покупательной способности с течением времени. Во избежание потерь, выражающихся в разнице между будущей и текущей стоимостями современных денег, в качестве альтернативных средств накопления и сбережения используются близкие по своему содержанию (и даже названию) финансовые инструменты – депозиты (или депозитные деньги) и ценные бумаги (или финансовые деньги). Здесь мы наблюдаем взаимное проникновение отдельных свойств разных экономических категорий, в результате чего функции депозитов и ценных бумаг транслируются, по нашему мнению, как функции денег.

«Важной особенностью западных теорий денег является то, что большинство исследователей не рассматривают самостоятельно функцию мировых денег» [1, с. 73]. Мы согласны с таким подходом относительно экономической сферы общественных отношений, поскольку он был оправдан в свое время строгим разграничением внутреннего и внешнего оборотов денег. «В условиях современного процесса глобализации экономики, в частности использования в международном денежном обороте нематериальных носителей денежных отношений, происходит постепенное слияние внутреннего и международного денежного оборота. Становится очевидным, что традиционное для отечественных экономистов понимание функции мировых денег как диалектического единства классических форм их функционирования и особой сферы их применения не отражает объективную реальность. В свете этой реальности отчетливо проявляются факты, свидетельствующие о том, что, в сущности, мировые деньги и раньше не были особой формой движения денег (их самостоятельной функцией), а были лишь пространственно ограниченной областью их работы» [3, с. 69].

Выделяя функцию мировых и региональных денег и функцию финансового оружия в политической сфере общественных отношений, мы опираемся на те же доказательства, в силу которых В.Э. Кроливецкая обосновала признание за деньгами выполнение политической функции и функции финансового оружия, соответственно. «Признавая за деньгами политическую функцию денег, автор исходил из того, что деньги являются средством централизации аппарата государственной власти во вновь образующемся государстве; инструментом строительства государства (базой его формирования); средством упрочения существующей экономической и политической власти в стране; инструментом образования единого экономического пространства на территории страны. В качестве финансового оружия деньги могут использоваться для ослабления экономики иностранного государства через расстройство его денежного обращения в целях облегчения территориальной экспансии (захвата), а также для экономического и политического подчинения через мировую финансовую систему. В настоящее время основными денежно-финансовыми инструментами политического давления экономически сильных стран в отношении слаборазвитых для достижения своих экономических целей являются: втягивание в долговую зависимость, насаждение финансовых пирамид, блокирование счетов за границей, пропаганда преимуществ использования зарубежных валют по сравнению с национальной, а также финансирование мероприятий по установлению контроля над институтами государственной власти в других странах или демонтаж последних, например, путем организации революций и гражданских войн, в результате которых ослабевают национальные системы безопасности других стран, институты государственной власти, возникают кризисы финансово-банковских систем и денежного обращения, социальные кризисы и т.д.» [5, с. 13-14].

Предложенная нами формулировка функции мировых и региональных денег в политической сфере общественных отношений вместо традиционно формулируемой функции мировых денег обусловлена следующими доводами. Двадцатилетний срок существования единой европейской валюты евро как самого удачного проекта создания региональных денег наглядно свидетельствует о превосходстве политических интересов над экономической целесообразностью. «По существу, Европейская экономическая и валютная интеграция состоит из двух неравнозначных компонентов: экономического и валютного – зависимых друг от друга и действующих неодинаково. Валютная политика используется как «кнут и пряник» для оказания заданного влияния на экономику. Общеизвестно, что валютная политика – это самый эффективный рычаг, который национальные правительства используют для улучшения экономического положения в стране. Сегодня в Сообществе существует такое парадоксальное положение, когда, с одной стороны, ЕЦБ определяет и проводит валютную политику Сообщества, единую для всех государств-членов ЕС, а, с другой стороны, в государствах-членах ЕС складываются отличающиеся друг от друга экономические ситуации. Это требует проведения различных не только экономических, но и валютных политик» [11, с. 71].

В социальной сфере общественных отношений Г.Г. Силласте предложила выделить следующие функции денег: историко-культурологическую; статусную; социально-стратификационную; регулятивно-поведенческую; конфликтогенную; нравственную.

Историко-культурологическую функцию наилучшим образом выполняют бумажные деньги. «Автор редкой теперь уже монографии «Бумажные деньги России, СССР и Казахстана (1769-1961)» В.В. Глобенко писал, что по своей способности нести историческую и экономическую информацию с бонами не могут соперничать ни монеты, ни марки, ни другие предметы коллекционирования. Исследователю внешний вид бумажных денег, материал, из которого они изготовлены, размер, рисунки и изображения расскажут о многом.

С этим нельзя не согласиться. «Бумажные денежные знаки – своего рода универсальная энциклопедия, которая к тому же еще и постоянно находится у нас под рукой. Универсальная потому, что едва ли существует тема, которая не была бы отображена на бумажных деньгах мира. Сюжеты банкнот посвящены практически всем областям человеческой деятельности и затрагивают большинство аспектов окружающего нас мира. На них запечатлены величайшие достижения науки и техники, отклики знаменитых и малоизвестных исторических событий. Они демонстрируют нескончаемую плеяду талантливейших и образованнейших представителей рода человеческого. Например, на израильской боне в 5 лир 1968 г. помещен портрет великого физика-теоретика Альберта Эйнштейна. На них увековечены многочисленные произведения искусства и исторические памятники, атрибуты самых разных религиозных направлений и мировоззрений. И наконец, широко представлен богатейший животный и растительный мир нашей планеты. Да что там планеты! Изображения на бумажных денежных знаках позволяют нам взглянуть в открытый космос, стать свидетелями затмения солнца, увидеть планеты Солнечной системы, спутник на орбите Земли и даже повстречаться с космическими красавицами – кометами» [6, с. 4].

В то же время, в условиях глобализации современного мира происходит стирание национальных особенностей во всех сферах общественной жизни, в том числе и в денежном обращении. «С 2002 г. в 12 странах Европейского союза единой валютной единицей стал евро. На всех купюрах исчезли прежние историко-культурологические характеристики, отражаемые в идеолограммах. На реверсе монет теперь изображены абстрактные картинки-графити, а не символика ЕС (12 звезд). На аверсе – национальная символика, не имеющая ничего общего с реальной историей, конкретными событиями и деятельностью исторических личностей стран Западной Европы. Это одна из негативных сторон процесса глобализации, стирающего традиционную социальную функцию денег – историко-культурологическую. С точки зрения социальной – это путь к эрозии массового патриотического сознания и замене его космополитическим» [14, с. 234]. Принимая во внимание специфику электронных денег, следует признать их абсолютную неспособность выполнять рассмотренную функцию.

«Вторая социальная функция – статусная – отражает влияние денег на социальный статус личности как интегрированный показатель положения человека в обществе, в конкретных сферах жизнедеятельности» [там же, с. 234]. Денежные доходы любого члена общества всегда в значительной мере определяли его положение в обществе с наделением соответствующими социальными правами и возможностями.

«Третья социальная функция денег, связанная со статусной, – социально-стратификационная – отражает влияние денег на неуклонную социальную дифференциацию общества по уровню доходов и качеству жизни, что ведет к социальной поляризации на бедных и богатых» [там же, с. 235]. За последние десятилетия степень социальной поляризации людей с самыми низкими и самыми высокими доходами неуклонно растет во всем мире и приобретает все более угрожающие масштабы с точки зрения социально-политической стабильности.

«Четвертая социальная функция денег – регулятивно-поведенческая – регулирует социальные и межличностные отношения между людьми в зависимости от уровня их обеспеченности и обуславливает выбор личностью модели экономического поведения» [там же, с. 236]. В данном случае имеется в виду выбор между потребительской и сберегательной моделями поведения со всеми вытекающими последствиями.

«Пятая – своеобразная социальная функция денег – конфликтогенная. Суть ее в том, что деньги выступают основой возникновения социальной напряженности и конфликтной ситуации в обществе, которые могут достигать масштабов социального конфликта» [там же, с. 236]. Основой социального конфликта служат противоречия, вызываемые отличающимися друг от друга до степени полной противоположности морально-нравственные устои и линии поведения отдельных личностей и их групп в обществе.

«Шестая социальная функция денег – нравственная – весьма противоречива. Деньги, с одной стороны, разжигают низменные чувства людей: жадность, алчность, корысть, стремление к наживе и обогащению любой ценой, вплоть до преступлений, так распространенных сегодня в России, и ведут, как правило, к коррупции и к масштабной криминализации общества. С другой стороны, деньги служат стимулом экономической свободы и экономической активности, трудового поведения человека, основой его морально-психологического комфорта и уверенности в себе» [там же, с. 237].

Таким образом, опираясь на метод научного исследования, основанный на междисциплинарной интеграции знаний, мы предприняли попытку представить выполняемые деньгами функции по сферам общественных отношений. Поскольку применение денег выходит далеко за рамки экономических отношений, мы посчитали необходимым классифицировать функции денег в разрезе таких ключевых сфер общественных отношений как экономическая, юридическая, политическая и социальная. С одной стороны, каждая из них характеризуется высокой степенью самостоятельности и специфичности, с другой стороны, они тесно взаимосвязаны между собой и оказывают существенное воздействие друг на друга. В процессе классификации функций денег по сферам общественных отношений мы опирались также на исторический опыт эволюции форм и видов денег, который повлиял на формирование теорий денег, предложивших разные подходы к трактовке выполняемых ими функций.

## ЛИТЕРАТУРА

1. Баранова Е.П. Взаимосвязь функций денег и инфляции в работах современных западных экономистов // Деньги и регулирование денежного обращения: теория и практика. Научный альманах фундаментальных и прикладных исследований. М.: Финансы и статистика, 2002. С. 72–80.
2. Бём-Баверк Ойген фон. Избранные труды о ценности, проценте и капитале. М.: Эксмо, 2009. 912 с.
3. Кашин Ю.И. О модификации функций денег // Деньги и регулирование денежного обращения: теория и практика. Научный альманах фундаментальных и прикладных исследований. М.: Финансы и статистика, 2002. С. 66–71.
4. Косой А.М. Платежный оборот: исследование и рекомендации. М.: Финансы и статистика, 2005. 264 с.
5. Кроливецкая В.Э. Деньги и денежное предложение в условиях формирования новой модели развития российской экономики: автореф. дис. ... д-ра экон. наук. СПб., 2013. 40 с.
6. Майзингер Р. Банкноты мира: Скрытые знаки бумажных денег. М.: Изд-во ФАИР, 2008. 288 с.
7. Мандельброт Б. Фракталы, случай и финансы. Москва-Ижевск: НИЦ «Регулярная и классическая динамика», 2004. 256 с.
8. Мантенья Росарио Н., Стенли Г. Юджин. Введение в эконофизику: Корреляции и сложность в финансах. М.: ЛИБРОКОМ, 2017. 192 с.
9. Маркс К. Капитал: критика политической экономии. Т. 1. М.: Эксмо, 2012. 1200 с.
10. Мизес Л. фон. Теория денег и кредита. Челябинск: Социум, 2012. 808 с.
11. Пашковская И.Г. Европейская экономическая и валютная интеграция: Аспекты права Европейского Союза. М.: ЭЛЕКС-КМ, 2003. 200 с.

12. *Пшеничников В.В.* Выявление причин возникновения денег с позиций синкретной логики // Известия Санкт-Петербургского государственного экономического университета. 2017. № 2 (104). С. 17–22.
13. *Пшеничников В.В.* Покупательная способность рубля: проблемы региональной дифференциации и пути их решения // Научно-технические ведомости Санкт-Петербургского государственного политехнического университета. Экономические науки. 2015. № 4 (223). С. 108–116.
14. *Силласте Г.Г.* Социальные функции денег в условиях экономических реформ // Денежные реформы в России: История и современность. Сборник статей. М.: Древлехранилище, 2004. С. 233–239.
15. *Сиренко С.Н., Колесников А.В.* Ренессансная миссия университета XXI века // Контуры цифровой реальности: Гуманитарно-технологическая революция и выбор будущего. М.: ЛЕНАНД, 2018. С. 164–186.
16. Функция // Современная энциклопедия. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://dic.academic.ru/dic.nsf/enc1p/51082> (дата обращения 18.12.2018).

## ОСОБЕННОСТИ ТРАНСФОРМАЦИИ СИСТЕМЫ ВОСПРОИЗВОДСТВА ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА В ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКЕ

**Аннотация.** В статье рассмотрены особенности трансформации системы воспроизводства человеческого капитала при переходе к цифровой экономике. Выявлены и рассмотрены основные факторы, влияющие на трансформацию системы воспроизводства человеческого капитала и формирующие его новые параметры. Дана характеристика сетевых элементов конкурентоспособного человеческого капитала в современной цифровой экономике.

**Ключевые слова.** Цифровая экономика, сетевое образование, дистанционное образование, трансформация, система, информационные технологии.

Dyatlov S.A., Khankhunova A.Y.

## FEATURES OF TRANSFORMATION OF THE SYSTEM OF REPRODUCTION OF HUMAN CAPITAL IN THE DIGITAL ECONOMY

**Abstract.** The article deals with the features of the transformation of the system of reproduction of human capital in the transition to the digital economy. The main factors influencing the transformation of the system of reproduction of human capital and forming its new parameters are revealed and considered. The characteristic of network elements of competitive human capital in modern digital economy is given.

**Keywords.** Digital economy, network education, distance education, transformation, system, information technology.

Главным направлением развития мировой и российской экономики является ее структурная трансформация в качественно новый формат, включающий такие элементы, как цифровизация, сетизация, биопараметрическая идентификация, универсализация и конвергентность. Происходящие сегодня цифровые структурные трансформации затрагивают в первую очередь преобразования в области организации труда, его характера и форм, структуры рынка, образования и как следствие – занятости населения. В период повсеместного перехода к информационному обществу [3] все больше набирают силу новые сетевые, инновационные формы образования и подготовка кадров с помощью передовых трансформационных систем и информационных технологий.

Под информационными технологиями обучения в узком смысле слова понимается процесс передачи информации обучаемому посредством компьютера или других аналогичных технических средств и коммуникационных технологий, это комплекс различных взаимосвязанных (научных, технологических, инженерных) дисциплин, изучающих методы эффективной организации труда, занятых обработкой и хранением информации. Применение современных цифровых технологий становится

---

ГРНТИ 06.03.07

© Дятлов С.А., Ханхунова А.Ю., 2019

Сергей Алексеевич Дятлов – доктор экономических наук, профессор, профессор кафедры общей экономической теории и истории экономической мысли Санкт-Петербургского государственного экономического университета. Анна Юрьевна Ханхунова – аспирант кафедры общей экономической теории и истории экономической мысли Санкт-Петербургского государственного экономического университета.

Контактные данные для связи с авторами (Ханхунова А.Ю.): 191023, Санкт-Петербург, Садовая ул., д. 21 (Russia, St. Petersburg, Sadovaya str., 21). E-mail: khankhunovaanna@gmail.com.

Статья поступила в редакцию 02.03.2019.

Публикация подготовлена при грантовой поддержке РФФИ, проект № 19-010-00318.

сегодня необходимым условием для воспроизводства человеческого капитала высокой квалификации. Распространение этих систем вызывает повсеместно структурные изменения, трансформацию рыночных отношений, так как необходимо пожизненное развитие образовательных параметров и профессиональных навыков в условиях инновационной гиперконкуренции.

Предъявляя новые требования, информационные технологии трансформируют человеческий капитал. По оценкам экспертов, цифровая часть рынка образования характеризуется устойчивой динамикой роста и к 2023 года составит около 240 млрд долл. при среднегодовом приросте 17%. Только по высшему образованию в период 2017-2021 гг. мировой рынок будет показывать мировой среднегодовой рост на 20% [5].

В сфере образования происходит формирование качественного человеческого капитала, подготовка высококвалифицированной рабочей силы. Уровень образования не является единственной характеристикой качества и конкурентоспособности человеческого капитала, важную роль здесь играют и другие факторы. Однако, роль образования в формировании высокой конкурентоспособности человеческого капитала является ведущей, определяя другие характеристики, так как является одной из самых действенных и значимых в современной цифровой экономике. Так, наличие определенных знаний, умений, навыков лежит в основе высокой квалификации специалиста. Квалификация есть характеристика работы, образование и повышение его уровня дает прирост квалификации, конкретизирует возможности человека в выполнении определенного вида и уровня деятельности.

А. Смит в своих трудах затрагивал вопросы об отличиях людей как субъектов социально-трудовых отношений и считал справедливым, что рабочая сила с разным уровнем образования должна оплачиваться различно. Он определял оплату труда как справедливую оценку количества и качества труда работника. При этом анализ не ограничивался только исключительно уровнем образования, а соотносился с объективно сложившейся социально-экономической ситуацией, с определенным уровнем развития общественного разделения труда и производства.

Согласно мониторингу развития информационного общества в Российской Федерации, доля образовательных учреждений, реализующих программы с использованием современных дистанционных технологий, по данным на 2017 год, составляет 39,3% в учреждениях высшего профессионального образования и 26,8% в учреждениях среднего профессионального образования [5], что показано в таблице 1.

Таблица 1

Данные мониторинга развития информационного общества в РФ, %

Доля образовательных учреждений реализующих образовательные программы с использованием дистанционных образовательных технологий	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Среднее профессиональное образование	10,6	11,9	13,8	15,5	17,5	22,6	23,1	26,8
Высшее профессиональное образование	49,8	52,8	59,0	60,2	57,4	78,2	42,8	39,3

Согласно Указу Президента Российской Федерации «О национальных целях и стратегических задачах Российской Федерации на период до 2024 года», в целях прорывного научно-технического и социально-экономического развития Российской Федерации, увеличения численности населения страны, повышения уровня жизни граждан, создания комфортных условий для проживания, саморазвития, самореализации, раскрытия таланта каждого человека, будет обеспечено ускоренное внедрение цифровых технологий в экономическую и социальную сферу жизни населения и создание в базовых отраслях экономики высокопроизводительного экспортноориентированного сектора, развивающегося на основе современных технологий и обеспеченного высококвалифицированными кадрами [1].

Реализация Указа предполагает создание, последующее развитие, поддержание образовательного пространства и формирование компетенций в области цифровой и сетевой экономики. Цифровые

навыки и компетенции являются движущей силой инноваций и конкурентоспособности стран, цифровая грамотность и цифровые навыки должны быть элементами обучения, подготовки и переподготовки в течении жизненного цикла человеческого капитала. Обучение цифровым навыкам в области профессионального образования и обучения без отрыва от производства потенциально повышает возможности трудоустройства и снижает уязвимость к потере работы из-за меняющихся требований [6].

По данным исследования российского рынка онлайн-образования и образовательных технологий, доля онлайн-образования в России к 2021 году составит 53,3 млрд рублей, это 2,6% от общего объема рынка (см. табл. 2). Рынок онлайн-образования в России увеличится: сравнивая данные за 2016 год и прогноз на 2021 год мы видим, что высшее образование демонстрирует увеличение на 8,2 млрд рублей, среднее образование – увеличение на 1,2 млрд рублей, дополнительное профессиональное образование – увеличение на 4 млрд рублей.

Таблица 2

### Онлайн-образование в России (без учета рынка B2B)

Наименование показателя	2016 год	2021 год
Объем рынка:		
- весь рынок	1,8 трлн руб	2 трлн руб
- онлайн образование	20,7 млрд руб (1,1%)	53,3 млрд руб (2,6%)
Структура рынка:		
- высшее образование	6,8 млрд руб	15 млрд руб
- среднее образование	0,6 млрд руб	1,8 млрд руб
- дополнительное профессиональное образование	7 млрд руб	11 млрд руб

В системе современных экономических отношений неизбежно появляются новые формы образования, так появляются формы сетевого, дистанционного образования, различные курсы повышения квалификации в сети, вебинары, это приводит к необходимости введения и развития понятия конкурентоспособности образовательной услуги в цифровой экономике. В современных условиях формируется сетевой человеческий капитал, при этом расширяется и усложняется его структура. В глобальной информационной экономике интеллектуально-сетевой капитал специалистов становится все более полифункциональным и универсальным, возрастает роль креативных, сетевых компетенций и способностей работников, их активное позиционирование на традиционном и сетевом рынке высококвалифицированного труда, в бизнес-сетях, в социальных сетях, лидерские качества, нацеленность на постоянное повышение квалификации, стремление к достижению успеха.

Традиционные формы образования и традиционный рынок труда постепенно уступают место сетевым, которые основываются на интеграции и делегировании. Цифровая трансформация образовательного пространства означает формирование знаний и опыта, необходимых для реализации компетенций в области применения инструментария облачных и «туманных» вычислений, продвинутой аналитики как новых форм работы с большими данными, искусственного интеллекта в условиях ускорения и стандартизации базовых образовательных процессов [2].

Все это влечет за собой закономерное появление новых форм и видов трудовых отношений, новых форм образования, меняет тенденции их развития, здесь основной движущей силой трансформационного развития становится сокращение издержек и распространение новых форм и методов. Совершенствование форм образования, поддержание трансформаций образовательного и профессионального пространства определяют совершенствование потенциальных возможностей субъектов труда, повышение результативности трудовой деятельности и приводят к структурным сдвигам в цифровой экономике.

Трансформационный переход от индустриально-рыночной к цифровой экономике сопровождается трансформацией человеческого капитала в сетевой человеческий капитал. Масштабная цифрофикация системы воспроизводства сетевого человеческого капитала требует подготовки высококвалифицированных специалистов с развитыми универсальными сетевыми компетенциями и способностями [4]. Это требует разработки новой концепции и программ совершенствования всей системы общего и

профессионального образования, которая должна трансформироваться в соответствии с новыми требованиями, предъявляемыми глобальной цифровой экономикой, и должна быть направлена на повышение инновационной конкурентоспособности совокупного человеческого капитала России.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Указ Президента Российской Федерации «О национальных целях и стратегических задачах Российской Федерации на период до 2024 года».
2. *Борисова В.В.* Образовательное пространство в цифровом измерении // Архитектура университетского образования: современные университеты в условиях единого информационного пространства: сборник трудов III Национальной научно-методической конференции с международным участием. Часть 1. СПб.: Изд-во СПбГЭУ, 2019.
3. *Дятлов С.А.* Информационные аспекты анализа экономических явлений // Вестник Костромского государственного университета им. Н.А. Некрасова. Серия Экономические науки: Проблемы новой политической экономики. 1999. № 1. С. 37-51.
4. *Дятлов С.А.* Институционально-организационные формы сетевого человеческого капитала в цифровой экономике // Журнал правовых и экономических исследований. 2018. № 3. С. 7-11.
5. Исследование российского рынка онлайн-образования и образовательных технологий. М., 2017.
6. *Безденежных Т.И., Шарафанова Е.Е.* Направления развития высшего и профессионального образования в эпоху цифровой экономики // Архитектура университетского образования: современные университеты в условиях единого информационного пространства: сборник трудов III Национальной научно-методической конференции с международным участием. Часть 1. СПб.: Изд-во СПбГЭУ, 2019.

Попова Е.М., Руденко С.А.

**ИНВЕСТИЦИОННЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ РЫНКА КАПИТАЛА:  
НОВАЦИИ И СТИМУЛЫ**

***Аннотация.** В статье представлен обзор инвестиционных возможностей, предоставляемых российским фондовым рынком в 2018 году. Рассмотрены новации рынка в части создания новых рыночных инструментов, новых правил налогообложения доходов инвесторов. Представлен критический взгляд на последние изменения в сфере налогообложения доходов от операций с ценными бумагами. Выдвигается гипотеза о том, что влияние исследованных факторов оказывает недостаточное воздействие на развитие российского фондового рынка. С этих позиций проводится анализ современного состояния российского рынка ценных бумаг за период 2017-2018 годов и выявляются сильные и слабые стороны его функционирования.*

***Ключевые слова.** Рынок ценных бумаг, рынок акций, рынок облигаций, структурные облигации, эмитенты, паевые инвестиционные фонды, биржевые инвестиционные фонды, индивидуальный инвестиционный счет, налогообложение операций с ценными бумагами.*

Popova E.M., Rudenko S.A.

**INVESTMENT INSTRUMENTS OF CAPITAL MARKET:  
INNOVATIONS AND INCENTIVES**

***Abstract.** The article presents an overview of investment opportunities provided by the Russian stock market in 2018. Innovations of the market in terms of creating new market instruments, new rules of taxation of investors' income are considered. The article presents a critical look at the recent changes in the taxation of income from securities transactions. It is hypothesized that the influence of the studied factors has insufficient impact on the development of the Russian stock market. From these positions, the analysis of the current state of the Russian securities market for the period 2017-2018 is carried out and the strengths and weaknesses of its functioning are revealed.*

***Keywords.** Securities market, stock market, bond market, structural bonds, issuers, mutual funds, exchange traded funds, individual investment account, taxation of securities transactions.*

Современные инвесторы обладают широкими возможностями для инвестирования средств в инструменты фондового рынка. Сегодня национальная инфраструктура рынка ценных бумаг предлагает как минимум два варианта выхода на торговые площадки: можно совершать инвестиционные операции на международных рынках, используя национальную инфраструктуру, и можно совершать торговые

---

ГРНТИ 06.73.07

© Попова Е.М., Руденко С.А., 2019

Екатерина Михайловна Попова – доктор экономических наук, профессор, профессор кафедры банков, финансовых рынков и страхования Санкт-Петербургского государственного экономического университета.

Светлана Анатольевна Руденко – кандидат экономических наук, доцент кафедры банков, финансовых рынков и страхования Санкт-Петербургского государственного экономического университета.

Контактные данные для связи с авторами (Руденко С.А.): 191023, Санкт-Петербург, Садовая ул., д. 21 (Russia, St. Petersburg, Sadovaya str., 21). Тел.: +7 (812) 310-26-91. E-mail: SvRud2013@yandex.ru.

Статья поступила в редакцию 07.02.2019.

операции через национальный фондовый рынок, предлагающий достаточно широкий спектр инструментов для инвестирования.

Авторы не умаляют значение высоких рисков, не позволяющих большинству инвесторов начать присматриваться к ситуации на российском фондовом рынке, однако нельзя не заметить, что сегодня национальный рынок ценных бумаг предлагает инвесторам вполне конкурентоспособный набор инструментов для инвестирования, и каждый год появляются новые рыночные инструменты, а также принимаются нововведения в налоговом законодательстве, стимулирующие выход на рынок ценных бумаг [1; 2; 4; 6; 8]. Рассматривая далее инвестиционные инструменты, предлагаемые российским фондовым рынком, остановимся на основных его рыночных сегментах.

Российский рынок акций демонстрирует сегодня скорее негативные тенденции, хотя в целом в 2018 году ситуация была далеко не худшей и, несмотря на санкционное давление, рынок не оказался в аутсайдерах. Если перевести результаты изменений индексов в долларовой эквивалент, то за год потери американских индексов составили 4-7%, европейские площадки потеряли порядка 11-22%, японский Nikkei 225 упал на 10%, китайский CSI 300 снижен на 29,3%. Российский индекс РТС за год снизился на 7,4%. Следовательно, можно констатировать, что российский фондовый рынок в 2018 году уступил только рынку США [6].

Количество эмитентов на российском рынке акций постоянно сокращается. Сегодня это 225 компаний. Наиболее интересными в последнее время являются акции компаний нефтяной отрасли: «Роснефть», «Газпром», «Лукойл», акции которых выросли значительно. Лидерами падения оказались ценные бумаги «Сбербанка», акции «Россетей» и «Магнита». Акции, безусловно являются интересным инвестиционным инструментом, привлекающим инвесторов возможностью значительного заработка, но это и один из наиболее рискованных рыночных сегментов, выход на который связан с большим напряжением даже для профессиональных участников рынка.

Анализ рынка акций чрезвычайно сложен. Совершая сделки на рынке акций, необходимо держать в поле зрения не только экономическую ситуацию РФ, но и отслеживать изменения на мировом фондовом рынке. Самостоятельно инвестору невозможно проанализировать такой поток данных, поэтому в макроэкономических вопросах приходится полагаться на результаты готовых аналитических исследований. А отслеживая положение конкретного эмитента, стоит обращать внимание на текущие новости (в том числе слухи) и основные финансовые показатели выбранного эмитента.

На сегодняшний день базой для любого исследования является оценка капитализации, выручки компании и рассмотрение базовых мультипликаторов (среди которых самыми популярными являются P/E, P/S, EV/EBITDA). Построим рейтинг наиболее значимых российских эмитентов. Ранжирование произведено по показателю выручки. В таблицу 1 вошли не все изученные показатели, использованные для целей отбора наиболее интересных инструментов. На момент написания статьи удалось найти финансовые показатели, подтвержденные отчетностью и связанные с деятельностью эмитента только за 2017 полный год.

Таблица 1

Наиболее успешные российские эмитенты в 2017-2018 гг.

Компания	Сектор	Выручка за 2017 год, млрд руб.	Прирост выручки в % от базового периода	Прирост капитализации в 2017 г. в % от базового периода	Прирост капитализации в 2018 г. в % от базового периода
Газпром	Нефть и газ	6546	+7	-11	-2,1
Лукойл	Нефть и газ	5475	+15	+1,9	+9,9
Роснефть	Нефть и газ	5030	+22	-23,7	+22,5
Сбербанк	Финансы	3133	+2	+37,9	-31,4
Банк ВТБ	Финансы	1330	+1	-33,1	-40,1
X5 Retail Group	Торговля	1295	+25	+16,4	-34,4
Сургутнефтегаз	Нефть и газ	1156	+15	-5,6	-19,7
Россети	Электроэнергетика	948	+5	+23,1	-22,2

Составлено авторами на основе данных [3; 6].

Данные таблицы наглядно показывают ограниченность представленных на рынке секторов (в первую очередь, это сырьевой и финансовый сектор) и неочевидную связь между финансовыми показателями компании и направлением движения цен на акции, что характерно для нестабильных, развивающихся рынков. Этот факт значительно увеличивает риски инвесторов.

Инвестор, не готовый к риску рынка акций, может снизить риски, инвестируя в корпоративные облигации. Сегодня российский рынок корпоративных облигаций предлагает инвестору широкий спектр инвестиционных инструментов. Уже несколько лет рынок корпоративного долга стабильно растет в объемах привлеченных средств. Так, за первое полугодие 2018 года он вырос на 14%, достигнув 11,7 трлн руб. Средневзвешенная доходность рынка корпоративных облигаций по индексу IFXCbonds в сентябре 2018 года сложилась на уровне 8,65% [9].

В 2018 году в сфере налогообложения российских корпоративных облигаций произошли существенные изменения. С января 2018 года государством введен новый порядок налогообложения корпоративных облигаций российских эмитентов, выпущенных после 1 января 2017 года и номинированных в рублях. Согласно п. 1 ст. 214.2 НК РФ в случае, если процентный доход (купон) не превышает размера ставки рефинансирования, увеличенной на 5 процентов, то этот доход не облагается налогом на доходы физических лиц. Если же превышение имеет место, то ставка налога установлена в размере 35%. Кроме того, если инвестор держал корпоративную облигацию до погашения, то он также освобождается от уплаты НДФЛ с разницы цен покупки и продажи.

Таким образом, инвестор должен учитывать, что размер необлагаемого купонного дохода непостоянен. Он будет зависеть от ставки рефинансирования, и чем она ниже, тем больше облигаций будут подпадать под налогообложение. Подчеркнем, что такая новация безусловно должна положительно сказаться на рынке и привлечь нового инвестора к покупке отечественных корпоративных облигаций.

Инвестор, минимально склонный к риску, в качестве инструмента инвестирования может выбрать государственные, субфедеральные или муниципальные ценные бумаги. В 2018 году объем внутреннего рынка государственных облигаций вырос на 20,7% до 7,4 трлн руб. [3; 6]. Министерство финансов регулярно делает заимствования в облигациях федерального займа (ОФЗ), и в первом квартале 2019 года планируется 11 выпусков ОФЗ на общую сумму 450,0 млрд руб. Отметим, что Министерство финансов, как эмитент, постоянно ищет новые формы предложения облигаций инвестору. Появившиеся недавно народные ОФЗ являются вполне привлекательным и удобным инструментом инвестирования, прежде всего, для физических лиц.

Рынок субфедеральных и муниципальных облигаций также открыт для российского инвестора, но следует отметить, что сегодня он находится в длительной стагнации и является самым неликвидным сектором внутреннего долга.

Традиционный интерес у инвесторов вызывает такой инвестиционный инструмент как еврооблигации. На фоне усиления слухов о повышении ставки ФРС, к концу 2018 года цены на еврооблигации снизились. Среди основных причин можно назвать снижение цен на нефть и желание большинства инвесторов переждать ситуацию с движением ставки ФРС. Также понижающее давление на рынок оказало новое размещение валютных бумаг Минфином, который 27 ноября 2018 года провел сбор заявок на размещение семилетних еврооблигаций в объеме 1 млрд евро (общий спрос превысил заявленный объем). Цена размещения составила 99,221% при ставке купона 2,875% годовых [6].

Рынок еврооблигаций требует от инвестора большого объема вложений, следовательно, далеко не каждый инвестор имеет возможность выйти на этот рыночный сегмент. Положительными свойствами еврооблигаций являются высокая ликвидность и низкие риски.

Сегодня на российском долговом рынке появляется новый финансовый инструмент – структурная облигация. В отличие от обычной облигации, структурная облигация не гарантирует возврат номинальной стоимости ее владельцу. А выплаты по этой облигации будут зависеть от наступления определенных обстоятельств (инфляции, изменения валютных курсов, биржевых котировок). В большинстве случаев, приобретать структурные облигации смогут только квалифицированные инвесторы. Ими могут быть все профессиональные участники рынка ценных бумаг, физические лица с подтвержденным статусом, кредитные компании и акционерные инвестиционные фонды, негосударственные фонды, управляющие компании, Банк России и др.

Сегодня появляются предложения расширить список участников торгов структурными облигациями на неквалифицированных инвесторов, что будет означать появление для них дополнительных

рисков [7]. Принятие решения о возможности расширения списка эмитентов возложено на Банк России. Основными характеристиками нового инвестиционного продукта являются:

- эмитентами структурных облигаций могут быть только банки, брокеры, дилеры и специализированные финансовые общества;
- брокеры, дилеры и специализированные финансовые общества могут размещать только структурные облигации, обеспеченные залогом;
- гарантии возврата номинала и получения дохода по облигации нет;
- выплаты могут осуществляться в денежном выражении либо иным имуществом;
- в общем случае, приобретать структурные облигации могут только квалифицированные инвесторы;
- договор на покупку структурных облигаций, которые разрешены к приобретению физическими лицами, может быть расторгнут в течение 10 рабочих дней с оплатой внесенных денежных средств (так называемый «период охлаждения»);
- государственную регистрацию выпусков структурных облигаций осуществляет Центральный банк.

Таким образом, структурная облигация не является публичным инструментом и, к сожалению, объем раскрытия информации по ним более чем недостаточен. Факт ограничения круга инвесторов не позволит активно развиваться рассматриваемому инвестиционному инструменту. На данный момент на Московской бирже зарегистрировано 2,3 млн клиентов, из них только 49 тыс. имеют статус квалифицированных. Инструменты без защиты еще не вполне привычны нашему рынку и, возможно, поэтому массовый инвестор пока не имеет доступа к структурным облигациям. Кроме прочего, сегодня не решены некоторые вопросы, связанные с налогообложением облигаций, выплаты по которым не гарантированы, что также будет тормозить их развитие.

Уже хорошо известным инструментом фондового рынка являются паи инвестиционных фондов. Сегодня отмечается значительный приток средств в открытые паевые инвестиционные фонды (прежде всего, ориентированные на долговые инструменты). В таблице 2 открытые паевые инвестиционные фонды (ОПИФ) ранжированы по стоимости чистых активов (СЧА). Из таблицы видно, что наиболее популярны у инвесторов фонды облигаций.

Таблица 2

Стоимость чистых активов ОПИФ за 1 полугодие 2018 г.

Категория ОПИФ	СЧА на 30.06.2018 (тыс. руб.)
Фонд облигаций	225 459 482
Фонд акций	51 627 245
Смешанный фонд	13 911 775
Фонд фондов	9 388 042
Индексные фонды	2 245 853
Денежные фонды	978 956

Составлено авторами на основе данных [3; 6].

Отметим, что доходность открытых паевых инвестиционных фондов ранжируется в зависимости от категории фонда. Так в 2018 году наибольший разброс доходности (порядка 28 пунктов) показали смешанные фонды, а наименьший – фонды денежного рынка, которые совместно с индексными фондами показывали только положительную доходность.

В 2018 году вступили в силу новые нормативные акты, позволившие создать первый в истории российского рынка ценных бумаг биржевой паевой инвестиционный фонд. Плюсами этого способа инвестирования являются: возможность привязать свои инвестиции к определенному индексу (структура инструмента полностью соответствует индексу); относительная прозрачность (покупка и продажа осуществляется по текущим ценам на бирже); диверсификация вложений; высокая ликвидность (заявки на покупку и продажу по рыночной цене исполняются моментально).

В России возможна привязка вложений в российские индексы (индекс Московской биржи, индекс государственных облигаций) и в индексы мировых бирж (NASDAQ). Биржевые паевые инвестицион-

ные фонды часто сравниваются с зарубежными ETF. Однако такое сравнение все же не в пользу российского аналога (прежде всего по критерию затрат, связанных с инвестированием), что обусловлено началом развития рынка биржевых ПИФов и с национальными особенностями фондового рынка в целом. Сегодня биржевые ПИФы на рынке предлагают управляющие компании «Сбербанк управление активами» и «Альфа-капитал».

Одной из значимых новаций российского фондового рынка является индивидуальный инвестиционный счет (ИИС). Вводя индивидуальные счета в практику инвестирования, законодатель рассчитывал на рост интереса к фондовому рынку у российских инвесторов. Основным преимуществом ИИС являются налоговые льготы. Правила открытия и работы с ИИС хорошо известны [2; 3; 5; 6]. Как инструмент инвестирования индивидуальный инвестиционный счет появился 1 января 2015 года и сразу стал активно использоваться инвесторами. Так, в 2015 году на Московской бирже было открыто порядка 89 тысяч счетов. Для абсолютно нового инструмента это – неплохой результат. Сегодня владельцами ИИС являются порядка 2,6 млн физических лиц (из них 524 тысячи человек совершили хотя бы одну сделку на рынке ценных бумаг в течение 2018 года) [5].

Распределение количества зарегистрированных инвестиционных счетов по годам (по данным Московской биржи) приведено в таблице 3. Мы видим ежегодное увеличение количества ИИС и довольно внушительные темпы прироста. При этом в 2018 году 55% счетов были открыты инвесторами, впервые вышедшими на рынок. Больше всего счетов открыто в Москве (13% от счетов, открытых в стране), в Московской области (6%) и в Санкт-Петербурге (5%). Однако гораздо интереснее для исследования сравнить количество открытых счетов, например, на 1000 человек взрослого населения. Здесь мы увидим совсем другую активность инвесторов (см. табл. 4).

Таблица 3

**Количество индивидуальных инвестиционных счетов, открытых на Московской бирже**

Год	2015	2016	2017	2018
Количество ИИС (тыс. шт.)	88,9	195,2	302	502
Прирост кол-ва ИИС	-	119,6%	54,42%	66,23%

Составлено авторами на основе данных [3].

Таблица 4

**Доля инвесторов, зарегистрировавших ИИС в 2018 г., на 1000 человек взрослого населения**

Регион	Количество ИИС	Доля инвесторов с ИИС
Республика Коми	5202	1,5%
Ямало-Ненецкий АО	4763	1,2%
Ханты-Мансийский АО	14563	1,2%
Магаданская обл.	1024	0,9%
Мурманская обл.	4656	0,8%

Составлено авторами на основе данных [3].

Для сравнения укажем, что в Москве этот показатель составляет 0,7%. Наименьший интерес к инвестиционным счетам проявила Ингушетия, где открыт 71 счет. Инвестируя средства в ценные бумаги, в 2018 году инвесторы, зарегистрировавшие счета на Московской бирже, отдавали предпочтение инструментам, перечисленным в таблице 5.

Таблица 5

**Инструменты, являющиеся объектом инвестирования владельцами ИИС**

Вид инструмента	Акции	Государственные облигации	Корпоративные облигации	Биржевые фонды
Доля в портфелях ИИС	50%	27,4%	19,4%	3,2%

Составлено авторами на основе данных [3].

Сегодня 138 компаний России предлагают зарегистрировать индивидуальный инвестиционный счет, но большинство владельцев ИИС являются клиентами Сбербанка. Среди профессиональных участников рынка ценных бумаг, наиболее популярными среди инвесторов являются компании, указанные в таблице 6.

На базе приведенных данных можно сделать вывод, что цель привлечения физических лиц к инвестированию через российский фондовый рынок достигнута. Московская фондовая биржа опубликовала исследование, согласно которому большинство владельцев ИИС – это как раз новые инвесторы, не выходившие ранее на рынок. С точки зрения инфраструктуры, обслуживающей открытие инвестиционных счетов, российский рынок также выглядит достойно. Однако, опираясь на изложенные выше данные (табл. 3 и табл. 4), нельзя не отметить, что, учитывая масштабы страны, счетов открыто немало, процент участвующего населения в инвестировании в этот инструмент невысок.

Таблица 6

**Финансовые компании, открывшие наибольшее количество ИИС в 2018 г.**

Компания	Количество ИИС
ПАО Сбербанк	256 527
БКС	58 719
Финам	54 269
УК «Открытие»	53 721
ВТБ	30 039

Составлено авторами на основе данных [3].

У этого явления есть базовые причины, они совершенно очевидны: снижающиеся доходы населения; остающаяся невысокой финансовая грамотность и информированность населения; сложная ситуация на рынке ценных бумаг (не только российском). Устранить указанные причины в ближайшем будущем в сложившихся социально-экономических условиях не представляется возможным. Однако, следует отметить, что и сама суть индивидуальных счетов содержит в себе некоторые изъяны.

Регулятор финансового рынка декларирует свою цель приблизить привлекательность и защищенность инструментов рынка ценных бумаг к инструментам банковского сектора, прежде всего, к депозитам. В том числе и с этой целью создавался механизм ИИС. Как известно, получить налоговые льготы по ИИС можно двумя путями: оформить налоговый вычет на сумму, не превышающую 52 тыс. рублей за три года или не уплачивать налоги на доходы от операций с ценными бумагами. С 2015 года максимальная сумма, которую можно было положить на счет, составляла 400 тыс. рублей.

С 2017 года внесены изменения в Федеральный закон «О рынке ценных бумаг» (ст. 10.2-1), в результате которых сумма вклада в ИИС увеличена до 1 млн рублей, что и декларировалось как этап сближения инструментов фондового рынка и банковского сектора. Однако размер максимального вычета сохранен на уровне 52 000 рублей. Учитывая, что среди инвесторов наибольшей популярностью пользуются счета, предусматривающие возврат НДФЛ, такое изменение мало повлияет на рынок.

К неоспоримо положительным налоговым новациям можно отнести и новый порядок налогообложения дохода от вложения в корпоративные облигации российских эмитентов, предоставленную возможность переносить убытки на будущие периоды в течение 10 лет, а также другие нововведения. Конечно, очевидно, что многие изменения в законодательстве сегодня можно охарактеризовать как полумеры, однако цифры свидетельствуют о том, что даже такие новации рынок воспринимает весьма положительно, откликаясь увеличением объемов инвестиций и ростом количества участников рынка.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. *Попова Е.М., Львова Ю.Н.* Стимулирование инвестиционной деятельности на фондовом рынке России // *Архитектура финансов: антикризисные финансовые стратегии в условиях глобальных перемен.* СПб.: Изд-во СПбГЭУ, 2016. С. 480-484.
2. *Руденко С.А.* Бухгалтерский учет и налогообложение операций с ценными бумагами. СПб.: Изд-во СПбГЭУ, 2015. 117с.

3. Аналитические продукты и сервисы. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://www.moex.com> (дата обращения 18.01.2019).
4. Инвестиции в российские облигации стали выгоднее. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://fingramota.econ.msu.ru/sys/modules/Links/Links-rpc.php?cmd=displayDocument&id=542:106.123:dbeb6bc1-3f66-4dd2-ba7c-1a1c7aa845b7> (дата обращения 02.02.2019).
5. Индивидуальные инвестиционные счета на фондовом рынке. [Электронный ресурс]. Режим доступа: [http://www.cbr.ru/StaticHtml/File/44020/pres\\_sep\\_2817.pdf](http://www.cbr.ru/StaticHtml/File/44020/pres_sep_2817.pdf) (дата обращения 05.02.2019).
6. Официальный сайт РБК. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.rbc.ru> (дата обращения 03.02.2019).
7. С облигаций снимут квалификацию. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://www.kommer-sant.ru/doc/3739863> (дата обращения 03.02.2019).
8. Тринадцать тезисов об экономике. [Электронный ресурс]. Режим доступа: [www.forecast.ru/\\_ARCHIVE/Mon\\_13/2018/jan2018.pdf](http://www.forecast.ru/_ARCHIVE/Mon_13/2018/jan2018.pdf) (дата обращения 01.02.2019).
9. Экономическая экспертная группа. Обзор экономических показателей. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.eeg.ru> (дата обращения 01.02.2019).

Черненко В.А., Юрьев С.В.

## ОСНОВНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ФИНАНСОВОГО АУТСОРСИНГА НА РОССИЙСКОМ РЫНКЕ

**Аннотация.** В статье рассматриваются аспекты практического применения финансового аутсорсинга, выявлены основные проблемы его использования и намечены перспективы применения. По результатам анализа существующих практик применения финансового аутсорсинга выявлены слабые стороны аутсорсинговых проектов.

**Ключевые слова.** Финансовый аутсорсинг, аутсорсинговые услуги, интеграционные процессы в экономике РФ, финансовый рынок РФ.

Chernenko V.A., Yuriev S.V.

## THE MAIN PROBLEMS OF FINANCIAL OUTSOURCING IN THE RUSSIAN MARKET

**Abstract.** The article considers the aspects of the practical application of financial outsourcing, identifies the main problems of its use and outlines the prospects of application. According to the results of the analysis of existing practices in the application of financial outsourcing was identified weaknesses of outsourcing projects.

**Keywords.** Financial outsourcing, outsourcing services, integration processes in the Russian economy, the Russian financial market.

В современных условиях эффективность бизнес-процессов остается принципиальным вопросом, так как кризис и конкурентные условия побуждают руководителей их непрерывно оптимизировать. Для того, чтобы грамотно принимать управленческие решения, руководитель должен быть осведомлен об основных возможностях инструментов управления, а также о преимуществах и недостатках, которые имеют данные инструменты. Одним из таких инструментов, который в настоящее время в России приобретает все большую популярность, является аутсорсинг, а также его вид – финансовый аутсорсинг.

Аутсорсинг – это комплексное понятие и стратегическое коммерческое решение, направленное на целенаправленную реструктуризацию предприятия с передачей отдельных функций, бизнес-процессов и, соответственно, полномочий, ответственности и рисков внешним компетентным исполнителям на договорных началах. Финансовый аутсорсинг (или аутсорсинг бухгалтерских услуг) – это передача сторонней организации полномочий ведения финансового учета. На современном этапе финансовый аутсорсинг является новой технологией повышения эффективности предпринимательства [3, с. 23].

В период экономического кризиса финансовый аутсорсинг актуален для всех видов деятельности, поскольку руководителю предприятия необходимо сконцентрироваться на развитии бизнеса и поиске

---

ГРНТИ 06.73.15

© Черненко В.А., Юрьев С.В., 2018

Владимир Анатольевич Черненко – доктор экономических наук, профессор кафедры корпоративных финансов и оценки бизнеса Санкт-Петербургского государственного экономического университета.

Сергей Владимирович Юрьев – кандидат экономических наук доцент кафедры корпоративных финансов и оценки бизнеса Санкт-Петербургского государственного экономического университета.

Контактные данные для связи с авторами (Черненко В.А.): 191023, Санкт-Петербург, Садовая ул., 21 (Russia, St. Petersburg, Sadovaya str., 21). Тел.: +7 (812) 458-97-30. E-mail: dept.kkfob@unecon.ru.

Статья поступила в редакцию 06.12.2018.

новых решений относительно рынков, товаров, доверив при этом определенные функции бизнеса профессионалам в соответствующей области. Прежде всего, финансовый аутсорсинг отличается от других видов взаимодействия между хозяйствующими субъектами (кооперация, управление производственными мощностями) своим стратегическим характером. По своему содержанию финансовый аутсорсинг предусматривает преобразование и трансформацию бизнес-процессов предприятия с применением методик глубокого и всестороннего анализа особенностей его функционирования. Применение аутсорсинга способствует долгосрочному поддержанию финансовой устойчивости, конкурентоспособности и развитию фирмы. Вместе с этим, при взаимодействии субъектов предпринимательской деятельности на основании финансового аутсорсинга может возникать ряд проблем [3, с. 43].

Актуальность рассматриваемой проблемы на российском рынке вызвана возросшим интересом российских корпораций к применению финансового аутсорсинга в связи с его широким использованием в зарубежной практике. Причина – большое количество преимуществ финансового аутсорсинга. Важнейшими из них являются: снижение издержек хозяйствующего субъекта, положительная оценка финансового аутсорсинга бизнесменами ряда иностранных государств, значительные преимущества данного типа услуг по сравнению с услугами штатного бухгалтера.

Экономическая неустойчивость и стремительно нарастающая конкуренция заставляют организации искать все новые и новые инструменты повышения эффективности предпринимательской деятельности и конкурентоспособности, которые можно внедрить в короткие сроки и получить ощутимые позитивные результаты. В основе финансового аутсорсинга лежат механизмы делегирования полномочий, предполагающие передачу части функции управления компетентным сотрудникам, которые смогут выполнять работу под собственную ответственность без потери качества.

В Российской Федерации финансовый аутсорсинг находится на начальной стадии развития. Однако, все больше компаний начинают прибегать к услугам сторонних организаций в ведении финансового учета. Современное состояние финансового аутсорсинга в России и за рубежом фрагментарно описано рядом авторов с использованием статистических данных, в которых указаны динамика выручки аутсорсеров и затраты на аутсорсинг за разные периоды. Прогнозы, сделанные на их основании, свидетельствуют о продолжающемся росте этого сегмента на рынке услуг.

Теоретические и методические вопросы организации и управления финансовым аутсорсингом требуют дальнейших исследований. Для малого и среднего предпринимательства в сфере финансового аутсорсинга в связи с цифровизацией национальной и мировой экономик открываются дополнительные возможности. Начать свое дело в области оказания услуг финансового аутсорсинга стало значительно проще, поскольку для начала своего дела в этой области не требуются активы и значительная сумма стартового капитала. Появились программные продукты, отвечающие потребностям оказания этого вида услуг.

Внедрение в практику новых технологий автоматизации бизнес-процессов (AI, ML, OCR и RPA) позволяет расширить спектр компаний, которым представители малого и среднего предпринимательства смогут оказывать услуги финансового аутсорсинга, а также повысит прибыльность текущего портфеля клиентов за счет удешевления стоимости услуг [4]. Эти же технологии будут способствовать увеличению степени удовлетворенности клиентов качеством услуг финансового аутсорсинга, в связи с сокращением количества ошибок и работы в режиме 24/7, что, в свою очередь, даст дополнительный толчок для дальнейшего развития, сократив количество недовольных клиентов, расторгнувших договор [4].

Однако, существует целый ряд проблем, которые ограничивают распространение финансового аутсорсинга в деятельности корпораций в РФ. Одним из главных факторов, несомненно, является отсутствие надлежащей законодательной базы, регламентирующей деятельность аутсорсинговых компаний и заключение договоров об оказании аутсорсинговых услуг. Договор аутсорсинга представляет собой на практике договор возмездного оказания услуг, но по своей природе имеет ряд специфических черт, которые и определяют общую специфику договора об аутсорсинге.

К существенным критериям договора относят больше показателей, чем прописано в договоре о возмездном оказании услуг, что могло бы являться условием формирования нового договора в российском законодательстве. То есть, на практике понятия «аутсорсинговые услуги» и «договор аутсорсинга» имеют место быть, но в законодательстве не прописаны и не выделены как отдельные составляющие. Наличие четкого правового регулирования аутсорсинга, как, например, в зарубежных стра-

нах, может стать мощным фактором развития аутсорсинговых услуг в российских компаниях и способствовать развитию и регулированию данного вида экономических отношений.

Можно дать следующее определение договора аутсорсинга. Договор аутсорсинга – это соглашение, по которому аутсорсер обязуется по заданию другой стороны (заказчика аутсорсинговых услуг) оказывать услуги (аутсорсинг отдельных задач или бизнес-процессов), на долгосрочной основе, а заказчик обязуется оплатить данные услуги. Важно отметить, что основными специфическими чертами соглашения являются: предмет договора, сроки (не разовое исполнение, а взаимоотношения на длительной основе), ответственность сторон, условие о качестве, стоимость услуг. Цена или стоимость услуг является существенным условием, т.к. один из факторов, определяющих переход компании на аутсорсинг, это сокращение издержек.

Второй проблемой можно назвать непосредственно саму организацию процесса аутсорсинга, выделение важных этапов. Неудачей в использовании аутсорсинга может являться изначально неправильное формирование целей, ошибочный выбор поставщика и неумение организовать контроль деятельности аутсорсера.

Третьей проблемой можно назвать выбор поставщика аутсорсинга, а также осуществление контроля и мониторинга его деятельности. Анализ и применение различных методик являются основным решением данной проблемы. Основные критерии, на основании которых компания выбирает аутсорсера, в каждом отдельном случае могут быть различны. Данное обстоятельство обосновано тем, что в зависимости от делегируемых позиций, поставщик должен обладать определенным набором качеств. Но также есть условия, которые являются важными независимо от специфики оказываемых услуг.

Проблема риска является актуальной, в связи с асимметричностью информации, опасностью некорректного поведения заказчика. Асимметрия информации мешает получить достоверную информацию о поставщиках и качестве их услуг, и клиент не может быть уверен в правильности своего выбора.

Наиболее крупными и стабильными игроками на российском рынке услуг финансового аутсорсинга традиционно являются Интеркомп, БДО Юникон, Интерком-Аудит и Кадровый холдинг АНКОР. В 2017 году в топе рэнкинга появились новые компании – Russia Consulting и Accountor M. Однако пока не ясно, насколько стабильным будет нахождение новичков в этом списке. Российские аутсорсинговые компании еще молоды, поэтому не обладают достаточным опытом, отлаженной методологией, накопленной базой знаний и репутацией. Уровень менеджмента также не всегда оказывается на высоте [1, с. 97].

Источниками рисков внутренней среды заказчика являются непонимание сути финансового аутсорсинга и сопротивление персонала заказчика при переходе на новую модель работы. Неверная постановка целей в лучшем случае приведет к использованию преимуществ финансового аутсорсинга в неполном объеме, в худшем – к экономической неэффективности. Часто во главу угла ставится экономия в денежном выражении без учета других, не менее весомых преимуществ. В дополнение к этому расчет экономии от использования услуг финансового аутсорсинга иногда производится некорректно. В практике авторов встречались случаи, когда стоимость аутсорсинга сравнивают с заработной платой бухгалтерии без учета налогов на фонд оплаты труда, не говоря уже об учете косвенных расходов [2, с. 27].

Неадекватные или завышенные ожидания сильно осложняют процесс получения качественных услуг и разочаровывают заказчиков. Наиболее распространенным ожиданием является отсутствие необходимости контроля за процессом осуществления учетных функций при аутсорсинге. Поскольку рынок услуг финансового аутсорсинга еще молод, модели оказания услуг еще не устоялись, как по содержательному наполнению, так и по ценообразованию. Например, некоторые заказчики предпочитают фиксированную стоимость оказания услуг, поскольку она дает иллюзию большей управляемости стоимости.

Здесь подстерегают три проблемы. Первая – фиксированная стоимость изначально дороже почасовой оплаты, потому что аутсорсер подстраховывается на случай роста объемов документов у заказчика и закладывает дополнительную «подушку безопасности». Эта модель особенно невыгодна при сокращении объемов бизнеса заказчика. Вторая – малый опыт поставщика услуг, который сам не понимает сути ценообразования и предлагает действительно фиксированную стоимость. Третья – фиксированная стоимость является иллюзией, потому что в перечне работ поставлены ограничения на количество часов и операции, поэтому любое превышение будет оплачиваться «сверху» на основании почасовой тарификации.

Недостаточная проработка договора в условиях слабо развитого законодательства и начальной стадии развития рынка услуг финансового аутсорсинга существенно повышает риски получения некачественных услуг. Еще одна проблема, в этой связи – навязывание невыгодных условий контракта аутсорсинговым компаниям. Часто этим «грешат» крупные заказчики. Наиболее распространено навязывание фиксированной стоимости. Последствия такой «экономии» всегда удручающи. Аутсорсинговая компания – это партнер, с которым заказчик будет идти рука об руку долгое время, рассчитывая на повышение своих конкурентных преимуществ. При таких исходных данных желание «отжать у аутсорсера по максимуму» приведет к низкому качеству и, в конечном счете, к разрыву контакта по инициативе исполнителя или заказчика.

Еще одна серьезная проблема – некорректная передача процессов. Перед тем, как начинается собственно оказание услуг, должна произойти приемка-передача процесса от заказчика к исполнителю. От корректности прохождения этого этапа зависит дальнейшее качество услуг, особенно в случае передачи на финансовый аутсорсинг процессов крупных организаций. Очень важно наличие инструкции для сотрудников исполнителя, которая описывают нюансы учета, обмена документами и информацией с заказчиком и третьими лицами. К сожалению, написанием подобной инструкции часто пренебрегают.

Слишком быстрый рост бизнеса заказчика может оказаться неожиданным для исполнителя, и аутсорсер не успеет своевременно подключить к проекту необходимое количество сотрудников, что повлечет за собой временное снижение качества, поэтому целесообразно посвящать исполнителя в планы по развитию компании. В практике авторов был случай роста бизнеса одного из заказчиков на 40% в течение месяца с сохранением такой динамики в течение трех последующих. Ситуация усугублялась нежеланием заказчика увеличивать стоимость услуг в течение полугода с момента начала роста, что привело к резкому ухудшению качества и увеличению текучести кадров среди сотрудников исполнителя, не желающих работать на проекте в таких условиях. Только после получения негативного эффекта заказчик в итоге согласился изменить подход к работе и к ценообразованию.

Страх сокращения заставляет сотрудников заказчика направить все силы на то, чтобы доказать работодателю неэффективность финансового аутсорсинга как модели, что затрудняет или делает невозможным эффективное выстраивание отношений между заказчиком и исполнителем. На эту проблему накладывается желание менеджеров иметь собственных подчиненных. Иногда, при передаче финансовых функций на аутсорсинг, заказчик оставляет в штате главного бухгалтера, финансового директора и (или) финансового контролера для решения глобальных задач и осуществления эффективного контроля за деятельностью аутсорсера. Такая модель не очень привычна для этой категории руководителей и у некоторых из них возникает желание набрать собственный штат подчиненных, сформировать который можно с помощью дискредитации работы аутсорсера.

Еще один существенный риск – нежелание менять привычный уклад. Изменение условий труда связано с необходимостью изучать новые процессы и привыкать к ним, что вызывает дискомфорт в работе сотрудников заказчика, ложится на них дополнительной нагрузкой.

Всеми вышеперечисленными рисками можно в той или иной степени управлять. Риски внешней среды заказчика в части влияния внешних факторов, не связанных с рисками внутренней среды исполнителя, можно уменьшить путем грамотного выбора поставщика услуг и мониторинга изменения внешней среды в части законодательства и финансового благополучия аутсорсера по ключевым параметрам с заданной периодичностью. Проблема перехода на аутсорсинг заключается в том, что данный инструмент имеет соразмерное количество преимуществ и недостатков для предприятия, то есть фактически существует тонкая грань между пользой и вредом, который приносит аутсорсинг.

Преимущества аутсорсинга заключаются в том, что данный инструмент сохраняет денежные средства предприятия. В том случае, когда освоение смежной сферы деятельности более затратно, чем стоимость услуг аутсорсинга, сэкономленные средства могут быть использованы для расширения сферы деятельности предприятия. При этом компания не рискует потерять эффективность из-за ошибочной организации непрофильной сферы деятельности, не нуждается в перестройке организационной структуры и дополнительном найме сотрудников, а также получает доступ к современным технологиям и возможностям, консультациям персонала. Руководство корпорации не рассеивает внимание

на несколько проблемных сфер деятельности, что сокращает риски стратегических ошибок [2, с. 28]. В конечном счете, себестоимость выпускаемой продукции сокращается.

Основной риск при выборе аутсорсинга заключается в том, что руководство неверно оценило собственные затраты и затраты на передачу функций сторонней организации. Однако даже в случае верной оценки риски организации не заканчиваются. Сторонняя организация не заинтересована в оптимизации процессов фирмы-заказчика, поэтому может осуществлять обязательный набор функций без попытки улучшить ситуацию. В результате могут возникать ошибки в трактовке и анализе финансовых показателей при том, что все показатели рассчитаны верно, может иметь место усложнение логических процессов, недостаточно продуманная сбытовая политика и т.д.

Основной же проблемой, по нашему мнению, является возможность утечки информации конкурентам, которые также могут обращаться за помощью к той же аутсорсинговой компании. Высшее руководство теряет контроль над осуществлением операций, поэтому имеет слабое влияние на процесс, становится зависимым от услуг аутсорсинговой компании и теряет связь с бизнес-практикой. Еще одной угрозой для бизнеса является возможная стагнация. Когда предприятие достигло максимальной доли рынка и больше не имеет возможностей для роста, используемый аутсорсинг становится ограничением деятельности, так как не дает возможности развиваться персоналу в определенном направлении. Узкая специализация предприятия также делает его неустойчивым и зависимым от сторонней организации.

Таким образом, использование аутсорсинга является проблемой для руководителей, которые должны принять эффективное решение, рассматривая множество факторов функционирования фирмы. При эффективном использовании аутсорсинга, данный инструмент должен стать объективной необходимостью для предприятия, а не его ограничением.

Ключевой ресурс при оказании и получении услуг финансового аутсорсинга – это люди, поэтому основные риски так или иначе связаны с человеческим фактором. Даже при корректном выборе аутсорсера и выстроенном взаимодействии аутсорсер – аутсорси, вновьпринятый на работу сотрудник к заказчику или исполнителю при недостатке требуемых знаний и качеств может разрушить выстроенные процессы как частично, так и полностью. Использование инструментов делегирования позволит не только снизить вероятность возникновения перечисленных выше рисков, но и эффективно управлять ими.

Также следует учитывать связанные с финансовым аутсорсингом риски, которые требуют особого внимания.

1. Риск потери репутации (связан с неудовлетворительным оказанием услуг аутсорсером, так как квалификация сотрудников аутсорсинговой компании может оказаться ниже ожидаемого уровня).
2. Риск утраты конфиденциальности (при передаче учетных функций сторонней организации существует проблема безопасности, связанная с возможностью утечки важной информации).
3. Операционный риск (связан с применением аутсорсером несовершенных технологий, недостаточной компетентностью при выполнении принятых обязательств и ошибками).
4. Риск снижения оперативности (реагирование на возникающие проблемы в учете происходит с запозданием).
5. Кадровый риск (в силу последних изменений законодательства РФ с 1 января 2016 г. наемный труд бухгалтера запрещен законом, а сфера применения аутстаффинга существенно сокращена, в настоящее время правомерным остался лишь классический бухгалтерский аутсорсинг).

При рассмотрении потенциальных вариантов аутсорсинга важно помнить главное: никогда не прибегать к аутсорсингу ключевых компетенций компании. Например, если компания занимается авиаперевозками, не рекомендуется брать на аутсорсинг диспетчеров. Если ключевая компетенция переносится на сторону, возрастает вероятность потерять её как таковую или же вообще потерять бизнес, если что-то пойдет не так. Поэтому, когда выбирают: какие услуги передать на аутсорсинг, то выбирают административные функции, которые не влияют напрямую на развитие бизнеса.

Централизация функции в рамках компании используется, как правило, в глобальных мультинациональных компаниях, либо в компаниях с большим количеством филиалов/подразделений. Цель централизации – сэкономить за счет стандартизации операций и исключения дублирования функций. На практике можно использовать Shared Service Center для услуг обработки счетов, а также

для ряда бухгалтерских операций и подготовки отчетности компании. Такой центр можно использовать, если есть возможность сэкономить на стандартизации операций, и нет законодательных особенностей, противоречащих централизации данных услуг.

После того, как выделены операции, которые необходимо стандартизовать и вынести в отдельное подразделение (например, Shared Service Center), операции данного центра можно также отдать на аутсорсинг, если это не противоречит ключевой деятельности компании. Здесь также надо учесть стоимость аутсорсинга. Если аутсорсинговая компания располагается в странах, где стоимость персонала ниже (например, в Индии), весьма вероятно, что выполнение стандартных функций аутсорсинговой компанией будет экономически выгодно для заказчика. Однако, использование аутсорсинга может быть выгодно даже без привлечения аутсорсинговых компаний с более низкой стоимостью персонала. В случае, когда компания развивает бизнес и не хочет вкладываться в набор персонала до получения явных результатов, аутсорсинг может позволить сконцентрироваться на ключевой деятельности, не отвлекаясь на решение административных проблем.

Выбор партнера обычно осуществляется по критерию соотношения цены и качества. Важны рекомендации, опыт на рынке, легкость переключения на услуги другого подрядчика в случае проблем. Главное – не впасть в зависимость от данного аутсорсера: нужно по возможности предусмотреть и исключить этот риск при выборе подрядчика. В практике в каждом отдельном случае передача услуг на аутсорсинг имеет определенную цель. Цели могут быть разные: концентрация ресурсов компании на ключевой деятельности, привлечение сторонней компетенции, которой компания не обладает, экономия на персонале и стандартизации/централизации операций. Нужно выделить эту цель и отслеживать, насколько аутсорсинг помогает в ее достижении. В каждом отдельном случае эффективность будет считаться в зависимости от цели, необходимо будет учесть также нефинансовые критерии успеха использования аутсорсинга.

Основная проблема на практике – стандарты взаимодействия. Обычно, когда компания прибегает к услугам аутсорсера, в компании нет компетенции в области услуги аутсорсинга, или же имеются какие-то свои представления о том, как аутсорсинг-партнер должен работать. Аутсорсинговая компания может не знать об этих представлениях, так же, как и компания-заказчик может не знать о разных деталях взаимодействия с аутсорсером. В первую очередь важно определить критерии успеха привлечения аутсорсера, ожидания от уровня услуг, отразить эти ожидания в документации. Также важно перед началом работы аутсорсера провести обмен знаниями и ожиданиями. Самое главное, таким образом, это – подготовиться к привлечению аутсорсера.

В первую очередь, надо четко сформулировать для себя, в какой области и для каких операций его необходимо привлечь, какие вопросы аутсорсер будет решать, какие выгоды компания хочет от этого получить. После чего следует сформировать критерии эффективности работы аутсорсера. В процессе работы нужно отслеживать, насколько аутсорсер удовлетворяет этой модели. Если регулярно возникают проблемы, причина может быть и в неправильности самой модели – в этом случае нужно ее пересмотреть: возможно, для каких-то задач более эффективно все же использовать собственные ресурсы компании.

Психологический фактор и особенности менталитета являются отличительной чертой российского бизнеса. Российские предприниматели, в отличие от своих западных коллег, пока не готовы доверить исполнение внутренних операций сторонней организации и продолжают выполнять их своими силами, так как боятся не только нарушения условий конфиденциальности, но и потери контроля над осуществляемой деятельностью. Данная проблема является довольно сложной для решения, так как аутсорсинг – это новое явление для предпринимателей. Однако изучив опыт своих конкурентов и партнеров, компании могут убедиться в положительном эффекте данной стратегии, выявить для себя плюсы и минусы от использования аутсорсинга [1, с. 90].

Подводя итог, можно сделать вывод о сокращении отставания развития финансового аутсорсинга в России от мировой практики, изменении рынка услуг финансового аутсорсинга в связи с появлением новых технологий, моделей оказания услуг и игроков, а также о положительных перспективах развития предпринимательства, в том числе малого и среднего, в сфере финансового аутсорсинга в России, несмотря на сложную геополитическую обстановку и недостаточную степень разработанности методов организации и управления в этой сфере.

## ЛИТЕРАТУРА

1. *Календжян С.О., Золотарева С.Е.* Аутсорсинг и делегирование полномочий в сфере корпоративных финансов // Корпоративный менеджмент и бизнес-образование: Сборник научных статей. Вып. 2. М.: МАКС Пресс, 2016. С. 85-102.
2. *Хлебников Д.В.* Аутсорсинг как инструмент снижения бизнес-затрат и оптимизации бизнес-системы // Компас промышленной реструктуризации. 2014. № 2. С. 26-28.
3. *Черненко В.А., Юрьев С.В.* Аутсорсинговые услуги в экономике РФ: проблемы и перспективы развития: монография. Гатчина: Издательство ФГБУ «ПИЯФ», 2015. 136 с.
4. Влияние аутсорсинга на бизнес – анализ, основанный на фактах. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www935.ibm.com/services/it/gbs> (дата обращения 23.11.2018).

## ГОСУДАРСТВЕННАЯ ФИНАНСОВАЯ ПОДДЕРЖКА СОЦИАЛЬНОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В УСЛОВИЯХ НЕУСТОЙЧИВОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА

**Аннотация.** Замедление роста мировой экономики, отсутствие экономической и финансовой стабильности для Российской Федерации усугубляются экономическими санкциями. Новая философия бюджетного планирования, направленная на форсированное формирование государственных резервов, призванных служить «подушкой безопасности», сокращение инвестиций извне, рост оборонных расходов и неэффективность государственной экономики не позволяют говорить о дальнейшей социализации общественных финансов. Социальное расслоение в обществе серьезно замедляет развитие страны, превращает в недостижимую цель вхождение России в пятерку ведущих экономик мира. В этих условиях на первый план выходит поиск новых эффективных факторов развития, альтернативных источников финансирования нарастающих социальных проблем. Одним из таких факторов, по мнению автора, является социальное предпринимательство, призванное привлечь дополнительные финансовые ресурсы в развитие экономики и социальной сферы. В статье дан анализ теории и практики социального предпринимательства в России и за рубежом, предложены меры по активизации этой работы.

**Ключевые слова.** Финансовая система, финансовые ресурсы, коммерческие организации, некоммерческие организации, социальные предприятия, социальное предпринимательство, государственная поддержка

Karpenko V.P.

## STATE FINANCIAL SUPPORT OF SOCIAL ENTREPRENEURSHIP UNDER UNSTABLE ECONOMIC GROWTH

**Abstract.** The slowdown in the global economy and the lack of confidence in its economic and financial stability, even in the medium term for the Russian Federation, are exacerbated by the economic sanctions imposed by the Western world since their introduction in 2014. The new philosophy of budget planning, aimed at the accelerated formation of state reserves, designed to serve as a "safety cushion", reducing investment from the outside, the growth of defense spending and the inefficiency of the state economy do not allow us to talk about the further socialization of public finances, forced to look for new ways to mobilize financial resources within the country to direct them to solving social problems. Social stratification in society seriously slows down the economic growth and development of the country, turns into an unattainable goal of Russia's entry into the top five economies of the world. In these conditions, the search for new effective mediators of development and alternative sources of financing of growing social problems comes to the fore. One of these mediators, according to the author, is social entrepreneurship, designed to attract additional financial resources in the development of the economy and social sphere. The article analyzes the theory and practice of social entrepreneurship in Russia and abroad, proposes measures to enhance this work.

**Keywords.** Financial system, financial resources, commercial organizations, non-profit organizations, social enterprises, social entrepreneurship, state support.

---

ГРНТИ 06.73.07

© Карпенко В.П., 2019

Виктор Петрович Карпенко – кандидат экономических наук, доцент Департамента общественных финансов Финансового университета при Правительстве Российской Федерации (г. Москва).

Контактные данные для связи с автором: 101000, Москва, Малый Златоустинский пер., д.7/1 (Russia, Moscow, Small Zlatoustinsky lane, 7/1). Тел.: 8 (495) 619-60-18. E-mail: vikarfu@gmail.com.

Статья поступила в редакцию 15.02.2019.

### *Введение*

Современное государство имеет ограниченные возможности наращивать социальные расходы из бюджетной системы. В этих условиях социальное предпринимательство (и об этом свидетельствует опыт передовых стран мира) призвано способствовать сглаживанию проблем в экономике и социальной сфере, снижению уровня безработицы, решению проблем трудоустройства людей пожилого возраста при увеличении сроков выхода на пенсию, поддержанию в обществе в трудный для экономики период дополнительной стабильности и развития предпринимательского духа населения. Ресурсные возможности бюджета должны быть максимально сконцентрированы на привлечении в социальную сферу дополнительных финансовых ресурсов из альтернативных источников финансирования.

Как известно, финансовая теория рассматривает финансовую систему современного государства в качестве совокупности взаимосвязанных между собой элементов финансовых отношений, важнейшими из которых являются звенья финансов коммерческих и некоммерческих организаций. При этом в основе критериев данного деления лежит роль субъектов в общественном воспроизводстве, которая определяет способы организации финансов, наличие, порядок образования и использования финансовых ресурсов и финансовых фондов. Сама же предложенная группировка не является неизменной. По мере развития экономики, изменения форм финансовых связей внутри страны и на международной арене, совершенствования методов хозяйствования в обществе также могут появляться новые виды финансовых взаимосвязей [1]. Именно к такому явлению, на наш взгляд, можно отнести финансы социальных предприятий, формирование и использование ресурсов которых отличается как от коммерческих, так и от некоммерческих организаций в их классическом понимании.

### *Социальное предпринимательство за рубежом*

С точки зрения мировой истории, социальное предпринимательство считается явлением довольно молодым. За рубежом в современном виде оно существует чуть более полувека. Однако еще в середине 19 в. в Великобритании возникли кооперативы, которые специализировались на удовлетворении общественных нужд населения, являлись источниками финансирования этих целей. В 20 веке социальная практика стала распространяться более активно. В качестве первого успешного примера социального предпринимательства принято считать некоммерческую организацию «Ашока», созданную в США на базе реализации экологической концепции. За 38 лет своего существования она превратилась в разветвленный многопрофильный холдинг.

Другими убедительными примерами могут служить банк «Гремин» (Бангладеш), холдинг «Секем» (Египет), клиника «Аравинд» (Индия) и многие другие успешные проекты, как в развитых, так и в развивающихся странах. Значительная часть из них, зародившись в весьма скромной форме малого бизнеса, сегодня превратились в разветвленные многопрофильные холдинги. Тот же «Секем» начинался со скромного антипестицидового проекта при выращивании хлопка, а превратился в многопрофильную компанию, объединяющую медицинский центр, школы, университет, центр образования для взрослых [2].

Американский ученый Григори Диз одним из первых обобщил опыт и представил социальное предпринимательство как профессию и академическую научную дисциплину, связал его возникновение с «провалами» рынка и недостаточностью фондов общественного потребления для решения растущего комплекса социальных проблем. Диз предложил формулировку, в соответствии с которой социальные предприятия выступают в качестве агентов перемен благодаря тому, что: определяют собственную миссию так, чтобы она позволяла обеспечивать достижение и стабильное поддержание общественного эффекта; в состоянии распознавать и непрерывно использовать новые возможности для решения проблем; включены в постоянный процесс адаптации, обучения, создания инноваций; действуют решительно, не учитывая фактор ограниченности ресурсов, которыми располагают на настоящий момент; проявляют большую ответственность за свою целевую аудиторию и достигнутые результаты.

При этом как сам Диз, так и его последователи, сходятся во мнении об обязательном атрибуте – инновационном характере деятельности социального предпринимателя [2, 3, 10, 14]. По меткому выражению Борнштерна, «социальное предпринимательство аккумулирует все лучшее из бизнеса и госсектора. С одной стороны, оно воплощает в себе предпринимательский дух частного сектора и силу экономических рынков, позволяющую решать проблемы. С другой стороны, оно пытается поправить

дело на некорректно работающих рынках и ставит интересы общества выше частных. Поэтому оно служит достойной альтернативой исключительно коммерческому или исключительно государственному подходу к решению общественных и экологических проблем» [4].

#### *Социальное предпринимательство в России*

Социальный бизнес в России также имеет богатый исторический горизонт. Основанные в 19 веке отцом Иоанном Сергиевым в Кронштадте т.н. «дома трудолюбия» принято считать прообразом отечественного социального предпринимательства. Здесь основной стала идея о том, что обычная благотворительность, милостыня развращает человека, лишая его стимула к труду. «Дома» представляли собой центры, которые занимались как благотворительностью, так и учебно-воспитательной деятельностью, трудоустройством [5].

В современных российских теоретических и документарных источниках понятия «социальное предпринимательство», «социальный бизнес» трактуются весьма разнородно. Часть отечественных исследователей придерживается расширенной трактовки и относит к социальному предпринимательству широкий круг некоммерческих организаций, вовлеченных в сферу обслуживания населения. Понятно, что здесь сосредоточены огромные финансовые ресурсы. Через государственные задания бюджетным и ведомственным учреждениям ежегодно распределяются примерно 12% расходов консолидированного бюджета РФ, т.е. порядка 26 тысяч рублей на одного россиянина в год [6]. Кроме того, значительная часть государственных социальных услуг оказывается через субсидии и гранты некоммерческим негосударственным организациям, закупки услуг для государственных и муниципальных нужд у коммерческих предприятий, прошедших процедуры отбора. Поэтому подчас исследователи относят к социальному предпринимательству все коммерческие предприятия, которые производят товары и услуги для жизнеобеспечения граждан.

Наблюдается и другая тенденция. Призывы крупного бизнеса к «социальной ответственности» породили различные формы благотворительной окантовки высоко прибыльных добывающих и обрабатывающих производств. Причем чем крупнее компания, тем активнее она сочетает благотворительность с собственной имиджевой рекламой. Успешно развиваются партнерства коммерческих и некоммерческих звеньев финансовой системы, чему способствуют увеличение благосостояния общества и рост среднего класса.

По нашему мнению, относить все вышеперечисленные формы предпринимательства к социальному неправильно. Более того, представляется утопичным утверждение многих исследователей о том, что в современном мире не приемлемо принятие бизнес-решений на основе принципа экономической рациональности с целью получения прибыли. Так, вместе с авторами книги «Сознательный капитализм», О.А. Канаева считает, что цели коммерческой деятельности «должны заключаться в создании общих ценностей, улучшении жизни людей» [7]. Отягощая экономическую эффективность затратами на социальную сферу, которые зачастую не способствуют росту производительности труда в сфере самого материального производства, а носят скорее «политическую окраску», многие подобные проекты в конечном итоге обречены на провал.

Корпорации могут быть надежным источником финансовых ресурсов для социальных предприятий только в тех случаях, если это соответствует их целям. А основных целей остаются две: получение от инвестиций финансовой отдачи на уровне рынка в целом либо усиление политического и социального влияния. Если же этого не происходит, финансирование социальных проектов, как правило, сворачивается. Со своей стороны, социальные предприниматели, в фундамент деятельности которых заложены регулярные вливания частных инвестиций извне, ставят под угрозу свою собственную социальную миссию.

Попытка устранить имеющиеся разночтения была предпринята в 2010 году включением в нормативные акты Минэкономразвития России официального понятия «социальное предпринимательство», которое на самом деле просто обобщило существующую практику, не устранив имеющую место неопределенность. Так, в соответствии с Приказом министерства № 411 от 01.07.2014 года, «социальное предпринимательство – это социально ответственная деятельность субъектов малого и среднего предпринимательства, направленная на решение социальных проблем». В практике финансового управления социальное предпринимательство стало смешиваться с понятием «социально ориентированная некоммерческая организация», которое введено Федеральным законом от 5 апреля 2010 г. № 40-ФЗ

«О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации по вопросу поддержки социально ориентированных некоммерческих организаций». Именно в этом документе определены полномочия органов государственной власти и органов местного самоуправления по поддержке указанных организаций, благотворительной деятельности и добровольчества, а также формы такой поддержки. Данный субсектор представляют порядка 115 тыс. организации, подавляющая часть которых строит свою деятельность на основе регулярной государственной финансовой поддержки [8].

В отечественной научной литературе существует огромное количество определений термина «социальное предпринимательство». Наиболее точным представляется определение К. Альтер: «Социальное предпринимательство – это новый способ социально-экономической деятельности, в котором соединяется социальное назначение организации с предпринимательским новаторством и достижением устойчивой самоокупаемости. В его основе лежит функционирование на основе инноваций, финансовой дисциплины и порядка ведения дел, принятого в частном секторе» [9]. В. Барينو справедливо приходит к заключению о том, что социальное предпринимательство «занимает промежуточное положение между частным сектором экономики и некоммерческим сектором: решая социальные проблемы, социальное предпринимательство функционирует как самоподдерживаемая организация за счет инновационной организации своей профессиональной деятельности» [10].

Не вступая в дискуссии по существу многочисленных определений, сформулированных зарубежными и российскими учеными, автор в целях настоящего исследования под социальным предпринимательством понимает независимые от постоянных бюджетных, частных и благотворительных инвестиций организации, деятельность которых направлена на решение общественно-полезных задач. Социальный предприниматель, планируя свою деятельность, не рассчитывает ни на государственный (муниципальный) бюджет, ни на постоянные дотации на организацию работы со стороны бизнес-структур. Их деятельность не основана на перераспределении финансовых ресурсов богатыми (а госбюджет в известном смысле к таким относится) деловыми партнерами. Именно благодаря этому основному качеству социальное предпринимательство способствует решению социально значимых проблем практически без субсидиарного участия самого государства.

Впрочем, это отнюдь не исключает активной государственной поддержки социального предпринимательства, особенно на стадии его зарождения. Именно так строится эта работа во многих развитых государствах мира. С этой точки зрения интересен отечественный проект «Кодабра», который стартовал в 2014 году как хобби его организатора в обучении детей азам программирования, а по итогам минувшего года его выручка уже превысила 1,5 млн рублей в месяц. При этом компания предлагает клиентам весьма скромные тарифные планы, а в детских домах и школах для детей с особенностями развития работает бесплатно. Проект получил развитие в 4 городах России и открывает по франшизе новые филиалы. Здесь одновременно обучаются 30 тыс. учеников по 9 основным образовательным программам. Усилия 65 штатных сотрудников многократно усиливаются энергичной поддержкой волонтерского движения [11, 12].

Интересные проекты зародились в сферах здравоохранения, социальной поддержки граждан, культуры и др., но имеют, к сожалению, единичный характер. По итогам 2017 года функционировало только 23 социальных предприятия (общероссийский и межрегиональный проекты), а также 102 предприятия в Москве и Московской области, 38 – в Кемеровской области, 37 – в Санкт-Петербурге и Ленинградской области, 25 – в Башкортостане, 19 – в Пермском крае, 18 – в Волгоградской области. В остальных субъектах Российской Федерации таких субъектов хозяйствования зарегистрированы единицы, либо они не зарегистрированы вообще [10]. Все эти проекты основываются, в основном, на общих принципах хозяйствования и имеют только те преференции, которые законодательно предусмотрены для малого и среднего бизнеса в целом.

#### *Рекомендации по поддержке социального предпринимательства*

В плане набора инструментов государственной поддержки зарубежная практика существенно многообразней. Наряду с прямой финансовой поддержкой в форме государственных грантов на этапе создания, налоговыми льготами, участием социальных предприятий в системах государственных и муниципальных закупок товаров и услуг, за рубежом широкое распространение имеют частичное возмещение стоимости оказанных такими структурами социальных услуг с использованием ваучеров, в сфере образования – государственные кредитные гарантии. В странах Европы применяются опера-

ционные субсидии, выделяемые, например, социальным предприятиям, обладающим лицензиями, сертификатами на право оказания образовательных или медицинских услуг. Ваучеры, или целевые потребительские субсидии, выдаются государственными органами непосредственно гражданам, имеющим право на ту или иную форму социальной поддержки, и затем могут использоваться получателями на оплату услуг социального предприятия [13].

На наш взгляд, данный инструмент заслуживает применения и в российских регионах. Целевые потребительские субсидии (ваучеры) могли бы найти широкое применение в таких областях деятельности, как социальная поддержка и защита граждан, в том числе при организации ухода за пожилыми гражданами, присмотра и ухода за детьми дошкольного возраста и др. [8].

Действенной формой государственной поддержки социального предпринимательства мог бы стать облегченный режим доступа к участию в программах госзакупок. Это позволяет объединять ресурсы государства и внебюджетные источники финансирования, благотворительные пожертвования и труд волонтеров. На практике же при провозглашенном равенстве участников размещения заказа, бюджетные средства, выделенные на социальные цели, по-прежнему чаще всего оказываются «закрепленными» за государственными и муниципальными учреждениями [14].

Еще одной эффективной формой поддержки социального предпринимательства является аутсорсинг. И.Д. Котляров выделяет в качестве перспективной формы аутсорсинг капитала, при котором предприятие-заказчик использует капитал (в физической или денежной форме), организованный в его интересах, но на собственный страх и риск предприятием-оператором [13]. Интересен первый опыт аутсорсинга в социальной сфере [15, 16]. Исследователи приходят к однозначному выводу, что аутсорсинг действительно способен помочь повысить эффективность функционирования государственных структур за счет привлечения внешних ресурсов. Его можно рассматривать как эффективный инструмент повышения качества государственного сервиса, государственных сервисных продуктов и государственных услуг, и по этой причине роль аутсорсинга в государственной деятельности будет повышаться [16].

Высокую эффективность социального аутсорсинга и сдерживающие его факторы показывает реализация инициативных проектов, принятых в муниципальных образованиях Пермского края, Ивановской и ряде других областей [17]. Речь идет об оказании государственных общественных услуг в таких направлениях, как оказание социальной помощи нуждающимся, уход за детьми, здравоохранение, охрана окружающей среды и др. Однако распространению аутсорсинга в существенной степени мешает отсутствие необходимой законодательной базы [18].

На наш взгляд, финансовая поддержка стартового этапа при зарождении структур социального предпринимательства могла бы быть отражена отдельным блоком в дорожной карте Национальных проектов «Образование», «Здравоохранение», «Жилье и городская среда», «Культура», «Малый бизнес». Здесь важнейшая роль принадлежит системе уже созданных институтов поддержки: бизнес-инкубаторов, региональных венчурных и гарантийных фонды, фондов прямых инвестиций, технопарков. Наиболее востребованными формами поддержки являются государственные (муниципальные) гранты, предоставление помещений для размещения, налоговые льготы и др.

Среди финансовых факторов, сдерживающих развитие социального предпринимательства, отмечается отсутствие доступного кредитования. Продолжают сохраняться невыполнимые залоговые требования, а также невозможность точного определения уровня риска ввиду несовершенства или отсутствия методик оценки кредитоспособности субъектов малого и среднего бизнеса социальной направленности [19]. Малые региональные банки, получившие базовую лицензию, при этих операциях обязаны делать в Агентство страхования вкладов дополнительные отчисления, уплачивать повышенные взносы, которые могут и должны быть уменьшены. Как следствие, решением этой самой острой проблемы для старта социального проекта зачастую становится привлечение заемных средств в МФО, последствия чего общеизвестны [20].

На региональном уровне необходимо создать специальные фонды поддержки социального предпринимательства, которые должны интегрировать информацию о доступных источниках финансовых средств, облегчить доступ к цифровым технологиям. В реестр МСП необходимо внести изменения с выделением самостоятельного блока «социальное предпринимательство».

Весьма важным нам представляется развитие самоорганизации и саморегулирования в субсекторе социального бизнеса. Именно СРО, а не государство, должны замыкать на себя инфраструктурные

функции в сфере информационной, консультационной и образовательной поддержки. Инфраструктурные функции включают в себя, в том числе, сбор и распространение информации об источниках финансирования, о лучших практиках, консультационной помощи, разработке и проведении образовательных программ и др. [8]. В выступлении на форуме организации «Опора России» «Малый бизнес – национальный проект» В.В. Путин отметил, что следует «совершенствовать и расширять линейку инструментов поддержки малого и среднего бизнеса, особенно в наиболее значимых сферах. Это в том числе... – социальное предпринимательство» [21]. Этому может способствовать расширение набора инструментов государственной поддержки социального предпринимательства с закреплением его в федеральном и региональном законодательстве.

#### Заключение

Социальное предпринимательство рассматривается нами как мощный и реальный резерв привлечения дополнительных финансовых ресурсов в реализацию национальных проектов, разработанных в соответствии с майским (2018 г.) Указом Президента РФ. Оно представляет собой баланс общественных задач и бизнес-составляющей. Здесь достаточные для развития финансовые ресурсы являются не целью, а средством, позволяющим не только эффективно решать социальные проблемы, но и оставаться независимым от постоянных инвестиций со стороны. Во многих странах социальные предприятия занимают достойное место в ряду с благотворительностью, некоммерческими инициативами, корпоративной ответственностью. Нерешенность отмеченных в настоящей статье проблем, наличие существенных разногласий и продолжающихся споров в депутатском корпусе и научном сообществе не способствуют успешному распространению первых отечественных инициатив социального предпринимательства.

В научном сообществе должны быть активизированы дискуссии с целью устранения имеющих место противоречий и выработки единых критериев. Принятие давно ожидаемого деловым сообществом закона «О социальном предпринимательстве», подзаконных актов, в которых был бы четко определен финансовый механизм взаимодействия социальных предприятий и государства, позволило бы Агентству стратегических инициатив, региональным и муниципальным органам управления мультиплицировать на территориях страны лучшие практики. Только в этом случае новое перспективное звено финансовой системы сможет получить необходимое развитие.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Финансы / под ред. Е.В. Маркиной. М.: Кнорус, 2015. 432 с.
2. Социальное предпринимательство – это что такое? [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://fb.ru/article/270779/sotsialnoe-predprinimatelstvo-eto-cto-takoe-primeryi> (дата обращения 14.02.2019).
3. Dees J.G. The Meaning of Social Entrepreneurship. Original Draft: October 31, 1998.
4. Кикал Д., Лайонс Т. Социальное предпринимательство: миссия – сделать мир лучше. [Электронный ресурс]. Режим доступа: [http://www.arctic-social.biz/library/d-kikal\\_socialnoe-predprinimatelstvo-missiya-sdelat-mir-luchshe.pdf](http://www.arctic-social.biz/library/d-kikal_socialnoe-predprinimatelstvo-missiya-sdelat-mir-luchshe.pdf) (дата обращения 14.02.2019).
5. Высоцкая Н.В. От «фабрики социального предпринимательства» – к «фабрике социальных услуг». М.: Мир, 2012.
6. Государство тратит на бесплатные соцуслуги 26 тыс руб на человека в год. [Электронный ресурс]. Режим доступа: [https://1prime.ru/state\\_regulation/20180918/829239043.html](https://1prime.ru/state_regulation/20180918/829239043.html) (дата обращения 14.02.2019).
7. Канаева О.А. Социальные императивы устойчивого развития // Вестник СПбГУ. Экономика. 2018. Т. 34. Вып. 1. С. 26–58.
8. Беневоленский В.Б., Шмулевич Е.О. Государственная поддержка социально ориентированных НКО в свете зарубежного опыта // Вопросы государственного и муниципального управления. 2013. № 3. С. 150-169.
9. Альтер К. Социальное предпринимательство в России. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://edu53.ru/np-includes/upload/2015/04/02/7673.pdf> ( дата обращения 14.02.2019).
10. Баринаева В. Зарубежный опыт развития социального предпринимательства и возможность его применения в России // Научные труды Института Гайдара. № 174. С. 5-97.
11. Школа программирования и цифрового творчества для детей. [Электронный ресурс]. Режим доступа: [https://start.codabra.org/msk\\_exp\\_form?custom-231348=newform&utm\\_exp\\_id=182905957-11.PwWuTD7VTa2pnejInvqOUA.1](https://start.codabra.org/msk_exp_form?custom-231348=newform&utm_exp_id=182905957-11.PwWuTD7VTa2pnejInvqOUA.1) (дата обращения 14.02.2019).
12. Абра «Кодабра»: как заработать на обучении детей программированию. [Электронный ресурс]. Режим доступа: [https://www.rbc.ru/own\\_business/26/09/2017/59c3c7d89a794794de50d970](https://www.rbc.ru/own_business/26/09/2017/59c3c7d89a794794de50d970) (дата обращения 14.02.2019).

13. *Котляров И.Д.* Взаимодействие предприятий при аутсорсинге: экономические, организационные и финансовые аспекты // Экономические и социальные перемены: факты, тенденции, прогноз. 2011. № 2 (14). С. 136-143.
14. *Муллерова Г.А.* Влияние инвестиций в социальную инфраструктуру на финансовую эффективность российских компаний // Финансовая аналитика: проблемы и решения. 2011. № 16 (58). С. 64-67.
15. *Хайруллина И.С.* Проблемы внедрения аутсорсинга в российское здравоохранение // Экономика и управление в сфере услуг. 2009. С. 382-384.
16. *Котляров И.Д.* Применение аутсорсинга в государственной деятельности в РФ // Вопросы государственного и муниципального управления. 2012. № 2. С. 112-120.
17. *Зобнин А.В.* Реализация концепции социального аутсорсинга на территории Фурмановского муниципального района Ивановской области // Вопросы государственного и муниципального управления. 2011. № 1. С. 167-177.
18. 1-ая Международная конференция «Аутсорсинг 2012: от хорошего к великому». [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.garant.ru/info/infopartner/385061/#ixzz5fVucta7s> (дата обращения 14.02.2019).
19. *Карпенко В., Слуцкий А.* Оценка залогов при кредитовании: некоторые проблемы и пути их решения // Деньги и кредит. 2012. № 1. С. 58-68.
20. *Карпенко В.* Макровозможности микрофинансов. Банковский ритэйл // Регламент. 2011. № 2 (21). С. 61-62.
21. Форум «Малый бизнес – национальный проект!» [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.kremlin.ru/events/president/news/58879> (дата обращения 14.02.2019).

Аркин П.А., Иванов М.Б., Бородина Е.П.

**МЕТОДИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ  
ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫХ МЕХАНИЗМОВ ГОСУДАРСТВЕННОЙ  
ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ПОЛИТИКИ В ЧАСТИ РАЗВИТИЯ СИСТЕМЫ  
ТРЕТЕЙСКИХ СУДОВ ПРИ РАЗРЕШЕНИИ ЭКОНОМИЧЕСКИХ СПОРОВ**

*Аннотация.* Важной задачей реализации государственной экономической политики считается судебная реформа, в том числе в области разрешения экономических споров. Современное состояние вопроса арбитрабельности в России состоит в экономически неэффективных механизмах деятельности третейских судов при разрешении экономических споров, что в итоге выражается как в снижении инвестиционной привлекательности, так и в значительной стоимости юридических услуг. Одним из способов решения проблемы видится развитие института третейского судопроизводства, как формы совершенствования институциональных механизмов государственной экономической политики.

*Ключевые слова.* Экономические споры, государственная экономическая политика, третейский суд, арбитрабельность.

Arkin P.A., Ivanov M.B., Borodina E.P.

**METHODS OF IMPROVING INSTITUTIONAL MECHANISMS  
OF THE STATE ECONOMIC POLICY ON THE EXAMPLE OF THE DEVELOPMENT  
OF THE TRADE COURTS FOR RESOLUTION OF ECONOMIC DISPUTES**

*Abstract.* An important task in implementing state economic policy is judicial reform which includes the area of economic dispute resolution. The current state of the issue of arbitrability in Russia consists of the economically inefficient mechanisms that found activity of arbitration courts in terms of resolving economic disputes, which ultimately results in both – a decrease in investment attractiveness and a significant cost of legal services. One of the ways of implementation is the development of arbitration proceedings as an institution – as a way of improving the institutional mechanisms of state economic policy.

*Keywords.* Economic disputes, state economic policy, arbitration, arbitrability.

Важной задачей разработки и реализации системы государственного управления, в том числе государственной экономической политики (ГЭП), считается судебная реформа, в том числе в области раз-

---

ГРНТИ 06.39.02

© Аркин П.А., Иванов М.Б., Бородина Е.П., 2019

Павел Александрович Аркин – доктор экономических наук, профессор, профессор кафедры процессов управления наукоемкими производствами Санкт-Петербургского политехнического университета Петра Великого.

Макар Борисович Иванов – аспирант кафедры экономики и управления предприятиями и производственными комплексами Санкт-Петербургского государственного экономического университета.

Екатерина Павловна Бородина – помощник заместителя генерального директора по развитию ООО «Каскад технологий» (г. Санкт-Петербург).

Контактные данные для связи с авторами (Аркин П.А.): 197376, Санкт-Петербург, наб. реки Карповки, 5 (Russia, St. Petersburg, Karovka emb., 5). Тел.: 8 (812) 234-85-95.

Статья поступила в редакцию 28.02.2019.

решения экономических споров. Можно согласиться с рядом авторов, «что ГЭП должна влиять не непосредственно на поведение субъектов хозяйствования, а на систему их экономических стимулов, формировать желательные стратегии поведения не напрямую, на основе реализации властных полномочий, а косвенным путем» [11].

Современное состояние вопроса арбитрабельности в Российской Федерации заключается в оформленных законодательно, но в значительной степени экономически неэффективных механизмах деятельности арбитражных и третейских судов при разрешении экономических споров. Экономическая неэффективность видится в области бюрократизированности данных механизмов, что, зачастую, выливается, как в снижение инвестиционной привлекательности экономической деятельности в Российской Федерации, так и в значительную стоимость юридических услуг при разрешении любых, даже незначительных по размеру, исковых требований.

Согласно статье 118 Конституции Российской Федерации, правосудие в Российской Федерации осуществляется только судом [17]. Далее данная статья регламентирует, что судебная власть осуществляется посредством конституционного, административного, гражданского и уголовного судопроизводства. В редакции Конституции Российской Федерации, действовавшей до 6 февраля 2014 года, была 127 статья, регламентирующая деятельность Высшего арбитражного суда Российской Федерации и упраздненная Федеральным конституционным законом от 05.02.2014 № 2-ФКЗ [20]. При этом даже до 06.02.2014 конкретно не говорилось о месте арбитражных судов и их роли в судебной системе России, что вызывало многочисленные споры.

Например, М.А. Рожкова считает, что арбитражное судопроизводство нужно отнести к гражданскому судопроизводству, что нет очевидной необходимости в его выделении [29]. Сторонники данной точки зрения утверждают, что в статье 118 Конституции Российской Федерации гражданское судопроизводство употребляется в широком значении, а именно, что гражданское судопроизводство включает в себя как гражданскую процессуальную форму, так и арбитражную процессуальную форму. В качестве доводов приводятся сходство в составе участников, подаче и принятии иска, процессуальных сроках и т.д. При этом Гражданский процессуальный кодекс Российской Федерации четко оговаривает, что суды общей юрисдикции не рассматривают экономические споры [13].

С другой, отличной от вышеизложенной, точки зрения Р.М. Джавахяна, правосудие представляет собой особый вид государственной деятельности, которая осуществляется на основе федеральных законов посредством судов, разрешающих отнесенные к их ведению споры [14]. Это осуществляется с помощью правовых процессуальных форм, которые делятся на уголовное, административное, гражданское и арбитражное судопроизводство. Помимо этого, арбитражный суд является государственным судом и, следовательно, является частью судебной власти в России.

После упразднения Высшего арбитражного суда Российской Федерации, его деятельность и полномочия перешли к Верховному суду Российской Федерации. Согласно статье 126 Конституции Российской Федерации, Верховный суд Российской Федерации «является высшим судебным органом по гражданским делам, разрешению экономических споров, уголовным, административным и иным делам, подсудным судам, образованным в соответствии с федеральным конституционным законом» [17]. Таким образом, законодатель внедрил словосочетание «экономические споры», что определяет арбитражное судопроизводство в России, так как экономические споры подведомственны только арбитражным судам.

Федеральный конституционный закон № 1-ФКЗ «Об арбитражных судах в Российской Федерации» вступил в законную силу 28 апреля 1995 года и включает в себя общие положения деятельности арбитражных судов. Статья 3 данного закона определяет систему арбитражных судов Российской Федерации: арбитражные суды округов; арбитражные апелляционные суды; арбитражные суды первой инстанции (субъектов Российской Федерации); специализированные арбитражные суды [22].

Россия состоит из 85 субъектов федерации, которые образуют 8 федеральных округов. Тем самым, существует 85 арбитражных судов, рассматривающих экономические споры в первой инстанции. Апелляционных судов примерно по два в каждом округе, в России их 21. Арбитражных судов кассационной инстанции – 10 [3]. К специализированным арбитражным судам относится суд по интеллектуальным правам, который рассматривает в основном экономические споры в соответствии с частью четвертой Гражданского кодекса Российской Федерации, в том числе споры касательно размещения авторских материалов в информационно-коммуникационной сети «Интернет» (более подробно в [6]).

Согласно Арбитражному процессуальному кодексу Российской Федерации, арбитражные споры могут быть переданы на рассмотрение в третейский суд, если у сторон имеется соответствующее соглашение. Третейские разбирательства регулируются федеральным законом «Об арбитраже (третейском разбирательстве) в Российской Федерации» [21]. Важно отметить, что третейские суды являются коммерческими и негосударственными. Тем самым, третейское разбирательство представляет собой общепризнанный, демократический, и при этом не альтернативный, а дополнительный государственному правосудию способ разрешения споров. Лица, стороны, организации, граждане вправе сами выбирать способ защиты своих прав. Третейское разбирательство строится на практически таких же принципах как в гражданском или арбитражном процессе (принцип состязательности, принцип справедливости, принцип законности) [1].

Согласно статистическим данным, третейским разбирательством или, как его еще называют, коммерческим арбитражом, пользуются менее 5% предпринимателей, что безусловно (и неизменно с начала 1990-х годов [5, 8]) негативно влияет на предпринимательский климат в России. Одним из способов реализации ГЭП является расширение и развитие института третейского судопроизводства. Чтобы третейский суд рассматривал дело, у сторон должно быть подписанное арбитражное соглашение. При этом, есть ряд дел, которые не могут рассматриваться в третейском суде, например, дела о банкротстве, защита интеллектуальных прав, установление фактов, имеющих юридическое значение и др. (статья 33 Арбитражного процессуального кодекса Российской Федерации – АПК РФ) [4].

Если говорить о преимуществах разбирательств в третейском суде, то необходимо упомянуть о возможности сторон самим выбирать арбитров, также спор рассматривается сроком от двух дней до одного месяца, сумма сбора ниже государственной пошлины [32]. В то же время, одной из практических проблем третейского судопроизводства является бюрократизированность получения исполнительного листа по решению третейского суда. Выдаче исполнительного листа на решение третейского суда посвящены статьи 236-240 АПК РФ. Исполнительный лист можно получить только в государственном районе или государственном арбитражном суде, выполнив при этом ряд юридически значимых действий, например, необходимо написать заявление в установленной форме, приложить к нему указанные документы. Заявление будет рассматриваться судьей в судебном заседании с вызовом сторон. Государственный суд должен рассмотреть заявление в срок, не превышающий одного месяца. Понятно, что данный административный барьер хоть и является законным, но отталкивает многих предпринимателей от выбора третейского суда.

Необходимо отметить, что, по оценкам, до трети споров, разрешаемых арбитражными судами, уже сегодня могли бы рассматриваться третейскими судами. В качестве примера можно привести арбитражные дела ЗАО «Завод им. Козицкого», согласно которым за последние шесть лет фактически было рассмотрено три спора: в 2013 году – носил административный характер и не мог быть рассмотрен третейским судом [24, 30]; в 2016 году – носил экономический характер и мог быть рассмотрен третейским судом [25, 31]; в 2018 году группа исков по одному требованию носила чисто административный характер и не могла быть рассмотрена третейским судом [26, 27, 28].

Почему же до сих пор, несмотря на преимущества разбирательств в третейском суде, даже с вступлением в силу нового федерального закона, способствующего развитию третейских судов, юридические лица, граждане и индивидуальные предприниматели обращаются за помощью в государственные арбитражные суды? Стороны не заключают специальные соглашения, без соглашения не с чем идти в третейский суд. Также, дело в доверии предпринимателей государственному суду и недоверии коммерческому. Заплатить государственную пошлину является логичным, платить за коммерческое разбирательство – нет. Как совершенно справедливо отметил В.Ф. Яковлев в своей работе «Избранные труды. Арбитражные суды: становление и развитие», популярность и в принципе существование третейских судов будет зависеть от профессиональности и беспристрастности разрешения споров [34].

В международной практике существует понятие арбитрабельности (*arbitrability* – англ.). Данное понятие пришло из английского языка и его можно определить как спор, объект которого может быть предметом разбирательства в арбитраже. В последнее время в большинстве экономически развитых стран практически не осталось споров между юридическими лицами, которые нельзя бы было решить посредством арбитражного разбирательства. Арбитрабельными признаются споры, которые затрагивают общественно значимое регулирование. В России на этот счет неоднозначная судебная практика и мнения специалистов.

Для примера можно привести споры по поводу государственных закупок, которые в большинстве стран считаются арбитрабельными, иногда с определенным регулированием, но все же арбитрабельными. Или споры, связанные с государственно-частным партнерством (более подробно в [9]). Одним из наиболее значимых факторов признания имеющих государственное значение споров неарбитрабельными, является наличие влияния более сильной стороны на более слабую при подписании договора и арбитражной оговорки. Другими словами, лицо со стороны, имеющее важное значение для государства, может принудить частное лицо к подписанию арбитражного соглашения на более выгодных для него условиях. Здесь необходимо отметить для условий России и возникновение конфликта как интересов, так и психологического для представителей участников в рамках системы государственной службы [12], что в случае негосударственного арбитража невозможно.

Так, Верховный суд США заключает, что довод наличия влияния более сильной стороны на более слабую при подписании договора и арбитражной оговорки должен скорее относиться к вопросу действительности принужденного соглашения, чем к вопросу его арбитрабельности. Также, Верховный суд США опроверг такой довод против неарбитрабельности как некомпетентность третейских (арбитражных) судей. Некомпетентными они могут быть, так как стороны сами назначают состав суда из частных лиц. Близким с некомпетентностью является довод о сложности самого спора и невозможности его разрешения арбитрами. Данный довод Верховный суд США также опроверг, назвав необоснованным. Можно прийти к выводу, что даже споры, затрагивающие общественно значимое регулирование, в принципе могут признаваться арбитрабельными.

В большинстве экономически развитых стран является нормальным рассматривать в арбитраже разбирательства, где одной из сторон выступает публичный субъект. Так, крупные международные организации подписывают контракты с государством только при условии подписания арбитражного соглашения. Важно понимать, что публичный субъект должен выступать в арбитражном споре на равных с частной организацией. На возможность выступления публичного субъекта в качестве стороны арбитража указывает вторая статья Европейской конвенции о внешнеторговом арбитраже 1961 года [15], ратифицированная Указом Президиума Верховного совета СССР от 14 мая 1962 года № 67- VI. Согласно статье 2 данной Конвенции, арбитражные споры, предмет которых связан с операциями по внешней торговле, а стороной согласно национальному закону является публичный субъект, имеют право заключать арбитражные соглашения.

Когда речь идет о внутренних спорах, российские публичные субъекты не могут принимать участие в третейском разбирательстве и не могут заключать арбитражное соглашение [18]. Но как отмечали некоторые участники конференции «Российский арбитражный день – 2018» наша страна также идет в направлении развития арбитрабельности [2]. Так, например, еще недавно корпоративные споры признавались неарбитрабельными. Арбитражная реформа, проведенная в конце 2015 года, позволила признать корпоративные споры арбитрабельными, за исключением спора, в котором участвует общество, имеющее стратегическое значение для обеспечения обороны страны и безопасности государства [4]. Помимо этого, АПК РФ содержит не исчерпывающий, но при этом имеющий закрытый характер список перечень споров, которые нельзя передать на разрешение в третейский суд.

Например, не являются арбитрабельными в России: споры, связанные с банкротством либо несостоятельностью юридических, физических лиц – п. 1 ч. 2 ст. 33 АПК РФ, п. 1 ч. 6 ст. 27 АПК РФ; споры, связанные с отказом в государственной регистрации, уклонении от государственной регистрации юридических лиц, индивидуальных предпринимателей – п. 1 ч. 2 ст. 33 АПК РФ, п. 3 ч. 6 ст. 27 АПК РФ; споры, связанные с защитой интеллектуальных прав с участием организаций, осуществляющих коллективное управление авторскими и смежными правами, а также по спорам, отнесенным к подсудности Суда по интеллектуальным правам в соответствии с ч. 4 ст. 34 АПК РФ – п. 1 ч. 2 ст. 33 АПК РФ, п. 6 ч. 6 ст. 27 АПК РФ; все споры, возникающие из административных и иных публичных отношений – п. 2 ч. 2 ст. 33 АПК РФ, раздел 3 АПК РФ, включающий главы 22-26; споры, касающиеся дел об установлении имеющих юридическое значение фактов – п. 3 ч. 2 ст. 33 АПК РФ, глава 27 АПК РФ; споры, связанные с защитой прав и законных интересов группы лиц – п. 3 ч. 2 ст. 33 АПК РФ, глава 28.2 АПК РФ; споры, связанные с возмещением причиненного окружающей среде вреда – п. 7 ч. 2 ст. 33 АПК РФ и др.

Таким образом, можно прийти к выводу, что в России споры признаются неарбитрабельными из-за нечастноправовых правоотношений, то есть если одной из сторон выступает публичный субъект,

либо, как в случае с банкротством, из-за процессуальной невозможности разрешения спора в третейском суде.

С точки зрения С.М. Маркова в английском языке слово «arbitration» означает третейский суд и медиация, а «arbitration court», что дословно переводится как «арбитражный суд», в русском языке нужно перевести как «третейский суд» [19]. За пределами нашей страны третейский суд и арбитраж представляют собой единый негосударственный орган. Он рассматривает экономические споры, при имеющемся между сторонами правильно оформленном соглашении. Важным аспектом является то, что стороны обязаны подчиняться решениям третейского суда. Общим у российского арбитража и европейского является предмет арбитражного соглашения – имущественное требование. Законченного единого и общего перечня требований, рассматриваемых третейским судом, нет, зато в некоторых странах есть исключения из подведомственности третейских судов.

Приведем примеры развитого арбитражного судопроизводства на примере ряда экономически развитых стран. Федеративная Республика Германия хоть и не является самой популярной страной в части арбитража, но она интересна тем, что здесь относительно недавно прошла арбитражная реформа, вследствие которой были внесены изменения в гражданский процессуальный кодекс. Данная реформа была направлена на развитие немецкого арбитража и усиление позиций Германии на международной арене арбитражного права. Изменения в Гражданский процессуальный кодекс Германии вступили в силу первого января 1998 года и сопровождалась введением положений Типового закона ЮНСИТРАЛ о международном торговом арбитраже, который был направлен на расширение национального немецкого арбитража и на популяризацию международного арбитража не только в Германии, но и в странах Европы и Северной Америке. Помимо Типового закона ЮНСИТРАЛ есть ряд других важных для осуществления правосудия законов: Билль федерального правительства 1994 года (Kommission zur Neuordnung des Schiedsverfahrensrechts – нем.); закон о внесении изменений в закон об арбитраже 1998 года и др.

В названии Федеративной Республики Германии прямо указывается на то, что данная страна имеет федеративное устройство, что, в свою очередь, означает наличие федеральных земель (Bundesland – нем.). Федеративное устройство противоречит существованию какого-либо города в качестве единого арбитражного центра. Поэтому была создана специальная организация, которая помогла централизовать арбитражные разбирательства. Наличие такой организации является и главной отличительной особенностью немецкого арбитража от большинства других европейских стран. Она получила название «Немецкая институция по арбитражному делу» (Deutsche Institution für Schiedsgerichtsbarkeit – нем.) или, можно еще перевести как «Германский Арбитражный институт» [36]. Данная организация была основана в 1992 году путем объединения Немецкого института арбитражного дела (Deutsches Institut für Schiedsgerichtswesen – DIS) и Немецкого комитета по арбитражному делу (Deutscher Ausschuss für Schiedsgerichtswesen – DAS), имеет главный офис в Берлине. Здесь рассматриваются около сотни дел в год, растет популярность Германского Арбитражного института в мире, сюда обращается также большое количество иностранных организаций [10].

Для понимания популярности вышеупомянутого немецкого института, важно отметить, что арбитражные решения имеют такую же силу, как и решения государственных судов. Стороны обязаны исполнить арбитражное решение. Если решения не исполняются сторонами самостоятельно, они приводятся в принудительном порядке к исполнению государственным судом Германии (подробнее можно посмотреть в [7]). Федеративная Республика Германия участвует в большинстве конвенций, которые являются регулятором немецкого арбитража. Например, Европейская конвенция о внешне-торговом арбитраже [15], заключенная в Женеве 21 апреля 1961 года (СССР, затем Российская Федерация также является участником с 27 июня 1962 года). Еще один не менее важный документ – Нью-Йоркская конвенция о признании и приведении в исполнение иностранных арбитражных решений [16], заключенная в 1958 году, ратифицированная в СССР в 1960 году.

Регламент ЮНСИТРАЛ был пересмотрен в 2010 году в Нью-Йорке. В конвенции комиссия Организации объединенных наций по праву международной торговли еще в 1976 году в Гааге определила основные понятия арбитражного права, а именно: что регламентирует данная конвенция, каковы сроки рассмотрения дел, кто может быть представителем в суде, состав арбитров, место и язык арбитражного разбирательства, представление доказательств и др. Необходимо отметить, что регламент дает право Генеральному Секретарю Постоянного Третейского Суда назначать или выступать самому

в качестве компетентного органа. Постоянный Третейский Суд (Permanent court of arbitration – англ.) был основан в 1899 году и находится в Гааге, Нидерланды. Он представляет собой международную разрешающую арбитражные споры организацию и имеет свой Арбитражный Регламент Постоянного Третейского Суда 2012 года.

Постоянный Третейский Суд рассматривает ежегодно большое количество дел, связанных с разбирательствами между иностранными инвесторами и государствами, или, например, спорами, вытекающими из договоров, заключенных между государствами. Помимо Постоянного Третейского Суда существует еще Лондонский международный третейский суд (London Court of International Arbitration – англ.), который был создан 5 апреля 1883 года. Он занимает почетное место в международном арбитраже. Интересным фактом является то, что 4/5 всех рассматриваемых дел имеют в качестве стороны иностранного гражданина либо иностранную организацию. Лондонский международный третейский суд базируется на трехуровневой ступени, которая состоит из Арбитражного суда, Компании и Секретариата [38].

Под Компанией понимается некоммерческая организация, правление которой не участвует в рассмотрении дел, а – скорее – ведет бизнес Арбитражного суда и занимается его развитием. Важной функцией Компании является назначение членов Арбитражного суда, который, в свою очередь, состоит из 35 членов. Основными функциями Арбитражного суда как одного из уровней Лондонского международного третейского суда являются контроль расходов, назначение трибуналов и определение проблем для арбитров. Секретариат в ответе за урегулирование споров, которые сюда переданы. Лондонский международный третейский суд имеет свой Арбитражный регламент (Arbitration rules – англ.), который ступил в силу 1 октября 2014 года.

Интересным отличием деятельности данного суда от Немецкой институции по арбитражному делу является правомочие только Арбитражного суда назначать арбитров. Если стороны в Великобритании согласились на арбитражное разбирательство, то они уже не могут обратиться в государственный суд, также они не могут подать на апелляцию или на пересмотр. Решения Суда считаются обязательными и окончательными, стороны обязаны их исполнять незамедлительно. Лондонский международный третейский суд публикует решения только с письменного разрешения всех участвующих в деле сторон и арбитров. Необходимо отметить, что никто из членов Лондонского международного третейского суда, включающего в себя всех должностных лиц, работников, президента и т.д., не несет ответственности перед сторонами за свои действия/бездействия, если совершенные ими действия/бездействия не являются умышленными (в случае если стороны не имеют доказательства) и не противоречат общему законодательству.

Помимо Великобритании представителем прецедентного права являются Соединенные Штаты Америки, где существует своя Американская Арбитражная Ассоциация (American Arbitration Association – англ.), основанная в 1926 году. Она представляет собой важнейшее арбитражное учреждение на территории Соединенных Штатов Америки, занимается разрешением международных споров посредством Интернационального центра для разрешения споров (International centre for dispute resolution – англ.) [37]. Согласно официальному сайту данной Ассоциации, арбитражем признается внесудебное разрешение спора между сторонами, заключившими договор. Спор разрешается беспристрастным арбитром, что считается очень быстрым и выгодным процессом.

Известным арбитражем, в частности среди российских компаний, является Арбитражный институт Стокгольмской торговой палаты (Arbitration institute of the Stockholm chamber of commerce – англ.), который занимается разрешением споров как национальных компаний, так и международных. В 2017 году Стокгольмский арбитраж рассмотрел 200 дел, среди участников которых 96 – международные организации, 104 – национальные шведские [35]. Этот показатель указывает на предпочтительность международных споров. Еще в 1970 году Торговая палата Стокгольма была выбрана Советским Союзом и Соединенными Штатами Америки как разрешающий торговые споры нейтральный центр. Для того, чтобы Стокгольмская торговая палата приняла иск, необходимо иметь между сторонами соглашение, составленное в соответствии с регламентом данной организации.

Необходимо отметить, что Российская Федерация является участником Нью-Йоркской конвенции о признании и приведении в исполнение иностранных арбитражных решений. В России существует практика признания иностранных решений [33]. Практика арбитражных судов показывает, что решения иностранных судов приводятся к исполнению на территории России. В качестве примера можно привести Определение Арбитражного суда города Москвы от 16.03.2017, в котором суд признал приказ Высокого суда Правосудия Англии и Уэльса [23].

В заключение необходимо отметить:

- система государственного арбитражного судопроизводства в Российской Федерации рассматривает преобладающее количество дел в области экономических споров, в то время как созданная система негосударственного арбитража в виде третейских судов пока рассматривает не более 5% экономических споров;
- система негосударственного арбитража России в форме третейских судов имеет значительные ограничения в видах рассматриваемых споров и усложненные на практике механизмы реализации судебных решений, что в совокупности делает затруднительным ее применение для экономических споров;
- развитие арбитражного судопроизводства как в мире, так и в России идет по пути уравнивания в экономических спорах частных и публичных субъектов, что стимулирует международную инвестиционную деятельность;
- в большинстве экономически развитых стран действуют национальные негосударственные арбитражные (третейские) суды, которым дана возможность рассматривать споры между частными субъектами права различных стран, а в некоторых случаях и публичных субъектов, на основании соответствующих договоров, тогда как в Российской Федерации споры с участием любых публичных субъектов и их учреждений может рассматривать исключительно государственный арбитраж;
- видится необходимость дальнейшего развития арбитрабельности в России путем совершенствования институциональных механизмов ГЭП.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. *Акуев М.Н., Акчурина М.А., Андреева Т.К.* и др. Научно-практический постатейный комментарий к законодательству о третейских судах / под общей ред. В.В. Хвалея. М.: РАА, 2017. 935 с.
2. *Алехин С.Н., Асосков А.В., Грищенко А.В.* и др. Новые горизонты международного арбитража // Сборник статей выступающих на конференции «Российский арбитражный день – 2018» / под ред. А.В. Асоскова, А.И. Муранова, Р.М. Ходыкина. Вып. 4. М.: Ассоциация исследователей международного частного и сравнительного права, 2018. 349 с.
3. Арбитражные суды округов. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.arbitr.ru/as/okrug> (дата обращения 27.12.2018).
4. Арбитражный процессуальный кодекс Российской Федерации: федеральный закон от 24.07.2002 г. № 95-ФЗ.
5. *Аркин П.А.* Правовые основы предпринимательской деятельности. СПб.: СПбГТИ(ТУ), 1994. 80 с.
6. *Аркин П.А., Иванов М.Б., Бородин Е.П.* Методические вопросы управления интеллектуальной собственностью, публикуемой на сайтах в информационно-телекоммуникационной сети «Интернет» // Известия Санкт-Петербургского государственного экономического университета. 2018. № 1 (109). С. 75-82.
7. *Аркин П.А., Ивкова О.В.* Реформа законодательства Федеративной Республики Германии в области недобросовестной конкуренции // Известия Санкт-Петербургского государственного технологического института (технического университета). 2007. № 1 (27). С. 105-109.
8. *Аркин П.А., Матеренко Г.Н., Калашиников П.Л.* Коммерческое право. СПб.: СПбГТИ(ТУ), 1994. 56 с.
9. *Аркин П.А., Соловейчик К.А., Бородин Е.П.* Государственно-частное партнерство и концессия: экономический и правовой анализ механизма привлечения инвестиций в государственный сектор // Известия Санкт-Петербургского государственного экономического университета. 2015. № 5 (95). С. 37-43.
10. *Артемова Ю.А., Борисова Е.А., Ермакова Е.П.* и др. Способы разрешения споров в разнотипных право-порядках. М.: Инфотропик Медиа, 2017. 424 с.
11. *Вертакова Ю.В., Курбанов А.Х., Плотников В.А.* Государственная экономическая политика в системе государственного управления: особенности разработки и реализации в России // Управленческое консультирование. 2016. № 12 (96). С. 99-107.
12. *Горшков А.С., Голянич В.М., Исаева Е.Р., Аркин П.А.* Технологии управления конфликтами в системе государственной службы. СПб: Санкт-Петербургский государственный технологический институт (технический университет), 2006. 160 с.
13. Гражданский процессуальный кодекс Российской Федерации: федеральный закон от 14.11.2002 г. № 138-ФЗ.
14. *Джавахан Р.М.* К вопросу о конституционно-правовых основах арбитражного судопроизводства. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://www.sovremennoeravno.ru> (дата обращения 27.12.2018).
15. Европейская Конвенция о внешнеторговом арбитраже (заключена в г. Женеве 21.04.1961) (вместе со "Статусом Европейской Конвенции о внешнеторговом арбитраже (Женева, 21 апреля 1961 года)") // Вестник ВАС РФ. 1993. № 10.

16. Конвенция Организации Объединенных Наций о признании и приведении в исполнение иностранных арбитражных решений (Заключена в г. Нью-Йорк в 1958 г.) (вместе со "Статусом Конвенции о признании и приведении в исполнение иностранных арбитражных решений (Нью-Йорк, 10 июня 1958 года)") // Вестник ВАС РФ. 1993. № 8.
17. Конституция Российской Федерации: принята всенародным голосованием 12.12.1993, с учетом поправок, внесенных федеральными конституционными законами от 30.12.2008 г. № 6-ФКЗ, от 30.12.2008 г. № 7-ФКЗ, от 05.02.2014 г. № 2-ФКЗ, от 21.07.2014 г. № 11-ФКЗ // Собрание законодательства РФ. 04.08.2014. № 31. Ст. 4398.
18. Курочкин С.А. Третейское разбирательство и международный коммерческий арбитраж. М.: Статут, 2017. 288 с.
19. Марков С.М. Арбитраж и медиация открытого общества (на примере дела ЮКОСа) // Арбитражный и гражданский процесс. 2015. № 9. С. 35-40.
20. О Верховном Суде Российской Федерации и прокуратуре Российской Федерации: федеральный конституционный закон от 05.02.2014 г. № 2-ФКЗ.
21. Об арбитраже (третейском разбирательстве) в Российской Федерации: федеральный закон от 29.12.2015 г. № 382-ФЗ.
22. Об арбитражных судах в Российской Федерации: федеральный конституционный закон от 28.04.1995 г. № 1-ФКЗ.
23. Определение Арбитражного суда города Москвы от 16.03.2017. Дело No А40–202676/15-29-1644. [Электронный ресурс]. Режим доступа: [http://kad.arbitr.ru/PdfDocument/58a108ef-2482-425b-a032-f328372ea1f7/5757abe9-05e1-41ca-9744-fa1d687e288a/A40-202676-2015\\_20170316\\_Opredelenie.pdf](http://kad.arbitr.ru/PdfDocument/58a108ef-2482-425b-a032-f328372ea1f7/5757abe9-05e1-41ca-9744-fa1d687e288a/A40-202676-2015_20170316_Opredelenie.pdf) (дата обращения 27.12.2018).
24. Решение Арбитражного суда города Санкт-Петербурга и Ленинградской области от 14.06.2013. Дело No А56–20996/2013. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.spb.arbitr.ru/cases/cdoc?docnd=1929795004> (дата обращения 27.12.2018).
25. Решение Арбитражного суда города Санкт-Петербурга и Ленинградской области от 12.12.2016. Дело No А56–51682/2016. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.spb.arbitr.ru/cases/cdoc?docnd=1929795004> (дата обращения 27.12.2018).
26. Решение Арбитражного суда города Санкт-Петербурга и Ленинградской области от 08.07.2018. Дело No А56–63923/2018. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.spb.arbitr.ru/cases/cdoc?docnd=1929795004> (дата обращения 27.12.2018).
27. Решение Арбитражного суда города Санкт-Петербурга и Ленинградской области от 17.08.2018. Дело No А56–80059/2018. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.spb.arbitr.ru/cases/cdoc?docnd=1929795004> (дата обращения 27.12.2018).
28. Решение Арбитражного суда города Санкт-Петербурга и Ленинградской области от 27.08.2018. Дело No А56–80383/2018. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.spb.arbitr.ru/cases/cdoc?docnd=1929795004> (дата обращения 27.12.2018).
29. Рожкова М.А. Актуальные вопросы арбитражного процессуального права: соотношение гражданского и арбитражного процесса, понятие гражданского дела, диспозитивность в арбитражном процессе // Законодательство. 2001. № 10. С. 49-51.
30. Постановление Тринадцатого арбитражного апелляционного суда от 28.11.2013. Дело No А56–20996/2013. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.spb.arbitr.ru/cases/cdoc?docnd=1929795004> (дата обращения 27.12.2018).
31. Постановление Тринадцатого арбитражного апелляционного суда от 23.03.2017. Дело No А56–51682/2016. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.spb.arbitr.ru/cases/cdoc?docnd=1929795004> (дата обращения 27.12.2018).
32. Третейский суд Санкт-Петербурга и Ленинградской области. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.senterplus.spb.ru/trejetskij-sud> (дата обращения 27.12.2018).
33. Чуркина Л.М. Арбитражная практика признания и приведения в исполнение иностранных арбитражных решений в Российской Федерации // Вестник Омской юридической академии. 2018. № 2. С. 163-167.
34. Яковлев В.Ф. Избранные труды. Т. 3: Арбитражные суды: становление и развитие. М.: Статут, 2013. 749 с.
35. Arbitration Institute of the Stockholm Chamber Commerce. SCC STATISTICS 2017. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://sccinstitute.com/statistics> (дата обращения 27.12.2018).
36. Deutsche Institution fur Schiedsgerichtsbarkeit. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.dis-arb.de> (дата обращения 27.12.2018).
37. International Centre for Dispute Resolution. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://www.icdr.org> (дата обращения 27.12.2018).
38. LCIA Arbitration and ADR worldwide. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.lcia.org/LCIA/organisation.aspx> (дата обращения 27.12.2018).

Князьнеделин Р.А., Курбанов А.Х., Крехотнев Р.Н.

## ПРИМЕНЕНИЕ МОДЕЛИ ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА КАК ИНСТРУМЕНТА РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ ОБОРОННО-ПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА И ЧАСТНЫХ ОПЕРАТОРОВ

***Аннотация.** В современных условиях развитие производственно-экономических систем, как правило, осуществляется путем конструктивного взаимодействия бизнеса и государства. Реализуется данный сценарий в рамках механизма государственно-частного партнёрства. Характер взаимодействия, модели, методы и конкретные формы могут существенно различаться. Особое внимание применению инструментария государственно-частного партнёрства должно уделяться в оборонно-промышленном комплексе, поскольку он, как правило, является драйвером развития промышленного производства и основным поставщиком продукции для военной организации государства. Принятие ошибочных или неэффективных управленческих решений в данной сфере представляет угрозу для национальной безопасности страны, экономические потери, при этом, являются практически неисчислимыми.*

***Ключевые слова.** Государственно-частное партнерство, оборонно-промышленный комплекс, инструмент управления.*

Knyaznedelin R.A., Kurbanov A.Kh., Krekotnev R.N.

## APPLICATION OF THE PUBLIC-PRIVATE PARTNERSHIP MODEL AS A TOOL DEVELOPMENT OF ENTERPRISES DEFENSE INDUSTRIAL COMPLEX AND PRIVATE OPERATORS

***Abstract.** In modern conditions, the development of production and economic systems, as a rule, is carried out through constructive interaction between business and the state. This scenario is implemented under the mechanism of public-private partnership. The nature of the interaction, models, methods and specific forms can vary significantly. Special attention should be paid to the use of public-private partnership tools in the defense industry, since it is usually the driver of industrial production development and the main supplier of products for the military organization of the state. Acceptance of erroneous or ineffective management decisions in this area poses a threat to the national security of the country, economic losses, while, are almost incalculable.*

***Keywords.** Public-private partnership, defense industry, management tool.*

Взаимодействие государственных институтов и частного сектора в рамках решения различных задач имеет давнюю историю, в том числе в России. Однако наиболее актуальным государственно-частное партнерство (ГЧП) стало в начале XXI века. Данный тренд связан с усложнением социально-

---

ГРНТИ 06.71.67

© Князьнеделин Р.А., Курбанов А.Х., Крехотнев Р.Н., 2019

Радислав Алексеевич Князьнеделин – кандидат экономических наук, старший научный сотрудник 33 ЦНИИИ Минобороны России (г. Вольск-18).

Артур Хусаинович Курбанов – доктор экономических наук, профессор, профессор кафедры материального обеспечения Военной академии материально-технического обеспечения имени генерала армии А.В. Хрулёва (г. Санкт-Петербург).

Роман Николаевич Крехотнев – соискатель ученой степени кандидата экономических наук Военной академии материально-технического обеспечения имени генерала армии А. В. Хрулёва (г. Санкт-Петербург).

Контактные данные для связи с авторами (Курбанов А.Х.): 191000, Санкт-Петербург, Макарова наб., 8 (Russia, St. Petersburg, Makarova emb., 8). E-mail: kurbanov-83@yandex.ru.

Статья поступила в редакцию 22.01.2019.

экономической жизни общества, изменением масштабов и характера вопросов, решение которых должно осуществляться государственными институтами [9].

Перед современной Россией стоит важная задача перехода на траекторию инновационного развития. Это предполагает проведение реальной модернизации экономики и её институциональное переустройство. Об этой задаче уже достаточно много написано и сказано [1, 4, 8, 10 и др.]. Её практическая реализация усугубляется необходимостью следования еще одному новому тренду, получившему название «цифровизация экономики». Разумеется, сложно переоценить те преимущества, которые получит наша страна в том случае, если удастся соответствовать данным вызовам времени. Однако следует понимать, что цифровизация лишена смысла в случае отсутствия развитой высокотехнологичной производственной сферы, а сама производственная сфера не может быть отнесена к конкурентоспособной, если не использует цифровые технологии. Возникает труднодостижимая, с практической точки зрения, задача. Её решение предполагает не только высокий уровень профессионализма управленческих кадров и значительные объемы финансирования, но и комплексный, государственный, подход.

Особое значение данный вопрос приобретает, если речь идет о необходимости развития и обеспечении эффективного функционирования предприятий оборонно-промышленного комплекса (ОПК). Несмотря на то, что за последние несколько лет ОПК получил существенную государственную поддержку за счет увеличения государственного оборонного заказа (ГОЗ), все накопленные им проблемы не были решены [4, 8]. Ситуация усугубилась еще тем, что западными странами были введены экономические санкции [10]. Это потребовало изменения архитектуры кооперационных связей предприятий отечественного ОПК и выступило триггером начала проведения политики импортозамещения. Затем в 2016–2018 гг. руководством страны было официально объявлено о том, что потребность в продукции военного назначения начинает сокращаться (ассигнования на оборону РФ в 2020 году снизятся до 2,7-2,8% от ВВП – с 4,3% в 2016 году) и оборонная промышленность должна, если не проводить конверсию своего производства (опыт подобных преобразований имеется и, в большей степени, его можно отнести к негативному), то ориентироваться на выпуск продукции двойного назначения.

При этом говорить о том, что ОПК оснащен современным оборудованием, позволяющим производить инновационную продукцию, которая была бы востребована на соответствующих потребительских рынках, весьма преждевременно. Разумеется, отдельные виды продукции пользовались и будут пользоваться высоким спросом не только у нас в стране, но и за рубежом. Речь идет о продукции, выпускаемой на судостроительных, авиастроительных и автомобилестроительных предприятиях, а также о тех заводах, которых производят для них необходимые комплектующие изделия (в частности, значительные перспективы ориентации на гражданского заказчика сосредоточены в радиоэлектронике). По многим другим направлениям необходимо проводить комплекс преобразований, в основе которого должно быть вовлечение частных инвесторов, имеющих не только необходимые для этого средства, но и обладающих эффективными маркетинговыми, логистическими и управленческими технологиями, а также имеющими необходимый научно-технический задел (последнее условие не обязательно, но желательно, поскольку объединение применяемых технологий может привести к достижению синергетического эффекта).

В 2020 году, по прогнозам Минпромторга России, объемы производства гражданской продукции должны вырасти в 1,3 раза. В долгосрочной перспективе перед ОПК стоит задача к 2030 году увеличить показатель выпуска продукции гражданского назначения до 50% при неукоснительном выполнении ГОЗ. Реализация данной стратегии возможна с использованием модели ГЧП, представляющей собой совокупность организационно-правовых, финансово-экономических отношений и совместных действий государства и частного бизнеса, направленных на достижение целей промышленно-экономической политики государства в среднесрочной и долгосрочной перспективе [3, 5, 11, 12].

В рамках сотрудничества с коммерческими структурами государство (в лице предприятий отечественного ОПК) стремится достичь следующих целей [7]:

- повышение эффективности реализации проектов (за счет более эффективного, по сравнению с государственными структурами, менеджмента в частных предприятиях);
- привлечение дополнительных ресурсов (финансовых, производственных, кадровых и т.д.), что позволит снизить затраты государства по целому спектру направлений и обеспечит повышение качества производимой продукции;
- создание благоприятных условий для развития предпринимательских структур, что является значимым фактором развития экономики и формирования дополнительных рабочих мест;

- большой учет запросов общества при организации выпуска продукции гражданского назначения. Дело в том, что при производстве продукции в интересах военной организации государства, предприятия ОПК, в первую очередь, решают специфические вопросы. Технические характеристики изделий могут существенным образом отличаться от аналогичных товаров, продающихся на рынке, и не учитывать многих потребительских свойств, которые влияют на их конкурентоспособность. Бизнес, напротив, заинтересован в том, чтобы товары, в производстве и реализации которых он принимает участие, удовлетворяли потребности общества, так как это служит залогом положительной репутации предприятия и готовности потребителей приобретать его товары и услуги. В свою очередь, частный инвестор (далее по тексту под инвестором понимается также и оператор, принимающий участие в проектах ГЧП), также может быть заинтересован в модели ГЧП. Организация подобного взаимодействия в ОПК позволит бизнесу:
  - получить государственную поддержку (предоставление льготных кредитов, возможность использования основных фондов и ограничение государством поставок конкурирующей импортной продукции);
  - принять активное участие в разработке прорывных технологий для создания новых образцов или модернизации, как вооружения, военной и специальной техники (ВВСТ), так и технических средств (оборудования), которые могут быть востребованы народным хозяйством;
  - интегрироваться в процесс обеспечения жизненного цикла ВВСТ (участие в производстве и/или модернизации и последующем техническом обслуживании ВВСТ), что представляет собой целый рынок, явные перспективы которого достаточно сложно оценить;
  - обеспечить не только получение прибыли, но и ритмичность её поступления за счёт стабильности системы заказов и других условий функционирования модели ГЧП [11].

Основываясь на работе [7], в качестве базовой модели реализации ГЧП в ОПК можно использовать десять оценочных характеристик, анализ которых позволит принять решение о проведении соответствующих преобразований (см. рис.):

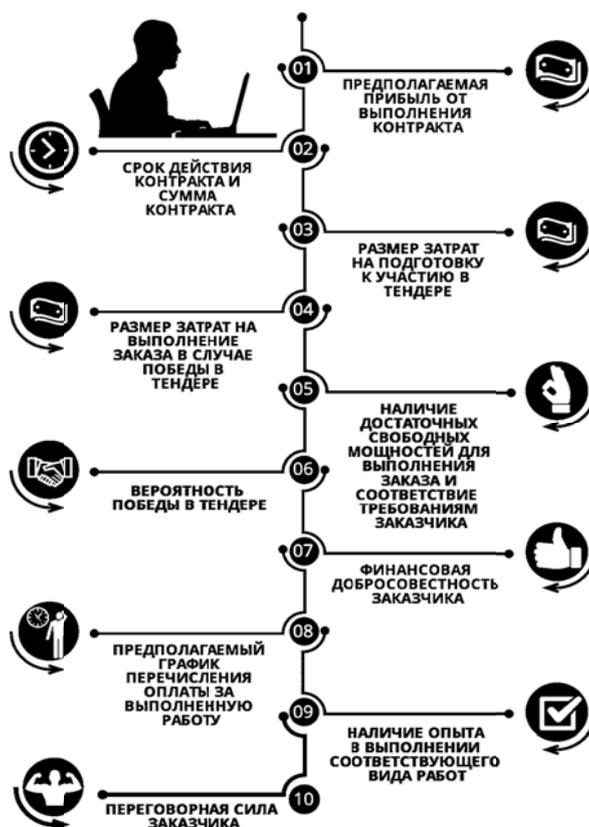


Рис. Базовая модель оценки возможности реализации ГЧП в ОПК (составлено Р.Н. Креконтеевым и Р.А. Князьнеделиным совместно с Т.Х. Курбановым [7])

1. Предполагаемая прибыль от выполнения контракта в рамках ГЧП (отталкиваться нужно именно от величины ожидаемой прибыли, а не от выручки, поскольку высокая сумма контракта не обязательно означает высокую прибыль для частного оператора). Эта прибыль должна обеспечивать приемлемый уровень рентабельности. В некоторых случаях, возможно, её будет сложно рассчитывать. Особенно если речь идет о долгосрочных проектах;

2. Срок действия контракта – чем он дольше, тем более стабилен доход исполнителя в будущем. Вероятно, срок действия контракта должен быть увязан с его предполагаемой суммой, чтобы обеспечить исполнителю устраивающие его по размеру денежные потоки. Иначе говоря, исполнителю не выгоден ни слишком большой контракт с очень маленьким сроком исполнения, ни очень длительный контракт со сравнительно незначительной суммой. Предпочтение должно отдаваться контрактам, гарантирующим достаточный по размерам и регулярный доход в течение длительного промежутка времени;

3. Размер затрат на подготовку к участию в тендере (чем они выше, тем больше финансовые потери инвестора в случае поражения в тендере, и, соответственно, тем выше должна быть прогнозируемая прибыль от выполнения контракта);

4. Размер затрат на выполнение заказа в случае победы в тендере (важность этого показателя нельзя недооценивать – с одной стороны, от него зависит размер чистой прибыли от выполнения заказа, с другой стороны, чем больше его значение, тем, по сути дела, выше инвестиции в специфические активы, и, как следствие, тем выше его риски и тем больше степень его зависимости от государства, а также тем выше сроки подготовки производства к выполнению заказа);

5. Наличие достаточных свободных мощностей для выполнения заказа (речь идет об оценке оператором собственной возможности выполнить заказ в случае победы на тендере, чем выше степень соответствия производственных мощностей исполнителя запросам заказчика и чем больше этих мощностей, тем ниже затраты на подготовку производства) и соответствие производственных мощностей исполнителя специфическим требованиям государственного заказчика (это сводит к минимуму риск срыва оператором своих обязательств перед заказчиком);

6. Вероятность победы в тендере (определяется экспертно на основе доступной информации о заказчике и исходя из предыдущего опыта работы с ним). Чем ниже эта вероятность, тем менее привлекательным для исполнителя является потенциальный заказчик, и тем ниже целесообразность затрат на участие в тендере;

7. Финансовая добросовестность заказчика – т.е. не будут ли допускаться срывы сроков оплаты за выполненные работы, насколько велик риск того, что заказчик в принципе откажется оплачивать услуги оператора в полном объеме (в случае крупного заказа с низкой доходностью такой отказ может привести к банкротству оператора). К сожалению, известны прецеденты, когда государство отказывалось производить оплату работ, выполненных частным оператором, итогом чего становилось банкротство оператора. Кроме того, во время реализации ГОЗ Минобороны России в некоторых случаях пересматривает требования к производимой продукции и настаивает на сокращении сроков её поставки;

8. Предполагаемый график перечисления оплаты за выполненную работу (иначе говоря, придется ли исполнителю кредитовать заказчика, и если да, то на какой срок). Этот фактор существенно влияет как на прибыль оператора (поскольку может вести к необходимости привлекать внешнее финансирование для обеспечения своей текущей деятельности), так и на его риски (с ним связана опасность нехватки оборотных средств, из-за чего возможны срывы сроков исполнения договора или даже банкротство);

9. Наличие опыта в выполнении соответствующего вида работ (чем он меньше, тем ниже вероятность победы в тендере, тем выше затраты на подготовку производства и тем выше риск того, что заказчик пожелает расторгнуть договор досрочно из-за неудовлетворенности качеством работ);

10. Переговорная сила заказчика (его способность заставить пересмотреть договор в рамках ГЧП в сторону большей выгоды для себя). Этот фактор может обуславливать риск снижения рентабельности договора. Фактически речь идет о том, способен ли оператор вести переговоры с государством на равных и отстаивать свои интересы. Это означает, что сотрудничество с государством в качестве оператора целесообразно для крупных компаний с большими лоббистскими возможностями.

Процедуры пересчета представленных оценочных характеристик в баллы и определения весов достаточно подробно описаны в имеющейся литературе, мы не будем на них останавливаться. Пороговые значения по каждому параметру задаются экспертно. Для расчета итогового оценочного показателя по каждому проекту ГЧП можно рекомендовать использовать линейную свертку. В этом случае итоговый оценочный показатель  $K$  будет рассчитываться по формуле:

$$K = \sum_{i=1}^n w_i \times B_i,$$

где  $n$  – число характеристик, по которым осуществляется оценка;  $w_i$  – вес  $i$ -й характеристики;  $B_i$  – значение  $i$ -й характеристики в баллах.

Организация сотрудничества имеет смысл в том случае, когда выполняется следующий набор условий:

$$\begin{cases} K \geq K_{min} \\ B_i \geq B_i^{min}, \end{cases}$$

где  $K_{min}$  – минимальное допустимое значение порогового показателя;  $B_i^{min}$  – минимальное значение  $i$ -й характеристики.

Как видим, представленная базовая модель является универсальной и двусторонней – она может быть использована как государственным заказчиком, так и частным оператором. Оптимальным представляется организация предварительной совместной работы в рамках принятия решения о возможности реализации ГЧП в ОПК. Это позволяет исполнителю установить целесообразность участия сторон в реализации конкретного проекта ГЧП. В том случае, если единого мнения по организации взаимодействия не достигнуто, можно пересмотреть требования к компаниям, работающим с ОПК и организовать сотрудничество по разным вариантам – от находящегося в частной собственности полного производственного цикла, смешанных форм собственности до применения механизма концессий доверительного управления.

Разумеется, говоря о применении модели ГЧП в ОПК, нельзя забывать и о рисках организации подобного взаимодействия. К основным из них, как правило, относят:

1. Риск монополизации. Речь идет о том, что частная компания, которая по итогам тендера выиграла контракт на реализацию проекта ГЧП, может воспользоваться своим фактически монопольным статусом (не стоит забывать, что поиск нового партнера займет много времени, а в случае с реализацией ГЧП в ОПК может оказаться и вовсе невозможным в силу высоких требований к ресурсной обеспеченности, уровню компетенций оператора и/или необходимости соблюдения им режима сохранения государственной тайны) и оказывать давление на государство с целью добиться от него максимально выгодных условий сотрудничества;

2. Риски завышения цены. Они возникают в ситуации, когда возмещение затрат оператора осуществляется на условиях гарантированного уровня рентабельности по схеме «затраты плюс» (т.е. государство компенсирует оператору все заявленные затраты и выплачивает ему надбавку в виде определенного процента от совокупных затрат). Этот риск имеет недобросовестную природу и реализуется в виде попытки оператора завязать свои затраты (как правило, это осуществляется практически во всех случаях). Эта попытка может как иметь форму неоправданных затрат (в этом случае вырастает валовая прибыль оператора, но не его рентабельность), так и воплощаться в виде подделки финансовой отчетности (в этом случае возрастают и валовая прибыль, и уровень рентабельности). В случае ГЧП этот риск имеет высокую вероятность, потому что такие проекты, как правило, реализуются на условиях гарантированной доходности. Для предупреждения этого риска следует предусмотреть в контракте ГЧП право аудита финансовой документации оператора независимой аудиторской компанией и/или Счетной палатой РФ. Кроме того, должен быть составлен перечень затрат, которые на себестоимость отнесены быть не могут. Этот перечень должен входить в договор ГЧП в качестве неотъемлемого приложения. Наконец, в договоре ГЧП должны быть указаны санкции за необоснованное завышение издержек;

3. Риски недостаточного качества выпущенной продукции (оказания услуги). Они могут обуславливаться как нехваткой компетенций у оператора, так и его стремлением снизить издержки с целью повышения рентабельности своей деятельности (в условиях невозможности добиться от государ-

ственного потребителя повышения платы за свои услуги). В первом случае речь идет о недостаточно качественной процедуре отбора партнера государственным заказчиком. В будущем, по мере углубления модели ГЧП, эта проблема будет постепенно ослабевать. Вторая ситуация типична для операторов, которые были отобраны на тендере по критерию наименьшей цены благодаря искусственному занижению заявленной платы за единицу продукции (услуги), т.е. фактически тоже о недостаточно квалифицированном подходе к отбору партнера. В условиях ГЧП реализация этого риска сравнительно невысока благодаря гораздо более тщательному отбору операторов, чем при обычных тендерах на закупку имущества и услуг для государственных нужд (в силу высокой социальной значимости ГЧП учитываются и неформальные аспекты, что, безусловно, делает процедуру проведения тендера менее прозрачной, но при этом уменьшает риски государства). Отбор исключительно по критерию цены не ведется, обязательно учитываются квалификация, репутация и ресурсная обеспеченность оператора. Таким образом, для минимизации этих рисков необходимо отбирать операторов не только по критерию цены и тщательно прорабатывать процедуру проведения конкурса. Кроме того, следует предусмотреть в контракте ответственность оператора за снижение качества услуг;

4. Риски разглашения конфиденциальной информации. Этот риск, безусловно, характерен для проектов ГЧП в сфере ОПК из-за необходимости обеспечения допуска достаточно широкого круга лиц к секретной информации, а также из-за того, что не всегда возможно обеспечить достаточную защиту информации. Минимизировать такой риск можно за счет утверждения требований к защите информации, которые должны соблюдаться оператором ГЧП (вплоть до подбора персонала). Опыт организации данных мероприятий есть у «силовых» ведомств в рамках военно-гражданского сотрудничества [6];

5. Риски коррупции. Для незаконного вывода денежных средств, выделяемых на обеспечение обороны и безопасности в рамках ГОЗ, используется комплекс методов от простого завышения стоимости продукции, работ (услуг) в различных вариациях до выстраивания системы долгосрочного лоббирования государственным служащими контрактов с аффилированными коммерческими организациями и производственными предприятиями. Всё это создает предпосылки для развития теневого сектора экономики и не может оставаться без внимания со стороны специальных контрольно-надзорных органов [2].

В целом, можно сделать вывод, что ГЧП в ОПК присущи все те фундаментальные риски, которые характерны и для других форм государственно-частного сотрудничества. Многие из этих рисков проявляются в гораздо более острой форме и должны быть в значительной степени устранены за счет тщательной проработки контракта, продуманной процедуры взаимодействия государства и коммерческого оператора, создания системы штрафных санкций за срыв выполнения обязательств и проработки модели ценообразования.

Таким образом, с учётом изложенного, можно сделать несколько выводов:

- в последние годы отмечается повышение заинтересованности бизнеса в новых объектах инвестирования. Как правило, реализация проектов совместно с государственными структурами должна создавать благоприятные условия для роста частных компаний и может рассматриваться в качестве направления устойчивого стабильного развития в долгосрочной перспективе. В сложившихся условиях ГЧП представляет собой некую модель управления значимыми (стратегическими) активами объектов, которые являются собственностью государства;
- в отличие от нашей страны, другие государства накопили достаточный опыт сотрудничества государства и бизнеса в рамках ГЧП [13]. Анализ и адаптация этого опыта позволит разработать такую модель ГЧП, которая станет одним из основных инструментов развития предприятий ОПК, а это в итоге обеспечит не только переход к выпуску инновационной высокотехнологичной продукции гражданского назначения, но и укрепит позиции отечественной промышленности;
- представленные в работе подходы к формированию структуры и особенностям реализации модели ГЧП в ОПК носят, во многом, универсальный характер и могут быть в дальнейшем детализованы, в том числе путем большего учета рисков, связанных с использованием государственно-частного сотрудничества, введения в модель математического инструментария, позволяющего производить соответствующие расчеты в рамках принятия управленческих решений.

## ЛИТЕРАТУРА

1. *Бабич Т.Н., Вертакова Ю.В., Осипова И.В.* Обоснование механизма осуществления технического перевооружения на промышленных предприятиях при реализации направлений государственной экономической политики // Известия Юго-Западного государственного университета. Серия: Экономика. Социология. Менеджмент. 2017. Т. 7. № 2 (23). С. 24–34.
2. *Бочуров А.А., Курбанов А.Х., Литвиненко А.Н.* Сравнительный анализ отечественного и зарубежного опыта обеспечения экономической безопасности оборонно-промышленного комплекса // Известия СПбГЭУ. 2018. № 3. С. 99–106.
3. *Ефремова Н.Н.* Международный опыт повышения эффективности государственных закупок и его использование в российской практике: Автореф. дисс. ... канд. экон. наук. М.: Дипломатическая академия Министерства иностранных дел Российской Федерации, 2010.
4. *Князьнеделин Р.А., Наружный В.Е., Смуров А.М.* Государственный заказ: теория, механизм исполнения, специфика реализации в оборонной сфере: монография / под ред. В.А. Плотникова. СПб.: Изд-во СПбГЭУ, 2017. 159 с.
5. *Козин М.Н., Радченко Е.П.* Развитие государственно-частного партнерства в пенитенциарной системе: механизмы и инструменты управления: монография. М.: Ваш формат, 2018. 128 с.
6. *Котляров И.Д.* Организация эффективного военно-гражданского сотрудничества // Ресурсное обеспечение силовых министерств и ведомств: вчера, сегодня, завтра. Сборник статей II Международной научно-практической конференции. Пермь: Пермский военный институт войск Национальной гвардии Российской Федерации, 2016. С. 177–181.
7. *Крекотнев Р.Н., Курбанов Т.Х., Пахомов В.И.* Научно-методический аппарат адаптивного управления объектами складской оборонной инфраструктуры: монография. СПб.: Р-КОПИ, 2016. 156 с.
8. *Курбанов А.Х., Князьнеделин Р.А., Плотников В.А.* Государственный заказ как инструмент промышленной политики в оборонно-промышленном комплексе: теория и практика: монография. СПб.: ООО «Копи-Р Групп», 2013. 240 с.
9. *Курбанов А.Х., Плотников В.А.* Государственно-частное партнерство и аутсорсинг: сравнительный анализ структуры и характера отношений // В мире научных открытий. 2013. № 4 (40). С. 33–47.
10. *Плотников В.А., Ерасова Е.А.* Перспективы развития оборонно-промышленного комплекса России в условиях экономических санкций // Экономика и управление. 2015. № 3 (113). С. 22–28.
11. *Самарин И.В.* Государственно-частное партнерство в оборонно-промышленном комплексе: перспективы и проблемы // Гуманитарные, социально-экономические и общественные науки. 2014. № 5-2. С. 178–182.
12. *Соболев Л.В., Курприн И.Л.* Повышение эффективности государственных корпораций военно-промышленного комплекса // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. 2014. № 35 (242). С. 19–26.
13. *Старкин С.В.* О трансформации оборонной промышленности США // Вестник Нижегородского университета им. Н. И. Лобачевского. 2017. № 6. С. 231–237.

Барсукова М.А., Боркова Е.А., Ватлина Л.В.

## УПРАВЛЕНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ УСТОЙЧИВОСТЬЮ В УСЛОВИЯХ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ

**Аннотация.** В развитии современной национальной экономики все более возрастает значение и влияние экономической устойчивости. Это свойство способствует экономическому и социальному прогрессу общества. Её достижение объективно предполагает создание соответствующей системы управления данным процессом, как в рамках страны, так и каждого региона. В статье рассмотрены теоретические аспекты обеспечения устойчивости экономики в условиях ее инновационного развития.

**Ключевые слова.** Устойчивость, инновационное развитие, стратегия развития, эффективность.

Barsukova M.A., Borkova E.A., Vatlina L.V.

## MANAGEMENT OF ECONOMIC SUSTAINABILITY IN THE CONDITIONS OF INNOVATIVE DEVELOPMENT

**Abstract.** In the development of the modern national economy, the importance and influence of economic sustainability is increasing. This property contributes to the economic and social progress of society. Its achievement objectively implies the creation of an appropriate system of management of this process, both within the country and in each region. The article discusses the theoretical aspects of ensuring the sustainability of the economy in terms of its innovative development.

**Keywords.** Sustainability, innovative development, strategy of development, effectiveness.

Процесс формирования и развития национального хозяйства России по инновационному типу вызвал огромное количество разнообразных экономических, социальных и хозяйственных проблем, которые, так или иначе, осложнили стабильное и планомерное движение экономики вперед на всех уровнях. Такая совершенно не радужная картина требует прямого вмешательства, прежде всего, с помощью преобразований в сфере инноваций, как по каждому субъекту, так и по стране в целом. На данный момент такие меры представляются возможными за счет системного регулирования инновационных процессов и постоянной разработки стратегий повышения устойчивости экономики [1].

Однако не стоит забывать, что экономическая устойчивость также влияет на прогнозируемое социально-экономическое развитие страны, особенно если учесть все проблемы современной экономики. В частности, речь идет об инновационной составляющей, активизация которой становится всё более важным направлением перехода всей экономики на инновационный путь развития, что, в конечном итоге, должно привести к хозяйственно-экономической устойчивости.

---

ГРНТИ 06.03.07

© Барсукова М.А., Боркова Е.А., Ватлина Л.В., 2019

Мария Александровна Барсукова – кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры экономики Сибирского университета потребительской кооперации (г. Новосибирск).

Елена Аркадьевна Боркова – кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры общей экономической теории и истории экономической мысли Санкт-Петербургского государственного экономического университета.

Лина Владиславовна Ватлина – кандидат экономических наук, доцент, заведующий кафедрой экономической теории, проректор по учебной работе Сибирского университета потребительской кооперации (г. Новосибирск).

Контактные данные для связи с авторами (Боркова Е.А.): 191023, Санкт-Петербург, Садовая ул., д. 21 (Russia, St. Petersburg, Sadovaya str., 21). E-mail: e.borkova@mail.ru.

Статья поступила в редакцию 06.03.2019.

Вопрос становления концепции устойчивого развития является одним из актуальных направлений в исследованиях отечественных и зарубежных ученых [2-5 и др.]. Масштабность и глобальность различных аспектов данной проблематики обусловили большое количество различных направлений в исследовании проблемы в области устойчивого развития как страны, так и территорий. Вместе с тем, признание как на международном, так и на национальном уровне факта необходимости перехода на модель устойчивого развития не отменяет того, что разные исследователи видят «наше общее будущее» по-разному.

Таким образом, решение этих задач требует разработки совокупности положений, которые, в свою очередь, обеспечат экономическую устойчивость, опираясь на нынешнюю экономическую ситуацию страны. Однако неравенство на рынке, дифференциация территорий, неустойчивые темпы роста, несовершенство информации и другие аспекты делают эту задачу действительно сложной для решения [6-8 и др.]. Становится понятно, что усовершенствование и разработка организационных, теоретических и методологических положений, обновление технологической базы, внедрение и развитие инноваций являются обязательными компонентами для достижения поставленных задач. Отсюда особую актуальность приобретает системное управление процессом инновационного развития, которое предполагает совершенствование научного обеспечения производства и хозяйствования [9].

Внедрение инновационных преобразований способствует успешному осуществлению системных мер по укреплению экономики. Необходимо постоянно помнить о неравномерности перехода разных регионов России на инновационный путь развития, учитывать сложные взаимоотношения центра и провинции [10]. Результатом инновационного развития, на наш взгляд, может служить децентрализация власти и управления, что приводит к прерывистому, неравномерному распределению хозяйственных ресурсов. Чтобы не допустить этого, государство управляет различными процессами развития национальной экономики. Это управление делится на огромное количество видов (оперативное, стратегическое, управление инновациями и др.), каждый из которых очень важен. При таком понимании управления вовлеченность региональных структур, органов управления, науки и научного обслуживания в процессы обеспечения устойчивости возрастает.

Сегодня ситуация обостряется необходимостью сокращения социальных и экономических последствий кризиса, от которого мы еще не в полной мере оправились [11]. Именно поэтому системное управление инновационными процессами и разработка новых стратегий развития настолько важны. Предполагается, что внимание лиц, принимающих хозяйственные решения, не должно целиком быть направлено на решение сиюминутных проблем, так как это затрудняет долгосрочное планирование, приводит к стратегическим ошибкам, сдерживает ход экономического, социального, хозяйственного развития и снижает уровень инновационной деятельности со стороны всех субъектов экономики.

Среда снижения экономической устойчивости и неравномерного развития также может возникнуть в результате несправедливого распределения ресурсов, которые должны обеспечивать конкурентоспособность предприятий на рынке. Если эту проблему не решить, то фирмы не смогут в полной мере выполнять поставленные перед ними задачи и локальные планы, что, в свою очередь, ставит под сомнение дальнейшее существование данного агента. Тем не менее, подобных крайностей можно избежать, но только при наличии научно обоснованного и рационального управления экономической устойчивостью на отдельных предприятиях и в организациях региона, а также – на региональном и федеральном уровнях. Только на такой основе становится возможным повышение конкурентоспособности, роль которой возрастает на всех уровнях национального хозяйства. Именно планомерное регулирование факторов экономической устойчивости способно укрепить положительные тенденции развития рынка, что приведет к стабилизации ситуации в стране и регионах.

Создать и внедрить такой механизм управления, который способен решить представленные выше проблемы, достаточно сложно. В частности, из-за того, что его создание предопределяет поиск соответствующих методов и приёмов воздействия на функционирование хозяйственных субъектов по достижению экономической устойчивости за тот или иной период деятельности. Но, если сделать все как полагается, механизм управления будет способен решать ряд очень важных вопросов, таких как способность предвидеть необходимые превентивные меры, организация специальных эффективных мероприятий, контроль и предотвращение негативных последствий, минимизация убытков, анализ сложившейся ситуации и др.

Опираясь на все вышесказанное, мы можем сделать вывод, что своевременность управленческих решений, полнота и достоверность информации, плотное взаимодействие между регионами, государством и предприятиями, которое учитывает особенности каждого из субъектов, являются той базой, без которой невозможно устойчивое и стабильное развитие в условиях внедрения инновационных моделей. Современные экономические реалии предполагают укрепление взаимосвязей между всеми участниками рынка и совместную выработку инновационных стратегий хозяйственной устойчивости. Для этого необходимо еще раз трезво оценить экономическое и финансовое положение предприятий и регионов и выявить, что наибольшим образом влияет на специфику рассматриваемой единицы.

Раз уж мы заговорили о факторах, способных повлиять на уровень устойчивости экономики, обратимся к ним более детально. Обобщенно их можно разделить на внутренние и внешние. Их основным отличием является то, что первая группа напрямую зависит от текущей ситуации в регионе в тот или иной временной период. В свою очередь, внутренние факторы разделяются на операционные, финансовые и инвестиционные, а внешние – на общеэкономические, рыночные и прочие (см. табл.).

Таблица

### Классификация факторов экономической устойчивости (на уровне региона)

Внешние факторы	Внутренние факторы
<i>Общеэкономические</i>	<i>Операционные</i>
<ul style="list-style-type: none"> <li>– экономические условия хозяйствования;</li> <li>– господствующая в обществе техника и технология;</li> <li>– платежеспособный спрос потребителей;</li> <li>– экономическая и финансовая политика государства;</li> <li>– законодательство по контролю за деятельностью предприятий;</li> <li>– система ценностей в обществе</li> <li>– динамика национального дохода;</li> <li>– инфляция;</li> <li>– замедление платежного оборота;</li> <li>– нестабильность налоговой системы и регулирующего законодательства;</li> <li>– снижение уровня реальных доходов населения;</li> <li>– рост безработицы</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– отраслевая принадлежность субъекта хозяйствования;</li> <li>– структура выпускаемой продукции, её доля в общем платежеспособном спросе;</li> <li>– размер оплаченного уставного капитала;</li> <li>– величина и структура издержек, их динамика по сравнению с денежными доходами;</li> <li>– состояние имущества и финансовых ресурсов;</li> <li>– структура затрат (доля постоянных издержек);</li> <li>– доступность производственных ресурсов;</li> <li>– цена заёмного капитала;</li> <li>– размер страховых и сезонных запасов;</li> <li>– эффективность производственного менеджмента;</li> <li>– персонал организации</li> </ul>
<i>Рыночные</i>	<i>Инвестиционные</i>
<ul style="list-style-type: none"> <li>– снижение емкости внутреннего рынка и спроса;</li> <li>– усиление монополизма на рынке;</li> <li>– динамика предложения товаров;</li> <li>– снижение активности фондового рынка; нестабильность валютного рынка;</li> <li>– стадия жизненного цикла товара;</li> <li>– платежеспособность потребителей;</li> <li>– концентрация</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– эффективность фондового портфеля;</li> <li>– продолжительность строительно-монтажных работ;</li> <li>– расход (перерасход) инвестиционных ресурсов;</li> <li>– достижение запланированных объёмов прибыли по реализованным проектам;</li> <li>– эффективность инвестиционного менеджмента;</li> <li>– конкурентоспособность продукции;</li> <li>– научно-технический уровень продукции</li> </ul>
<i>Прочие</i>	<i>Финансовые</i>
<ul style="list-style-type: none"> <li>– политическая нестабильность;</li> <li>– негативные демографические тенденции;</li> <li>– стихийные бедствия;</li> <li>– ухудшение криминальной ситуации</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– эффективность финансовой стратегии;</li> <li>– структура активов;</li> <li>– доля заёмного капитала;</li> <li>– доля краткосрочных источников в структуре заёмного капитала;</li> <li>– динамика дебиторской задолженности;</li> <li>– стоимость капитала;</li> <li>– эффективность финансового менеджмента</li> </ul>

Все перечисленные факторы следует рассматривать в совокупности, так как именно в совокупности они отвечают содержанию видов устойчивости, включающих следующие элементы: финансовая устойчивость; материальная устойчивость; информационная устойчивость; Подобное разделение отражает экономическую ситуацию более полно, позволяя сразу понять – какие моменты требуют более пристального внимания. При этом становятся видны причины, вызвавшие подобные отклонения и сдвиги. В то же время, такой подход выдвигает некоторые требования к используемой информации, ее получению и проведению соответствующего анализа, а также обработки и хранения данных.

Как уже отмечалось ранее, разработка стратегий устойчивого развития требует соблюдения интеграции и координации, которые понимаются в следующем виде: интеграция, как процесс взаимодействия всех сторон хозяйственной жизни; координация, как осуществление прямых производственных связей между организациями региона и страны в целом на основе углубления их специализации. Вместе с тем, факторы внутренней среды предопределяют также ограничения, возникающие внутри экономики региона. При этом следует учитывать, что внутренняя среда региона функционирует в условиях внешней среды. Только соблюдая все вышеперечисленные положения, мы будем в состоянии поддерживать экономическую устойчивость в условиях инновационного развития экономики.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. *Miropolskii D.Iu., Selishcheva T.A., Diatlov S.A., Lomakina I.B., Borkova E.A.* Regional Supply Chain Structure and Centralization of the Economy of Russia // *International Journal of Supply Chain Management*. 2018. Vol. 7. № 6. P. 684-692.
2. *Данилов-Данильян В.И.* Устойчивое развитие (теоретико-методологический анализ) // *Экономика и математические методы*. 2003. Т. 39. № 2. С. 123-135.
3. *Марьяненко В.П., Цой Е.В.* Разрешение основного противоречия капитализма как путь к устойчивому развитию // *Известия Санкт-Петербургского государственного экономического университета*. 2018. № 3 (111). С. 11-15.
4. *Разумовский В.М.* О региональной концепции природопользования в Арктической зоне России // *Известия Санкт-Петербургского государственного экономического университета*. 2017. № 1-1 (103). С. 107-114.
5. *Суровнева К.А., Плотников В.А.* Стратегическое управление устойчивым развитием банковских сервисов // *Теория и практика сервиса: экономика, социальная сфера, технологии*. 2017. № 4 (34). С. 50-52.
6. *Боркова Е.А.* Использование динамической модели оценки инвестиционного климата в управлении инвестиционными процессами // *Вестник ИНЖЭКОНа. Серия: Экономика*. 2013. № 5 (64). С. 19-24.
7. *Вертакова Ю.В., Симоненко Е.С.* Проблемы становления и развития методологии индикативного управления: монография / *Курский гос. технический ун-т. Курск*, 2009.
8. *Городкова С.А., Ватлина Л.В., Боркова Е.А., Никифоров А.А.* Мониторинг экономического состояния региона на пути инновационного развития России: монография. В 2 частях. Часть 2. Чита, 2015.
9. *Гордеев О.И., Идзиев Г.И.* Теоретические аспекты управления экономической устойчивостью в условиях инновационного развития экономики // *Региональные проблемы преобразования экономики*. 2017. № 5 (79). С. 67-75.
10. *Вертакова Ю.В., Плотников В.А.* Теоретические аспекты учета динамических характеристик социально-экономических систем в управлении региональным развитием // *Известия Русского географического общества*. 2011. Т. 143. № 6. С. 42-50.
11. *Конкурентоспособность и прорывное позиционирование в посткризисный период: коллективная монография / Пашкус Н.А., Александрова А.И., Алексунин В.А. и др.; Российский государственный педагогический университет им. А.И. Герцена. СПб., 2011.*

Агарков С.А., Матвишин Д.А.

**ВЛИЯНИЕ ОСВОЕНИЯ РЕГИОНАЛЬНЫХ РЕСУРСОВ УГЛЕВОДОРОДОВ  
НА ЭКОЛОГИЧЕСКОЕ СОСТОЯНИЕ ПЕЧОРСКОГО МОРЯ**

***Аннотация.** Выполнена оценка запасов углеводородов, в том числе нефти, в акваториях арктических морей Российской Федерации. Рассмотрены действующие ресурсодобывающие проекты в акватории Печорского моря. Проведен комплексный анализ экологических вопросов эксплуатации объектов, связанных с разведкой месторождений нефти. Проанализированы перспективы освоения морских месторождений углеводородов континентального шельфа Печорского моря. Дана оценка основным экосистемным компонентам Печорского моря. Разработаны рекомендации по поддержанию устойчивого экологического состояния акватории континентального шельфа Печорского моря.*

***Ключевые слова.** Арктика, нефть, морская транспортировка, экология, экологическая безопасность.*

Agarkov S.A., Matviishin D.A.

**THE EFFECT OF THE HYDROCARBONS REGIONAL RESOURCES DEVELOPMENT  
ON THE PECHORA SEA ECOLOGICAL STATE**

***Abstract.** The assessment of hydrocarbon reserves, including oil, in the waters of the Arctic seas of the Russian Federation evaluated. There are considered existing resource projects in the Pechora Sea. A comprehensive analysis of the environmental issues of the operation of facilities related to oil exploration has been carried out. There are analyzed prospects for the development of offshore hydrocarbon deposits on the continental shelf of the Pechora Sea. An assessment is made of the main important ecosystem components of the Pechora Sea. Developed recommendations for maintaining a sustainable ecological state of the continental shelf of the Pechora Sea.*

***Key words.** Arctic, oil, sea transportation, ecology, environmental safety.*

Вопросы освоения углеводородных ресурсов, включая нефть, продолжают оставаться в первых строчках повесток дня, поскольку их потребление продолжает расти, в том числе в энергетике, даже несмотря на развитие возобновляемых источников энергии. С учетом постепенного истощения материковых месторождений, все более остро встает вопрос о наращивании темпов освоения континентального шельфа арктических морей. Однако, учитывая особый статус Арктики и ее сложные природно-климатические условия, вопрос экологической безопасности разработки шельфовых месторождений арктических морей становится все более актуальным и принципиальным.

---

ГРНТИ 06.61.33

© Агарков С.А., Матвишин Д.А., 2019

Сергей Анатольевич Агарков – доктор экономических наук, доцент, ректор Мурманского государственного технического университета.

Дмитрий Александрович Матвишин – младший научный сотрудник Научно-исследовательского центра морской деятельности Мурманского государственного технического университета.

Контактные данные для связи с авторами (Матвишин Д.А.): 183010, г. Мурманск, ул. Спортивная, д. 13 (Russia, Murmansk, Sportivnaya str., 13). Тел.: +7 (909) 561-22-20. E-mail: bestumik@rambler.ru.

Статья поступила в редакцию 18.02.2019.

В акваториях морей Российской Федерации разведано около 5% запасов нефти, 10% запасов конденсата и 18% природного газа от общего объема разведанных запасов страны. Начальные ресурсы нефти шельфовых морей разведаны слабо (4,6%), что позволяет ожидать открытия новых месторождений в процессе дальнейшей разведки. Геологическая изученность акваторий российских морей неоднородна, относительно хорошо исследованы прибрежная часть Баренцева и Печорского морей, Азовское и Каспийское моря, а также Охотское море (в районе острова Сахалин). Самые крупные запасы нефти (442,9 млн т) и конденсата (62,4 млн т) локализованы на шельфе Баренцева моря, при этом основные объемы газоконденсата учтены в уникальном Штокмановском газоконденсатном (ГК) месторождении, а нефти – в Приразломном, Долгинском и Медыньском-море нефтяных месторождениях.

Среди сорока четырех открытых шельфовых месторождений природного газа четырнадцать являются крупными, а тринадцать – уникальными. Среди арктических морей следует отметить запасы природного газа Штокмановского ГК месторождения, которые оцениваются в размере около 6% от всех российских запасов. Еще примерно 5% разведано в акватории Карского моря, где находятся в том числе два крупных и семь уникальных месторождений (Русановское ГК, Ленинградское ГК, Семаковское газовое, Юрхаровское нефтегазоконденсатное, Победа газонефтяное, Северно-Каменномыское ГК и Каменномыское-море газовое) [1, с. 11-62].

Особого внимания заслуживает исследование Печорского моря, где ведется разработка первого (и пока единственного) шельфового месторождения нефти среди арктических морей Российской Федерации. Поскольку Печорское море не является самостоятельным арктическим морем, а признается в качестве части Баренцева моря, исследователи редко рассматривают его отдельно. Однако, как юридический термин, наименование данной акватории закреплено Постановлением ЦИК СССР «О единых географических наименованиях Советской Арктики» [2], где Печорское море определяют как акваторию, расположенную в юго-восточной части Баренцева моря – к востоку от границ: по линии мыс Черный (южный вход в губу Костин Шар Новой Земли) – северная оконечность острова Колгуев, а также южная оконечность острова Колгуев – мыс Святой Нос (Тиманский). С учетом границ акватории Баренцева моря, с юга Печорское море упирается в материковую часть Российской Федерации (Заполярный район Ненецкого автономного округа). На востоке акватория моря ограничена островом Вайгач, при этом проливы Югорский Шар и Карские Ворота в акваторию моря не включаются. На севере акватория моря ограничена островом Южный архипелага Новая Земля.

Континентальный шельф Печорского моря включается в Тимано-Печорскую нефтегазоносную провинцию и располагается в ее северной части. Остальная же акватория Баренцева моря входит в Баренцево-Карскую нефтегазоносную провинцию. Учитывая отнесение акваторий к различным нефтегазоносным провинциям, собственную историю развития Печорского моря, особенный рельеф дна, ледовый и гидрологический режимы, отличные от Баренцева моря [3, с. 927], а также тяготение акватории Печорского моря к северным территориям Заполярного района Ненецкого автономного округа, особенности хозяйственной деятельности Печорского моря требуют их отдельного рассмотрения.

Запасы нефти континентального шельфа Печорского моря с прибрежной территорией Ненецкого АО оцениваются на уровне 1,1 млрд т, а природного газа – 0,55 трлн куб. м. По запасам нефти этот регион входит в тройку лидеров среди субъектов Российской Федерации (после Ханты-Мансийского автономного округа – Югры и Красноярского края). Прогнозные извлекаемые ресурсы нефти в зонах поднятий Печорского моря оценены в размере 0,5 млрд т. Главный интерес для поискового бурения в Печорском море представляют перспективные структуры, расположенные в пределах восточной прибрежной части Хорейверской впадины – Зап.-Варандей-море и Мадачагская [4, с. 13]. Залежи шельфового природного газа Печорского моря достаточно малы и на текущий момент не находятся в промышленном освоении. В связи с этим среди углеводородов, разведанных на шельфе Печорского моря, более целесообразно рассматривать нефть, ее разведку, добычу и транспортировку.

Среди открытых нефтяных месторождений шельфа Печорского моря наибольший интерес представляют следующие (запасы на 01.01.2017 по категориям А+В1+С1 + В2+С2, млн т): Приразломное нефтяное (56,9 + 21,3), Долгинское нефтяное (0,9 + 234,9), Медыньское-море нефтяное (63,5 + 33,9), Северо-Гуляевское нефтегазоконденсатное (13) и Варандей-море нефтяное. Месторождения открыты в 1989, 1999, 1997, 1986 и 1995 годах соответственно. С точки зрения настоящего исследования, главный интерес представляет Приразломное месторождение, единственное разрабатываемое нефтяное

месторождение как на континентальном шельфе Печорского моря, так и вообще в акватории всех арктических морей Российской Федерации.

Добыча нефти на месторождении начата с декабря 2013 года, ее первые отгрузки потребителям были выполнены в апреле 2014 года. Проектная пиковая добыча нефти в год оценивается на уровне 5,0 млн т.н.э. Максимальный суточный уровень добычи составляет 20 748 куб. м. Фактически добыча нефти в 2016 году составила 2,15 млн т, в 2017 году – 2,64 млн т, а план ПАО «Газпром нефть» на 2018 год – превысить объем в 3,0 млн т. Исходя из объемов извлекаемых запасов нефти Приразломного месторождения, плановый срок его эксплуатации оценивается в 36 лет.

Для добычи нефти на Приразломном месторождении на текущий момент пробурены горизонтальные скважины. Общее число скважин к 2023 году планируется довести до 32 единиц, включая девятнадцать добывающих, двенадцать нагнетательных и одну поглощающую. Длина скважин составляет от 4 132 до 8 100 м. При этом, из общего числа скважин одиннадцать будут пробурены под наклоном с глубиной по стволу более 6 000 м (горизонтальные участки до 1 000 м, смещение от центра скважин до 4 000 м) [5].

Добываемая на Приразломном месторождении нефть нового сорта была названа Arctic Oil (сокращенно ARCO). Нефть сорта ARCO имеет ряд особенностей по сравнению с обычной экспортируемой Россией нефтью – относительно более тяжелая, с высокой плотностью (примерно 910 кг на куб. м), содержание парафина низкое, а серы – повышенное. Нефть этого сорта доставляется в страны северозападной Европы, где проходит глубокую обработку для производства специализированных продуктов химической, фармацевтической и космической отраслей, а также для производства шин.

ПАО «Газпром нефть» (родительская компания оператора проекта – ООО «Газпром нефть шельф») разработало и в 2016 году запустило новую схему доставки нефти сорта ARCO европейским потребителям. В Кольском заливе (Мурманская область) размещено рейдовое плавучее нефтехранилище «Умба» грузоподъемностью около 300 000 т с возможностью швартовки с обоих бортов. Танкер-накопитель состоит из семнадцати танков для хранения нефти и дооборудован комплексом ее перегрузки, за счет чего обеспечивает раздельное хранение различных сортов нефти (помимо ARCO нефтехранилище используется для перегрузки нефти сорта NovuPort, добываемой на Новопортовском месторождении). Использование плавучего нефтехранилища, размещенного в незамерзающем в Кольском заливе, позволило сократить продолжительность круговых рейсов специальных танкеров ледового класса, а также привлечь флот стандартных танкеров для дальнейшей отправки нефти потребителям. Максимальный проектный грузооборот комплекса перевалки оценивается в размере до 15 млн тонн ежегодно.

Бурение, добыча, хранение, подготовка и отгрузка нефти Приразломного месторождения на суда осуществляется круглосуточно (строительство скважин и добыча нефти – еще и независимо от погодных условий) с использованием специально построенной морской ледостойкой стационарной платформы (МЛСП) «Приразломная». Это единственная в мире стационарная платформа, используемая для разработки месторождения в ледовых условиях (льды сохраняются в районе станции до 7 месяцев в году, высота торосов достигает двух метров). МЛСП находится в 60 км от береговой линии (пос. Варандей), глубины в месте ее расположения достигают 19,2 метров [6, с. 4]. При ее проектировании были учтены особенности ведения хозяйственной деятельности в арктических условиях (природно-климатических, экологических, ледовых) и соответствие жестким требованиям безопасности. «Приразломная» самостоятельно обеспечивает себя электрической и тепловой энергией, рассчитана на круглогодичное пребывание на ней до 200 человек. Небольшие глубины позволили установить платформу (вес около 0,5 млн т, размер – 126 на 126 м) прямо на морское дно, укрепив ее защитной щебне-каменной бермой (объем более 45 000 куб. м., вес около 0,12 млн т).

Первоначально планировалось сооружение полностью новой платформы, и в 1995 году на производственном объединении «Северное машиностроительное предприятие» были заложены первые секции платформы проекта «Печора». Но в 1996 году проектная документация была заменена, и началось строительство платформы «Приразломная», которое практически сразу приостановилось ввиду отсутствия финансирования. В 2002 году с целью удешевления платформы было принято решение ее верхнюю часть (буровой, жилой и технический модули) срезать со списанной иностранной буровой платформы, для чего у норвежской компании Monitor TLP Ltd была приобретена платформа «Хаттон» 1984 года постройки. В 2003 году после транспортировки в Мурманскую область платформа была

разделена на две части, и ее верхняя часть – «Хаттон ТЛП» – была доставлена на ПО «Севмаш». В течение 2004-2005 года была сооружена нижняя часть платформы «Приразломная» – кессон, а в 2006 году обе части были состыкованы, и началась достройка платформы на плаву, продолжавшаяся по 2010 год. В 2011 году платформа была транспортирована на 35-й Судоремонтный завод (Мурманская область), где были выполнены ее достройка и комплекс пуско-наладочных работ. К концу этого года «Приразломная» была размещена на месторождении и укреплена. В эксплуатацию МЛСП сдана в 2013 году [7, с. 24-27].

Первые опасения об экологических рисках реализации проекта были заявлены природоохранными организациями еще в 2004 году. Однако их повышенная активность пришлась на период финальной стадии строительства и подготовки платформы к эксплуатации – на 2011-2013 годы. Целый ряд организаций, включая Союз охраны птиц России, Гринпис России, WWF России, Социально-Экологический Союз и «Белонна Россия», совместно заявили в 2011 году о неприемлемости реализации проекта. В 2012-2013 годах активисты Гринпис России провели целый ряд провокационных акций протеста, в том числе пытались организовать палаточный «пикет» прямо на отвесной стене платформы «Приразломная», блокировали работу вспомогательного судна «Анна Ахматова», а также провели масштабную акцию, теперь известную как «Дело Arctic Sunrise», детально рассмотренную, к примеру, в статье [8, с. 70-79].

В то же время, следует отметить, что для обеспечения экологической безопасности при проектировании непосредственно платформы и проекта в целом были реализованы следующие подходы:

- установка платформы прямо на морское дно и ее укрепление бермой обеспечивают отсутствие непосредственного контакта куста эксплуатационных скважин с водой;
- реализована защита верхней части платформы высокими (16,4 м) наклонными стенами, называемыми ледовыми и волновыми дефлекторами;
- предусмотрена двойная защита от риска фонтанного выброса нефти – с помощью клапана-отсекателя, расположенного на глубине 100-150 м от устья скважины, и дублирующего гидравлического клапана, который входит в состав фонтанной арматуры;
- хранение нефти реализовано в танках общим объемом 124 000 куб. м, расположенных в кессоне, стены которого сделаны из трехметрового слоя бетона, покрытого плакированной сталью (слой в четыре сантиметра) для большей устойчивости к износу и коррозии;
- предусмотрен «мокрый» способ хранения нефти в танках, исключающий возможность попадания кислорода в них, за счет чего практически полностью устраняется опасность взрыва;
- отгрузка нефти на суда обеспечивается двумя комплексами устройств прямой отгрузки нефти (КУПОН), оборудованными системой аварийной остановки отгрузки, которая полностью прекращает подачу нефти за 7 секунд;
- автоматика запускает подачу нефти через КУПОН исключительно после проверки 30 параметров данной операции;
- построенные специально для проекта челночные нефтеналивные танкеры «Михаил Ульянов» и «Кирилл Лавров» (дедвейт 70 000 т каждый; ледовый класс Агсб; принцип «двойного действия», обеспечиваемый движительным комплексом с двумя винто-рулевыми колонками Azipod и двойным корпусом судов) обеспечивают бесконтактную швартовку с платформой за счет системы динамического позиционирования, удерживающей судно на одном месте в суровых природно-климатических условиях; среднее время загрузки одного танкера – около 8-9 часов (скорость отгрузки составляет в среднем 10 000 куб. м в час);
- управление всеми системами осуществляется дистанционно с использованием автоматической системы управления и безопасности, использование которой сводит риск «человеческого фактора» к минимуму;
- применение концепции «нулевого сброса», по которой не допускается попадание отходов от деятельности платформы во внешнюю среду: использованный буровой растрой, шлам и прочие отходы либо вывозятся на материковую часть для последующей утилизации, либо закачиваются в специальную поглощающую скважину;
- заборная вода для технологических нужд закачивается на платформу с использованием рыбозащитных устройств; сокращение шумового воздействия обеспечивается за счет осуществления вер-

толетами полетов на высоте не менее 0,5 км; в то же время, на МЛСП функционирует специальная шумовая установка для отпугивания птиц – издаваемые ею звуки не позволяют птицам гнездиться и создавать постоянные стаи на платформе;

- задействованы многофункциональные ледокольные суда «Юрий Топчев» и «Владислав Стрижов», которые обеспечивают завоз грузов на «Приразломную» и ее бункеровку топливом, а также, поскольку оборудованы специальными нефтесборными комплексами, несут дежурство рядом с платформой на случай необходимости ликвидации аварийных разливов нефти;
- соответствующее оборудование для защиты береговой линии от аварийных разливов нефти расположено в районе пос. Варандей;
- проводится ежегодные учения по ликвидации аварийных разливов нефти (ЛАРН);
- с 2012 года проводятся постоянные исследования жизни моржей, обитающих в районе работы платформы; исследования в районе островов Матвеев, Вайгач, Малый и Большой Зеленцы, Голец и Долгий подтвердили отсутствие серьезных изменений в миграциях и традиционных местах обитания морских млекопитающих в Печорском море.

Таким образом, МЛСП «Приразломная» оборудована достаточно внушительным перечнем защитных механизмов и систем для предотвращения каких-либо катастроф при разработке месторождения, и в рамках проекта подготовлены ресурсы для ликвидации аварийных разливов нефти. Каких-либо катастроф, включая разливы нефти, за весь период подготовки и добычи нефти с Приразломного месторождения по текущий момент не зарегистрировано – это свидетельствует о высокой экологической безопасности принятых при подготовке проекта решений.

Еще одним подтверждением возможности хозяйственного освоения углеводородных ресурсов в акватории Печорского моря с сохранением хрупкой экологии региона является запущенный компанией «ЛУКОЙЛ» еще в 2000 году проект «Варандейский терминал» для отгрузки нефти с месторождений компании в Ненецком автономном округе. В рамках данного проекта за весь период его реализации по текущий момент также не происходило каких-либо катастроф. При проработке вопроса транспортировки нефти с данных месторождений было рассчитано, что до ближайшего нефтепровода компании «Транснефть» (пользование которым для «ЛУКОЙЛа» возможно только на платной основе) Харьяга – Уса около 150 км неосвоенных земель, а до порта Варандей всего 35 км. Это стало решающим фактором в принятии компанией решения о строительстве морского терминала.

Первая отгрузка нефти была выполнена в августе 2000 года, когда в качестве рейдового терминала использовался ледокол «Капитан Николаев», переоборудованный для этих целей, и соединенный подводным дюкером с береговыми резервуарами. Такая схема отгрузки была выбрана в связи с тем, что ввиду мелководья у береговой линии реализовать отгрузку через причал было затруднительно. Положительный опыт эксплуатации терминала в таком виде привел к следующему этапу его развития – с 2002 по 2008 гг. отгрузка нефти велась через арктический подводный перегрузочный комплекс (АППК) в условиях волн до пяти метров. АППК управлялся радиосигналами и был автоматизирован. По запросу системы подошедшего к комплексу судна осуществлялось всплытие буя, который поднимался на борт судна и использовался для перегрузки нефти с производительностью максимум 5 000 куб. м в час.

С 2008 года Варандейский терминал дооснащен стационарным морским ледостойким отгрузочным причалом (СМЛОП) «Варандей», установленным на глубине семнадцать метров в 22 км от береговой линии в районе пос. Варандей. В районе причала льды сохраняются на протяжении в среднем восьми месяцев года, а толщина льда составляет до 1,25-1,8 м. Высота СМЛОП превышает 50 метров, а его вес – более 11 000 т. Первая часть конструкции – опорное основание с жилым модулем, вмещающим до 12 человек, и технологическими системами. Вторая – поворотное швартово-грузовое устройство (ШГУ), откуда нефть по гибкому шлангу поступает на судно, со стрелой и вертолетной площадкой. Пропускная способность причала составляет 12 млн т нефти ежегодно [9, с. 28-29].

На сегодняшний день в Варандейский терминал, помимо СМЛОП, входят береговой резервуарный парк (БРП) объемом 325 000 куб. м, двухниточный подводный нефтепровод протяженностью 22 км (диаметр труб – 820 мм), межпромысловый нефтепровод протяженностью 158 км, насосная станция (производительность станции 8 000 куб. м в час) и объекты энергообеспечения [10]. Следует отметить, что нефтепроводы оборудованы системой подогрева коаксиальным кабелем, что исключает рис-

ки застывания нефти в процессе ее транспортировки и даже позволяет регулировать температуру нефти при ее отгрузке на судно. В весь проект целиком также входят танкерный и вспомогательный флот, рейдовый перевалочный комплекс и вахтовый поселок (Варандей). Отгрузка нефти ведется на арктические челночные танкеры «Василий Динков», «Капитан Готский» и «Тимофей Гуженко» (дедвейт около 70 тыс. т каждый; ледовый класс Arc6; принцип «двойного действия», обеспечиваемый движительным комплексом с двумя винто-рулевыми колонками Azipod). Среднее время загрузки одного танкера составляет 10-12 часов.

Вспомогательный флот проекта представлен многофункциональным ледоколом «Варандей» и буксиром ледового класса «Тобой», которые осуществляют дежурство в районе СМЛОП для обеспечения безопасной ледовой обстановки в процессе отгрузки нефти с причала на танкеры. Рейдовый перевалочный комплекс на протяжении основного периода реализации проекта был представлен танкером-накопителем «Белокаменка», расположенным в Кольском заливе, впоследствии замененным на перевалку нефти в норвежском порту Киркенес. С 2016 года начались тестовые перевалки нефти снова в Кольском заливе, и в 2017 году ЛУКОЙЛом было принято окончательное решение о возвращении пункта перевалки в Мурманскую область. В конце 2017 года в Кольском заливе у мыса Филинский был установлен танкер-накопитель «Кола» дедвейтом 309 000 т. Здесь осуществляется перевалка нефти на обычные танкеры без ледового усиления, которые далее доставляют ее потребителям.

На снижение экологических рисков направлены: организация трехступенчатой автоматической системы защиты от разливов нефти в любой ситуации, в том числе аварийной; применение концепции «нулевого сброса», в рамках которой все бытовые и производственные отходы собираются в специальные закрытые контейнеры, а утилизируются уже на берегу; суда вспомогательного флота оснащены соответствующим оборудованием, позволяющим им принимать непосредственное участие в ликвидации аварийных разливов нефти; проводится ежегодные учения по ликвидации аварийных разливов нефти (ЛАРН); поскольку строительство терминала выполнено в условиях вечной мерзлоты, стенки резервуаров для хранения нефти сооружены с двойными стенками по принципу «стакан в стакане», что практически исключает вероятность разливов нефти.

У дальнейшего развития акватории Печорского моря действительно неплохие перспективы в части расширения объемов добычи нефти на шельфовых месторождениях и увеличения объемов морской отгрузки нефти, в том числе с материковых месторождений. Так, ПАО «Газпром нефть» ведет активную проработку вариантов освоения Долгинского месторождения нефти, расположенного в центральной части Печорского моря, в 110 км к северу от береговой линии материковой части России и в 120 км к югу от острова Южный архипелага Новая Земля. Из находящихся в активах дочерних обществ компании месторождений Долгинское остается наиболее изученным. На месторождении пробурено четыре разведочные скважины, на которых проведены геофизические и гидродинамические исследования.

При выполнении работ по бурению разведочных скважин соблюдены все современные экологические нормы, сводящие риск нанесения ущерба внешней среде «к нулю»: применялись буровые растворы на водной основе, безопасные с точки зрения экологии; сокращены продолжительность бурения и объем бурового шлама за счет использования роторной управляемой системы автоматического поддержания вертикальности скважины; применение концепции «нулевого сброса», в рамках которой весь шлам и отработанный буровой раствор были вывезены на берег для последующей утилизации.

В 2018 году «Газпромнефть-Сахалин» (дочерняя компания ПАО «Газпром нефть») завершила выполнение сейсморазведочных работ 3D на Долгинском месторождении и Северо-Западном ЛУ. Исследования выполнены в объеме свыше 5 000 кв. км, существенно превышающем обязательства ПАО «Газпром нефть» по выполнению геологоразведочных работ, зафиксированные в лицензиях на указанные активы. Результаты данных исследований снимут первоочередные вопросы в части перспектив разработки активов и позволят сформировать программу дальнейшего выполнения геологоразведочных работ компании в Печорском море.

Следует отметить, что на более ранних этапах ПАО «Газпром нефть» рассматривала варианты разработки Долгинского месторождения с привлечением в проект иностранного партнера. Так, в апреле 2015 года было подписано соглашение о намерениях с вьетнамской компанией PetroVietnam. Но в реальное сотрудничество данное соглашение так и не преобразовалось, хотя в марте 2017 года «Газпромнефть – Сахалин» заявляла о сохранении желания в сотрудничестве с вьетнамской компани-

ей и продолжающемся ожидании положительного ответа от нее по участию в проекте. По последним заявлениям ПАО «Газпром нефть», по состоянию на текущий момент, итоговое решение о потребности проекта в партнере для его реализации будет принято после получения дополнительных сейсмических данных.

Сейсморазведочные работы 3D, завершённые в 2018 году, выполнены с использованием современных исследовательских судов ледового класса Arc4 (максимальный ледовый класс для судов такого типа), оснащенные адаптированным для использования в Арктике и уникальным для России оборудованием, которое позволяет получать детальные сейсмические данные высокого качества. Суда, привлеченные для выполнения работ, соответствуют актуальным мировым стандартам в области промышленной и экологической безопасности. К примеру, суда оснащены системой подогрева замков на спасательных плотках, перил, ступеней и палубы, что значительно повышает безопасность работы экипажа при обледенении судна.

С учетом выполненных разведочного бурения и сейсмических исследований ПАО «Газпром нефть» прорабатывает различные варианты разработки Долгинского месторождения. В качестве одной из концепций, возникшей после проведенных сейсморазведочных работ, рассматривается использование МЛСП «Приразломная» для цели добычи нефти этого месторождения. С учетом невысокой удаленности Долгинского месторождения от Приразломного компания изучает возможности их совместной разработки с одной платформы.

Повышенное внимание к экологическим проблемам в Арктике, особенно акваториям арктических морей, обусловлено хрупкостью экосистем этого региона, особенностями ведения здесь хозяйственной деятельности и осложненными условиями ликвидации катастроф. В экологии существует термин «важный экосистемный компонент» (ВЭК), под которым понимается природный компонент экосистемы, выделяющийся из общего числа компонентов как обладающий особо ценным экологическим, экономическим и социально-культурным значением. Для Печорского моря ВЭК разделяют на четыре основные группы: морские млекопитающие, ихтиофауна, орнитофауна и донные беспозвоночные [11, с. 16-55].

Среди морских млекопитающих в Печорском море и прилегающих к нему территориях могут быть обнаружены до девятнадцати их видов, в том числе населяющие регион постоянно, сезонно или периодически. Из общего перечня к ВЭК отнесено пять из них – белуха, белый медведь, атлантический морж, морской заяц и кольчатая нерпа. Реализуемые и перспективные проекты по добыче и транспортировке [12, с. 272] нефти в Печорском море становятся критическими для морских млекопитающих в двух случаях: для кольчатой нерпы в январе-апреле Печорская и Хайпудырская губы, где в это время локализуются места щенки на припайном льду, а также для моржа круглогодично отдельные части акватории Печорского моря в его средней части между материком и островом Южный архипелага Новая Земля, поскольку здесь предполагаются места нагула моржа в районах с высокой биомассой бентоса.

Ихтиофауна Печорского моря представлена шестьдесят тремя таксонами (видами и подвидами), относящимися к 21 семейству рыб (доля таксонов рыб от общего числа, %): рогатковые (14,3%), бельдюговые (11,0%), сиговые (9,5%), тресковые (9,5%), камбаловые (9,5%), лососевые (6,3%), липаровые (6,3%), корюшковые (4,8%), стихеевые (4,8%), морские лисички (4,8%), сельдевые (3,2%), миноговые (1,6%), колючие акулы (1,6%), ромбовые скаты (1,6%), пресноводные угри (1,6%), налимовые (1,6%), колюшковые (1,6%), пинагоровые (1,6%), маслюковые (1,6%), зубатковые (1,6%) и песчанковые (1,6%). Среди представленных видов рыб 20 видов относятся к ценным (и массовым) промысловым видам, еще 15 – второстепенные (и малочисленные) виды, а 28 видов – непромысловые. Освоение месторождений углеводородов в Печорском море оказывает влияние на проходных рыб (атлантический лосось, омуль) в части нарушения путей и сроков их нерестовых миграций, а на полупроходных рыб (сиг, чир, ряпушка, пелядь, нельма) в части ухудшения условий среды на нагульных площадях.

Орнитофауна представлена 32 видами птиц, в том числе отнесенных к следующим экологическим группам: летающие, кормящиеся у поверхности (11 видов, включая глупышей, чаек и поморников), ныряющие, кормящиеся в толще воды (18 видов, включая бакланов, морских уток и чистиковых) и околоводные, кормящиеся на литорали (3 вида, включая куликов).

Среди донных беспозвоночных (бентос) следует отметить такие виды как двухстворчатый моллюск и исландский гребешок. Общий объем биомассы в акватории Печорского моря колеблется от 10 до 200 грамм на кв. м.

Суровые природно-климатические условия в Арктике [13, с. 101] стали причиной низкой изученности геологического строения акваторий арктических морей и слабого освоения природных ресурсов, включая углеводороды. В силу этих же причин освоение месторождений нефти, конденсата и природного газа на шельфе арктических морей, включая Печорское, сопряжено с особыми экологическими рисками. Устранение последствий техногенных катастроф, включая ликвидацию аварийных разливов нефти, становится еще большей проблемой в условиях низких температур и ледовых условиях. Поэтому проведение масштабных геологических и геофизических исследований на шельфе арктических морей является особо важным как для целей промышленного освоения, так и для изучения возможностей их экологически безопасной разработки. Более того, это предъявляет специальные требования к арктическим ресурсодобывающим проектам в части использования технологий, систем, оборудования и проч.

При выполнении геолого-разведочных работ и разработке месторождений углеводородов, включая нефть, нередко происходит загрязнение морской экосистемы, обусловленное разливами нефти на поверхности акватории, а также формированием техногенных залежей углеводородного ресурса в верхней части разреза (до 500-800 м) в основном в песчаных изначально водоносных пластах. Причем если выявление аварийных разливов нефти на поверхности морской акватории не составляет особого труда в процессе аэрокосмических и/или наземных наблюдений, то выявление техногенных залежей этого ресурса значительно затруднено. Техногенные залежи нефти обычно формируются в условиях протекания флюидодинамических процессов, которые возникают в пространствах около скважин ввиду целого ряда причин: некачественная герметизация скважины цементными растворами, разгерметизация муфтовых соединений, коррозия обсадных колонн, а также повреждение скважин в процессе эксплуатации или из-за природных сейсмических и тектонодинамических процессов. Техногенные залежи нефти становятся причиной серьезных загрязнений подземных экосистем и аварийных ситуаций, оказывающих влияние и на наземную экосистему и атмосферу.

Так, к примеру, последствия катастрофы, вызванной в 1980 году бурением скважины Кумжинская-9 при разведке Кумжинского ГК месторождения в дельте реки Печора, сохраняются и по сегодняшний день. Допущенные при бурении, цементировании и испытании скважины многочисленные нарушения стали причиной неконтролируемого выброса газа, для останова которого в 1981 году был применен ядерный заряд «Пирит», прекративший постоянное горение газа. Но выброс газа на следующий же день продолжился, и полностью его прекратить удалось только в 1987 году. Проведенные в десятых годах 21 века исследования подтвердили отсутствие в газовом конденсате, газе и пластовой воде радионуклидов. Однако аэрокосмические снимки отражают значительные последствия данной катастрофы – отмечаются большие площади деструкции и загрязнения углеводородами ледовых покрытий, а исследования в районе месторождения констатируют высокий уровень экологического ущерба, по большей части в скрытой форме.

Дальнейшее развитие технологий и самые инновационные технологические средства и по сей день не способны застраховать на все 100% процесс поиска, добычи и транспортировки углеводородов, в том числе нефти, от «человеческого фактора». Так, согласно международной статистике повлекших разливы нефти аварий танкеров, число вызванных «человеческим фактором» достигает 84-88% от их общего числа [14, с. 82-83]. В то же время, в дополнение к многочисленным системам физической защиты от аварий и катастроф, снижение участия человека в выполнении рутинных операций путем все более полной их автоматизации является главным фактором достижения экологической безопасности.

Положительный в плане обеспечения экологической безопасности опыт эксплуатации МЛСП «Приразломная» [15, с. 742] и Варандейского терминала с СМЛЮП «Варандей» должен выступить в качестве «живого» подтверждения, что соблюдение экологических норм в акваториях арктических морей при освоении месторождений углеводородов вполне реализуемо. Экологическая сторона данного вопроса должна оставаться весьма важной и не должна снижать высокие требования к безопасности эксплуатации объектов ресурсодобывающих компаний, но в то же время не должна препятствовать реализации проектов. Результатом работы экологов должны быть обоснованные рекомендации по реализации таких проектов, исключительно обязательные к применению компаниями.

Таким образом, для поддержания устойчивого экологического состояния акватории континентального шельфа Печорского моря необходимо:

- продолжить разработку инновационных методов разведки, бурения, добычи, подготовки, отгрузки и транспортировки нефти, в том числе с их адаптацией к природно-климатическим условиям Арктики;
- проектирование, монтаж и эксплуатацию оборудования и систем осуществлять таким образом, чтобы обеспечить двух-, трех- и при необходимости более ступенчатую защиту от аварийных ситуаций (к примеру, дублирование защитных механизмов, двойные корпуса судов, корпуса нефтехранилищ по принципу «стакан в стакане» и проч.);
- продолжить дальнейшую автоматизацию систем эксплуатации и безопасности объектов, которая, при этом, исключает влияние «человеческого фактора» не только в случае аварийных ситуаций, но и обеспечивает всю цепочку процессов освоения месторождений нефти с минимальным участием человека;
- распространить на уровне федерального или наднационального законодательства принцип «нулевого сброса» для любых объектов, подлежащих эксплуатации в акваториях арктических морей;
- сохранять жесткий контроль со стороны ответственных и надзорных органов за соблюдением законодательства в области ЛАРН;
- природоохранным организациям и соответствующим органам власти на постоянной основе выполнять мониторинг влияния реализации ресурсодобывающих проектов на экологическую обстановку.

*Статья подготовлена в рамках НИОКР № 13-19ГЗ «Совершенствование методов оперативной и долгосрочной диагностики среды обитания морских гидробионтов в условиях активного промышленного освоения углеводородов арктического шельфа», проводимой по государственному заданию Министерства науки и высшего образования РФ.*

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Государственный доклад «О состоянии и использовании минерально-сырьевых ресурсов Российской Федерации в 2016 и 2017 годах». [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.mnr.gov.ru/upload/iblock/902/gosdoklad.pdf> (дата обращения 12.12.2018).
2. Постановление ЦИК СССР от 27 июня 1935 года «О единых географических наименованиях Советской Арктики» // Бюллетень Арктического института СССР. 1936. № 8/9.
3. Павлидис Ю.А., Никифоров С.Л., Огородов С.А., Тарасов Г.А. Печорское море: прошлое, настоящее и будущее // Океанология. 2007. Т. 47. № 6. С. 927-939.
4. Захаров Е.В., Толстиков А.В. Еще раз о целесообразности поисков нефтяных месторождений в Баренцевом и Печорском морях // Геология, геофизика и разработка нефтяных и газовых месторождений. 2014. № 9. С. 13-16.
5. Проект «Приразломное». [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://www.gazprom-neft.ru/company/business/exploration-and-production/new-projects/priirazlomnoe> (дата обращения 12.12.2018).
6. Воронина Е.П. Влияние освоения и транспортировки углеводородных ресурсов арктического шельфа на развитие Северного морского пути // Север и рынок: формирование экономического порядка. 2014. № 6 (43). С. 3-6.
7. Хализева М. Арктический проект «Севмаша» // Наука в России. 2013. № 2 (194). С. 21-27.
8. Егорова А.И. Дело судна "The Arctic Sunrise": анализ международно-правовой позиции Российской Федерации // Электронный сборник статей по материалам LVI студенческой международной научно-практической конференции «Научное сообщество студентов XXI столетия. Общественные науки». Новосибирск: Ассоциация научных сотрудников «Сибирская академическая книга», 2017. С. 70-79.
9. Губайдуллин М.Г., Дронг О.В. Комплексная оценка потенциального воздействия Варандейского нефтеотгрузочного терминала на окружающую среду // Защита окружающей среды в нефтегазовом комплексе. 2012. № 6. С. 28-32.
10. Варандейский терминал. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://trans.lukoil.ru/ru/About/Structure/VarandeyTerminal> (дата обращения 12.12.2018)
11. Болтунов А.Н., Дубинин М.Ю., Ежов А.Е., Ларионов М.В., Новоселов А.П., Пухова М.А., Фролова Е.А. Районы ограничения антропогенной деятельности: Печорское море. Нефтегазовый комплекс. Мурманск: Всемирный фонд дикой природы (WWF), 2014. 76 с.

12. Козьменко С.Ю., Савельев А.Н., Щеголькова А.А. Экономическое развитие арктических коммуникаций под влиянием оборонной и хозяйственной деятельности в Арктике // Современные проблемы науки и образования. 2014. № 1. С. 272.
13. Татаркин А.И., Логинов В.Г., Захарчук Е.А. Социально-экономические проблемы освоения и развития российской Арктической зоны // Вестник Российской академии наук. 2017. Т. 87. № 2. С. 99-109.
14. Богоявленский В.И., Богоявленский И.В. Стратегия освоения ресурсов нефти и газа Арктики – обеспечение энергетической, экологической и экономической безопасности России // Геополитика и безопасность. 2017. № 3 (39). С. 72-86.
15. Фадеев А.М., Череповицын А.Е., Ларичкин Ф.Д., Агарков С.А. Особенности стратегического управления нефтегазовым комплексом и транспортировки углеводородной продукции при освоении морских нефтегазовых месторождений Арктики // Вестник Мурманского государственного технического университета. 2017. Т. 20. № 4. С. 742-754.

## ИССЛЕДОВАНИЕ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ ФАРМАЦЕВТИЧЕСКОЙ ОТРАСЛИ И ПРОРЫВНЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В СОВРЕМЕННОМ ЗДРАВООХРАНЕНИИ

**Аннотация.** В исследовании представлены особенности внедрения инноваций в фармацевтическую отрасль, проведен анализ соотношения импортных и отечественных медикаментов и определены особенности инновационной деятельности в данной отрасли, приведена основная статистическая информация по данному направлению. Представлены положительные характеристики и условия для внедрения инновационной модели на предприятии. Помимо этого, проведена взаимосвязь между факторами деятельности и влиянием на инновационную активность предприятий, характерную для фармацевтической промышленности. Рассмотрены формы и способы взаимодействия, а также типы продуктовых инноваций и их особенности, приведены примеры использования прорывных инновационных технологий в здравоохранении при использовании 3D технологий для печати органов человека для дальнейшего их вживления в результате хирургических операций.

**Ключевые слова.** Управление инновациями, фармацевтическая отрасль, лекарственные средства, 3D печать, инновационные технологии в медицине.

Salimjanova I.G., Treyman M.G.

## THE STUDY OF INNOVATION ACTIVITIES OF ENTERPRISES IN THE PHARMACEUTICAL INDUSTRY AND ADVANCED TECHNOLOGIES IN MODERN HEALTHCARE

**Abstract.** The study presents the features of innovation in the pharmaceutical industry, the analysis of the ratio of imported and domestic medicines and the features of innovation in the industry, provides basic statistical information in this area. The positive characteristics and conditions for the introduction of an innovative model in the enterprise are presented. In addition, the relationship between the factors of activity and the impact on the innovative activity of enterprises characteristic of the pharmaceutical industry. The forms and methods of interaction, as well as the types of product innovations and their features are considered, examples of the use of breakthrough innovative technologies in health care when using 3D technologies for printing human organs for their further implantation because of surgical operations are given.

**Keywords.** Innovation management, pharmaceutical industry, medicines, 3D printing, innovative technologies in medicine.

В настоящее время вопросы введения в действие инновационной продукции актуальны и значимы для многих отраслей народного хозяйства, поскольку инновационная продукция – залог успешности и

---

ГРНТИ 06.52.13

© Салимьянова И.Г., Трейман М.Г., 2019

Индира Гаязовна Салимьянова – доктор экономических наук, профессор, профессор кафедры менеджмента и инноваций Санкт-Петербургского государственного экономического университета.

Марина Геннадьевна Трейман – кандидат экономических наук, доцент кафедры экономики и организации производства Высшей школы технологии и энергетики Санкт-Петербургского государственного технологического университета промышленных технологий и дизайна.

Контактные данные для связи с авторами (Салимьянова И.Г.): 191023, Санкт-Петербург, Садовая ул., д. 21 (Russia, St. Petersburg, Sadovaya str., 21). E-mail: saliindira@yandex.ru.

Статья поступила в редакцию 30.12.2018.

эффективности предприятия, особенно если продукт на рынке должен постоянно обновляться и превосходить своими качествами продукцию конкурентов. В таком случае инновационная продукция позволит предприятию получать дополнительную прибыль и развиваться на рынке, завоёвывая высокие позиции [7]. Одной из таких отраслей является фармацевтическая промышленность [3].

В настоящее время государством взят курс на инновационно-активную политику в сфере здравоохранения в целом и в фармацевтической отрасли, в частности, что связано с высоким уровнем заболеваемости населения и необходимостью сохранения здоровья. Динамика показателя «заболеваемость населения» по основным классам болезней представлена на рисунке 1.

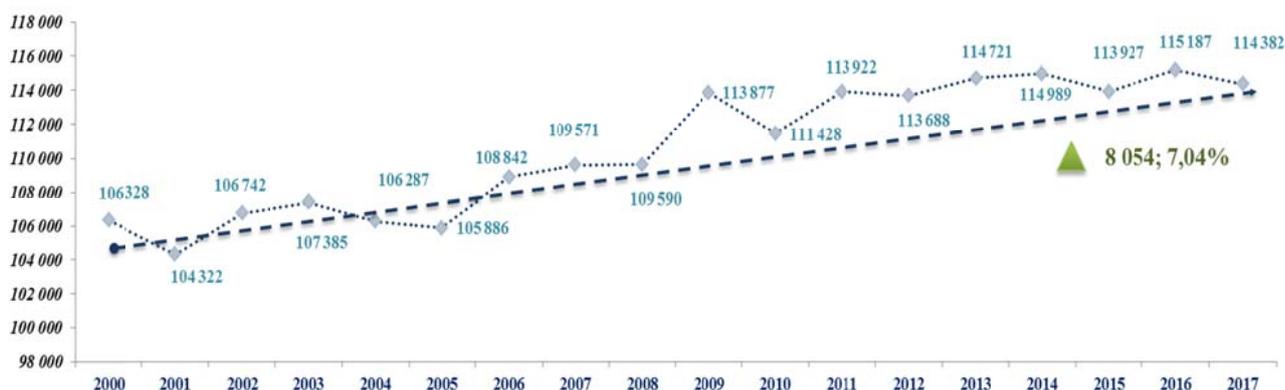


Рис. 1. Динамика показателя «заболеваемость населения», тыс. чел. (данные Росстата)

Можно отметить следующие тенденции к росту заболеваемости по Российской Федерации: в сравнении с 2000 годом она дала прирост +8 054 тыс. чел., то есть 7,04%. Этот факт дает предпосылки не только к развитию системы отечественного здравоохранения, но также отражает необходимость развития фармацевтической отрасли и отечественного рынка лекарственных средств, что требует инновационного подхода.

Положительными моментами реализации инновационной модели можно считать то, что ее внедрение дает возможность [4]: управлять кадровыми технологиями; формировать рынок старт-апов и инновационных проектов (создание инновационных предприятий на основе тесного взаимодействия науки и отечественного производства); создавать механизмы государственного-частного партнерства и привлекать инвестиции; развивать инновационно-активную индустрию; использовать положительный зарубежный опыт в формировании инновационного потенциала за счет привлечения прямых инвестиций из иностранного капитала для развития производственной деятельности и наукоемких технологий при создании фармацевтических средств.

Внедрение инновационной модели позволит в долгосрочной перспективе развивать и производить высокотехнологичную инновационную продукцию в виде различных типов лекарственных средств для внешнего и внутреннего рынков. Успешное развитие инновационной деятельности и механизмов импортозамещения позволят создать устойчивый фармацевтический комплекс, способный обеспечить необходимыми и безопасными лекарствами население страны [1].

Российский рынок по показателям динамики отстает от европейских, в частности, потребление лекарственных средств отечественного производства в 3 раза ниже по сравнению с показателями рынка США. Сегмент России в общемировом объеме составляет 1%. Отечественный рынок является импортозависимым – 76% потребляемых населением лекарств производится за рубежом. Таким образом, назрела проблема развития рынка отечественных лекарственных средств, поскольку Россия – страна дженериков, качество которых не всегда соответствует нормам. В настоящее время действует Федеральная программа «Фарма-2020», которая призвана решить имеющиеся в отрасли проблемы [6]. В дальнейшей перспективе необходима реструктуризация российских предприятий для их соответствия международным стандартам качества и повсеместного распространения наиболее прорывных и инновационных технологий, способных удовлетворить широкому спектру общественных потребностей.

Активизация инновационной деятельности фармацевтической отрасли позволит: снизить общие производственные издержки за счет совершенствования технологических процессов; изменить структуру издержек за счет модификации способа производства, что даст возможность предприятиям производить уникальную продукцию; в дальнейшем полностью структурировать фармацевтическую отрасль и сделать ее более конкурентоспособной. В целом, российский фармакологический рынок имеет значительный потенциал для развития, чему будет способствовать формирование кластеров медицинской направленности на основе создания научно-технической базы, оснащенной современным высокотехнологичным оборудованием. В дальнейшей перспективе необходимо расширить спектр мер государственного стимулирования, позволяющих предприятиям проявлять инновационную активность и поддерживать ее [6].

Проведя сравнительный анализ соотношения количества заявок на патентование продукции и числа патентов (рисунок 2), отметим, что фармацевтическая отрасль все же достаточно активно занимается инновационной деятельностью. В то же время, отечественная фармацевтическая продукция проигрывает импортной, а доля отечественных товаров на рынке составляет 30%, также в России очень мало инновационных разработок в этой области, в частности это касается лекарственных средств для плохо поддающихся лечению заболеваний.

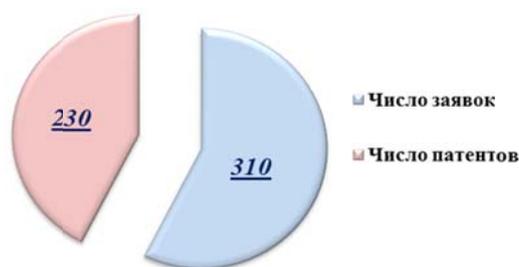


Рис. 2. Соотношение числа заявок и числа патентов на фармацевтическую продукцию в 2018 году

Кроме того, важным аспектом является ценовая политика – дорогие и более затратные инновационные разработки неконкурентоспособны для нашего рынка, в сравнении с дженериками. В настоящее время существует значительное количество прямых и косвенных методов по регулированию цен на фармацевтическую продукцию, к ним относятся следующие: контроль за ценами и возмещением расходов, использование дженериков, цены, устанавливаемые производителями, цены на новые лекарственные средства и др. Поэтому многие страны используют принципы расширяющей медицины, сотрудничества государственных органов и частных компаний по схемам государственного-частого партнерства, а также государственного вмешательства в ценообразование. Однако, такое вмешательство может спровоцировать компании на значительный рост цен на инновационные препараты, что не даст новой продукции успешно развиваться и завоевывать новые рынки [2].

В структуре продаж на российском фармрынке преобладают отечественные товары (59%) (см.: <http://www.sib-science.info/ru/institutes/haute-couture-29052017>). Основные брендовые марки отражены на рисунке 3. К наиболее распространенным маркам можно отнести нурофен, кагоцел, конкор, кардиомагил, детралекс и др. Соотношение объемов продаж по ряду распространенных марок импортных и отечественных лекарственных препаратов представлены в таблице 1, которые позволяют отметить приблизительно равномерное распределение натурального и стоимостного объема продаж в 2017-2018 гг. в соотношении импортных и отечественных лекарств.

Сделать рывок в развитии российской фармацевтики в имеющихся условиях, по нашему мнению, можно лишь за счет инноваций. Таким образом, потребность в инновационном развитии для фармацевтической отрасли – это актуальное направление, позволяющее предприятиям быть конкурентоспособными и получать значительную прибыль, а государству – обеспечить лекарственную безопасность.

Инновации в фармацевтической отрасли должны отвечать следующим критериям: безопасность, удобство потребления, цена относительно конкурентных продуктов. Для эффективного развития инновационной деятельности, необходимо учитывать перспективы внедрения инноваций в здравоохранении с учетом макротрендов [5, 9]: увеличение продолжительности жизни; внедрение цифровизации в здравоохранении; распространение аспектов прогностической и ретроспективной медицины (ис-

пользование методов оценки предрасположенности к определенным заболеваниям позволит их предотвращать в будущем). Согласно нормативным международным положениям (Руководство Осло) выделяются продуктовые и процессные инновации. В табл. 2 представлена классификация продуктовых инноваций в фармацевтической отрасли.

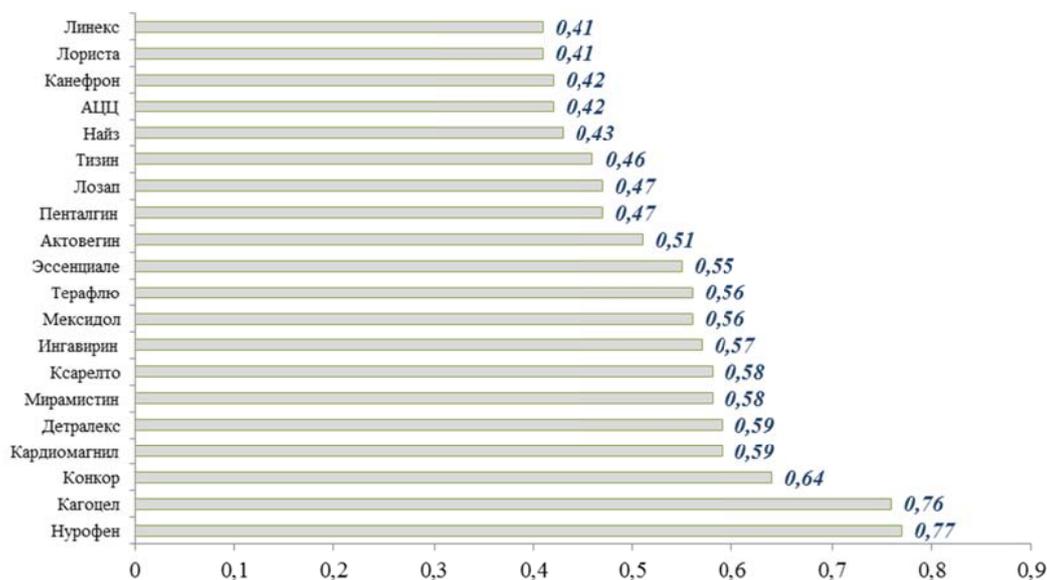


Рис. 3. Наиболее популярные лекарственные бренды в РФ, 2018 г.

Таблица 1

**Соотношение объемов продаж импортных и отечественных лекарственных препаратов в 2018 году, %**

Производитель	Доля от натурального объема продаж		Доля от стоимостного объема продаж	
	2017	2018	2017	2018
Байер	1,26	1,21	4,29	4,6
Новартис	2,24	2,1	4,06	3,97
Санофи	1,85	1,83	4,24	3,84
Сервиер	1,46	1,45	3,01	3,24
Такеда	1,87	1,96	2,86	3,16

Источник: <http://euroasia-science.ru/ekonomicheskie-nauki/specifika-produktovyh-innovacij-farmaceuticheskoy-otrasli>.

Таблица 2

**Классификация продуктовых инноваций в фармацевтической отрасли [8]**

Тип инновации	Характеристика спроса	Примеры
Радикальные инновации	Формируются за счет прорывов в технологии	Открытие А. Флемингом первого антибиотика – пенициллина
Новые торговые марки	Спрос формируется благодаря специалистам здравоохранения	Новые виды антибиотиков, формирующие торговые марки
Инновации, позволяющие расширить типы торговых марок	Спрос формируется требованиями потребителей и врачей	Новые формы лекарственных средств, относящихся к существующим торговым маркам
Инновации, позволяющие улучшить различные характеристики для существующих продуктов	Спрос формируется благодаря специалистам здравоохранения	Улучшение вкусовых качеств аскорбиновой кислоты
Инновации, являющиеся удешевленными аналогами	Высокий спрос и заинтересованность потребителей	Дженерики существующих форм антибиотиков

К инновационным относятся следующие разработки: препараты биотехнологического характера; нанотехнологические разработки; диагностическое и медицинское оборудование (маркирование, мониторы для дыхания, оборудование для поддержания сердечно-сосудистой системы и др.); тканевая инженерия; различные типы имплантов для травматологии и ортопедии; токсикология и фармакология. Одной из прорывных инновационных технологий можно считать современное развитие 3D принтеров для использования их в медицине – ученые по всему миру разрабатывают различные типы технологий для протезирования и создания (печати) внутренних органов человека.

Применение этой технологии в мировых масштабах началось в 2000-х годах, а впервые было открыто в 1983 году Ч. Халлом. В 1999 году технология стала впервые применяться в медицинской практике – в США была проведена операция по имплантации мочевого пузыря (на 3D принтере была создана точная копия на основе клеток самого пациента). В 2014 году была проведена операция по реконструкции части лица, поврежденного в результате дорожно-транспортного происшествия, после чего эта технология распространилась повсеместно для внедрения имплантов при трансплантации костей или суставов. Подобные операции проводятся и в России в лечебных учреждениях Нижнего Новгорода, Санкт-Петербурга, Томска.

Технология 3D печати – это метод технологической деятельности, в результате которого трехмерные объекты формируются за счет послойного нанесения материалов (см. <https://3dlab.clinic/technology/3d-printing-in-medicine>). Преимущества данной системы: высокая скорость печати; значительная точность при моделировании объекта; возможность создания сложных объемных структур за счет перевода 2-х мерных изображений (рентгеновский снимки, снимки КТ и МРТ) в трехмерное изображение. Прорывная инновационная разработка 3D печать позволяет планировать и прогнозировать уникальные операции индивидуально для пациентов; изготавливать точные и специализированные протезы и импланты; решить проблему дефицита донорских органов и другого типа биоматериала на основе создания функциональной технологии биопечати. Примеры инноваций в данной области приведены в таблице 3.

Таблица 3

#### Примеры инновационных разработок 3D-принтирования в медицине

Наименование разработки	Описание достижений в данной области
Печать на 3D принтере «бионического глаза» (2018 год)	Сущность разработки в нанесении рецепторов на полусферическую поверхность. Использование полупроводниковых материалов специального качества, которые позволяют преобразовать свет в электричество. В дальнейшей перспективе планируется улучшить мягкую оболочку, которую планируется имплантировать в человеческий глаз
Печать на 3D принтере «бионического уха» (2018 год)	Трехмерная платформа позволила объединить электронику, бионику и трехмерную печать, то есть запустить слуховые рецепторы, которые впоследствии возможно внедрить в ухо
Печать на 3D принтере искусственной кожи (2018 год)	Портативный вариант 3D печати для лечения глубоких ожогов позволяет заменить участок кожи сразу же после осуществления его поражения. Заживление ран пациентов с глубокими ожогами достаточно проблематично в связи с отсутствием больших объемов здоровой кожи для имплантации. «Биочернилами» данного типа принтера будут биоматериалы на основе белков. Настройки принтера можно построить индивидуально под пациента в зависимости от характера его ранения
Биопринтер для лечения сахарного диабета (2017 год)	Принтер для лечения формы диабета 1 типа (создание клеток для возможности трансплантации поджелудочной железы). Разработаны специальные биочернила, основанные на инсулин-редуцирующих клетках, которые наносятся на каркасные структуры
Печать среднего уха для возвращения слуха (2017 год)	Используются в имплантировании: биологический материал печатается на 3D принтере и затем путем хирургического вмешательства вживляется в организм пациента, увеличиваются шансы положительного исхода операции протезирования
Вживление 3D черепа (2016 год)	Пересадка костной ткани черепа, создан имплант для восстановления черепа

Источник: <http://zdrav.expert/index.php>.

В заключении можно сделать следующие основные выводы: инновационная деятельность необходима для планомерного развития фармацевтической отрасли в Российской Федерации, поскольку ее укрепление на международном рынке позволит отечественным медицинским препаратам конкурировать с зарубежными лекарственными средствами, несмотря на значительные затраты на их разработку; анализ величин объемов продаж отечественных и импортных лекарственных средств показал, что рынок медикаментов делится приблизительно в равном соотношении по этому параметру; одним из типов прорывных инноваций в здравоохранении является технология 3D принтирования, в результате использования высокотехнологической разработки были созданы радикальные инновации («бионический глаз», «бионическое ухо» и др.) стало возможным восстановление жизнеобеспечения пациентов.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. *Анисимова В.Ю., Башкан Е.А., Беляева М.Г.* Современная парадигма управления инновациями: теория, методология, моделирование, практика: монография. Самара: Самарский университет, 2016. 211 с.
2. *Ахметов А.Е.* Мировой опыт регулирования цен на фармацевтическую продукцию (на примере стран Европы). [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://docplayer.ru/51590112-Mirovoy-opyt-regulirovaniya-cen-na-farmaceuticheskuyu-produktsiyu-na-primere-stran-evropy.html> (дата обращения: 28.12.2018).
3. *Гилязова А.А., Шаранов А.Р., Багаутдинова Н.Г.* Совершенствование организационно-экономического механизма управления инновациями: монография. Казань: Казанский национальный исследовательский технологический университет, 2012. 260 с.
4. *Коваль Л.С.* Механизмы и ресурсы национальной системы управления инновациями в России: монография. М.: Спутник+, 2010. 204 с.
5. *Котилко В.В.* Модели проектного управления инновациями в регионах России и за рубежом: сравнительный анализ. М.: Издательские решения, 2017. 298 с.
6. *Мысаченко В.И., Шулепов А.С., Игнатов Н.Г.* Стимулирование инновационного развития фармацевтической отрасли. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://izron.ru/articles/ekonomika-finansy-i-menedzhment-tendentsii-i-perspektivy-razvitiya> (дата обращения 25.12.2018).
7. *Салимянова И.Г., Трейман М.Г.* Инновации как эффективный инструмент развития экономических систем в Российской Федерации. СПб.: СПбГЭУ, 2017. 111 с.
8. Фармацевтический рынок России (январь 2018). М.: DSM, 2018.
9. *Шумаев В.А.* Управление инновациями: состояние, теория, практика: монография / Московский ун-т им. С.Ю. Витте. М., 2015. 171 с.

## СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ БИЗНЕС-МОДЕЛИ СЕТЕВОГО FMCG-РИТЕЙЛА НА ОСНОВЕ ПРОЦЕССНОГО ПОДХОДА

**Аннотация.** В статье рассмотрены основные направления совершенствования бизнес-моделей сетевого FMCG-ритейла, а также факторы, препятствующие их оптимизации. В результате исследования выявлено, что данный процесс нельзя рассматривать без оптимизации IT-сервисов, главным условием эффективного использования IT-сервисов для целей управления становится правильно построенная система бизнес-процессов. В статье представлен шаблон бизнес-модели сетевого FMCG-ритейла, учитывающий современные тенденции цифровой трансформации розничной торговли.

**Ключевые слова.** Бизнес-модель, бизнес-процесс, ритейл, FMCG-сегмент, моделирование бизнес-процессов, архитектура предприятия.

Voronova O.V., Ilyin I.V.

## IMPROVEMENT OF THE BUSINESS MODEL OF NETWORK RETAIL IN FMCG SECTOR ON THE BASIS OF PROCESS APPROACH

**Abstract.** This article describes the major areas for improvement in the business models of network retail in the FMCG sector, as well as the factors impeding their optimization. The research revealed that this process cannot be considered separately, without the optimization of IT-services, whereas the properly developed system of business processes becomes the main prerequisite for the effective use of IT-services for management purposes. As a result, the study offers a template for the business model of network retail in the FMCG sector, taking into account current trends towards digital transformation of retail trade.

**Keywords.** Business model, business process, retail, FMCG market segment, business process modeling, enterprise architecture.

По результатам показателей хозяйственной деятельности 2018 года сетевой ритейл FMCG-сегмента характеризуется достаточно динамичным развитием. Оборот розничной торговли в Российской Федерации в 2018 году увеличился на 2,6% в сопоставимых ценах по сравнению с предыдущим годом – до 31,548 триллиона рублей. Однако, несмотря на сильные позиции лидеров отрасли, среди ТОП-сетей наблюдается разнонаправленное движение. X5 Retail Group, «Лента», «Красное&Белое» растут темпами существенно выше инфляции, проявляя инвестиционную активность и наращивая долю в процессе консолидации рынка. Auchan Retail Россия, ГК «Дикси», Metro Group снизили выручку по итогам года, а ГК «О'КЕЙ» демонстрирует негативную динамику сопоставимых продаж, ограничивая

---

ГРНТИ 71.31.01

© Воронова О.В., Ильин И.В., 2019

Ольга Владимировна Воронова – кандидат экономических наук, доцент, доцент Высшей школы сервиса и торговли Института промышленного менеджмента, экономики и торговли Санкт-Петербургского политехнического университета Петра Великого.

Игорь Васильевич Ильин – доктор экономических наук, профессор, директор Высшей школы управления и бизнеса Института промышленного менеджмента, экономики и торговли Санкт-Петербургского политехнического университета Петра Великого.

Контактные данные для связи с авторами (Воронова О.В.): 190000, Санкт-Петербург, Новороссийская ул., д. 50 (Russia, St. Petersburg, Novorossiyskaya str., 50). Тел.: 8 (981) 711-02-11. E-mail: ilina.olga@list.ru.

Статья поступила в редакцию 21.02.2019.

инвестиционную активность. Длительные негативные тенденции 2015-2017 гг. привели к снижению операционных и финансовых показателей у большинства крупных FMCG-сетей, банкротству компаний и фактическому переделу ряда региональных рынков. При этом ритейлеры работали в условиях стабильно низкого платежеспособного спроса и усиливающегося давления со стороны государства.

В связи с существующими тенденциями развития экономики, сетевой FMCG-ритейл вынужден увеличивать свои конкурентные преимущества. Крупнейшие ритейлеры, конкурируя друг с другом, оказываются перед новыми вызовами цифровой трансформации. В таких условиях крайне важно правильно оценивать значимость и возможности появляющихся технологий, постоянно инвестировать в инновационные технологии, внедряя и одновременно тестируя их. Однако гарантий того, что новая разработка окажется успешной, как правило, нет.

Помимо этого, бизнес вынужден адаптироваться к новым условиям, обеспечивать выполнение новых законодательных требований. В соответствии со всем этим, предприятиям сетевого ритейла FMCG-сегмента требуется постоянное развитие автоматизированных систем управления процессами, что, с одной стороны, влечет за собой дополнительные затраты, а с другой – открывает новые возможности оптимизации, снижения трудоемкости и повышения эффективности бизнес-процессов. В этих условиях внутренние резервы предприятий сетевого FMCG-ритейла используются исчерпывающе, в соответствии с чем, все чаще в качестве предмета оптимизации рассматривают не ресурсный потенциал предприятия, а применяемую бизнес-модель.

Развитие автоматизации предъявляет новые требования к ритейлерам, в соответствии с чем, радикальная оптимизация управления розничной торговлей становится единственным способом сокращения затрат в среднесрочной перспективе. Например, в течение последних десяти лет ритейлеры достаточно много занимались проблемами, возникающими в связи с быстрым осваиванием потребителями мобильных устройств. Сегодня потребители, регулярно использующие онлайн сервисы, совершают свои покупки в цифровой среде, за пределами традиционного магазина. Новое поведение потребителей привело к тому, что ритейлеры перепроектировали свое торговое пространство так, чтобы оно гармонично сочетало цифровой и традиционный опыт, который стал бы актуальным для потребителей и укрепил бренд каждого отдельного ритейлера [8].

Несмотря на то, что эти изменения актуальны и полезны для потребителей, они расходятся с концепцией «самообслуживания», заложенной в операционной модели магазина XX века. Чтобы обслуживать потребителей, которые начинают свои покупки за пределами магазина, но завершают их в магазине, или доставлять покупки непосредственно потребителю, розничные продавцы должны нести новые расходы, которые нельзя просто возместить высокими ценами [6]. Таким образом, перед ритейлерами встает задача переосмыслить, каким образом их операционные процессы и системы будут выгодно поддерживать новую среду продаж, что обязательно ведет за собой изменения в бизнес-модели компании. В этих условиях происходит постепенная трансформация функций розничной торговли в цепочке создания предлагаемой ценности [7], представленная на рисунке 1.



Рис. 1. Розничная торговля в цепочке формирования предлагаемой ценности

В соответствии с инновационной моделью цепочки формирования предлагаемой ценности спрос необходимо создавать, а не только удовлетворять существующие потребности рынка. То есть, при создании FMCG товаров важно не предсказывать потребность рынка, а создать новый спрос на FMCG товары и новые формы их предложения. Следует заметить, что трения, неэффективность и несоответствие между цепочками сети создания ценности – фактор, требующий изменения бизнес-модели [5]. Например, X5 RETAIL GROUP активно реагирует на изменения рынка, понимая, что следующий скачок развития технологий для ритейла – это появление экосистем для взаимодействия продавцов и покупателей на базе технологических платформ. Для достижения этого результата X5 RETAIL GROUP развивает четыре стратегических направления, представленные на рисунке 2. Далее рассмотрим их более детально.



Рис. 2. Основные стратегические направления развития X5 RETAIL GROUP

1. Омниканальность. Рост и развитие инфраструктуры приводит к увеличению количества омниканальных пользователей, которые готовы тратить деньги как онлайн, так и офлайн. Появление новых виртуальных форм оплаты оказывается особо актуальным для тех областей, где эта проблема является экономически обусловленной или связана с необходимостью легализации платежей, защиты от мошенничества. Рост объемов информации о потребителе и возможность оптимизировать коммуникацию с ним обеспечивают технологии Big Data, машинного обучения и искусственного интеллекта. Для X5 RETAIL GROUP это дает возможность формировать персонифицированные, уникальные предложения за счет использования личной информации, доступ к которой становится все шире.

2. Активное участие и пилотирование проектов цифровизации отрасли. X5 RETAIL GROUP придерживается подхода раннего пилотирования в проектах с государством, таких как онлайн кассы, ФГИС «Меркурий», ЕГАИС и создание единого каталога товаров. Изменение бизнес-процессов и систем обмена данными создало условия для развития проекта Smart Data. Помимо этого, выработанный подход к тестированию и внедрению инициатив государства применим в X5 RETAIL GROUP для исполнения таких инициатив, как ФГИС «Меркурий», ЕГАИС, инициатив в области учета табачной продукции и т.п. [1].

3. Инвестиции в инновации. С 2017 года в X5 RETAIL GROUP работает механизм отбора проектов по направлениям инноваций в услугах, бизнес-процессах, бизнес-моделях и технологиях. Партнерство с фондами ФРИИ, Сколково и другими позволило добиться следующих результатов: в 2017–2018 гг. в X5 RETAIL GROUP было рассмотрено 400 проектов, из них 150 отобрано для экспертной оценки, 38 дошли до этапа пилотирования, 6 проектов находятся на стадии внедрения в бизнес-процессы.

4. Big data. С 2017 года X5 RETAIL GROUP развивает проект Smart Data X5 – стратегический проект по управлению большими данными, инструмент повышения продаж и рентабельности основного бизнеса за счёт более качественного знания клиентов, а также источник новых доходов за счёт монетизации данных. По данным компании, проект Smart Data дает возможность управлять показателями, которые сегодня недоступны, реализовывать новые высокоэффективные промо-кампании, более качественно настраивать таргетирование, отслеживать зависимости между товарами и категориями, точно учитывать потери и факторы, влияющие на бизнес-показатели.

Все эти изменения не могут не отразиться на логике бизнес-процессов компании, что свидетельствует о необходимости адаптации бизнес-моделей сетевого FMCG-ритейла к изменяющимся условиям рынка. На сегодняшний день совершенствование бизнес-моделей становится обязательной необходимостью для сетевого FMCG-ритейла. При этом, данный процесс нельзя рассматривать без оптимизации IT-сервисов. Главным условием эффективного использования IT-сервисов для целей управления является правильно построенная система бизнес-процессов.

Применение процессного подхода при разработке бизнес-моделей достаточно широко распространено в зарубежных компаниях, однако в российском сетевом ритейле не сразу доказало свою эффективность [8]. В первую очередь это связано с отсутствием методологической базы, учитывающей особенности применения данного подхода в отдельных отраслях и сферах деятельности. В настоящее время существует большое количество подходов к построению структуры бизнес-модели розничной компании, однако наибольшего внимания, на наш взгляд, заслуживает структура Шубина А. [7], представленная на рисунке 3.

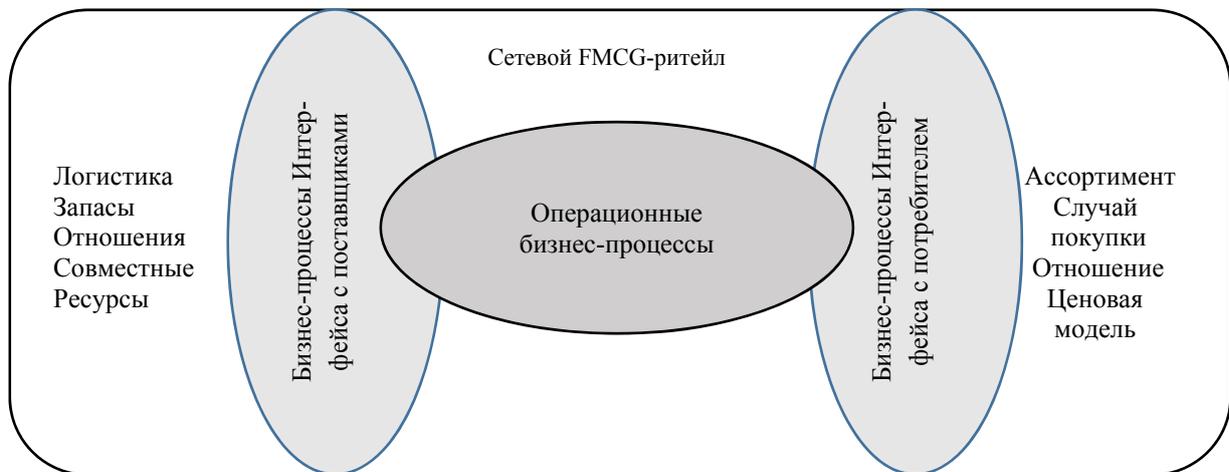


Рис. 3. Структура бизнес-модели сетевого FMCG-ритейла [7]

Согласно представленной структуре бизнес-модели сетевого FMCG-ритейла, на концептуальном уровне бизнес-модель розничной компании представляет собой три ключевых элемента: интерфейс с поставщиками, интерфейс с потребителями (ценностное предложение) и операционная модель. Такое представление о бизнес-модели позволит выделить критические точки, расставить акценты и определить зоны контроля и стратегического управления [7]. При этом, от выбранной стратегии зависит то, на какой части бизнес-модели делается акцент стратегического управления. Так, для большинства крупных розничных компаний, работающих в формате дискаунтера, акцент стратегического управления делается на левой части – интерфейсе с поставщиками и бэк-марже. Для локальных компаний акцент делается на правой части бизнес-модели – предлагаемой ценности и фронт-марже. В таких компаниях главной целью является не создание широкого, но перегруженного ассортимента, а формирование гармоничного, с хорошей оборачиваемостью и высокой маржинальностью оригинального ассортимента новых товаров.

Любая розничная компания взаимодействует с поставщиком по трем основным направлениям и имеет определенные сформулированные обязательства [7], представленные на рисунке 4. Совместные активности (Activity links): совместные маркетинговые акции, процессы в рамках единой логистики и управления запасами, когда формируются заказы поставщикам и т.п. Совместные ресурсы (Resource ties): в совместных бизнес-процессах принимают участие все виды ресурсов – специальные маркетинговые фонды, производственные ресурсы, такие как производство собственных торговых марок розничных компаний на производственных мощностях партнеров. Связи и отношения (Actor bonds): контрактные условия, совместные бренды, персональные отношения, которые складываются между сотрудниками розничной компании и партнерами – поставщиками [7].

Основные направления взаимодействия сетевого FMCG-ритейла с потребителями, представленные на рисунке 5, можно условно разделить на два типа: упрощающие взаимодействие между компанией и покупателем; формирующие привязанность клиента к определенному бренду. В связи с изменениями, происходящими на пути потребителя к покупке, расширяется перечень личностных особенностей потребителей, которые необходимо учитывать ритейлеру для повышения своей прибыльности. Рассматривая объединение знаний о покупателе офлайн- и онлайн-магазинов для омниканальных ритейлеров, следует заметить, что крупные розничные компании выходят в интернет уже имея достаточно большую базу потребителей. Самая сложная задача на этом этапе – интегрировать товароучетную систему и CRM в новую онлайн-площадку, поскольку омниканальный бизнес должен управляться с помощью единой технологической платформы.

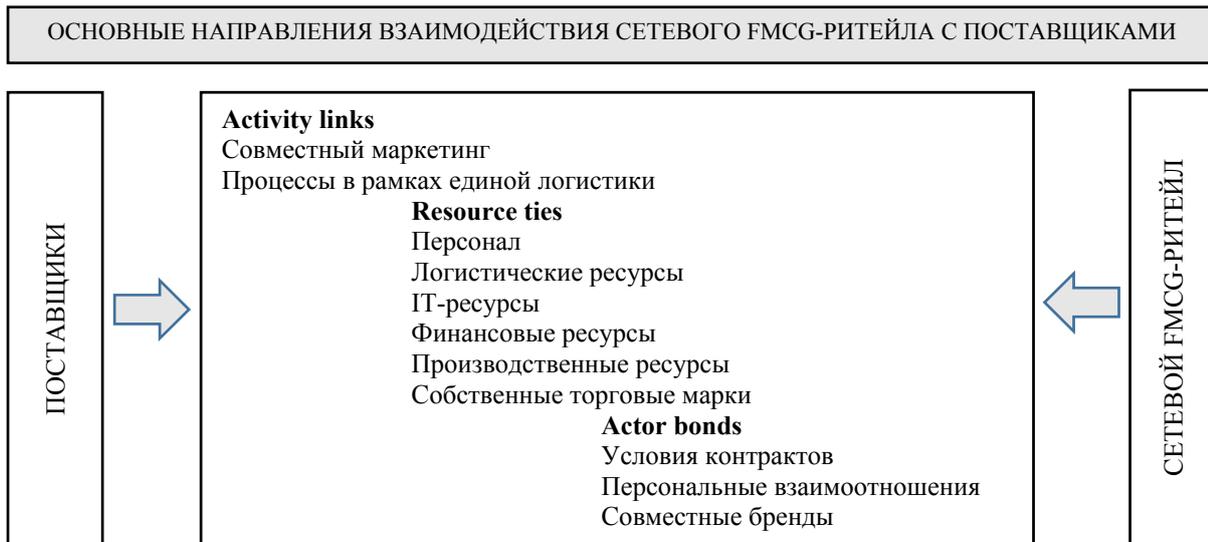


Рис. 4. Основные направления взаимодействия сетевого FMCG-РИТЕЙЛ с поставщиками

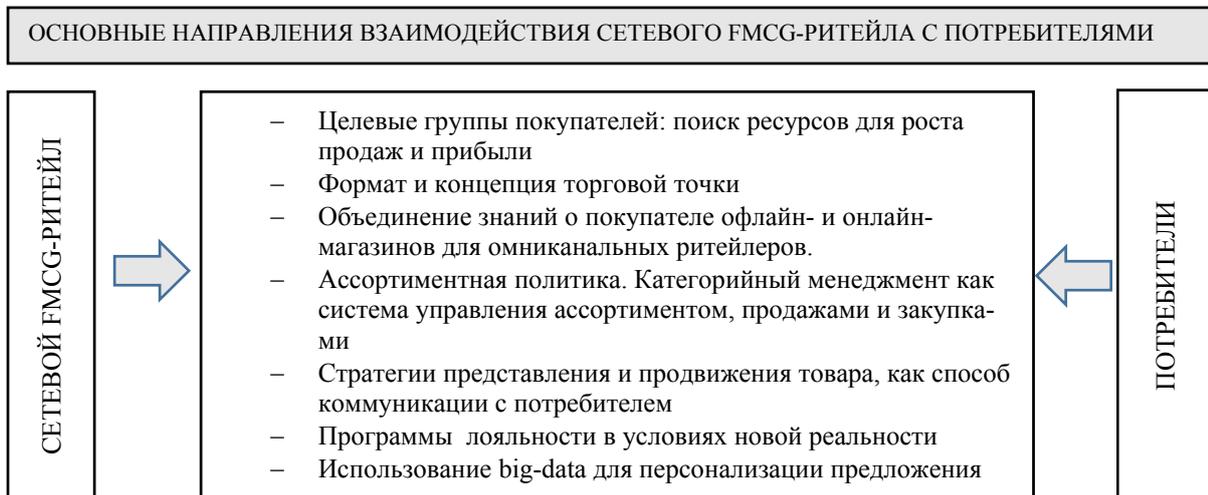


Рис. 5. Основные направления взаимодействия сетевого FMCG-РИТЕЙЛ с потребителями

Операционная модель розничной компании соединяет интерфейс с потребителями (предлагаемую ценность и формат) с интерфейсом с поставщиками. Она представляет собой систему бизнес-процессов, через которую товары поставщиков поступают к конечному потребителю, то есть цепочку формирования потребительской ценности. В операционной модели важно выделить два уровня, представленных на рисунке 6 [7]: уровень операций и ключевых способностей; уровень ресурсов.

Уровень операций и ключевых способностей включает в себя карту бизнес-процессов и, что самое важное с точки зрения формулирования конкурентной стратегии, организационные способности компании. Среди них важно выделить ключевые дифференцирующие способности, т.е. то, что компания может сделать значительно качественнее и быстрее конкурентов. Например, быстрая сезонная смена ассортиментной матрицы, лучшее обслуживание покупателей в торговом зале, прямая доставка из распределительного центра в магазины в определенный срок [7]. Ресурсы компании представляют собой все активы, которыми компания может воспользоваться для создания ценности для покупателей и выполнения бизнес-процессов [4]. При этом, являясь важным элементом операционной модели, они не могут быть отнесены к конкурентным преимуществам, в отличие от бизнес-процессов и ключевых организационных способностей, так как аналогичные ресурсы могут находиться в распоряжении конкурентов [2].



Рис. 6. Структура операционной модели бизнес-процессов

При проведении анализа бизнес-процессов и ключевых организационных способностей, важно, кроме традиционного деления на основные, обеспечивающие и процессы развития, выделять текущие бизнес-процессы, которые непосредственно создают потребительскую ценность, и стратегические бизнес-процессы, которые создают будущую ценность. Например, к текущим процессам следует отнести процессы пополнения запасов и формирование заказов поставщикам, операционное управление в магазинах. К стратегическим бизнес-процессам относятся процессы развития новых услуг и форматов, инновации, обучение персонала. Именно эти бизнес-процессы позволят в дальнейшем оптимизировать бизнес-модель компании и обновить жизненный цикл существующего формата сетевого FMCG-ритейла.

Таким образом, к процессу совершенствования бизнес-модели компании следует подходить с четким пониманием стратегических целей управления и на основе результатов анализа эффективности текущих бизнес-процессов. При этом, совершенствование бизнес-модели сетевого FMCG-ритейла может проводиться в трех различных сферах, представленных на рисунке 7. При анализе факторов, препятствующих совершенствованию бизнес-моделей, особое внимание следует уделить следующим: оптимизация бизнес-модели сетевого FMCG-ритейла может потребовать систем, процессов и активов, которые являются достаточно затратными; существует степень непроницаемости бизнес-модели, затрудняющая воспроизведение ее конкурентами; имеются уникальные ресурсы сетевого FMCG-ритейла, такие как бренд, организационная система, сеть партнеров, которые обладают определенной статичностью.

В настоящее время единый подход к трансформации бизнес-моделей не разработан. Отдельные розничные компании, работающие в сегменте FMCG, используют в своей деятельности разные бизнес-модели, при этом эффективность их деятельности также существенно различается. Совершенствование бизнес-модели сетевого FMCG-ритейла должно проводиться при соблюдении следующего условия: любая инновация или расширение не должны оказывать существенного влияния на последовательность бизнес-процессов компании и, если возможно, непосредственно не затрагивать действующую цифровую основу компании (ERP, CRM, SCM), поскольку любое изменение бизнес-процессов влечет за собой очень дорогостоящие изменения ИТ-сервисов. То есть, в процессе совершенствования бизнес-модели сетевого FMCG-ритейла целесообразно использовать бимодальную структуру управления, при которой, помимо структуры текущего управления, создаются структуры для поиска новых инновационных решений.



Рис. 7. Основные направления совершенствования бизнес-модели сетевого FMCG-ритейла

Следует заметить, что на сегодняшний день, по результатам исследования «Ритейл-барометр», проведенного PricewaterhouseCoopers и Redis Business Class, 41% ритейлеров уже находится в процессе цифровой трансформации, а еще 16% планируют начать ее реализацию в 2019 году. Помимо этого, почти все участники рынка сетевого FMCG-ритейла, несмотря на существующие экономические вызовы, либо сохраняют текущий уровень инвестиций в ИТ-сервисы (48%), либо планируют их существенно увеличить (41%) [1]. При этом, среди главных цифровых трендов в российском ритейле следует обозначить интеллектуальный маркетинг, цифровизацию операций и must-win стратегию.

Интеллектуальный маркетинг предполагает изменение традиционного подхода к стандартным операциям и процессам – например, внедрение электронных ценников или сервисов геолокации для персонализированных предложений. Цифровизация операций, например, автоматизация процессов логистики, отслеживание движения клиентов по площадке, призвана сократить затраты на рабочую силу, электроэнергию, временные потери и т.д. Внедрение must-win стратегии – куда входит цифровизация цепей поставок, автоматизированный поиск локаций и развитие омниканальности – позволит сократить логистические издержки, увеличить рост доходов и выбирать оптимальные геолокации для нужд бизнеса. Все эти тренды не могут не оказывать существенного влияния на многоканальную бизнес-модель, разрушающую, по своему содержанию, традиционные границы розничного формата [9].

С учетом всего вышеизложенного, на рисунке 8 представлен шаблон бизнес-модели [3] сетевого FMCG-ритейла, учитывающий современные тенденции цифровой трансформации розничной торговли. В качестве практического примера реализации предложенного шаблона можно привести X5 Retail Group. Стратегия развития X5 Retail Group направлена на качественное изменение эффективности бизнес-процессов компании. Данная компания не намерена увеличивать темпы открытия новых магазинов X5 Retail Group в 2019 году («Пятерочка», «Перекресток» и «Карусель»). Более того, согласно планируемому показателю, темпы снизятся до 2 тыс. в год (для сравнения, в 2018 году компания открыла 2,5 тыс. магазинов) [1]. При этом, X5 Retail Group совместно с Совкомбанком будет развивать направление сервиса по выдаче заказов из интернет-магазинов. До конца 2019 года количество почтоматов (локеров) в «Пятерочках» и «Перекрестках» и отделениях банка увеличится до 1,5 тыс. точек (на сегодняшний день сеть состоит из 500 почтоматов под брендом «Халва» в крупных городах России).

<p><u>Ключевые поставщики и партнеры</u></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– интеграция с производителями, поставщиками и партнерами</li> </ul>	<p><u>Ключевые ресурсы</u></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– персонал;</li> <li>– IT-ресурсы,</li> <li>– материальные ресурсы;</li> <li>– финансовые ресурсы</li> </ul> <p>Способности</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– логистика;</li> <li>– распределение;</li> <li>– управление ассортиментом;</li> <li>– разработка СТМ;</li> <li>– разработка новых FMCG</li> </ul>	<p><u>Предлагаемая ценность</u></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– ценность FMCG;</li> <li>– ценность услуг;</li> <li>– персональная ценность;</li> <li>– ценность, связанная с брендом</li> </ul>	<p><u>Удержание и развитие покупателей</u></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– клиентоориентированность;</li> <li>– стратегия удержания;</li> <li>– стратегия привлечения;</li> <li>– управление ожиданием</li> </ul> <p><u>Розничные концепты/форматы, каналы продаж</u></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– онлайн-торговля;</li> <li>– офлайн-торговля</li> </ul>	<p><u>Целевые сегменты</u></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– сегментация покупателей на личных ценностях</li> </ul>
<p><u>Структура затрат</u></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– снижение затрат на дистрибуцию;</li> <li>– снижение логистических издержек;</li> <li>– снижение затрат на персонал;</li> <li>– увеличение затрат на внедрение IT-сервисов;</li> <li>– увеличение затрат на информационную и техническую поддержку IT-сервисов;</li> <li>– увеличение затрат на разработку и поиск новых FMCG</li> </ul>		<p><u>Модель дохода/ценообразования</u></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– выручка от реализации офлайн- и онлайн-торговли;</li> <li>– персонализированное ценообразование;</li> <li>– высокая оборачиваемость FMCG</li> </ul>		

Рис. 8. Шаблон бизнес-модели сетевого FMCG-ритейла

Ожидается, что в 2019 году X5 Retail Group и Пенсионный фонд Российской Федерации запустят пилотный проект цифровой социальной карты, содержащей информацию о статусе гражданина и положенных ему социальных льготах в виде уникального QR-кода. X5 Retail Group планирует внедрить технологию сканирования этого QR-кода для предоставления скидок на товары и запуск персональных предложений покупателям пенсионного и предпенсионного возраста в своих магазинах. Помимо этого, в 2019 году X5 Retail Group планирует продолжить развитие LTL-сервиса и запустить три дополнительные площадки для формирования сборных грузов в Казани, Самаре и Воронеже, помимо уже действующих в Москве, Санкт-Петербурге и Екатеринбурге. LTL-сервис дает возможность производителю перевозить мелкогабаритные грузы с помощью автопарка X5 Retail Group до любого распределительного центра ритейлера. С 2017 года таким образом было обработано более 500 тыс. паллет различных товаров [1].

Ситуация в FMCG-сегменте в 2019 году остается по-прежнему непростой. Одним из вопросов, осложняющих консолидацию рынка, остается неравномерное распределение розничных компаний в сегменте FMCG-ритейла. По итогам 2018 года на долю 200 крупнейших торговых сетей приходилось 62% всего рынка. В то же время, совокупная доля ТОП-10 сегмента FMCG составила 38%, причем отрыв ТОП-2 (X5 Retail Group, «Магнит») из них более чем значителен. В настоящее время крупные ритейлеры концентрируют внимание на внедрениях инноваций, диджитализации бизнеса, развитии омниканальности и сотрудничестве с маркетплейсами, тогда как большинство компаний, особенно в регионах, не могут себе позволить инвестиций в автоматизацию процессов, построение логистики и т.п. В результате они изначально находятся в роли аутсайдеров в конкурентной борьбе.

В целом, в сетевом FMCG-ритейле прогнозируется дальнейшая стагнация рынка, серьезных стартов как среди российских, так и среди международных брендов не ожидается. Розничные сети будут двигаться в сторону персонализации предложения, сегментации и оптимизации розничных форматов.

Действующие игроки сконцентрируются на укреплении своих позиций. В этих условиях совершенствование бизнес-модели сетевого FMCG-ритейла приобретает все более важное значение для развития, существующие бизнес-модели сетевого FMCG-ритейла не всегда используются эффективно.

В процессе исследования нами определено место розничной торговли в цепочке создания предлагаемой ценности в современных условиях. Рассмотрена структура бизнес-модели сетевого FMCG-ритейла. В рамках процессного подхода представлены три основных структурных элемента бизнес-модели: бизнес-процессы интерфейса с поставщиками, операционные бизнес-процессы, бизнес-процессы интерфейса с потребителями. Помимо этого, рассмотрена зависимость построения бизнес-моделей розничных компаний от выбранных стратегий, выявлены проблемные моменты их внедрения [10]. В результате проведенного исследования выявлены основные направления совершенствования бизнес-моделей сетевого FMCG-ритейла, а также факторы, препятствующие их оптимизации. Представлен шаблон бизнес-модели сетевого FMCG-ритейла, учитывающий современные тенденции цифровой трансформации розничной торговли.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Портал о ритейле. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://www.retail.ru/articles> (дата обращения 10.01.2019).
2. *Абрютина М.* Экономический анализ товарного рынка и торговой деятельности. М.: Дело и Сервис, 2010. 464 с.
3. *Остервальдер А.* Построение бизнес-моделей: Настольная книга стратега и новатора. М.: Альпина Паблишер, 2017. 288 с.
4. *Соломатин А.* Экономика, анализ и планирование на предприятии торговли. СПб.: Питер, 2009. 560 с.
5. *Сорокина М.* Менеджмент в торговле. СПб.: Питер, 2017. 752 с.
6. *Чеглов В.* Экономика и организация управления розничными торговыми сетями. М.: ИНФРА-М, 2013. 224 с.
7. *Шубин А.* Бизнес-модели розничных компаний: как конкурировать с гигантами. М.: ПБК Менеджмент: Onebook.ru, 2016. 276 с.
8. *Lewis R., Dart M.* The New Rules of Retail: Competing in the World's Toughest Marketplace. St. Martins Press, 2014.
9. *Osterwalder A., Pigneur Y., Bernarda G., Smith A.* Value Proposition Design: How to Create Products and Services Customers Want. Wiley, 2015.
10. *Osterwalder A., Pigneur Y.* Business Model Generation: A Handbook for Visionaries, Game Changers, and Challengers. Wiley, 2013.

Борисова В.В., Кудряшова П.А.

## **ВИРТУАЛЬНЫЕ ЛОГИСТИЧЕСКИЕ ОПЕРАТОРЫ: ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ И РОССИЙСКАЯ ПРАКТИКА**

***Аннотация.** В статье рассмотрены современные тенденции развития рынка логистических услуг. Выявлена приоритетная роль виртуальных логистических провайдеров и стремление к информатизации бизнес-процессов в логистических системах разного уровня сложности. Выделены особенности развития российского рынка виртуальных логистических услуг и определены предпосылки для реализации его потенциала. Обозначена роль разработки и практического внедрения национальных программных продуктов и сервисов в развитии российского рынка логистических услуг.*

***Ключевые слова.** Логистические услуги, глобальные логистические провайдеры, виртуальный логистический оператор.*

Borisova V.V., Kudryashova P.A.

## **VIRTUAL LOGISTIC OPERATORS: FOREIGN EXPERIENCE AND RUSSIAN PRACTICE**

***Abstract.** The article considers the current trends in the development of the logistics services market. The priority role of virtual logistics providers and the desire for informatization of business processes in logistics systems of different levels of complexity have been identified. The features of the development of the Russian market of virtual logistics services are highlighted and the prerequisites for the realization of its potential are defined. The role of development and practical implementation of national software products and services in the development of the Russian market of logistics services is indicated.*

***Keywords.** Logistics services, global logistics providers, virtual logistics operator.*

### *Введение*

В современной логистической практике сформировалась устойчивая тенденция перераспределения функций: постановка логистических задач остается за логистическими службами предприятия, а практическое осуществление логистических операций передается сторонним специализированным предприятиям. Такое разделение общественного труда стало экономическим основанием для выделения специализированных служб сервиса, информации, транспортно-экспедиторских и т.п. в самостоятельный вид бизнеса. Их посредничество набирает силу и заметно повышает результативность логистики в целом. В отраслях реальной экономики предприятия ежегодно перепоручают до 30% усилий по реализации своих логистических функций сторонним предприятиям-посредникам.

Логистические посредники, операторы (провайдеры, аутсорсеры – в англоязычной литературе) – организационные структуры разного типа, оказывающие посреднические услуги в сфере логистики; выполняющие отдельные операции или комплекс логистических функций, связанных с простран-

---

ГРНТИ 06.39.41

© Борисова В.В., Кудряшова П.А., 2019

Вера Викторовна Борисова – доктор экономических наук, профессор, профессор кафедры логистики и управления цепями поставок Санкт-Петербургского государственного экономического университета.

Полина Алексеевна Кудряшова – соискатель кафедры логистики и управления цепями поставок Санкт-Петербургского государственного экономического университета.

Контактные данные для связи с авторами (Кудряшова П.А.): 192007, Санкт-Петербург, Прилукская ул., 3 (Russia, St. Petersburg, Prilukskaya str., 3). Тел.: 8 (812) 766-45-83. E-mail: KudryashovaPolina1991@mail.ru.

Статья поступила в редакцию 05.02.2019.

ственным перемещением материальных потоков, а также осуществляющие управление интегрированной системой поставок «предприятие – клиенты». Согласно экспертным оценкам, в 2016 году 50 крупнейших логистических операторов мира суммарно заработали около 230 млрд долларов. Комплексные логистические услуги 3PL-уровня сложности предоставляли более ста посредников, на долю которых приходилось около одной трети продаж.

По итогам 2017 года 50 крупнейших логистических компаний мира суммарно заработали \$253 млрд, что на 10% больше, чем в 2016 году. В лидерах глобальных 3PL-операторов, несмотря на некоторое снижение дохода, по-прежнему, как и в 2016 году шесть первых мест занимают DHL, Kuehne&Nagel, DB Schenker, C.H. Robinson, DSV и XPO Logistics. Вторая десятка претерпела некоторые изменения. С 15 на 12 место поднялся китайский логистический оператор Sinotrans, выручка которого выросла на 26,9%. Среди факторов роста эксперты отмечают значительное увеличение активности в сфере слияний и поглощений, а среди тех компаний, чьи высокие темпы роста были обусловлены исключительно органическими факторами, можно выделить следующих лидеров: TQL (+21,8%); Logwin AG (+15,2%); Penske Logistics (+13,3%); DSV (+12,8%); DB Schenker Logistics (+10,9%); Agility Logistics (+9,3%); Kintetsu World Express (+8,8%); Bolllore (+7,6%) [4].

Большинство логистических операторов стремится увеличить долю информатизации своих бизнес-процессов и своего присутствия в виртуальной среде, переложив на информационные сервисы решение многих оптимизационных задач с целью сокращения временных и стоимостных затрат на их решение и минимизации негативного влияния человеческого фактора при обработке крупных массивов данных и решении вопросов многокритериальной оптимизации [1, 2, 8].

*Кто владеет большими данными, тот укрепляет свои позиции в цифровой экономике*

Ключевым фактором развития рынка логистических посредников становится способность к сбору, обработке, анализу, хранению и защите данных. Происходит смещение акцента от посредника, владеющего активами, к посреднику, владеющему информацией. Наивысшим уровнем такой трансформации деятельности является полный переход логистических провайдеров в виртуальную среду с полной виртуализацией всех бизнес-процессов и отказом от материально-технической базы для исполнения логистических функций. Можно констатировать факт, что на логистическом рынке обозначилось множество Интернет-сервисов, выступающих в качестве провайдеров логистических услуг, предоставляющих решения логистических задач в виртуальной среде по одной или же комплексно по нескольким функциональным областям логистики [3].

Например, компания XPO Logistics объявила о начале внедрения мобильной платформы компании Drive XPO в Европе (2018 г.), после успешного запуска её в Северной Америке (2017 г.). В США JB Hunt Transport Services объявила о готовности вложить \$500 млн в развитие своих информационных систем, облачной инфраструктуры, разработку и внедрение того, что компания объявляет «инновационными и революционными технологиями». Немецкая компания DHL, неоднократно занимающая первое место в ТОП-50 крупнейших 3PL-операторов, внедрила цифровую платформу CILLOX, которая связывает грузоотправителей и перевозчиков в Германии и Европе. В 2017 году компания DB Schenker приобрела за \$25 млн долю у компании-оператора платформы онлайн-бронирования грузоперевозок uShip.

Такого рода консолидация активов логистических операторов и ИТ-компаний укрепляет их конкурентные позиции на мировом рынке логистических услуг. Проведенный с использованием Google Trends анализ, частично приведенный на рисунке, показал достаточно высокую востребованность отечественных и зарубежных логистических онлайн-операторов, таких как Перевозки.ру, АвтоТрансИнфо, Логистик Сервис, OMEGA-M Logistics, White Eagle Hong-Kong Ltd и др. [5, 6, 7]. Основополагающей характеристикой данных сервисов является виртуально-сетевой принцип организации их работы. Многие из них обладают полностью автоматизированным режимом работы, который затрагивает как координационно-управленческие, так и операционные процессы.

Более подробный анализ характеристик указанных систем позволяет выявить организационно-экономические особенности и существенные различия в деятельности логистических операторов, функционирующих в режимах offline и online. Информационные комплексы offline-логистики характеризуют следующие признаки:

1. Программное обеспечение, используемое для автоматизации логистических процессов, является товаром, предназначенным для продажи или передачи во временное пользование (аренду). Программное обеспечение выступает в качестве сопровождения и информационной поддержки основных

видов деятельности коммерческих организаций (заказчиков и логистических компаний-провайдеров). Программное обеспечение (ПО) передается в виде физического модуля неограниченному числу пользователей с правом его установки и использования на аппаратно-технических мощностях клиента. ПО настроено под задачи одной компании-клиента, использует заложенные в нем возможности и работает для нужд только одной компании, являющейся покупателем и владельцем данного ПО. Программное и информационное обеспечение в логистике традиционно считаются вспомогательными видами деятельности, поддерживающими и организационно упрощающими осуществление основных логистических операций в режиме offline. Именно с учетом данной позиции программное обеспечение логистики все чаще передается компаниями на аутсорсинг в ИТ-сферу.

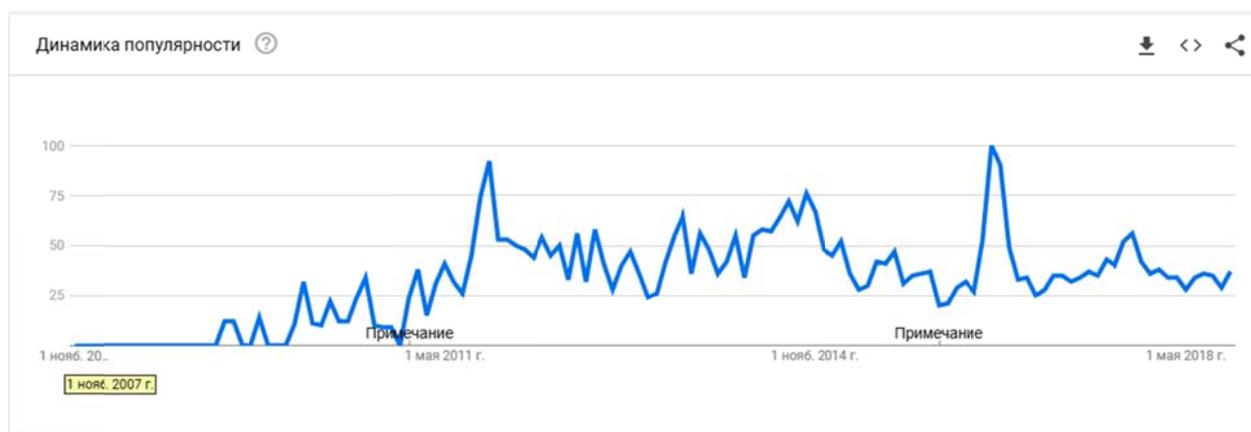


Рис. Динамика популярности системы АвтоТрансИнфо в России

2. Организационная обособленность и автономность производителя (поставщика) и пользователей программного обеспечения. Для производителя ПО оно является продуктом (товаром), предназначенным для продажи, а не технического оснащения своей деятельности. Производитель не является пользователем ПО, он является его продавцом. Использует ПО компания-покупатель, каждая – в рамках оплаченного ею пакета функциональных возможностей.

3. Программное обеспечение является инструментом повышения эффективности и оптимизации логистической деятельности в рамках одной компании – звена логистической цепи поставок. В данном случае программный комплекс является единицей современного информационно-технического инструментария, используемого для повышения эффективности и оптимизации коммерческой деятельности. В качестве примера можно рассмотреть любые программные комплексы, представленные сегодня на рынке и осуществляющие решение узкого круга специальных задач. Например, программы, обеспечивающие безопасность Интернет-соединения и онлайн-транзакций, такие как Doctor Web и Kaspersky. А также офисные и аналитические программы и их модули, решающие логистические задачи, например, надстройка «Поиск решения» MS Office Excel или надстройка «Решатель» Open Office Calc, позволяющие в автоматизированном режиме произвести решение задачи коммивояжера и в кратчайший период составить оптимальный маршрут движения более чем через 19 пунктов назначения по кольцевому маршруту. Принцип работы данных сервисов одинаков, он требует установки дистрибутива программы на аппаратные мощности пользователя и внесения единовременной или ежегодной платы за возможность их подключения и лицензионного использования их услуг. Компания-покупатель, приобретая ПО, получает единоличное право использования, владения и распоряжения результатами работы и самим физическим модулем ПО. Она может производить его установку, переустановку, передавать и продавать ключ к его использованию, производить его деинсталляцию, очистку и удаление. Для любой другой компании-участника цепи поставок, даже при наличии связи с компанией-клиентом, необходима установка своего комплекса ПО с целью решения технических задач по оптимизации своей деятельности в цепи поставок.

4. Повышение резервных мощностей. Для работы в режиме offline-логистики необходима предварительная установка ПО, функциональные возможности которого должны прогнозироваться и проектироваться заранее и создаваться с резервом роста мощности для решения более сложных и масштабных задач коммерческой деятельности.

5. Высокие требования к технической базе. Клиент в offline-логистике является владельцем серверных и программно-аппаратных средств, необходимых для использования ПО, и в данном случае у него возникает ряд серьезных проблем, требующих профессионального решения: обеспечение необходимого объема и мощности сервера, технологического оборудования и программно-аппаратных средств; техническое обслуживание системы; высокий профессиональный уровень персонала, необходимый для проектирования, внедрения и сопровождения информационной системы; высокий уровень затрат; низкая скорость по обновлению, расширению или свертыванию используемой ИТ-системы и т.д.

6. Фиксированная плата за программное обеспечение. Оплата за программные компоненты offline-логистики взимается фиксированная за право их подключения и использования в течение определенных промежутков времени, а также за обновление и совершенствование программного комплекса. Плата назначается без учета частоты и интенсивности использования программного обеспечения и является простой формой продления права использования пакета, т.е. пролонгации договора аренды или платой за повышение его общего сервисного уровня. Сумма абонентской платы устанавливается также без относительно клиентских параметров работы с программным комплексом.

7. Финансовые ограничения по использованию. Специализированное программное обеспечение offline-логистики высокого уровня не является общедоступным, оно может приобретаться только крупными игроками на современном рынке, имеющими значительный бюджет на ИТ и логистику.

#### *Особенности виртуального логистического провайдера*

Виртуально-сетевой программный комплекс, предназначенный для технического оснащения деятельности виртуального логистического провайдера, имеет ряд отличительных особенностей по сравнению со стационарными программными комплексами offline-логистики. Многие из них приведены в таблице. Использование собственного программно- сетевого комплекса является основным и единственным видом деятельности для виртуальных логистических провайдеров (VLP). Они становятся своего рода универсальными провайдерами, принимая на себя функции как информационной поддержки в цепях поставок, так и решения непосредственно логистических задач. VLP объединяет эти два направления в рамках единой программно-сетевой платформы, использование которой для решения задач заказчика и является основным видом их деятельности.

Таблица

**Сравнительная характеристика организационно-технических особенностей и координирующего потенциала виртуального логистического провайдера и информационного комплекса offline-логистики**

Характеристика	Информационный комплекс offline-логистики	Виртуальный логистический провайдер (VLP)
Назначение	Программное обеспечение является товаром, предназначенным для продажи/передачи во временное пользование клиенту	Виртуально-сетевой программный комплекс предназначен для технического оснащения деятельности VLP, координации и оптимизации деятельности всех участников цепи поставок, использующих услуги VLP
Права использования программного обеспечения	Организационная обособленность и автономность разработчика и пользователя ПО	Организация-разработчик одновременно является владельцем и пользователем ПО
Роль в системе межорганизационной логистической координации	ПО – инструмент повышения эффективности и оптимизации логистической деятельности в рамках одной компании – звена логистической цепи поставок, являющегося пользователем программно-информационного комплекса	Программный комплекс VLP является самостоятельным участником цепи поставок, координирующим и повышающим эффективность потоковых процессов всей цепи поставок в целом
Оперативность использования	Необходимость предварительного проектирования требуемой и резервной функциональности ПО и его установки, тестирования и сервисного сопровождения	Обращение к сервису в момент возникновения потребности

Окончание табл. 1

Характеристика	Информационный комплекс offline-логистики	Виртуальный логистический провайдер (VLP)
Требования к технической базе	Клиент является владельцем серверных и программно-аппаратных средств, необходимых для использования ПО, он несет все затраты по их эксплуатации	Клиенту для получения услуг VLP необходимы лишь интернет-портал и браузер общедоступного формата
Доступность	Не является общедоступным	Широко доступный сервис для малого и среднего бизнеса, территориально удаленных компаний
Стоимость	Фиксированная плата	Вариативность стоимости сервиса в зависимости от: сложности решаемых задач, требуемой мощности, времени работы и т.д.

В целом вся структура программного обеспечения или какие-либо ее части не подлежат продаже, передаче или копированию в интересах частных лиц или организаций. Программное обеспечение используется только владельцем – виртуальным логистическим провайдером, является его ноу-хау и обеспечивает его конкурентное положение на рынке. В данном случае передаче клиентам подлежат только конечные результаты работы программного комплекса и сервисные услуги виртуального логистического провайдера в виде решения поставленной клиентом логистической задачи.

Организация-разработчик одновременно является владельцем и пользователем программного продукта. Программное обеспечение существует в единичном экземпляре, базируется на виртуальном сервере и используется единолично виртуальным логистическим провайдером для осуществления его основных видов деятельности: решения поставленных перед ним логистических задач по требованию клиента. VLP обладает единоличным правом владения, распоряжения и использования программно-сетевых комплексов, являющегося технической базой провайдера. Кроме того, VLP обладает всеми юридическими правами на результаты работы своего программного комплекса, что позволяет ему по согласованию с компанией-клиентом передавать результаты работы данного программного комплекса всем взаимосвязанным участникам цепи поставок, что сокращает общие временные и стоимостные затраты в цепи поставок, избавляя всех участников от необходимости приобретения комплексов однотипных программ и повторного, многократного решения одних и тех же задач, например, по составлению сопроводительной документации, оптимизации маршрутов, отслеживанию грузов и т.д.

Программный продукт VLP работает с целью оптимизации всей цепи поставок. Его пользователями становится множество компаний-участников логистических цепей и сетей поставок. Он является посредником в деятельности участников логистического рынка, в регулировании их интересов, поэтому в рамках его функциональных возможностей происходит моделирование, настройка и оптимизация цепей и сетей поставок, с целью определения максимального уровня эффективности данных структур и оптимизации уровня прибыли каждого из участников логистических цепей поставок.

Программно-сетевой комплекс VLP – самостоятельный участник логистической цепи поставок, координирующий и повышающий эффективность потоковых процессов во всей цепи. Фактически он является самостоятельным виртуальным логистическим провайдером, самостоятельной коммерческой структурой, предоставляющей клиентам комплексные логистические услуги. Усложнение форм организации логистических потоков приводит к усложнению и повышению уровня интеллектуализации функций виртуального логистического провайдера. Гипотетически программный комплекс VLP может моделировать, совершенствовать и оптимизировать всю логистическую цепь или сеть поставок, управляя ее структурой, составом ее участников и движением логистических потоков.

Осуществляя свою основную деятельность по решению логистических задач в соответствии с требованиями заказчика, виртуальный логистический провайдер может предоставлять результаты своей деятельности всем заинтересованным звеньям цепи поставок, запрашивая и получая от них необходимую информацию. Например, VLP может организовать выполнение таких решений как: осуществить изменения условий, исходных данных и конечных результатов в режиме реального времени с учетом всех преобразований в цепи поставок (форс-мажорные обстоятельства, непредвиденные отклонения

параметров поставки и др.); генерировать сервисные потоки; сопровождать финансовые потоки; анализировать оперативные и итоговые результаты, направляемые всем заинтересованным и взаимосвязанным участникам цепи поставок.

Кроме того, виртуальному логистическому провайдеру могут быть переданы полномочия по управлению и реконфигурации обслуживаемых систем поставок; формированию и переналадке потоковых процессов между звеньями системы; генерированию нового потока и выполнению координирующих действий с учетом заданного (разрешенного) уровня полномочий оперативного и стратегического характера.

В транспортно-логистической сфере к базовым виртуальным логистическим провайдерам можно отнести такие сервисы как «ру.трекер», «автотариф» и др. Они реализуют решение одной логистической задачи (операции) по расчету тарифа железнодорожной перевозки, авиа- или автотарифа на заданном промежутке пути, включая расчет сумм таможенных пошлин и платежей. В организации данных сервисов не используется возможности полной автоматизации их взаимодействия с клиентом. Предоставление услуг осуществляется ими исключительно по запросу пользователя. К категории базовых VLP можно отнести и иные сервисы, осуществляющие оптимизацию маршрутов движения; сервисы по подбору попутных грузов, услуг грузоперевозчиков и экспедиторских услуг; транспортные порталы. Кроме того, на сегодняшний день наметилась тенденция к разработке и внедрению услуг логистических провайдеров более высокого уровня: автоматизированных и когнитивных. Успешной в этом направлении стала цифровая платформа «Перевозки.ру», действующая на виртуальном рынке грузоперевозок России и стран СНГ. В рамках этой платформы происходит автоматизированное получение заявок на грузоперевозки и формирование оптимального варианта их выполнения.

Оперативность использования сервиса и предоставление технологии VLP по требованию пользователя – ещё одна особенность виртуального логистического посредничества. Применение услуг VLP обеспечивает возможность обращения клиента к сервису именно в тот момент, когда в этом возникает потребность. Для клиента это обеспечивает актуальный уровень технологий и доступ к современным методикам проектирования цепей поставок, в то время, когда система логистики на предприятии клиента не требует включения в бюджет средств на эксплуатацию и обновление ИТ-инфраструктуры; не вызывает рисков ошибок в проектировании информационной инфраструктуры и ее несоответствия изменившимся условиям деятельности. Обеспечение таких возможностей оперативного изменения (приращения и сокращения) мощности возможно в деятельности VLP благодаря технологиям «облачных вычислений», удаленного использования хранилищ данных и аренды по требованию удаленных серверных и программно-аппаратных средств. Требования к технической базе пользователей при этом минимальны. Для полноценного использования услуг VLP клиенту необходим лишь интернет-канал и браузер общедоступного формата.

Сервис VLP обеспечивает клиентам решение технических проблем, включая сервисное обслуживание, финансовую поддержку и безопасность, утилизацию отработанных мощностей и др., не требуя при этом от клиентов дополнительных аппаратных средств. Стоит обратить внимание также на вариативность стоимости сервиса в зависимости от требуемой мощности, времени работы с сервисом и частоты использования его услуг. Эта особенность находит отражение в гибкости системы оплаты сервисных услуг VLP, которая формируется исходя из объема решаемых в рамках сервиса задач, количества обращений, транзакций и операций и, соответственно, от времени работы сервиса, подключения к нему клиента в режиме онлайн для передачи и обработки данных.

На стоимость услуг сервиса влияют и запрашиваемые клиентом параметры мощности работы, скорость решения задач и другие технические характеристики. Конкурентным преимуществом VLP, обеспечиваемым гибкостью систем оплаты его услуг, является доступность для широкого спектра предприятий малого и среднего бизнеса, включая те, которые расположены в отдаленных регионах нашей страны.

#### *Заключение*

Цифровые преобразования в зарубежной и российской логистической практике являются закономерным процессом. Они связаны с кардинальной трансформацией материальных, информационных, финансовых и сервисных потоков в логистических системах; обусловлены зарождением новой цифровой парадигмы логистики [2]. По экспертным оценкам, аудитория интернет-пользователей в 2018 году

в РФ превысила 89 млн человек. А значит, развитие малого и среднего бизнеса на основе виртуальных логистических сервисов имеет основу для роста. В 2018 году российский рынок электронной торговли составил более 1,3 трлн рублей.

Реализация правительственной программы по ликвидации цифрового неравенства территорий страны способствует повышению активности виртуальной логистики и нацеливает логистических операторов на создание и внедрение конкурентоспособных импортозамещающих и импортоопережающих программных продуктов и сервисов. Предпосылки для этого создаёт проникновение мобильного широкополосного доступа интернета в отдалённые регионы страны. Использование услуг VLP – это современный широкодоступный формат предоставления логистических услуг. Сервисные возможности виртуальных логистических операторов позволяют предоставлять широкий комплекс качественных логистических услуг отдалённым от центра хозяйствующим субъектам, а, следовательно, создают условия для повышения эффективности их коммерческой деятельности.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. *Афанасенко И.Д., Борисова В.В.* Экономическая логистика. СПб.: Питер, 2013. 432 с.
2. *Афанасенко И.Д., Борисова В.В.* Цифровая логистика. СПб.: Питер, 2019. 272 с.
3. Логистика, снабжение. Виртуальная логистика. [Электронный ресурс]. Режим доступа: [http://www.rb-edu.ru/library/articles/articles\\_8472.html](http://www.rb-edu.ru/library/articles/articles_8472.html) (дата обращения 02.02.2019).
4. Рейтинг ведущих логистических (3PL) операторов. [Электронный ресурс]. Режим доступа: [https://logist.today/dnevnik\\_logista/2017-04-12/rejting-vedushhih-logisticheskikh-3pl-operatorov](https://logist.today/dnevnik_logista/2017-04-12/rejting-vedushhih-logisticheskikh-3pl-operatorov) (дата обращения 03.02.2019).
5. Транспортный бизнес-портал «Перевозки.Ру». [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://perevozki.ru> (дата обращения 03.02.2019).
6. Транспортно-информационный портал «Интернет Логистик Сервис». [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://webweb.ru.rusmarket.com> (дата обращения 02.02.2019).
7. Транспортный портал «АвтоТрансИнфо». [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://ati.su> (дата обращения 04.02.2019).
8. *Щербаков В.В., Мерзляк А.В., Коскур-Оглы Е.О.* Автоматизация бизнес-процессов в логистике. СПб.: Питер, 2016. 464 с.

## СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ЯХТЕННОГО ТУРИЗМА В САНКТ-ПЕТЕРБУРГЕ

***Аннотация.** В данной статье авторы анализируют современное состояние яхтинга в Санкт-Петербурге, перспективы развития и продвижения яхтеного туризма в Санкт-Петербурге как одного из актуальных трендов на международном туристском рынке. В статье проведен анализ современного состояния маломерного флота Санкт-Петербурга и яхтенной инфраструктуры, в том числе базы стоянки маломерного флота (марины). Рассмотрены определения и классификация маломерных судов. Даны предложения по развитию инфраструктуры яхтеного туризма в Санкт-Петербурге.*

***Ключевые слова.** Яхтенный туризм, маломерные суда, парусный спорт, прогулочное судно.*

Aleksankov A.M., Kovalev S.N., Mozokina S.L.

## CURRENT STATE AND PROSPECTS OF DEVELOPMENT OF YACHT TOURISM IN ST. PETERSBURG

***Abstract.** In this article the authors analyze prospects of development and promotion of yachting in St. Petersburg as one of actual trends and effective instruments at world travel market. The article analyzes the current state of the small fleet of St. Petersburg and yacht infrastructure, including boat parking (marines). The article describes the definition and classification of pleasure boats and sailing yachts. The article presents proposals for the development of infrastructure of yachting tourism in St. Petersburg.*

***Keywords.** Yacht tourism, sailboat, yachting, sailing, pleasure boat.*

Водные виды туризма привлекают все большее внимание в последние годы во всем мире [1-5 и др.]. Активно развивается круизный туризм, но также вызывает интерес и «яхтинг» («selling», «pleasure boating») или яхтенный туризм. Особое внимание развитию яхтеного туризма уделяется в странах, имеющих выход к морю, в приморских городах. Яхтенный туризм – это вид водного туризма, непосредственно связанный с использованием маломерного судна для передвижения и размещения во время путешествия. Причем путешествие может осуществляться как внутри страны проживания туриста (по внутренним водным путям), так и за рубежом. Таким образом, яхтенный туризм может являться въездным, внутренним и выездным видом туризма.

Развитию яхтеного туризма во многих странах способствует тот факт, что, с одной стороны, яхтенный туризм позволяет населению вести активный образ жизни, заниматься парусным или гребным спортом, участвовать в различных событиях (регаты, фестивали и т.д.), с другой стороны, способству-

---

ГРНТИ 06.71.57

© Алексанков А.М., Ковалев С.Н., Мозокина С.Л., 2019

Андрей Михайлович Алексанков – директор Международного института экономики и политики Санкт-Петербургского государственного экономического университета.

Сергей Николаевич Ковалев – кандидат экономических наук, доцент кафедры экономики и управления в сфере услуг Санкт-Петербургского государственного экономического университета.

София Леонардовна Мозокина – кандидат экономических наук, доцент кафедры экономики и управления в сфере услуг Санкт-Петербургского государственного экономического университета.

Контактные данные для связи с авторами (Мозокина С.Л.): 191023, Санкт-Петербург, Садовая ул., д. 21 (Russia, St. Petersburg, Sadovaya str., 21). E-mail: sofia.l.m@yandex.ru.

Статья поступила в редакцию 11.03.2019.

ет созданию новых рабочих мест и самозанятости. А с позиции развития туристской дестинации он содействует продвижению дестинации, привлечению туристских потоков, следовательно, дополнительных доходов в бюджет города (страны), как за счет туристских расходов прибывающих туристов, так и за счет налоговых поступлений от предприятий, осуществляющих производство и продажу различных плавучих средств, сервис и хранение судов.

Вместе с тем, можно говорить о необходимости развития яхтинга в целом. Причем под яхтингом следует понимать весь комплекс существования разнообразных отечественных и зарубежных маломерных и прогулочных судов, судоводителей, экипажей и клиентов, организованных мест дислокации со всей инфраструктурой обслуживания в привязке к разнообразным направлениям человеческой деятельности в приморских регионах. Яхтинг включает в себя как яхтенный туризм и сферу обслуживания (гостинично-хозяйственные услуги, снабжение продовольственными и непродовольственными товарами, событийная, концертная, экскурсионная деятельность, спортивно-оздоровительная деятельность и т.п.), так и деятельность, связанную с производством и реализацией судов, строительством и обслуживанием марин, заправочных станций, сервисных станций, причальных сооружений и другой инфраструктуры по обслуживанию маломерных судов.

Под маломерным судном понимают судно, длина которого не должна превышать 20 метров и общее количество людей на котором не должно превышать 12. Данное определение, введенное Федеральным законом от 23.04.2012 № 36-ФЗ, содержится в Кодексе торгового мореплавания РФ и в Кодексе внутреннего водного транспорта РФ. Надо отметить, что в международной практике маломерными судами признают суда длиной до 24 метров и, с точки зрения удобства регистрации российских судов при заходе в зарубежные порты и регистрации иностранных судов в портах РФ, целесообразно было бы ввести ограничение маломерных судов по длине 24 метра. Стандарт 24 метра для маломерного судна прописан и в ГОСТ Р 57617-2017, где указано, что «малое судно (маломерное судно): судно любого типа, с длиной корпуса 24 метра и менее», однако приоритетным является то определение, которое вводится Федеральным законом.

Немного спасает ситуацию существующие в Кодексе водного транспорта определение прогулочного судна, общее количество людей на котором не должно превышать 18, в том числе пассажиров не более чем 12, и которое используется в некоммерческих целях и предназначается для отдыха на водных объектах; определение спортивного парусного судна, построенного или переоборудованного для занятий спортом, использующего в качестве основной движущей силы силу ветра и эксплуатируемого в некоммерческих целях. Данное определение позволяет регистрировать судно, превышающее 20 метров, но не превышающее 24 метра как прогулочное при пересечении границы РФ.

К маломерным судам относятся самоходные и несамоходные суда: парусные суда, моторные лодки, мореходные моторные лодки (боты), катера, яхты, шлюпки, гребные лодки, байдарки, надувные лодки и катамараны, водные мотоциклы (гидроциклы). Существуют различные классификации маломерных судов, в зависимости от тех параметров, по которым они классифицируются: способ передвижения, режим движения, тип движителя, тип двигателя, назначение, материал, обводы и конструкция набора корпуса, а также разрешенный район плавания (рисунок 1).

По типу маломерные суда классифицируются следующим образом: парусное – судно, имеющее парусное вооружение, движение которого осуществляется при помощи парусов; парусно-моторное – парусное судно, оборудованное дополнительно механической установкой (стационарным двигателем или подвесным мотором); катер – моторное судно, движение которого осуществляется при помощи установленного на нем стационарного двигателя; моторная лодка – судно, движение которого осуществляется при помощи подвесного лодочного мотора; несамоходное – судно или иное водное средство, движение которого возможно только при помощи его буксировки; гидроцикл – бескорпусное водное транспортное средство с механической установкой, приводимой в действие, как правило, при помощи мускульной силы. С позиции развития яхтенного туризма наибольший интерес представляют катера, парусно-моторные суда и парусные суда, что касается моторных лодок, то это зависит от мощности двигателя (как правило, мощность должна быть не менее 10 л.с. для перемещения по внутренним водным путям и не менее 30 л.с. для путешествий на более дальние расстояния).

Классификация маломерных судов «по району плавания» предполагает подразделение маломерных судов на суда, которые могут плавать в бассейнах, где установлен морской режим плавания; суда, которые могут плавать в бассейнах, включенных в перечень судоходных внутренних водных путей;

а также суда, которые могут плавать только во внутренних водоёмах, не включенные в перечень судоходных внутренних водных путей.

Морские по району плавания суда подразделяются на: с океанским (неограниченным морским) районом плавания; с морским районом плавания; районом прибрежно-морского плавания; районом рейдового плавания; плавающие в районе портовых вод. Некоторым малым промысловым судам и мотоботам удаление от берега разрешается только на 10 миль и только при волнении, не превышающем четыре балла.

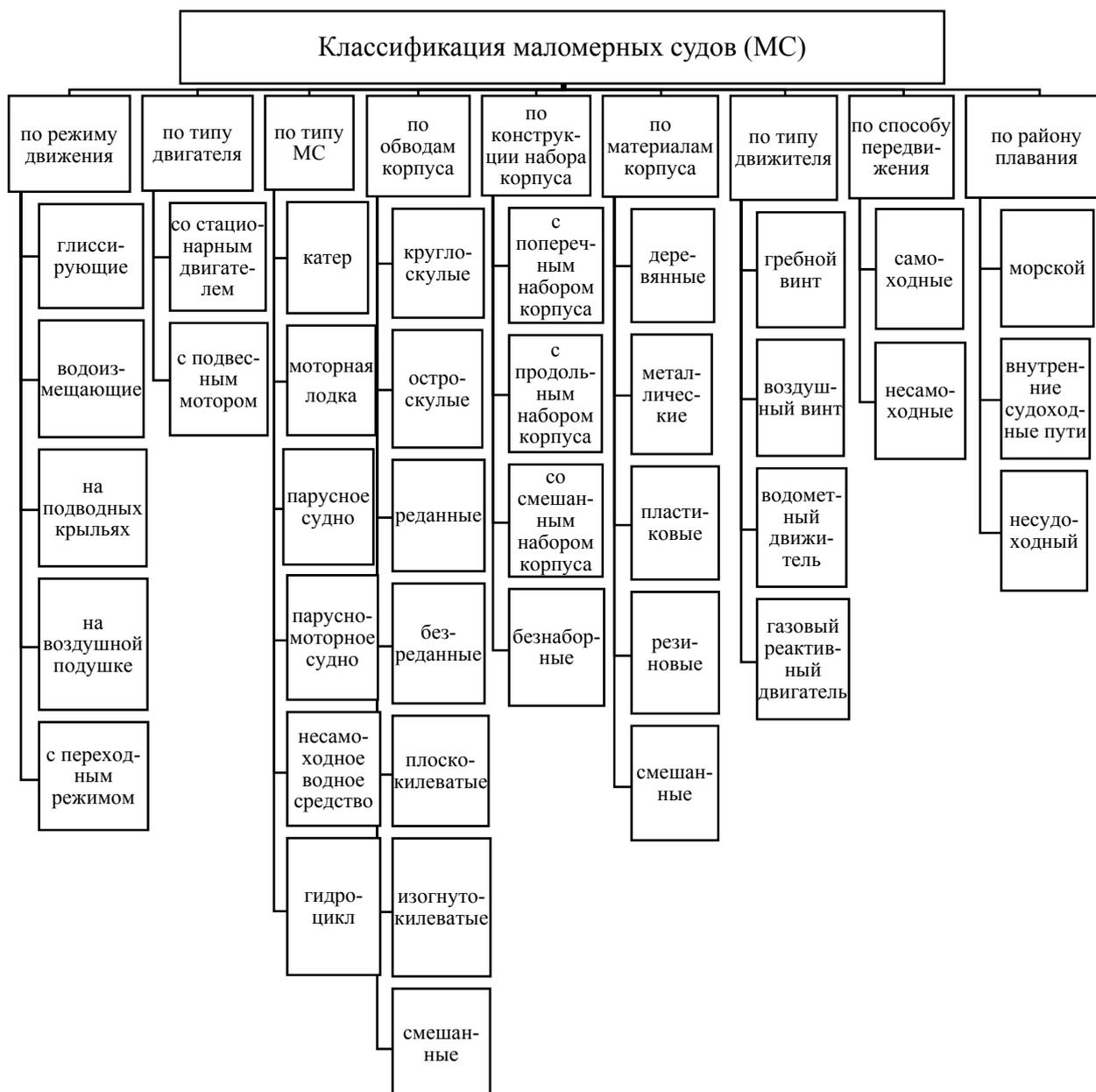


Рис. 1. Классификация маломерных судов по различным параметрам (составлено авторами)

Такие ограничения существенно сокращают возможности посещения иностранными судами Санкт-Петербурга, так как пропускной пункт располагается в достаточно удаленном от берега Форте Константин. Решением данной проблемы было бы устройство пропускных пунктов, расположенных на береговой линии на границе с Финляндией и на границе с Эстонией. В настоящее время из зарегистрированных в Санкт-Петербурге маломерных судов 66% составляют моторные суда, 21% гребные и

2% парусные суда, остальные 10% составляют надувные резиновые лодки (без двигателей, несамостоятельные суда и гидроциклы).

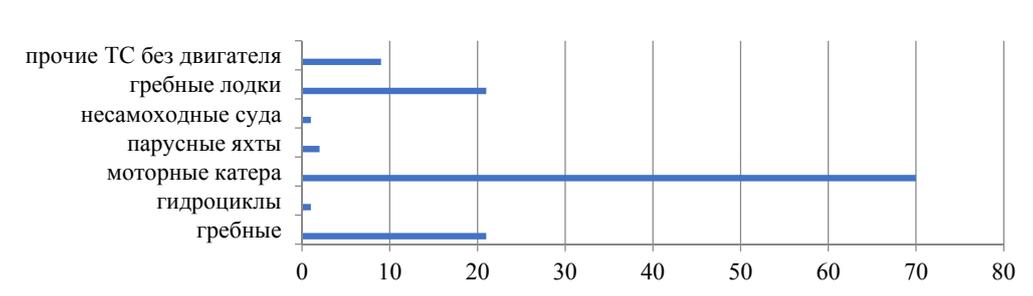


Рис. 2. Состав маломерного флота Санкт-Петербурга (по данным ГИМС МЧС по С.-Петербургу)

Основную массу маломерного флота составляют моторные лодки с длиной корпуса до 9 метров. Примерно половину маломерных судов составляют плавучие средства, изготовленные из ПВХ или резины, данные суда не требуют специальных мест хранения в межнавигационный период и в большинстве своем не требуют специализированных марин в период навигации. Надувные плавсредства хранятся, как правило, на дачных участках, в гаражах, на автомобильных стоянках. То же относится и к гидроциклам, и к большинству малогабаритных лодок с мощностью двигателя до 10 л.с. или без двигателя (см. табл.).

Таблица

**Количество транспортных средств (ТС) состоящих на учете в Центре ГИМС МЧС по Санкт-Петербургу по состоянию на 01.01.14, 01.01.15, 01.01.17, 01.01.17, 01.01.18**

Наименование	01.01.2014	01.01.2015	01.01.2016	01.01.2017	01.01.2018
Катера, моторные лодки, и другие транспортные средства всего.	27862	28726	29536	30460	31218
В т.ч. с мощностью двигателя:					
до 30 л.с. включительно	24090	24592	24977	25396	25697
в том числе моторные лодки с мощностью двигателя не выше 5 л.с.	11173	11176	11178	11181	11181
свыше 30 л.с. до 60 л.с.	1916	2026	2212	2362	2523
свыше 60 л.с. до 100 л.с.	724	797	883	986	1066
свыше 100 л.с. до 300 л.с.	953	1100	1221	1433	1601
свыше 300 л.с.	179	211	243	283	331
Яхты и другие парусные суда всего.	883	833	876	949	993
В т.ч. с мощностью двигателя:					
до 100 л.с. включительно	880	830	873	946	990
свыше 100 л.с. и до 300 л.с.	3	3	3	3	3
Несамостоятельные буксирные суда	335	412	482	498	498
Водные транспортные средства, не имеющие двигателей (за исключением весельных лодок)	3914	3936	3974	4018	4038
Водные транспортные средства, весельные (гребные) лодки	9794	9794	9794	9794	9794
<b>Итого все водные транспортные средства</b>	<b>42932</b>	<b>43974</b>	<b>44924</b>	<b>46019</b>	<b>46879</b>
В том числе прогулочных судов	3195	3547	3891	4343	4769
Длина корпуса судна – до 9 метров	42032	42967	43930	44803	45604
... 9-14 метров	596	656	738	814	857
... 15-20 метров	304	337	392	402	415
Материал корпуса судна ПВХ или резина	18973	19440	19836	20127	20362

По состоянию на 01.09.2018 г. в Санкт-Петербурге по данным ГИМС МЧС всего зарегистрировано 47 757 маломерных судов (в данное количество входят только те суда, которые подлежат регистра-

ции в соответствии с ст. 33 п. 5 Кодекса торгового мореплавания РФ в ред. Федерального закона от 23.04.2012 № 36-ФЗ и встали на учет). Из них 1030 парусных и парусно-моторных судов. Парусные яхты, суда прогулочные (более 20 метров длиной) и катера длиной более 9 метров (суммарно они составили 7036 штук по состоянию на 01.01.2018 г.) требуют хранения на специализированных базах стоянках маломерных судов. Данные суда размещены как на организованных, зарегистрированных в ГИМС базах-стоянках (яхтенных портах, маринах, лодочных станциях), так и на незарегистрированных (организованных и неорганизованных).

За период 2014-2018 гг. в Санкт-Петербурге наблюдался устойчивый среднегодовой рост численности зарегистрированных маломерных судов по различным категориям. В количественном выражении этот рост составил в год порядка 150-200 (7-9%) маломерных судов с двигателем 30-60 л.с., 80-100 судов (9-11%) с двигателем 60-100 л.с., 180-200 судов (12-17%) с двигателем 100-300 л.с., 40-50 судов (15-17%) с мощностью двигателя более 300 л.с. Практически полное отсутствие роста в группе маломерных судов с двигателем до 5 л.с. можно отнести на погрешности данных по регистрации, связанные с отказом владельцев судов от регистрации этих судов в ГИМС МЧС. С учетом этого фактора, можно считать, что среднегодовой рост числа маломерных судов составляет не менее 10-13%, то есть не менее 500 судов.

Несмотря на положительные тенденции роста, потенциал рынка маломерных судов ограничен ростом доходов наиболее платежеспособного населения и слабой инфраструктурой обеспечения яхтинга. По судам с двигателем выше 30 л.с. 1 судно приходится на примерно 50 наиболее обеспеченных семей (250 000 семей всего). Для судов с мощностью двигателя больше 5 л.с. это число составляет 1 судно на 13 наиболее обеспеченных семей. Потребность в наличии инфраструктуры обеспечения яхтинга наиболее четко выражена в высоком сегменте (катера и лодки с двигателем больше 30 л.с.), численность которого оценивается в 2018 г. как примерно 5500 судов. Как правило, владельцы таких судов обеспечены услугами существующих марин и местами зимнего хранения. Использование судов для полноценного отдыха и водных путешествий в этом сегменте ограничено отсутствием инфраструктуры яхтинга в пределах дистанции комфортного ежесуточного перехода. Спрос на потенциальные услуги инфраструктуры яхтинга сопровождается в этом сегменте достаточной платежеспособностью.

Для среднего и низкого сегментов (катера и лодки с двигателем от 5 до 30 л.с.), численность которого составляет не менее 14 500 судов, проблема отсутствия инфраструктуры имеет качественно иной характер. Владельцы маломерных судов этой категории менее склонны к осуществлению долгих по времени и расстоянию переходов, однако сталкиваются с проблемой временного летнего хранения на охраняемых стоянках с ценой, сопоставимой со стоимостью хранения автомобиля (3500-4000 рублей в месяц), и обеспеченностью местами зимнего (отапливаемого и неотапливаемого) хранения (при стоимости 4000-6000 рублей в месяц). Суммарный потенциал спроса на места временного охраняемого летнего хранения оценивается не менее 15-20%, на места зимнего хранения – 20-25% от общей численности.

В результате проведенного опроса была выявлена заинтересованность владельцев маломерных судов Санкт-Петербурга, как в путешествиях по внутренним водным путям России (в том числе по Онежскому, Ладожскому озерам; в направлении к Белому, Черному и Азовскому морям по Волго-Балтийской водной системе), так и зарубежные путешествия по Балтийскому морю в страны Балтии. Однако опрос также показал неудовлетворенность наличием и качеством инфраструктуры яхтинга (базы-стоянки маломерных судов с возможностью стоянки судов в навигационные период и хранения в межнавигационный период, причалы, слипы, заправочные станции, ремонтные мастерские, другие объекты инфраструктуры), а также качеством и ценами на предоставляемые в этом секторе услуги.

Яхтенный порт «Геркулес» в Лахте, «Императорский морской яхт-клуб», Речной яхт-клуб профсоюзов, «Форт Константин» в Кронштадте, «Терийоки» в Зеленогорске и «Восточный» в Рыбачком представляют собой полноценные марины (яхтенные порты). Однако большинство баз стоянок маломерного флота (лодочные станции, лодочные кооперативы, водно-моторные клубы) предоставляют ограниченный набор услуг. В результате изучения состояния объектов базирования маломерного флота было выяснено, что многие объекты в настоящее время не функционируют по причине закрытия (в частности, в связи со строительством новых жилищных комплексов), реконструкции, перепрофилирования (в магазины продаж водного транспорта, дайвинг центры и т.д.).

Необходимо отметить тот факт, что, несмотря на обязанность регистрации баз стоянок маломерных судов в ГИМС МЧС, периодическое освидетельствование и ежегодную подачу сведений о количестве судов, находящихся на долгосрочной водной стоянке или хранении в межнавигационный период, часть баз стоянок не подает эти сведения, часть не проходит переосвидетельствование, часть официально ликвидирована, но фактически существует. Существуют также такие места стоянок маломерных судов, которые официально нигде не зарегистрированы, но тем не менее оказывают услуги по предоставлению стоянки на воде и хранению в межнавигационный период чаще всего на открытых наземных площадках.

С точки зрения ценовой политики, в целом по городу можно отметить завышенную стоимость (по сравнению с соседними европейскими странами) хранения судов на воде, а также на суше, как на открытых площадках, так и в закрытых ангарах (эллингах). Причем на официально зарегистрированных базах стоянках цены выше, в то время как хранение катеров и яхт на незарегистрированных базах стоянках, часто не имеющих никаких разрешений на осуществление такой деятельности, возможно по более низким ценам.

В целях развития инфраструктуры базирования и обслуживания маломерных судов в городе необходимо организовать: доступные по стоимости объекты базирования маломерных судов с минимальным набором услуг в навигационный период; базы для зимнего хранения судов, охраняемые, с твёрдым покрытием в 30-40 минутах буксировки; 2-3 общедоступных слипа на Неве; на реках, в шхерах, в заливе оборудование марин разной ценовой категории на расстоянии суточного перехода (8-10 часов), оборудование заправок. Для того, чтобы развивался яхтенный туризм и культура яхтинга, охватывающая широкие слои населения в Санкт-Петербурге, необходимо создание муниципальных временных стоянок в центре города, внедрение целевых программ, направленных на формирование социальной яхтенной инфраструктуры. В том числе, опираясь на опыт Финляндии, можно предложить разработать государственные программы по созданию «социальных» марин.

Для развития «социальных» марин необходимо предоставление в долгосрочную аренду яхт-клубам (некоммерческим организациям) участков береговой линии и прилегающей акватории по льготным ценам; строительство муниципальных понтонов и других причальных сооружений на основании государственно-частного партнерства. Обслуживание в таких маринах будет осуществляться за счет членских взносов членов яхт-клубов. Данные меры позволят упорядочить действующие объекты, развить яхтенную инфраструктуру, вовлечь широкие слои населения в яхтенную культуру, занятие парусным и гребным спортом, туристско-экскурсионную деятельность.

С точки зрения развития международного яхтенного туризма, Санкт-Петербург имеет потенциал увеличения числа ежегодных судозаходов маломерных судов под иностранным флагом с 203 до 8 000-10 000 при условии создания комфортной и функциональной инфраструктуры яхтинга вдоль береговых линий по направлению к Лаппенранте (по Сайменскому каналу), Иматре и Хельсинки (Финляндия) и в направлении Таллинна (Эстония). Необходимо развитие сети гостевых марин с системами подключения электричества, воды, сбора мусора, заправки и безопасного отдыха, находящихся на расстоянии комфортного дневного перехода (50-60 км) друг от друга; создание в самом городе причальных стенок и гостевых марин для обеспечения временных стоянок маломерных судов; а также оборудование пограничных пунктов пропуска на пути следования туристов из Прибалтики или Финляндии.

Представляется также целесообразным создание единого информационного портала, имеющего статус общегородского и существующего при поддержке Администрации Санкт-Петербурга, а также общественной организации, объединяющей всех заинтересованных участников яхтенного туризма.

## ЛИТЕРАТУРА

1. *Блехцин И.Я., Сущинский Ф.В.* Характеристика туристской практики повторных туристов // Теория и практика сервиса: экономика, социальная сфера, технологии. 2015. № 1 (23). С. 84-87.
2. *Ефремова Е.С., Малышев А.М.* Продвижение бренда Санкт-Петербурга на международном рынке событийного и круизного туризма // Теория и практика сервиса: экономика, социальная сфера, технологии. 2015. № 4 (26). С. 21-24.

3. *Сафина С.С., Амосова Г.М.* Современные особенности развития международного туризма в странах Северной Европы // Известия Санкт-Петербургского государственного экономического университета. 2018. № 4 (112). С. 38-43.
4. *Скрипова Т.В.* Архетип воды в индустрии туризма и отдыха // Теория и практика сервиса: экономика, социальная сфера, технологии. 2014. № 2 (20). С. 87-97.
5. *Черняк А.Ю., Шумейко А.В.* Алгоритм выбора функциональной модели и типа инфраструктуры для яхтенного туризма // Известия Санкт-Петербургского государственного экономического университета. 2018. № 4 (112). С. 117-120.

## МЕТОДОЛОГИЯ И ИНСТРУМЕНТАРИЙ УПРАВЛЕНИЯ

---

Мещерякова О.К., Мищенко В.Я., Мещерякова М.А.

### СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ЖИЛИЩНО-КОММУНАЛЬНОЙ СФЕРЫ ЗА СЧЕТ ЦИФРОВИЗАЦИИ УСЛУГ ЭЛЕКТРОСНАБЖЕНИЯ

***Аннотация.** Сфера услуг жилищно-коммунального хозяйства наиболее реально связана с различными проблемами энергосбережения, в том числе, возникающими за счет ресурсообеспечения, оказывающими влияние на цены услуг, оплачиваемыми конечными потребителями. В статье прослеживаются взаимосвязи особенностей отрасли жилищно-коммунальных услуг, влияющих на формирование существующих проблем, для решения которых необходимы инновационные действия, связанные с цифровизацией процессов обеспечения энергоресурсами. На уровне управления жилищным комплексом вопросом изыскания путей удешевления платежей за услуги, погашения задолженностей и повышения контроля количества и качества потребляемых услуг в области энергообеспечения рассматривается внедряемая интеллектуальная система учета электроэнергии, утвержденная поправками Федерального закона № 522 2018 года. Данный документ урегулировал вопрос переноса обязанностей установки, оплаты, контроля за процессом внедрения «умных» счетчиков в многоквартирных домах с потребителей на поставщиков энергоресурсов. В статье проведен анализ преимуществ интеллектуальной системы учета электроэнергии.*

***Ключевые слова.** Жилищно-коммунальная сфера, услуги, неплатежи, гарантирующие поставщики, энергоресурсы, интеллектуальные системы учета.*

Meshcheryakova O.K., Mishchenko V.Ya., Meshcheryakova M.A.

### IMPROVEMENT OF HOUSING AND COMMUNAL SPHERE DUE TO DIGITALIZATION OF POWER SUPPLY SERVICES

***Abstract.** The sphere of housing and communal services is most realistically connected with various problems of energy saving, including those arising due to the supply of resources that influence the prices of services paid by end users. The article traces the interrelation of the characteristics of the housing and communal services industry, influencing the formation of existing problems, for the solution of which, innovative actions are needed related to the digitization of energy supply processes. At the level of the housing complex management, the question of finding ways to reduce the cost of payments for services, pay off debts and increase control over the quantity and quality of consumed services in the field of energy supply is considered*

---

ГРНТИ 06.71.51

© Мещерякова О.К., Мищенко В.Я., Мещерякова М.А., 2019

Ольга Константиновна Мещерякова – доктор экономических наук, доцент, профессор кафедры технологии, организации строительства, экспертизы и управления недвижимостью Воронежского государственного технического университета.

Валерия Яковлевич Мищенко – доктор технических наук, профессор, заведующий кафедрой технологии, организации строительства, экспертизы и управления недвижимостью Воронежского государственного технического университета.

Мария Александровна Мещерякова – кандидат экономических наук, доцент кафедры технологии, организации строительства, экспертизы и управления недвижимостью Воронежского государственного технического университета.

Контактные данные для связи с авторами (Мещерякова О.К.): 394000, Воронеж, 20-летия Октября ул., д. 84 (Russia, Voronezh, 20-letya Oktabrya str., 84). Тел.: +7 910 732 16-87. E-mail: onora@list.ru.

Статья поступила в редакцию 18.02.2019.

to be implemented an intelligent electricity metering system, approved by the Federal Law Amendment No. 522 of 2018. This document resolved the issue of the transfer of duties of installation, payment, control over the implementation of smart meters in apartment buildings from consumers to energy suppliers. The article analyzes the advantages of an intelligent electricity metering system.

**Keywords.** Housing and communal services, services, defaults, guaranteed suppliers, energy resources, intelligent accounting systems.

В России многоотраслевым комплексом, обеспечивающим работу инженерной инфраструктуры различного назначения зданий, является сфера услуг жилищно-коммунального хозяйства (ЖКХ). Ею этом создаются удобства и комфортность проживания или нахождения в помещениях граждан, благодаря предоставлению им обширного спектра жилищно-коммунальных услуг. Практически невозможна жизнедеятельность человека и города в целом без данной сферы деятельности, а качество предоставляемых жилищно-коммунальных услуг напрямую определяет качество их жизни.

Рассматривая сферу ЖКХ, хотелось бы обратить внимание на особенности создаваемых ею благ, определяющих место отрасли в рыночном хозяйстве и влияющих на управление инвестиционной и инновационной деятельностью (рис. 1). Так, услуги в ЖКХ представляют собой смешанное коммунальное благо, с тремя основными свойствами: индивидуальной полезности, коммунальности в потреблении и социальной полезности. Неконкурентность совместного потребления мешает использованию рыночного механизма для инвестирования блага. Распределение этого блага становится практически невозможным посредством обычного конкурентного рынка. Неисключаемость, общедоступность, неконтролируемость потребления этого блага создает дополнительную проблему услуги в оплате (неплатеже), а также в финансировании, эксплуатации, развитии систем сферы услуг ЖКХ.

	Высокая социальная, экономическая, экологическая и стратегическая значимость	Однородность продукции, невозможность отсрочить ее производство, трудности образования запасов, отсутствие незавершенной продукции	Тесная взаимосвязь и взаимозависимость всех отраслей жилищно-коммунальной сферы	
Индивидуальная полезность услуги; Коммунальность в потреблении; Социальная полезность	Особенности сферы услуг жилищно-коммунального хозяйства			Широкий спектр потребителей
Исключительная доступность; возможность наличия экономических потерь выше издержек производства (эффект «безбилетника»)				Слабая зависимость от цен
	Неэластичность блага	Предприятия - производители - естественные локальные монополисты	Механизм конкуренции имеет ограниченные рамки	

Рис. 1. Особенности функционирования сферы услуг ЖКХ, влияющие на эффективность управления

Данные особенности определяют возникающие проблемы, оказывающие большей частью негативное влияние на развитие отрасли [3]. Несмотря на то, что за прошедшие годы были достигнуты определенные результаты, вместе с тем остается ряд проблем, препятствующих дальнейшему повышению уровня жизни населения и, в частности, мешающие эффективному реформированию сферы услуг ЖКХ. Это – высокая стоимость строительства и капитального ремонта жилого фонда, напряженность тарифной политики, отсутствие связи между ценообразованием и качеством предоставляемых услуг и др. [5]

Также следует указать на недостаточно эффективное использование материальных и финансовых ресурсов, слабую восприимчивость предприятий сферы услуг жилищно-коммунального хозяйства к

требованиям инновационного развития, незаинтересованность в обеспечении показателей качества, надежности и экологической безопасности работ, отсутствие адекватных экономических и управленческих решений для реакции на требования потребителей – вот неполный перечень последствий чаще всего монопольного положения предприятий сферы услуг ЖКХ [4]. Во многих случаях в сфере услуг ЖКХ преобладает отраслевой подход к решению проблем, что приводит к несовпадению интересов.

Это проявляется, прежде всего, в ценовой и тарифной политике, приводящей к постоянному росту платы за предоставляемые коммунальные услуги, качество которых не соответствует цене. Содержать отрасль в теперешнем ее виде тяжело как потребителям жилищно-коммунальных услуг, так и бюджетной сфере. Проблема усугубляется огромным объемом накопленной задолженности в сфере услуг ЖКХ (рис. 2).

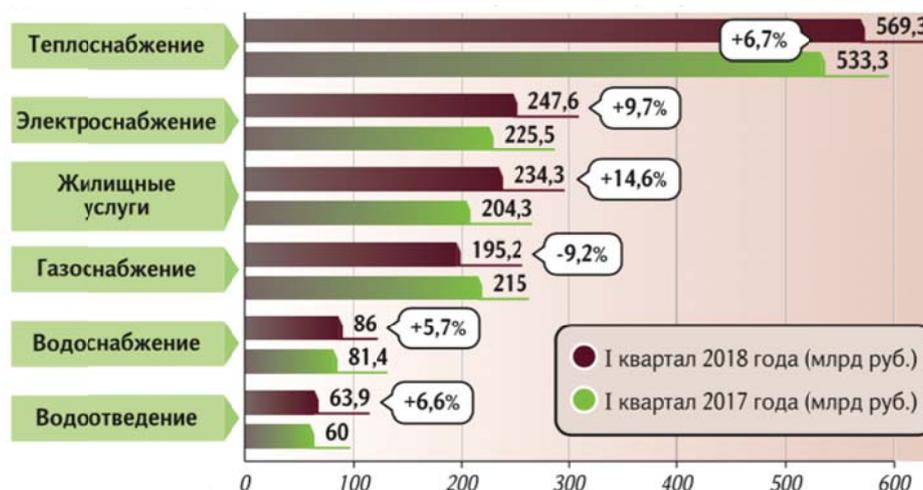


Рис. 2. Динамика задолженности за коммунальные услуги в России [8]

В современных условиях развитие сферы услуг ЖКХ и ее дальнейшее совершенствование невозможно без внедрения инновационных технологий и серьезных инвестиционных вливаний. В решении проблем привлекательности сферы услуг ЖКХ важное место отводится огромным возможностям повышения ее эффективности, в первую очередь, за счет ресурсообеспечения и сбережения ресурсов [2].

Вследствие того, что сфера жилищно-коммунального хозяйства является социально значимой, многократное увеличение тарифов с целью возврата инвестиционных ресурсов и повышения инвестиционной привлекательности за счет улучшения финансового состояния и повышения ликвидности недопустимо. В таких условиях, единственным выходом из сложившейся ситуации является внедрение инновационных технологий, которые позволяли бы получать эффект от их применения, многократно превышающий связанные с ними затраты [6]. Подобные инновации необходимо внедрять не только в технологические процессы, которые позволяли бы повысить энергоэффективность производственных процессов и серьезно снизить потери основных тепло-газо-водо-энерго ресурсов, но и в управленческие технологии.

Наиболее эффективная форма управления жилым комплексом, прописанная на сегодняшний день в законодательстве страны, – это управляющая компания (УК), которая охватывает весь комплекс услуг и, по сути, способна регулировать и управлять межотраслевыми барьерами, при этом она наделена полномочиями от жильцов в выборе оптимальных вариантов заключения договоров с организациями различных сфер деятельности [1]. Основными задачами УК являются оказание услуг потребителям, приобретение основных средств и прочих материальных ресурсов, а также приобретение ресурсов, необходимых для оказания услуг ЖКХ. Для достижения этих целей и решения задач УК должна осуществлять централизацию наиболее значимых управленческих функций: создание «прозрачной» системы управления финансами, управление сбытом, внедрение новых технологий, удобных потребителям, повышающих собираемость платежей за жилищно-коммунальные услуги и эффективность контроля за ними, на что обратим внимание далее.

Так, анализ статистики в разрезе долей расчетов за коммунальные платежи показывает, что значительную часть составляют затраты населения за электричество, что подтверждает необходимость работы по поиску эффективных вариантов их оптимизации, с целью снижения выплат задолженностей за оказанные услуги [8]. Именно УК, заключая контракты с поставщиками ресурсов, должны, используя факторы рыночного механизма, такие как конкуренция, подбирать компании, использующие современные подходы контроля расхода продаваемой и потребляемой электроэнергии и удешевления ее стоимости за счет эффективных технологических и экономических вариантов продажи (на 23%).

Продажу электроэнергии на сегодняшний день в России населению осуществляют гарантирующие поставщики. Как субъект розничного рынка электроэнергии, гарантирующий поставщик для ТСЖ и УК продает электричество по договорам купли-продажи, в соответствии с Правилами розничных рынков энергоснабжения. Измеряется покупка по прибору учета, расположенному на границе сетей дома с сетями сетевой организации. Учет потребления электроэнергии на общедомовые нужды и потребление электроэнергии владельцами нежилых помещений должны обеспечиваться отдельно. Населением осуществляется оплата объема потребления по тарифу для населения – в объеме его потребления, по тарифам же для соответствующих категорий в виде юридических лиц оплачиваются прочие объемы услуг.

Как было отмечено ранее, отрасль жилищно-коммунальных услуг нуждается в инновационных технологиях для оптимизации потребления энергоресурсов, с целью положительного влияния на эффективность их потребления, повышения платёжной дисциплины и снижения затрат. В конце 2018 года Госдума приняла в третьем чтении инициативный закон, направленный на развитие интеллектуальных систем учета электроэнергии (ИСУЭ) в России [7]. Интеллектуальные системы учета электроэнергии или «умные» счетчики имеют уже практику применения в Москве, Санкт-Петербурге, в основном они установлены в новых многоквартирных домах или домах после капитального ремонта [9].

Основное требование установки ИСУЭ – обязательное подключение к системе всех квартир дома, только тогда ее эффективность является гарантом заявленных преимуществ, а именно позволит снизить потери электроэнергии, обеспечит адресное воздействие на неплательщиков за поставленную электроэнергию и повысит «видимость» электросетевого комплекса [7]. Эти преимущества становятся возможными в данных устройствах, в отличие от обычных счетчиков, из-за отсутствия у интеллектуальных приборов учета дисплея, и за счет этого возможности вмешиваться в работу счетчика.

Основная проблема практического продвижения данной системы учета заключается в назначении лиц, ответственных за установку и в первую очередь – за финансирование понесенных расходов. Именно по этому вопросу были приняты поправки ко второму чтению принятого закона. В соответствии с законом на гарантирующих поставщиков и сетевые компании возлагается обязанность осуществлять контроль соблюдения требований, а также приобретать, устанавливать, заменять и допускать к эксплуатации приборы учета электроэнергии и иное оборудование [7]. Данную позицию поддержало Минэнерго, в связи с чем с 1 июля 2020 года потребитель освобождается от обязанности эксплуатировать прибор учета, информировать кого-либо о выходе прибора учета из строя, устанавливать новый прибор учета. За потребителем сохраняется единственная обязанность – обеспечивать целостность прибора учета, причем только в случае, если прибор учета находится в границах земельного участка или внутри помещения потребителя.

Минстрой РФ предложил обязать застройщиков оснащать новые дома «умными» счётчиками с удалённой передачей показаний, а в старых домах при наличии технической возможности – устанавливать их после капитального ремонта. Многоквартирные дома, вводимые в эксплуатацию после 1 января 2021 года после осуществления строительства, должны быть оснащены интеллектуальными приборами учета, до ввода в эксплуатацию их необходимо передать на обслуживание гарантирующему поставщику.

Отметим, нормы, устанавливаемые законом, позволят для злостных неплательщиков за свет организовать систему удалённого ограничения электричества. Также «умные» счётчики могут автоматически передавать показания, сокращают объём работы для управляющих организаций, тем самым, положительно влияя на занятость персонала. Возможно, установка данной системы учета электроэнергии не выгодна части населения, нечестно пользующейся данным ресурсом, а также некоторым поставщикам, имеющим возможность из-за «непрозрачности» услуги повысить свою доходность биз-

неса. Но, несомненно, данный вид цифровизации поставки и потребления энергоресурсов – это необходимый путь повышения качества и снижения ценовой нагрузки на потребителей в процессе оказания услуг ЖКХ.

Как отмечают специалисты, работающие с ИПУЭ, помимо доступности и точности информации по потреблению ресурса, можно отметить возможность управления не только его количеством, но и стоимостью, что важно для населения, также как повышение качества обслуживания. В целом для энергетической отрасли также появляются перспективные технологические и экономические возможности оптимизации схем и режимов работ за счет сокращения времени и частоты технологических нарушений, повышения производительности труда, развития сервиса клиентских услуг.

Исходя из проведенного исследования, учитывая особенности отрасли ЖКХ, ее социальную значимость, можно заключить, что возможны положительные, перспективные изменения в ней, как технологического, так и управленческого характера. Для этого необходимы совместные действия государственного правового, антимонопольного, финансового регулирования; частного бизнеса, обслуживающего данную отрасль, заинтересованного в капитализации доходов; гражданского общества и населения – основного потребителя рассматриваемых услуг.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. *Атаманенко С.А., Горобец С.Л.* Управляющая организация в сфере ЖКХ. М.: Феникс, 2012. 272 с.
2. *Максимчук О.В.* Проблемы теории и практики государственного менеджмента в организации среды жизнедеятельности с позиций энергосбережения в ЖКХ российских городов (ч. 2) // Экономика строительства. 2014. № 6. С. 48-57.
3. *Мещерякова О.К.* Основные направления формирования инновационно-инвестиционной привлекательности жилищно-коммунальной сферы. Монография. Воронеж: Научная книга, 2012. 274 с.
4. *Мещерякова О.К.* Управление инвестиционными ресурсами при инновационном развитии жилищно-коммунального хозяйства // Вестник Челябинского государственного университета. 2011. № 36 (251). С. 81-84.
5. *Мышовская Л.П., Степанцова С.А., Мещерякова М.А.* Внедрение системы оценки качества и комфорта проживания в новостройках как инструмент сбалансированного развития жилищного строительства в регионах // ФЭС: Финансы. Экономика. 2017. № 2. С. 33-37.
6. *Мещерякова О.К., Мищенко В.Я., Мещерякова М.А.* Совершенствование системы управления жилищно-коммунальным хозяйством России // ФЭС: Финансы. Экономика. 2017. № 2. С. 43-48.
7. Федеральный закон № 522-ФЗ от 27 декабря 2018 года «О внесении изменений в отдельные акты Российской Федерации в связи с развитием систем учета электрической энергии (мощности) в Российской Федерации».
8. Динамика задолженности за коммунальные услуги в России. [Электронный ресурс]. Режим доступа: [https://life.ru/rosstat\\_podschital\\_obschiie\\_dolghi\\_rossiiian\\_po\\_zhkkh](https://life.ru/rosstat_podschital_obschiie_dolghi_rossiiian_po_zhkkh) (дата обращения 12.02.2019).
9. *Харламова Т.Л., Осипова К.В.* Анализ системы тепло- и электроснабжения Санкт-Петербурга: исходные условия для внедрения электротеплоснабжения // Петербургский экономический журнал. 2018. № 1. С. 137-143.

## ПОДХОД К ОЦЕНКЕ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОГО КАПИТАЛА ТОРГОВОГО ПРЕДПРИЯТИЯ В РАМКАХ КОНЦЕПЦИИ VBM

**Аннотация.** В статье рассматриваются наиболее известные в настоящее время методы и подходы к оценке интеллектуального капитала торговых предприятий. Анализ, выполненный в исследовании, позволил уточнить экономическое содержание понятия «интеллектуальный капитал» и выявить его отличия от других экономических категорий, связанных с получением дополнительного дохода, таких как конкурентные преимущества, ключевые компетенции, гудвилл, нематериальные активы и неосязаемые активы. Рассмотрены подходы к оценке интеллектуального капитала, представлены результаты расчета интеллектуального капитала для торговой розничной сети различными методами.

**Ключевые слова.** Торговое предприятие, интеллектуальный капитал, управление на основе стоимости.

Pirogova O.E.

## APPROACH TO EVALUATING THE INTELLECTUAL CAPITAL OF A COMMERCIAL ENTERPRISE WITHIN THE FRAMEWORK OF THE VBM CONCEPT

**Abstract.** The article discusses the currently best-known methods and approaches to assessing the intellectual capital of commercial enterprises. The analysis made in the study allowed to clarify the economic content of the concept of intellectual capital and to reveal its difference from other economic categories related to obtaining additional income, such as competitive advantages, key competencies, goodwill, intangible assets and intangible assets. The approaches to the evaluation of intellectual capital are considered, the results of calculating intellectual capital for the retail network are presented using various methods.

**Keywords.** Commercial enterprise, intellectual capital, value-based management.

За последние несколько лет произошли и продолжают происходить кардинальные изменения в структуре экономики, в частности, в сфере торговли. В условиях роста количества торговых площадей, повышения доли современных торговых форматов, развития конкуренции между торговыми компаниями, развития новых форм, способов торговли необходимо выявлять факторы конкурентоспособности, которые способствуют улучшению финансовых результатов того или иного предприятия, а также позволяют достичь высокого уровня конкурентоспособности и обеспечить в будущем устойчивый экономический рост и развитие. Одним из факторов повышения конкурентоспособности предприятия является интеллектуальный капитал, который воплощается в знаниях, опыте, навыках, умениях, поэтому пристальное внимание должно быть уделено его оценке и управлению им.

В настоящее время исследование интеллектуального капитала является достаточно новым направлением в теории экономики предприятия. Проблема оценки интеллектуального капитала связана с

---

ГРНТИ 06.39.41

© Пирогова О.Е., 2019

Оксана Евгеньевна Пирогова – кандидат экономических наук, доцент, доцент Высшей школы сервиса и торговли Института промышленного менеджмента, экономики и торговли Санкт-Петербургского политехнического университета Петра Великого.

Контактные данные для связи с автором: 196000, Санкт-Петербург, Новороссийская ул., д. 50 (Russia, St. Petersburg, Novogossiyskaya str., 50). Тел.: 8 (964) 334-01-67. E-mail: kafedra17@lrambler.ru.

Статья поступила в редакцию 11.02.2019.

тем, что отсутствует единая методология оценки и измерения интеллектуального капитала, действующая отчетность не позволяет реально оценить интеллектуальные активы. «Информация и знания – термоядерное оружие в конкурентной борьбе нашего времени» писал один из первых исследователей интеллектуального капитала Т. Стюарт [1]. Трактовки определения интеллектуального капитала представлены в таблице 1.

Таблица 1

**Варианты определения интеллектуального капитала**

Автор	Определение
Т. Стюарт [1]	сумма всего того, что знают работники компании и что дает конкурентное преимущество компании на рынке: «патенты, процессы, управленческие навыки, технологии, опыт и информация о потребителях и поставщиках. Объединенные вместе, эти знания составляют интеллектуальный капитал»
Л. Эдвинссон [5]	знание, которое можно конвертировать в стоимость
В.С. Ефремов [14]	знания, которыми располагает организация, выраженные в ясной, недвусмысленной и легко передаваемой форме
Л. Прусак[4]	интеллектуальный материал, который формализован, зафиксирован и использован для производства более ценного актива
В.Л. Иноземцев [2]	«информация и знания, специфические по своей природе и формам участия в производственном процессе факторы, которые в рамках фирм принимают облик интеллектуального капитала»
Б.Б. Леонтьев [3]	«это система капитальных устойчивых интеллектуальных преимуществ данной компании или фирмы на рынке»

Так как в настоящее время установившееся определение интеллектуального капитала отсутствует, поэтому для понимания сути этого понятия лучше рассматривать совокупность определений, так как каждое из них подчеркивает какую-либо характеристику интеллектуального капитала, вследствие чего, определения дополняют друг друга. Причиной отсутствия общепринятого определения, согласно мнению авторов статьи «Intellectual Capital at the Crossroads: Managing, Measuring, and Reporting of IC», опубликованной в журнале «Journal of Intellectual Capital» [6], служит междисциплинарный характер области интеллектуального капитала. Люди, имеющие разные профессии, разный жизненный опыт рассматривают интеллектуальный капитал с различных точек зрения.

Бухгалтеры определяют термин «интеллектуальный капитал» как «нефинансовые основные средства, которые не имеют физической субстанции, но могут быть идентифицированы и контролируются через юридические права». Строгость данного определения исключает ряд составляющих интеллектуального капитала, такие как: удовлетворенность клиентов, знания и навыки сотрудников, потому как они не могут отражаться фирмой в бухгалтерском учете. Менеджеры по персоналу определяют «интеллектуальный капитал» как навыки, знания и отношение сотрудников. Маркетологи считают, что «интеллектуальный капитал» – это, прежде всего, узнаваемость бренда, в то же время ИТ-менеджер видит основу «интеллектуального капитала» как наличие хорошего программного обеспечения и определенные сетевые возможности. В деловой прессе под интеллектуальным капиталом понимают патенты, процессы, управленческие навыки, технологии, опыт и информацию о потребителях и поставщиках. Экономисты рассматривают интеллектуальный капитал как форму капитализации интеллектуального потенциала.

Руководители компаний дают следующее определение интеллектуального капитала: совокупность нематериальных, или неосязаемых, активов, которые порой не указываются в финансовых документах компании, но могут быть кодифицированы, оценены и управляются компанией. Междисциплинарный характер области создает ряд проблем, так как исследования ученых часто узконаправленны, то есть ученые, чаще всего, работают только в своей дисциплинарной области, в связи с этим, появляются две проблемы области интеллектуального капитала: во-первых, привлечение широкой аудитории за пределами одной области; во-вторых, рассмотрение определения «интеллектуальный капитал» с точки зрения различных областей, т.е. необходим междисциплинарный обмен знаниями.

Для выявления у компании интеллектуального капитала существует ряд признаков [7]: компания производит интеллектуальный продукт (результат мыслительной, духовной, интеллектуальной деятельности); расхождение между величиной рыночной стоимости компании и бухгалтерской стоимостью основных фондов, материальных и финансовых средств, такое расхождение как раз и формируется за счет интеллектуального капитала (новизна предлагаемых продуктов, отношения с клиентами, бренд и т.д.); превышение объема инвестиций, направляемых на исследования и разработки, над объемом инвестиций в основные фонды.

Таким образом, интеллектуальный капитал торгового предприятия – это совокупность знаний, информации, опыта, квалификации и мотивации персонала, организационных возможностей, каналов сбыта и технологий коммуникации, способных создавать добавленную стоимость и обеспечивающих конкурентные преимущества этого предприятия на рынке.

Одним из активно развивающихся направлений менеджмента в настоящее время является «управление стоимостью компании» – «Value Based Management» (VBM) [8, 9]. Суть данной концепции заключается в том, что основным критерием качества управления и развития предприятия, а также удовлетворения требований собственников и стейкхолдеров предприятия является его стоимость. В отличие от многих других показателей, стоимость обладает универсализмом в наибольшей степени, так как позволяет в виде количественной интегральной оценки отразить эффективность функционирования и перспективы развития предприятия, балансируя в одном показателе такие важнейшие экономические категории микроэкономики, как доходность, риск, темпы роста. Отличительной особенностью данной концепции также является ориентированность на будущие результаты предприятия, что позволяет находить баланс между инвестиционной активностью и текущей капитализацией предприятия [10].

Практически параллельно с концепцией VBM начала развиваться и концепция интеллектуального капитала. Структурно интеллектуальный капитал включает в себя человеческий, организационный, социальный, управленческий капиталы [13]. К интеллектуальному капиталу относят также нематериальные активы предприятия, представляющие собой права на различные виды интеллектуальной деятельности, включающие: исключительные права на произведения науки, литературы и искусства, исключительные права на программы для ЭВМ и базы данных и т.д.

При оценке человеческого капитала (см. табл. 2), необходимо учитывать расходы на оплату труда, расходы по набору персонала, расходы на обучение, в состав которых включаются топ-менеджеры, специалисты, обслуживающий персонал. При оценке организационного капитала учитываются вложения в развитие организационной структуры фирмы и системы управления бизнесом, вложения в информационные ресурсы, расходы по созданию специализированных баз данных, расходы по созданию внутрифирменных стандартов деятельности и вложения в электронные сети. Оценка социального капитала включает рекламные расходы, расходы по лоббированию интересов и участию в тендерах, представительские расходы, страхование профессиональной ответственности, расходы по защите и поддержанию деловой репутации предприятия.

Вместе с тем, следует отличать интеллектуальный капитал от таких понятий как гудвилл или ключевые компетенции. Гудвилл появился гораздо раньше на экономической арене, как признание возможности предприятия получать прибыль или доход выше рыночного или отраслевого уровня. При этом необходимо отметить, что на создание сверхдоходов влияние оказывают факторы, которые не учитываются в обычном бухгалтерском учете. В отечественной теории для оценки бизнеса применяется комплексный подход к рассмотрению сущности категории «гудвилл», на основе чего формируется специальная методология его оценки. Несмотря на это, отечественные эксперты при анализе сущности категории «гудвилл» используют, прежде всего, положения и требования теории и практики бухгалтерского учета, тем самым игнорируя финансовую природу этого нематериального актива, механизм его возникновения и проявления в реальном мире, отличия от иных активов, в том числе материальных. Таким образом, частично гудвилл может выступать в качестве интеллектуального капитала, однако его сущность принципиально отличается от интеллектуального капитала.

Из рассмотренной выше структуры интеллектуального капитала предприятия видно, что он по своему содержанию во многом схож с ключевыми компетенциями торгового предприятия, однако между ними нельзя ставить знак равенства [15, 16]. Ключевая компетенция, как известно, сама по себе также представляет собой систему знаний, умений, навыков и конкурентных преимуществ, упорядо-

ченных и связанных определенным образом. Это указывает на то, что в основе ключевой компетенции лежит, прежде всего, информационная или интеллектуальная составляющая.

Таблица 2

## Методы оценки интеллектуального капитала [11]

Название метода	Сущность метода	Преимущества	Недостатки
Return on Assets method – ROA (метод отдачи на активы), methods for measuring intangible assets	Определяется как разность между рыночной стоимостью компании до учета вычета налогов за определенный период и материальными активами компании. Далее полученный показатель сравнивается с отраслевым	Предполагает денежную оценку интеллектуального капитала	Не может использоваться для сравнения компаний в разных отраслях
Market Capitalization Methods – MCM (методы рыночной капитализации) [11]	Определяется разность между рыночной капитализацией компании и собственным капиталом ее акционеров. Полученное значение и есть стоимость неосязаемых активов компании или непосредственно стоимость интеллектуального капитала	Предполагает денежную оценку интеллектуального капитала. Применяется в ситуациях слияния и приобретения компаний	Не может использоваться для сравнения компаний в разных отраслях
Q-индекс Тобина	Рассчитывается делением рыночной стоимости компании (или капитализации) на балансовую стоимость (или сумму затрат для замещения физических активов)	Хорошая интерпретируемость и доступность для понимания	Как правило, используется для высокотехнологичных отраслей
Direct Intellectual Capital methods – DIC (прямой подход измерения интеллектуального капитала)	Оцениваются отдельные компоненты интеллектуального капитала. После этого выводится суммарная оценка интеллектуального капитала предприятия	Создает более полную картину «здоровья» компании, может использоваться для некоммерческих организаций	Затруднителен выбор компонентов оценки интеллектуального капитала
Scorecard Methods – SC (методы подсчета баллов)	Определяет разные компоненты интеллектуального капитала, которые будут представлены в системе показателей или в диаграммах	Создает более полную картину «здоровья» компании, может использоваться для некоммерческих организаций	Не предполагает получение денежной оценки интеллектуального капитала
Методика Scandia	Позволяет оценить интеллектуальный капитал с точки зрения «создания стоимости», т.е. оценить информацию о каких-либо «скрытых ценностях», которые, возможно, не были обнаружены. Используется система индексов	Позволяет охарактеризовать основные вклады различных параметров интеллектуального капитала в итоговую стоимость	Укрупненная структура интеллектуального капитала затрудняет его оценку

Вместе с тем, знания и опыт, включенные в ключевую компетенцию, не всегда являются институционализированными. С другой стороны, институционализированное знание предприятия выражается в интеллектуальном капитале – совокупности знаний, способностей, опыта работников, организационных и социальных взаимоотношений между работниками, структурными подразделениями, руководителями, накапливаемых на различных стадиях жизненного цикла торгового предприятия. Принципиальным отличием ключевой компетенции от интеллектуального капитала является системное упорядочение элементов, позволяющее достичь синергетического эффекта. При этом часть элементов интеллектуального капитала может не входить в состав ключевых компетенций. Эти элементы могут накапливаться в процессе деятельности предприятия, однако не использоваться в текущий момент.

Рассмотренная структура взаимосвязи основных элементов конкурентоспособности и стоимости предприятия представлена на рис. 1.

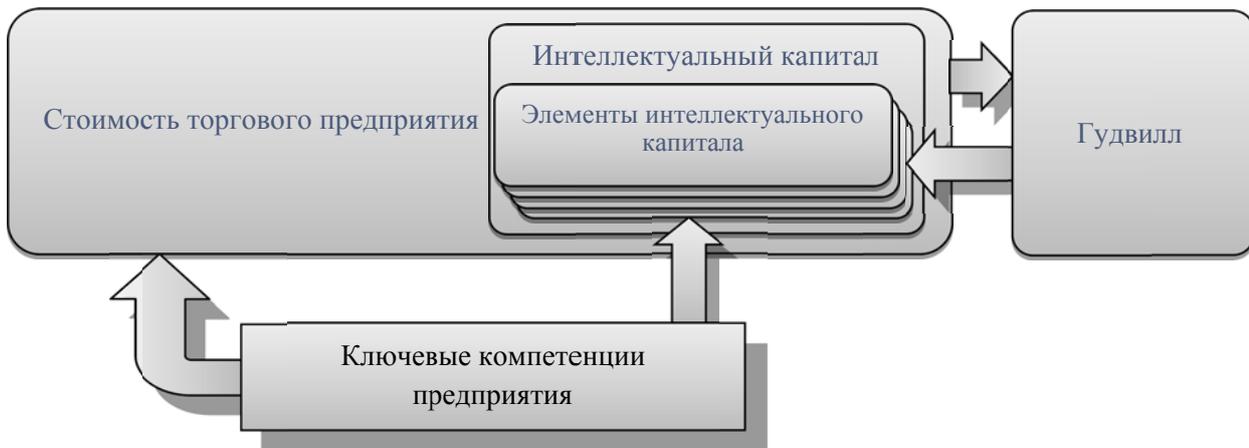


Рис. 1. Схема соотношения интеллектуального капитала, гудвилла и ключевых компетенций

Таким образом, рассматривая элементы интеллектуального капитала и определяя их принадлежность к ключевым компетенциям предприятия, можно использовать соответствующие методы оценки. Элементы интеллектуального капитала, входящие в состав ключевых компетенций, могут оцениваться исходя из затрат на их создание и поддержание. В то же время, элементы интеллектуального капитала, не входящие в состав ключевых компетенций, не используемые в данный момент, могут оцениваться на основе подхода к оценке реальных опционов.

Нами были выполнены сравнительные оценки показателей интеллектуального капитала предприятия торговли на примере торговой сети ООО «Лента» (использовались данные бухгалтерской и финансовой отчетности данной компании). Были выполнены расчеты двух показателей, один из которых,  $CIV$ , учитывает экономическую сущность интеллектуального капитала, как части активов, генерирующих сверхприбыли и включающих дисконтирование избыточной прибыли. Для расчета  $CIV$  использовалась следующая формула. Если  $ROA_{comp} > ROA_{ind}$ , то:

$$CIV = \sum_{i=1}^{\infty} \frac{(PreTaxEarning_i - TangibleAssets_i \times ROA_{ind(i)}) \times (1-t)}{WACC}$$

В случае бесконечного периода капитализации интеллектуального капитала она упрощается до следующего вида:

$$CIV = \sum_{i=1}^{\infty} \frac{REOI_i}{WACC} = \frac{REOI}{WACC}$$

Второй показатель рассчитывался по методике  $VAIC$ , которая позволяет учитывать структуру интеллектуального капитала:

$$VAIC = HCE + SCE + CEE,$$

где  $HCE$  показывает то, насколько эффективно используется человеческий капитал (равен отношению добавленной стоимости и затрат на труд);  $SCE$  показывает то, насколько эффективно используется организационный капитал (равен отношению добавленной стоимости за вычетом человеческого капитала и добавленной стоимостью);  $CEE$  показывает то, насколько эффективно используется задействованный капитал.

Отдельные составляющие  $VAIC$  рассчитывались следующим образом:

$$HCE = VA / HC, \quad SCE = SC / VA, \quad CEE = VA / CE,$$

где  $VA$  – добавленная стоимость;  $HC$  – человеческий капитал;  $SC$  – структурный капитал;  $CE$  – балансовая стоимость чистых материальных активов компании.

Результаты расчетов представлены в табл. 3. Рассчитанная динамика темпов прироста показателей интеллектуального капитала представлена на рис. 2. Анализ представленных результатов показывает, что в целом величина интеллектуального капитала, оцененная по методике *CIV*, занимает достаточно существенное место в структуре стоимости торгового предприятия и может достигать 50% от величины активов. С другой стороны, оценка, выполненная с помощью методики *VAIC*, показывает, что значительный вклад в структуру интеллектуального капитала вносит человеческий капитал. Вместе с тем, особый интерес представляет сравнение динамики рассчитанных показателей. Как видно из рис. 2, корреляция динамики темпов прироста указанных показателей достаточно высокая. Коэффициент корреляции составляет 0,921. Это говорит о наличии высокой взаимосвязи между этими показателями.

Таблица 3

Показатели оценки интеллектуального капитала торгового предприятия

№ п/п	Показатель	Отчетный период					
		2012	2013	2014	2015	2016	2017
<i>VAIC</i>							
1	Добавленная стоимость <i>VA</i> , млн руб.	7 713	10 954	12 475	35 933	21 210	24 722
2	Структурный капитал <i>SC</i> , млн руб.	1 693	2 356	1 467	23 173	5 714	6 663
3	Чистые активы <i>CE</i> , млн руб.	14938	21612	27769	34145	44021	50552
4	<i>HCE</i>	1,285	1,281	1,141	2,821	1,372	1,372
5	<i>SCE</i>	0,2195	0,2151	0,1176	0,6449	0,2694	0,2695
6	<i>CEE</i>	0,5163	0,5068	0,4492	1,0524	0,4818	0,4890
7	<i>VAIC</i>	2,021	2,00	1,708	4,518	2,123	2,131
8	Темп прироста <i>VAIC</i>	0	-0,0089	-0,1473	1,6459	-0,5301	0,0037
<i>CIV</i>							
1	<i>EBIT</i> , млн руб.	8 896	10525	11844	22441	25888	27514
2	Активы, млн руб.	48 485	60622	74532	92503	117003	135180
3	Рентабельность активов, <i>ROA</i>	0,183	0,173	0,158	0,242	0,221	0,203
4	Среднеотраслевая <i>ROA<sub>ind</sub></i>	0,133	0,141	0,144	0,149	0,142	0,145
5	Посленалоговый избыточный доход	1976	1605	864	6962	7461	6326
6	<i>CIV</i> , млн руб.	23371	19650	11521	58730	81922	68193
7	Темп прироста <i>CIV</i>	0	-0,159	-0,413	4,097	0,394	-0,167

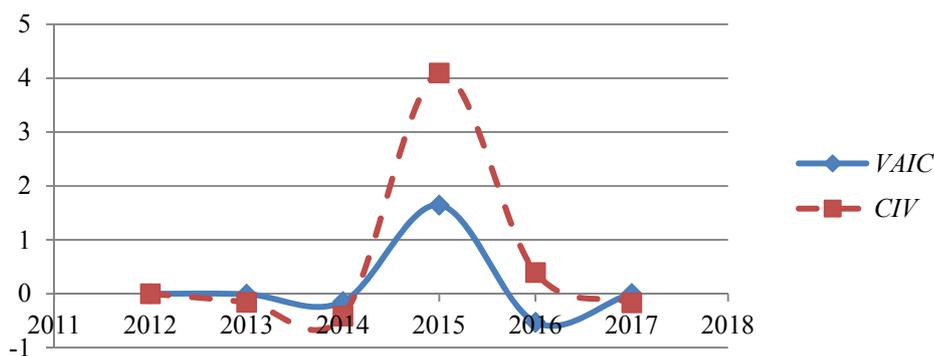


Рис. 2. Динамика темпов прироста показателей интеллектуального капитала

Таким образом, нами выполнен анализ экономической сущности и методов оценки интеллектуального капитала торгового предприятия. Выполнены расчеты показателей оценки интеллектуального капитала, различающихся сущностью самих показателей. Вместе с тем, анализ корреляции темпов прироста показателей позволил сделать вывод, что они имеют высокий коэффициент корреляции и с одинаковой степенью отражают изменения в интеллектуальном капитале. Перспективным направлением оценки интеллектуального капитала может стать использование комбинированных методик, позволяющих оценивать как величину, так и структуру интеллектуального капитала.

## ЛИТЕРАТУРА

1. *Stewart T.A.* Intellectual Capital. The New Wealth of Organizations. New York: Currency Doubleday, 1997.
2. *Иноземцев В.Л.* За пределами экономического общества. М.: Academia – Наука, 1998. 640 с.
3. *Леонтьев Б.Б.* Цена интеллекта. Интеллектуальный капитал в российском бизнесе. М.: Акционер, 2002. 200 с.
4. *Прусак Л.* Как превратить знания в стоимость: Решения от IBM Institute for Business Value. М.: Альпина Бизнес Букс, 2006. 248 с.
5. *Edvinsson L., Malone M.S.* Intellectual Capital: Realizing Your Company's True Value by Finding Its Hidden Brainpower. N.Y., 1997.
6. *Marr B., Chatzkel J.* Intellectual capital at the crossroads: managing, measuring, and reporting of IC // Journal of Intellectual Capital. 2004. Vol. 5. № 2. P. 224-229.
7. *Сыровнева А.А.* Интеллектуальный капитал – стратегический фактор обеспечения экономической устойчивости организации. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.m-economy.ru/art.php?nArtId=4145> (дата обращения 15.04.2014).
8. *Copeland T., Kohler T., Murin J.* The value of the company: evaluation and management. М., 1999. 232 p.
9. *Datodaran A.* Investment valuation. Tools and techniques for assessing any assets. М., 2004.
10. *Kudina M.V.* Theory of company value. М., 2010. 368 p.
11. *Романтеев П.В.* Аналитический обзор методик оценки интеллектуального капитала. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.creativeconomy.ru/articles/15263> (дата обращения: 16.04.2014).
12. Sveiby Knowledge Associates. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.sveiby.com/articles/IntangibleMethods.htm> (дата обращения 03.04.2014).
13. *Пирогова О.Е.* Фундаментальная стоимость – основа формирования системы управления развитием торгового предприятия // Экономика и управление. 2015. № 5. С. 49-55.
14. *Ефремов В.С., Ханьков И.А.* Развитие компании на основе использования ключевых компетенций // Менеджмент в России и за рубежом. 2014. № 5. С. 27.
15. *Пирогова О.Е., Плотников В.А.* Прогнозирование развития предприятия на основе динамической модели роста стоимости // Известия Санкт-Петербургского государственного экономического университета. 2017. № 2 (104). С. 101-108.
16. *Plotnikov V., Pirogova O.* Key Competencies as an Enterprise Value Management Tool // Proceedings of the 31st International Business Information Management Association Conference (IBIMA) «Innovation Management and Education Excellence through Vision», 25-26 April 2018. Milan, Italy. P. 1716-1721.

Генкин Б.М., Голева Е.В.

## ПРИНЦИПЫ ОРГАНИЗАЦИИ ТРУДА ПРОФЕССОРСКО-ПРЕПОДАВАТЕЛЬСКОГО СОСТАВА

**Аннотация.** В статье проводится анализ основных тенденций развития современной мировой цивилизации. Рассматривается взаимосвязь между качеством высшего образования в каждой отдельной стране и уровнем ее социально-экономического развития. На основе проведенного анализа и структуры задач оптимизации предлагается система принципов организации труда профессорско-преподавательского состава образовательных организаций высшего образования.

**Ключевые слова.** Тенденции развития цивилизации, высшее образование, международный рейтинг университета, труд преподавателя, принципы организации труда преподавателя.

Genkin B.M., Goleva E.V.

## THE PRINCIPLES OF TEACHING STAFF PROFESSIONAL ACTIVITY

**Abstract.** The article highlights the main trends of modern world civilization development. The interaction between the quality of higher education in different countries and the level of its socio-economic development is considered. Based on the analysis and optimization structure, the authors represent the system of principles of teaching staff labor organization in the field of higher education.

**Keywords.** Trends in the development of civilization, higher education, international university ranking, teacher's work, principles of teaching staff professional activity.

### Введение

Принципы обучения в университетах обсуждаются в статьях [4; 8] и др. Основное отличие предлагаемой статьи обусловлено тем, что принципы организации труда преподавателей университетов выводятся из анализа глобальных тенденций социально-экономических процессов развития цивилизации. При этом взаимосвязи изложенных принципов устанавливаются на основе структуры задач выбора оптимального варианта организации учебно-воспитательного процесса университета.

При установлении принципов организации учебно-воспитательного процесса в университетах целесообразно исходить из анализа положительных и отрицательных тенденций развития цивилизации. Как видно из рис. 1, до конца XVIII века основные показатели, характеризующие динамику производительности труда и уровень жизни населения всех стран, были практически постоянными (если не учитывать войны, эпидемии и другие экстремальные ситуации). Рост производительности труда в странах Европы начался в XIX веке после применения паровых двигателей Д. Уатта. С последней четверти XIX века стали применяться бензиновые, дизельные и электрические двигатели. В 1882 г. по проекту Т. Эдисона – автора более 1000 изобретений – была построена первая в мире электростанция.

---

ГРНТИ 06.77.67

© Генкин Б.М., Голева Е.В., 2019

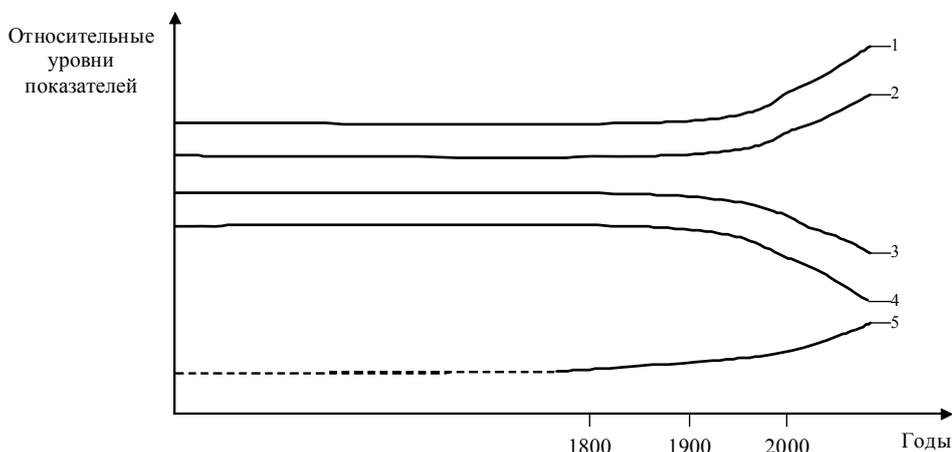
Борис Михайлович Генкин – доктор экономических наук, профессор, профессор кафедры экономики труда Санкт-Петербургского государственного экономического университета.

Елена Васильевна Голева – стажер кафедры экономики труда Санкт-Петербургского государственного экономического университета.

Контактные данные для связи с авторами (Голева Е.В.): 191023, Санкт-Петербург, Садовая ул., д. 21 (Russia, St. Petersburg, Sadovaya str., 21). Тел.: +7 916 627-45-59. E-mail: alenka-06@mail.ru.

Статья поступила в редакцию 05.03.2019.

Новые идеи в технике, технологии, организации производства стали результатом достижений фундаментальных и прикладных наук. Как видно из рис. 1, с конца XIX века началось улучшение условий жизни населения стран Европы и США. Это стало следствием роста производительности труда, а также деятельности профсоюзных организаций, которые стремились реализовать идеи ученых в области общественных наук. Несомненна положительная роль авторов социалистических и коммунистических идей, в том числе К. Маркса.



Обозначения: 1 – производительность труда; 2 – среднедушевое потребление благ; 3 – длительность рабочего года; 4 – экологические параметры, 5 – преступность.

Рис. 1. Динамика основных процессов развития цивилизации

В странах северной и центральной Европы с 60-х гг. XX века основной является идеология социального партнерства, которая предполагает сочетание условий рыночной экономики и системы социальных гарантий для населения страны. Идея социального партнерства разработана группой экономистов и социологов под руководством Л. Эрхарда, который был канцлером ФРГ в 60-е годы XX века [10]. Система социальной рыночной экономики является иллюстрацией триады Гегеля: тезис → антитезис → синтез. История стран современной Европы иллюстрирует диалектическую спираль Гегеля следующим образом: капитализм → социализм → рыночная экономика и социальное партнерство.

Важным аспектом идеологии социального партнерства является прогрессивная шкала налогов на личные доходы, которая существенно уменьшает имущественное неравенство населения страны. Этический аспект прогрессивной шкалы налогов обусловлен тем, что различие доходов может быть следствием двух основных причин: различием природных способностей и социального положения людей. Дифференциация ставок налогов на личные доходы позволяет уменьшить значимость этих различий. Следовательно, принятая в развитых странах прогрессивная шкала налогов на личные доходы имеет явно выраженный этический аспект.

Основными положительными тенденциями развития цивилизации являются: рост производительности труда на основе результатов научно-технического творчества; рост потребления благ населением развитых и развивающихся стран при сокращении длительности рабочего дня и года; уменьшение различий в доходах населения развитых стран, что существенно повышает устойчивость социально-политических систем.

Как видно из рис. 1, основными негативными тенденциями развития современного общества являются: загрязнение природы и городской среды; рост преступности, темпы которого меньше в странах с социально ориентированной рыночной экономикой. Статистические исследования показывают, что с уменьшением неравенства личных доходов снижается уровень преступности в стране. Для выборки, включающей страны северной Европы, ФРГ, РФ и США, коэффициент корреляции между показателями неравенства доходов и числом заключенных равен 0,9 [2, с. 23, 24].

Анализ рассмотренных тенденций развития глобальных социально-экономических процессов показывает, что позитивные изменения в развитии производства и условиях жизни людей стали след-

ствием реализации научно-технических, этических и технологических идей, т.е. результатов творчества ученых, инженеров и общественных деятелей. Исходя из рассмотренных тенденций развития цивилизации, можно выделить три базисных компоненты деятельности человека: регламентированную ( $\alpha$ -труд); творческую ( $\beta$ -труд); духовно-этическую ( $\gamma$ -труд) [1].

В производственных системах примером регламентированной деятельности является труд рабочего на сборочном конвейере, где исключены любые отступления от технологии. В общественных отношениях регламентированной является деятельность всех граждан, предполагающая строгое соблюдение законов страны. Творческой является деятельность ученых, инженеров, рабочих-рационализаторов. Творчество служит основным источником роста производительности труда и качества жизни населения. Духовно-этическая деятельность обеспечивает улучшение общественных отношений.

#### *Рейтинги университетов и показатели социально-экономического развития стран мира*

Существенный вклад в позитивную динамику общественных процессов вносит система высшего образования. Иллюстрацией этого может служить зависимость уровня производительности труда в стране от рейтинга ее университетов. Показатели, характеризующие уровень образования, его качество представляются важным индикатором экономического развития страны. Так, согласно данным ОЭСР, одной из причин роста разрыва между бедными и богатыми слоями населения в мире может являться разница в уровне образования, что влечет за собой снижение качества и эффективности рабочей силы [6]. Согласно исследованию А. Мэдисона [11], рост доли населения с образованием в численности всего населения страны приводит к улучшению экономических показателей страны. В своей работе автор указывает, что при росте инвестиций в образование на 1% рост ВВП составляет 0,35%.

Важно отметить, что на протяжении последних лет в России все большую популярность в качестве показателя оценки качества университетского образования приобретают международные рейтинги, включая международные предметные рейтинги. Вхождение образовательных организаций высшего образования в указанные рейтинги является приоритетным направлением повышения их конкурентоспособности на глобальном рынке образовательных услуг и исследовательских программ. Взаимосвязи качества высшего образования и социально-экономических показателей страны представлены в статистических данных международных организаций. Примерами являются данные, приведенные в таблице.

Таблица

**Данные об отдельных показателях социально-экономического развития РФ и стран, входящих в топ-50 международного рейтинга Times Higher Education (ТНЕ) за 2017-2018 гг.**

Страна	Место в ТНЕ [7]	Количество отработанных часов на душу населения, час [5]	Производительность труда, долл./час [5]	Средняя зарплата, нетто, долл. [5]	Коэффициент Джини [3]
Великобритания	1	811,3	53,5	2780	32,6
США	3	826,4	69,9*	3120	41,1
Швейцария	10	930,3	69,7	3855	31,6
Канада	22	869,7	53,5	2352	33,7
Австралия	32	882	57,6	1920	34,9
Германия	34	728,6	69,8	2958	30,1
Швеция	38	801,5	62,4	3352	27,3
Япония	46	902,5	46,9*	2865	32,1**
Россия	194	972,8	25,4*	615	41,6

Примечания: \* – представлены данные за 2016 г.; \*\* – данные относятся к 2015 г.

Как видно из таблицы, наиболее высокие места в рейтинге ТНЕ занимают страны с высоким уровнем производительности труда и заработной платы, а также с меньшей продолжительностью рабочего года. Зависимость между показателями рейтинга ТНЕ и производительности труда в странах представлена на рис. 2. Как видно из рис. 2, лидирующие позиции в рейтинге ТНЕ занимают вузы стран с высокой производительностью труда, тогда как Россия занимает лишь 194 место.

Корреляционный анализ свидетельствует о высокой связи между рассматриваемыми показателями (коэффициент корреляции равен  $-0,837$ ), что еще раз подтверждает факт того, что наиболее высокие места в рейтинге занимают вузы стран с более высокой производительностью труда. Важность показателя производительности труда отмечал еще Г. Форд: «Хотя мы и имеем большой штат ученых механиков, они не строят автомобили – они здесь только для того, чтобы облегчить другим производство» [9].

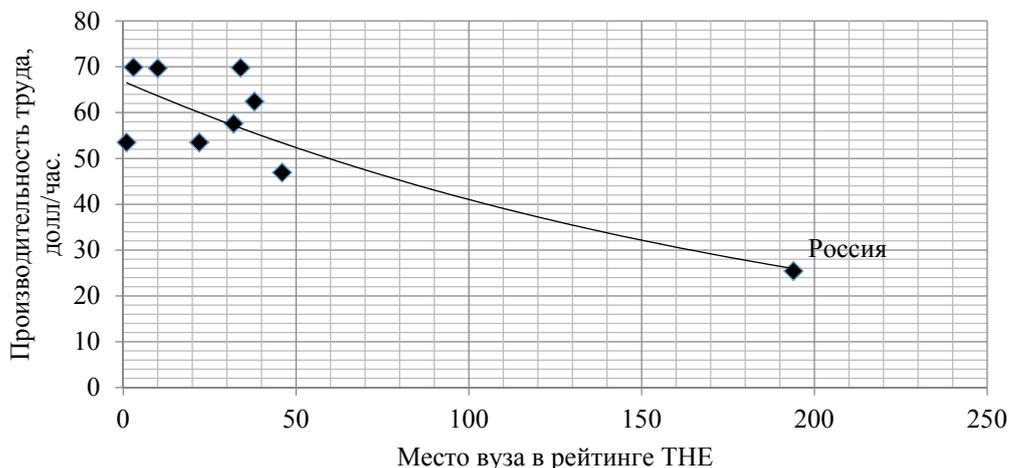


Рис. 2. Зависимость между рейтингами THE по странам и уровнями производительности труда

Тесная взаимосвязь наблюдается между показателями рейтинга THE и уровнем заработной платы населения страны. Значение коэффициента корреляции в данном случае составляет  $0,8152$  (рис. 3).

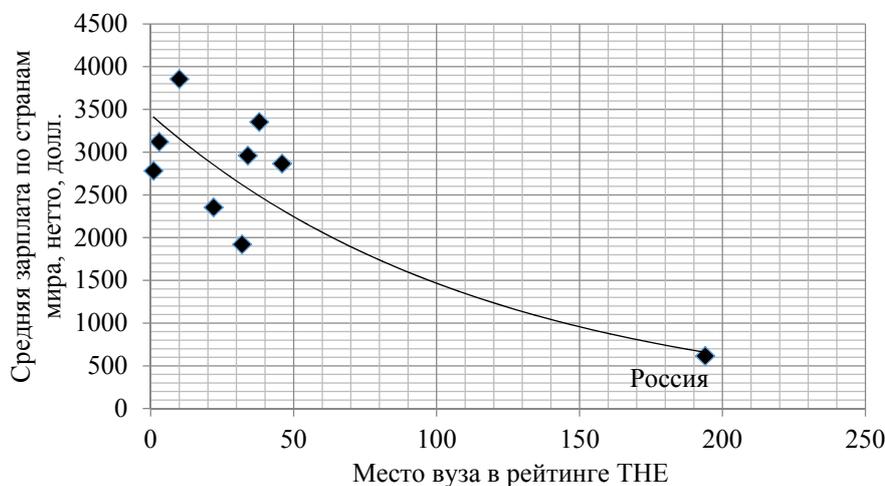


Рис. 3. Место университетов стран в рейтинге THE и средняя заработная плата, нетто, в них

Важным показателем, находящимся в зависимости от качества высшего образования, представляется коэффициент Джини, который характеризует степень социально-экономического неравенства населения страны. Данный индикатор ежегодно рассчитывается и публикуется Организацией объединенных наций в Докладе о развитии человеческого потенциала. На рис. 4 отображена зависимость рассматриваемых показателей. Проведенный анализ свидетельствует о том, что между местом вузов страны в рейтинге THE и уровнем социальной дифференциации существует умеренная корреляция (коэффициент корреляции составляет  $0,472$ ). Уровень дифференциации доходов населения страны является важным фактором уровня преступности. Как показано в статье [2], для выборки, включаю-

шей страны Северной Европы, США и Россию, коэффициент корреляции между уровнями дифференциации доходов и преступности составляет 0,8.

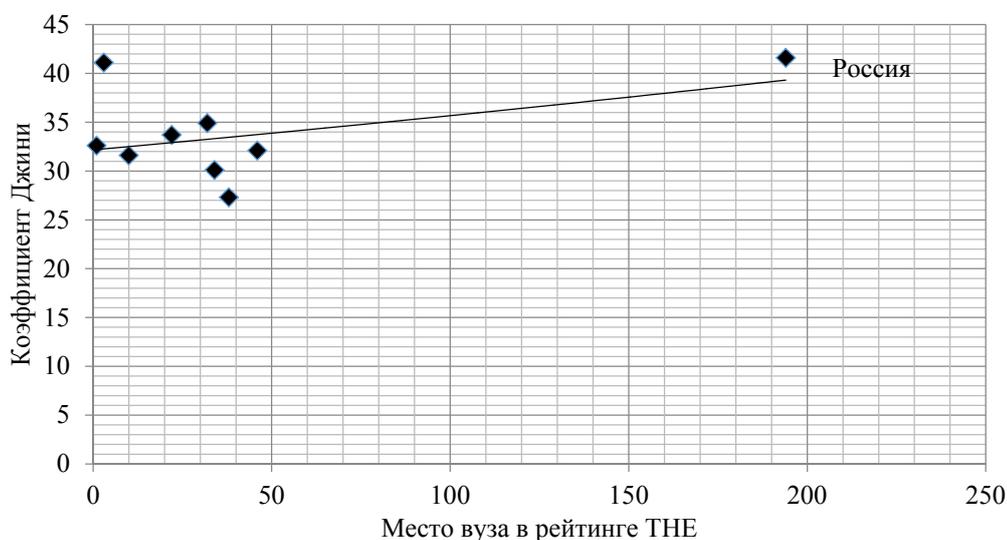


Рис. 4. Место университетов стран в рейтинге ТНЕ и значение коэффициента Джини в них

Статистика свидетельствует о наличии корреляции с коэффициентом 0,55 между рейтингом ТНЕ и продолжительностью рабочего года (рис. 5). Наиболее высокие места в рейтинге занимают университеты стран с наименьшей продолжительностью рабочего года. В качестве факторов снижения продолжительности рабочего года нужно отметить высокий уровень производительности труда и качественное высшее образование.

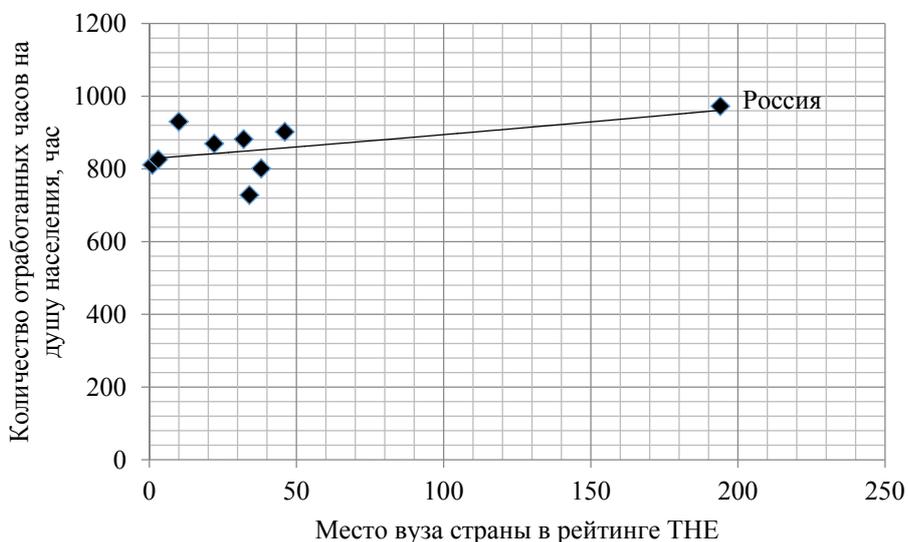


Рис. 5. Место университетов стран в рейтинге ТНЕ и количество отработанных часов на душу населения в них

Таким образом, проведенный анализ свидетельствует о достаточно высоком влиянии высшего образования на показатели социально-экономического развития страны. Роль вузов в развитии страны сложно переоценить, поскольку на них возложена миссия подготовки компетентного специалиста, способного, с одной стороны, полноценно и качественно выполнять свои трудовые функции, тем самым способствуя повышению результатов деятельности предприятия, а с другой – являться адаптированным к социальной среде. Помимо этого, вузы являются одними из важнейших источников генера-

ции научных знаний, что представляется важным фактором роста производительности труда и благосостояния населения.

#### *Структура принципов организации труда преподавателей университетов*

Основным отличием университетов от общеобразовательных школ и системы среднего профессионального образования является ориентация учебного процесса университетов на подготовку специалистов, способных к активной творческой деятельности. Поэтому важнейшим принципом обучения в университетах является принцип креативности. Активизация творческих способностей студентов осуществляется на основе системы знаний и навыков. Поэтому в университетах должен соблюдаться принцип компетентности. Принципы креативности и компетентности ориентированы на профессиональный аспект обучения в университетах.

Воспитательный аспект всех форм обучения предполагает реализацию двух универсальных принципов: этичность – формирование знаний и умений, обеспечивающих соблюдение этических и правовых норм; экологичность – формирование знаний и умений, обеспечивающих соблюдение экологических норм. Взаимосвязи приведенных принципов организации учебно-воспитательного процесса в университетах могут быть представлены на основе типовой формулировки задачи оптимизации: найти  $X = \{x_1, x_2, \dots, x_n\}$ , при которых выполняются ограничения:

$$K(X) = K_n, \quad \text{ЭТ}(X) \geq \text{ЭТ}_n, \quad \text{ЭК}(X) \geq \text{ЭК}_n$$

и достигается  $\max$  результатов творчества студентов и аспирантов:

$$\text{Креативность } (X) \rightarrow \max,$$

где  $X$  – множество характеристик учебно-воспитательного процесса;  $K(X)$  – множество профессиональных компетенций, соответствующих  $X$ ;  $K_n$  – необходимый состав профессиональных компетенций;  $\text{ЭТ}(X)$  – множество этических и правовых параметров, соответствующих  $X$ ;  $\text{ЭТ}_n$  – необходимый состав этических и правовых параметров;  $\text{ЭК}(X)$  – множество экологических параметров, соответствующих  $X$ ;  $\text{ЭК}_n$  – необходимый состав экологических параметров.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Генкин Б.М. Общественный строй и качество жизни человека (история, теория, практика). СПб.: Изд-во «Нестор-История», 2018.
2. Генкин Б.М., Десятко Д.Н., Екимова Е.А. Теория и методика сравнительной оценки качества жизни населения страны // Уровень жизни населения регионов России. 2016. № 4. С. 31-42.
3. Доклад ООН о человеческом развитии 2016 г. [Электронный ресурс]. Режим доступа: [http://hdr.undp.org/sites/default/files/hdr\\_2016\\_report\\_russian\\_web.pdf](http://hdr.undp.org/sites/default/files/hdr_2016_report_russian_web.pdf) (дата обращения 19.01.2019).
4. Миэринь Л.А. Технологии преподавания в рамках концепции креативного образования // Архитектура университетского образования: современные университеты в условиях единого информационного пространства: сборник трудов III Национальной научно-методической конференции с международным участием. Часть I. СПб.: Изд-во СПбГЭУ, 2019. С. 164-173.
5. Официальный сайт Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР). [Электронный ресурс]. Режим доступа: [https://stats.oecd.org/Index.aspx?DataSetCode=PDB\\_IV](https://stats.oecd.org/Index.aspx?DataSetCode=PDB_IV) (дата обращения 19.01.2019).
6. Разрыв между богатыми и бедными в мире продолжает расти. Русская служба новостей BBC. [Электронный ресурс]. Режим доступа: [https://www.bbc.com/russian/business/2015/05/150521\\_oecd\\_rich\\_poor\\_gap](https://www.bbc.com/russian/business/2015/05/150521_oecd_rich_poor_gap) (дата обращения 19.01.2019).
7. Рейтинг лучших университетов мира по версии Times Higher Education. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://gtmarket.ru/ratings/the-world-university-rankings/info> (дата обращения 19.01.2019).
8. Сафонов К.Б. Этические кодексы: проблемы создания и применения // Вестник Пермского университета. 2013. Вып. 1. С. 54-57.
9. Форд Г. Моя жизнь, мои достижения. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://www.fordac.com/henry-ford/glava-5-nachinaetsya-nastoyashchee-proizvodstvo> (дата обращения 09.02.2019).
10. Эрхард Л. Полвека размышлений. М.: Руссико, 1993.
11. Madison A. Dynamic Forces of Capitalist Development. 1991.

Давыдов С.А., Маргулян Я.А., Сигов В.И.

## К ВОПРОСУ ОБ ИНВАРИАНТНОСТИ ИМПЕРАТИВОВ РУССКОЙ ХОЗЯЙСТВЕННОЙ КУЛЬТУРЫ

**Аннотация.** *К настоящему времени в экономической социологии сложились теоретические предпосылки для выявления базовых императивов традиционной русской хозяйственной культуры. К ее особенным чертам обычно относят: ориентацию на социальное окружение, амбивалентное отношение к государству, отчужденность от формальных экономических институтов, низкую моральную оценку накопительства, невысокую чувствительность к денежным стимулам, низкое место частной собственности и труда на шкале ценностей. Хотя эти императивы составляют ценностное ядро русской хозяйственной культуры, можно подвергнуть сомнению предположение об их инвариантности. Ведь их возникновение обычно объясняется действием специфического комплекса внешних факторов – войн, чиновничьего произвола, особенностей вероисповедания и т.д. Значит, гипотетически допустимо предположить, что они могут быть модифицированы в силу изменения экономических и социальных условий. Это позволяет выдвинуть гипотезу об известной подвижности и рефлексивности русской хозяйственной культуры.*

**Ключевые слова.** *Хозяйственная культура, императивы, экономические институты.*

Davydov S.A., Margulian Ya.A., Sigov V.I.

## TOWARDS THE QUESTION ABOUT THE CONSTANCY OF THE RUSSIAN ECONOMIC CULTURE IMPERATIVES

**Abstract.** *At present, economic sociology has developed theoretical prerequisites for identifying the basic imperatives of traditional Russian economic culture. Its special features usually include: orientation to the social environment, ambivalent attitude to the state, alienation from formal economic institutions, low moral assessment of savings, low sensitivity to monetary incentives, low place of private property and labor on the scale of values. Although these imperatives constitute the core value of Russian economic culture, the assumption of their invariance can be questioned. Because their occurrence is usually explained by the influence of specific external factors – wars, bureaucratic tyranny, religion, etc. So are hypothetically possible to assume that they can be modified due to changes in economic and social conditions. This allows us to put forward a hypothesis about the known mobility and reflexivity of Russian economic culture.*

**Keywords.** *Economic culture, imperatives, economic institutions.*

ГРНТИ 04.21.51

© Давыдов С.А., Маргулян Я.А., Сигов В.И., 2019

Сергей Анатольевич Давыдов – доктор социологических наук, доцент, профессор кафедры управления персоналом Санкт-Петербургского государственного экономического университета.

Яков Аронович Маргулян – доктор социологических наук, профессор, профессор кафедры управления персоналом Санкт-Петербургского государственного экономического университета.

Виктор Ивглафович Сигов – доктор социологических наук, профессор, заведующий кафедрой экономики труда Санкт-Петербургского государственного экономического университета.

Контактные данные для связи с авторами (Сигов В.И.): 191023, Санкт-Петербург, Садовая ул., д. 21 (Russia, St. Petersburg, Sadovaya str., 21). Тел.: 8 (812) 310-19-80. E-mail: dekanat205@mail.ru.

Статья поступила в редакцию 13.02.2019.

В современной российской экономической социологии одной из центральных является проблема исследования особенностей российской хозяйственной культуры, определяющей господствующую в нашем обществе «связующую настроенность» [24, с. 33] на хозяйственное действие, систему «неформальных ограничений ... экономической деятельности» [18, с. 129], смысловые основания согласования неформальных и формальных институтов [14]. Но, несмотря на то, что проблема эта получила широкое освещение [4, с. 93; 5, с. 57; 11, с. 15], нельзя сказать, что сегодня до конца решен вопрос, лежащий в ее основе – вопрос об инвариантности базовых императивов русской хозяйственной культуры. Представляется, что его решение может лежать не только в плоскости теоретического конструирования. Оно должно базироваться на внимательном прочтении нарративных источников.

Прежде всего, имеющиеся в нашем распоряжении документы говорят о том, что за многие столетия в российской хозяйственной культуре сформировался императив обязательного и сильно идеологизированного «служебного» труда. Как отмечала О. Бессонова, «в ходе исторического развития эта идея настолько прочно увязалась со всей экономической структурой общества, что в XX веке уже практически невозможно было отличить идеологию от экономики» [5, с. 43-44]. При таком порядке вещей хозяйственные агенты нередко имеют «высшие ... цели хозяйственной деятельности» [16], а значит их «трудно подвигнуть на дело во имя повседневности, душа его взыскует «великих идей» и целей, и только в их контексте он готов оправдывать повседневность» [20, с. 62].

Здесь следует обратить внимание на сдержанное отношение русской хозяйственной культуры к деятельности государства в хозяйственной сфере. Так, на протяжении длительного времени российское государство создавало условия, при которых, по словам Ю. Крижанича, «русские отовсюду и везде связаны, ничего не могут свободно делать, трудом рук своих не могут пользоваться. Все должны делать и торговать тайком, в молчанку, со страхом и трепетом, укрываться ... от огромной толпы правителей или палачей» [23, с. 378]. Не стоит удивляться тому, что в результате «государство изначально противостояло русскому человеку как нечто враждебное, ... на него, как на врага, не распространяются моральные запреты: его можно обманывать, у него можно красть, обещания, данные государству, можно не выполнять» [13, с. 36]. Поскольку же уважение к закону может быть только у «народа, для которого соблюдение закона представляет собой служение собственной морали, возведенной в ранг закона» [5, с. 60], следует выделить такую устойчивую черту русской хозяйственной культуры, как неуважительное отношение к хозяйственному праву. Этот императив способен был оправдать и зачастую оправдывал хозяйственного агента, готового «пойти на правовые нарушения, не пренебрегая при этом обычаями, традициями» [22, с. 56].

Особенные черты приобрели нормы русской хозяйственной культуры, регулирующие отношения собственности. На протяжении длительного времени право на обладание собственностью в России было вовсе не безусловным. Как отмечал еще в XIX в. профессор Дювернуа, оно, как правило, связывалось с «тяжестью личной службы государству» [26, с. 532]. Это мнение явилось результатом анализа содержания множества правовых актов России, некоторые из которых предполагали даже реквизиции собственности у хозяйственных агентов, «от которых к государственной пользе надеяться не можно» [26, с. 532]. Все это понижало в общественном сознании значение собственности как основополагающей жизненной ценности и формировало паттерны «презрения к мещанству, к буржуазной сосредоточенности на собственности, на земных благах» [15, с. 49].

Еще один специфический императив русской хозяйственной культуры сформировался под влиянием православия. Ведь как полагал Ф. Херш, «религиозные обязанности выполняют светскую функцию, которая с развитием современного общества становится все более важной» [1, р. 141], а Дж. Нейсбитт говорил даже о «религиозном возрождении третьего тысячелетия» [2, р. 273]. Важной особенностью православного понимания смысла хозяйственной деятельности представляется невысокое значение труда как средства спасения. Православные источники устанавливают, что труд «суетен и не вменяется ни во что» [21, с. 275], если только он не оправдан «хранением ума» [25, с. 152], «настроением сердца, к Богу обращенного» [25, с. 152], не улучшает душевного «устроения» [21, с. 142].

Как отмечал в связи с этим С.Н.Булгаков, «если верить в Небесного Отца, святая и премудрая воля которого царит в мире, жизнь и мир должны представляться нам раскрытием этой попечительной воли. И проникновение этой верой должно вселять в душу необыкновенное спокойствие и отсут-

ствие мирских забот» [6, с. 80]. В этих условиях труд может иметь душеспасительное значение, если только он укрепляет дух, укрощает плоть, либо же служит достижению «сверхличных» целей [6, с. 184]. Напротив, трудовая деятельность может приносить человеку и вред, если она мотивирована стремлением возвыситься над другими или жаждой обогащения [17]. Следовательно, православие отрицает абсолютную самооценку деятельной активности, формируя установки, согласно которым люди должны пребывать «в состоянии самоудовлетворения: принимая условия своего существования как собственные, а не отчужденные, они почти не стремятся их преобразовывать, как-то улучшить или обновить» [3, с. 9].

При подобном восприятии и способе ведения хозяйственной жизни у экономического агента, погруженного в русскую хозяйственную культуру, не могло сформироваться того же понимания значимости денег, что и у буржуа Западной Европы. Этому немало способствовали устойчивые социальные практики, препятствовавшие деньгам в полном объеме выполнять свои функции. Не защищавшие человека от произвола государственных функционеров, деньги неспособны были выполнять функций «вернейшей меры материальной жизни» [19, с. 132] или индикатора высоты социального положения. В этих условиях социальную функцию имело смысл направлять не на обогащение, а на достижение согласия с окружающими людьми, стремление организовать вокруг себя мирную и эмоционально богатую жизнь [12, с. 26]. В таком традиционном мире роль денег в социальной и экономической жизни людей была ограничена реально существующими рамками социальных практик.

С другой стороны, высокая значимость денег не обеспечивалась императивами хозяйственной этики в России. Так, исходя из принципа комплиментарности ценностно-нормативных систем [11, с. 17], несложно заключить, что высокое место денег на шкале ценностей входило бы в противоречие с этатизмом, созерцательностью, презрением к мещанству и неуважением к собственности. Так, не призывая напрямую к бедности, способной «разрушить жизнь людей» [9, с. 189], «делать человека низким» [8, с. 7], духовные отцы православия призывали верующих людей избегать порождаемых деньгами искушений и следовать принципу умеренности: «Большое богатство такое же зло, как и крайняя бедность» [7, с. 124]. Одним словом, ни социально-исторические практики, ни приписываемые традиционной хозяйственной культуре императивы, ни собственно моральные оценки денег, содержащиеся в религиозных нарративах, не создавали предпосылок к тому, чтобы деньги заняли высокое место на шкале ценностей русской хозяйственной культуры.

Тем самым, можно говорить о том, что к настоящему времени сложился комплекс теоретических предпосылок для предположения о существовании комплекса реперов, составляющих основу традиционной русской хозяйственной культуры. К ее особенным чертам можно было бы отнести: ориентацию на социальное окружение, этатизм, отчужденность от формальных экономических институтов, низкую моральную оценку сосредоточенности на мирских благах, невысокую чувствительность к денежным стимулам в труде. Важно отметить, однако, что эти императивы едва ли можно интерпретировать в качестве неизменных, раз и навсегда установленных. Ведь их возникновение несложно объяснить действием специфического комплекса внешних факторов. Значит, гипотетически допустимо предположить, что они могут быть и модифицированы под влиянием изменения экономических и социальных условий. Это позволяет выдвинуть гипотезу об известной подвижности и рефлексивности русской хозяйственной культуры.

И действительно, стремление дистанцироваться от участия в функционировании экономических институтов можно было бы трактовать как «ответ» общественного сознания на их несправедливость, низкое место на шкале ценностей частной собственности, материальных благ и денег допустимо было бы интерпретировать как компенсацию фрустраций, связанных с затрудненностью законного обогащения. Слабая мотивация «на достижение», рассматривавшаяся как следствие преобладания крестьянского населения, занимавшего сельскохозяйственным трудом, также может не рассматриваться как инвариант в условиях перехода к урбанизму.

В этой связи, в методологическом плане, по-видимому, более правильным может оказаться допущение не об инвариантности, а о высокой степени устойчивости императивов русской хозяйственной культуры. Впрочем, в любом случае существующие в настоящее время детерминанты хозяйственной культуры России, а также обстоятельства, при которых они возникли, следует учитывать при проектировании эффективной и устремленной в будущее модели российской экономики.

## ЛИТЕРАТУРА

1. *Hirsh F.* The Social Limits to Growth. Camb., 1975. 187 p.
2. *Naisbitt J., Aburdene P.* Ten Directions for the 1990<sup>th</sup>, megatrends 2000. NY, 1990. 321 p.
3. *Бакуштановский В.И., Согомонов Ю.В.* Социология морали: нормативно-ценностные системы // Социологические исследования. 2003. № 5. С. 8-20.
4. *Балацкий Е.* Теория институциональных ловушек и правовой плюрализм // Общество и экономика. 2001. № 10. С. 84-97.
5. *Барсукова С.Ю.* Неформальная экономика и система ценностей россиян // Социологические исследования. 2001. № 1. С. 57-62.
6. *Бессонова О.* Раздаточная экономика как российская традиция // Общество и современность. 1994. № 3. С. 89-104.
7. *Булгаков С.Н.* Христианство и социализм // Христианский социализм. Новосибирск: Наука, 1991.
8. Византийский временник. Т. 50. М.: Наука, 1989. 389 с.
9. Византийский временник. Т. 51. М.: Наука, 1990. 399 с.
10. Всемирная история экономической мысли. Т. 1. М.: Мысль, 1987. 606 с.
11. *Кирдина С.Г.* Институциональные матрицы: макросоциологическая объяснительная гипотеза // Социологические исследования. 2001. № 2. С. 13-23.
12. *Козлова Н.* Социально-историческая антропология. М.: Ключ-С, 1999. 187 с.
13. *Косьянова К.* К вопросу о русском национальном характере. М.: Институт национальной модели экономики, 1994. 267 с.
14. *Коуз Р.* Фирма, рынок и право. М.: Новое издательство, 2007. 224 с.
15. *Лосский.* Свободолюбие // Слово. 1990. № 3. С. 125-131.
16. *Митрополит Санкт-Петербургский и Ладужский Иоанн.* Чтущий да разумеет // Советская Россия, 30.04.1993.
17. Мф. 20:16.
18. *Норт Д.* Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. М.: Фонд экономической книги «Начало», 1997. 180 с.
19. *Онкен А.* История политической экономии до Адама Смита. СПб.: Типография М.А. Александрова, 1908. 507 с.
20. *Панарин А.* Западники и евразийцы // Общественные науки и современность. 1993. № 6. С. 107-124.
21. Преподобного отца нашего Аввы Дорофея душеполезные поучения и послания. М.: Издание Козельской Введенской Оптиной пустыни, 1866. 348 с.
22. *Согомонов А.Ю.* Жизненный мир успеха и неудач. Речевые практики и риторические рационализации достижительного успеха в повседневном дискурсе постсоветских профессионалов // Современный социологический анализ. М.: Московское отделение Российского научного фонда, 1996. 54 с.
23. *Соловьев С.М.* Чтения и рассказы по истории России. М.: Правда, 1989. 766 с.
24. *Теннис Ф.* Общность и общество. Основные понятия чистой социологии. СПб.: Владимир Даль, 2002. 498 с.
25. Умное делание. О молитве Иисусовой. Сборник поучений святых отцов и опытных ее делателей. Изд. Валаамского монастыря, 1936. 214 с.
26. Энциклопедический словарь Брокгауза и Ефрона. Россия. СПб., 1898. 877 с.

Щёлоков Д.В.

## ИЗМЕНЕНИЯ КОНСТИТУЦИИ – СВИДЕТЕЛЬСТВА СОЦИАЛЬНОЙ ТРАНСФОРМАЦИИ ГОСУДАРСТВА

*Аннотация.* Наличествующие в любом обществе законы, правила и нормы могут быть неформальными и формальными. Первые являются юридически незафиксированными положениями. Вторые представляются официальными законами. Их совокупность представляет собой иерархическое образование, на вершине которого находится Конституция. Подобный документ является регулятором отношений между властью и обществом, что предполагает возможность его корректировки в соответствии с актуальными запросами социума.

*Ключевые слова.* Социальные трансформации, конституция, государство, содержание, стабильность.

Schelokov D.V.

## CHANGES TO THE CONSTITUTION – EVIDENCE OF SOCIAL TRANSFORMATIONS OF THE STATE

*Abstract.* Laws, rules and norms in any society can be informal and formal. The first are legally unrecorded provisions on the order of the normal. The second are represented by official laws. Their combination is a hierarchical entity, on top of which is the Constitution. Generalizing the basic values, such a document is a regulator of relations between the government and society, which suggests the possibility of its adjustment in accordance with the actual needs of society. Key words: social transformations, constitution, state, content, stability.

*Keywords.* Social transformation, the Constitution, the state, the maintenance of stability.

Любое общество, вне зависимости от распространенных в нем норм и ценностей, представляет собой совокупность взаимодействующих индивидов. Соответствующие процессы возникают по причине наличия у людей неудовлетворенных потребностей и ограниченности реальных возможностей для снижения их актуальности. Такая ситуация становится побудительным мотивом для осуществления различных контактов с теми, кто обладает необходимыми ресурсами. Наибольшая эффективность в подобном случае достигается при наличии над-индивидуальных законов, которые, основываясь на нормах культуры конкретного социума, отражают наиболее значимые аспекты успешного взаимодействия. Одним из них является Конституция, поскольку в таком документе содержатся основные нормы, позволяющие максимально обеспечить интегративную функцию государства, как социального института. Формируя официальную базу для согласия общественного большинства, Конституция является фактором поддержания идентичности конкретного общества в контексте его исторических, социокультурных и геополитических особенностей. Это позволяет, в идеале, формулировать нижестоящие законы и соответствующие им подзаконные акты таким образом, чтобы учитывать национальную специфику организации общественной жизни.

---

ГРНТИ 04.51.35

© Щёлоков Д.В., 2019

Денис Викторович Щёлоков – кандидат социологических наук, доцент кафедры социологии и психологии управления Государственного университета управления (г. Москва).

Контактные данные для связи с автором: 111673, Москва, ул. Новокосинская, 15 (Russia, Moscow, Novokosinskaya str., 15). Тел.: 8-916-511-83-57. E-mail: dschelokov@mail.ru.

Статья поступила в редакцию 03.02.2019.

Одним из объективных показателей интенсивности социальных трансформаций являются частота и качество поправок, вносимых в Основной закон государства. Если такое совершается достаточно часто, то подобное показывает, что Конституция не отвечает актуальным запросам общественной жизни, а социальные структуры, призванные вносить необходимые коррективы, являются нефункциональными. В подобном документе должен быть заложен потенциал для реализации правовых преобразований в рамках исторически обозримого будущего конкретного социума. Это позволит уточнять, по мере необходимости, актуальные условия общественного согласия для формирования максимально стабильных правил взаимодействия и регулирования подобных процессов. Успешность реализации соответствующих действий основывается на своевременной фиксации наиболее проблемных аспектов социального взаимодействия, которые являются источником напряженности в обществе, а также выявлении эффективных способов правового урегулирования подобных ситуаций.

Такая постановка проблемы актуализирует значимость социально-экономических аспектов реализации общественной жизни, поскольку позволяет объективно раскрыть основные направления, в которых может развиваться социальная напряженность. В контексте российских реалий подобное положение усугубляется также длительными, ставшими перманентными, реформами и давлением со стороны стран Западной Европы и США. Складывается ситуация, когда население оказывается между постоянно трансформирующимися (пусть и эволюционно) внутренними условиями социальной системы и внешним давлением конкурентов по международным отношениям. Следовательно, повторяется ситуация начала 1990-х годов, с той лишь разницей, что теперь наличествует жестко выстроенная властная вертикаль, обеспечивающая стабильность управленческой иерархии в направлении её функционального соответствия реальной социально-экономической ситуации внутри государства на федеральном и региональном уровнях. И в таком контексте Конституция «определяет не только структуру государственной власти и основы правовой системы, но и в целом очерчивает границы вмешательства государства в жизнь общества» [3, с. 9].

В то же время, отличие нынешних российских реалий от ситуации 1990-х годов заключается в наличии недавнего, по историческим меркам, опыта революционного изменения жизненного уклада. Полученные при этом результаты имеют скорее негативную эмоциональную окраску у подавляющей части населения страны. Важным аспектом представляется и тот факт, что многие представители современной государственной власти в России занимали в 1990-е годы относительно низкие позиции в соответствующей иерархии отношений и знают о социальных процессах тех лет не понаслышке. Совокупность подобных факторов актуализирует значимость социального механизма приспособления, что, в частности, выражается в поиске компромисса между реальным положением дел в социуме и прописанными в законах (в частности – Конституции) правовыми нормами. Такое состояние пока что далеко от желаемого, поскольку соотношение между доходами 10% наиболее богатой части населения и 10% наиболее бедной, согласно данным официальной статистики, различается в 17 раз. На этом фоне отмечается качественное ухудшение взаимоотношений работников и работодателей в направлении снижения социальной защищенности первых. Происходит ухудшение и других показателей общественного развития, что в целом формирует картину несоблюдения формальных прав перед индивидом со стороны государства.

Указанные условия приводят в действие социальный механизм поиска компромисса, который выражается в увеличении дистанции между властными структурами любых уровней и гражданами. Формируется когнитивный диссонанс между ценностями, декларируемыми различными представителями управленческой иерархии и остальными членами социума. Нивелируются такие значимые для социального порядка понятия как «достойная жизнь» и «свободное развитие человека». В этой связи приобретают значимость действия Конституционного суда как элемента социальной системы, осуществляющего регуляцию правовых отношений в современном российском социуме. Подобное выражается в такой трактовке наличествующих законов относительно конкретных жизненных ситуаций, которые позволяют соблюсти социальную справедливость, т.е. сохранить баланс в социальной системе на основании Основного закона.

В то же время, такая правоприменительная модель предполагает возможность внесения коррективов в Конституцию, не только в тех аспектах, которые позволят реально гарантировать стабильность развития положительных тенденций. Это сформирует объективные возможности для успешной реализации такой жизненно значимой для социума в целом, и российского – в частности, процесс,

как поддержание границ. Причем имеются в виду не только физические, но и правовые, а также культурные ограничения реализации нормальных жизненных процессов.

Существенным аспектом, нашедшим отражение в Конституции, является реализуемая в государстве форма правления. Имеющая в настоящий момент распространение в мире либеральная модель реализации властных полномочий на государственном уровне не справляется с проблемами, актуальными для человеческого социума и отдельных государств. Она представляется не только не функциональной по многим жизненным аспектам, но и дисфункциональной по отношению к целостности государства как социальной системы. В то же время, российский пример демонстрирует пагубность усиления вертикали власти и сосредоточения подавляющего большинства управленческих функций в руках верховного правителя. Как альтернативы либеральным отношениям имеются множество исторических примеров, когда парламентская форма правления привела к негативным для страны последствиям.

Немаловажным фактором, оказывающим влияние на трансформацию внутрисистемных норм, правил и законов в целом, и Конституции – в частности, является глобализация. Её сущность заключается в нивелировании особенностей организации общественной жизни конкретного социума в угоду наднациональным правилам. Это актуализирует проблематику поддержания границ социума как в физическом, так и в культурном, экономическом и иных аспектах осуществления взаимодействия. Успешность достижения подобной цели напрямую связана с тем, насколько четко сформулирована в Основном законе социокультурная специфика конкретного государства. Помимо попыток сформулировать на уровне массового сознания идентичность на основе религиозной, национальной или региональной компоненты в контексте властной структуры, это выражается в предотвращении размывания государственного суверенитета и повышении детализации структуры управленческой иерархии.

Поскольку данные процессы сопровождаются недовольством граждан, вторжением наднациональных норм и правил организации общественной жизни, то роль и состояние конституционного права в стабилизации системы общественных отношений возрастает многократно. Фиксируя официальные базовые отличительные черты конкретного социума, Конституция формирует контуры символической идентификации. Это позволяет формально зафиксировать границы групповой отличительности, что предполагает минимизацию затрат на воспитание индивидов и упрощение социального механизма привлечения новых членов социума. Сохранение границ подобных образований поддерживается применяемыми санкциями, которые имеют как отрицательную (наказание), так и положительную (поощрение) направленности.

Сформулированные таким образом границы создают специфическое правовое упорядочивание наличествующей совокупности социальных связей. Допустимые пределы общественного поведения детерминируют основные направления развития социума и расходуемые при этом объемы значимых ресурсов. Это формирует иерархию социальных позиций и содержание выполняемых при этом ролей. Причем это касается как формальных, так и неформальных позиций, а также соответствующих им поведенческих индексов. Поскольку содержательно подобные социальные элементы представляются достаточно инертными образованиями, то и влияющие на них элементы системы официального государственного права также должны, при наличии реальной необходимости, трансформироваться эволюционным способом.

Совокупность изложенных идей актуализирует значимость доктрины конституционной идентичности, которая предполагает выражение в Основном законе народной ментальности, а также социокультурной специфики мировосприятия. Регулирование общественных отношений на основе главенствующих ценностей представляется более эффективным способом, чем внесение директивных изменений в соответствии с сиюминутными потребностями. В ином случае, навязывание социуму не свойственных ему ценностей отдельных социальных общностей может иметь значительные негативные последствия для стабильности социальной системы в целом. Это обнаруживает своё выражение как в смене отдельных приоритетов развития, так и в корректировке (притом значительной) реализуемых моделей поведения и организации повседневной жизни. Возникающие при этом ролевые конфликты, на групповом и индивидуальном уровнях, повышают напряженность и дестабилизируют наличествующую систему социальных связей.

Подобное положение представляется объективной демонстрацией отсутствия, на данный исторический момент – начало XXI в., в российском государстве четкой стратегии развития социума в

направлении обеспечения социальной справедливости. Это есть отсутствие ответа на вызовы внешней среды, что весьма негативно характеризует отечественный социум с системных позиций. Следствием этого является эмоциональная нестабильность индивидов, что находит выражение в таких формах организации отношений с властью, как отчуждение от процесса выработки и принятия решений по значимым вопросам. Возможен и крайний вариант – реализация крайних форм протестной активности по причине несоответствия между наличествующей и ожидаемой ситуациями в социальной системе.

Поскольку трансформационные процессы предполагают реализацию деятельностного аспекта, то актуализируется важность идеологической компоненты анализируемой проблематики. Это выражается в соотнесении существующего положения с санкционированной системой идей совокупностью норм. Детерминируя, как и почему индивиды должны действовать в конкретных ситуациях, она формирует над-индивидуальные оправдания для применения норм в повседневной жизни. Уровень развития идеологии, отражённой во всех официальных документах и, в первую очередь, в Конституции, определяется её влиянием на реальные социальные процессы. Подобная функциональность идеологии заключается в соответствии заложенных в ней ценностей культуры конкретного социума и существовавших ранее нормах организации повседневной жизни. Такое понимание роли идеологии в трансформационных социальных процессах позволяет интерпретировать механизм её влияния как эволюционный, что предполагает постепенное внесение новых трактовок в Конституцию.

Изложенные идеи, объективно раскрывая механизм трансформационного влияния элементов социума на Конституцию, обнаруживают её тесную взаимосвязь с культурным базисом организации повседневной жизни. Это выражается в сущностном характере Конституции как основного закона, включающего базовые параметры нормального развития конкретного социума. Подобное актуализирует значимость совмещения такой формы организации общественной жизни как коллективизм и принципы реально конкурентных экономической и политической сред. Указанные элементы максимально соответствуют наиболее распространённой в странах славянского мира модели упорядочения повседневных актов взаимодействия в целом и российской – в частности, что позволяет наиболее полно реализовать такие, казалось бы, несвойственные для российского общества социальные институты, как свободные конкурентные отношения в экономической и политической сферах взаимодействия.

Развитие соответствующих процессов в рамках базовых формальных правил создаёт объективные возможности для эффективного упорядочения наличествующих в обществе отношений на основе мультикультурализма. Альтернативой этому является застой во всех сферах социального взаимодействия, что уже было в истории нашей страны. И если в начале такого периода подобное состояние государства воспринималось гражданами как заслуженный отдых и стабильность после периода рывков и ускорений, то со временем это стало губительным для социальной системы. Именно по этой и обозначенным ранее причинам любые изменения в основном законе государства должны иметь взвешенный характер, вноситься только при острой необходимости и быть ориентированными на далекую перспективу. Именно подобное отношение к Конституции позволит сформировать такие правовые основания, которые помогут стране в дальнейшем обрести высокое и стабильное положение в динамической окружающей социальной (политической, экономической и т.п.) реальности.

## ЛИТЕРАТУРА

1. Зорькин вспомнил о «живой Конституции». Редакторская колонка // Независимая газета. 10.10.2018.
2. Зорькин В. Буква и дух Конституции // Российская газета. 10 октября 2018 г. № 226 (7689).
3. Медведев Д.А. 25 лет Конституции: баланс между свободой и ответственностью // Закон. 2018. № 12. С. 8-16.

Авакова Э.Б., Покровская Н.Н., Кузнецов А.А.

## СОЦИОЛОГИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ ОБРАЗОВАНИЯ КАК СИСТЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОГО КАПИТАЛА В ИНФОРМАЦИОННОМ ОБЩЕСТВЕ

***Аннотация.** Социологическое сопровождение в контексте высшего образования направлено на решение социально-управленческой задачи развития общества как системы знаний и культурных форм с учетом требований экономики знаний. В условиях информационного общества и экономики знаний центральным предметом исследований в социологии управления становится процесс создания и передачи знаний и интеллектуального капитала, что отражается в высокой актуальности социологического сопровождения образовательной деятельности.*

***Ключевые слова.** Экономика знаний, информационное общество, институциональная среда, социология управления, интеллектуальный капитал.*

Avakova E.B., Pokrovskaja N.N., Kuznetsov A.A.

## SOCIOLOGICAL ANALYSIS OF EDUCATION AS A SYSTEM OF INTELLECTUAL CAPITAL FORMATION IN THE INFORMATION SOCIETY

***Abstract.** The paper presents the analysis of the higher education sociological support that is aimed at solving the social and managerial tasks of development of a society as a system of knowledge and cultural forms, considering the requirements of the knowledge economy. In the conditions of the knowledge-based information society, the process of creating and transmitting knowledge and intellectual capital becomes the central subject of research in sociology of management, reflected in the high relevance of sociological support for educational activities.*

***Keywords.** Knowledge economy, information society, institutional environment, sociology of management, intellectual capital.*

Концептуальный анализ содержания труда как социального процесса в постсовременном обществе ставит вопрос о роли человека в цепочке создания ценности в контексте передачи созидательной производственной функции робототехнике и трансформации экономико-управленческой аналитики в алгоритмы (Economic или Business intelligence) нейросетевого принятия решений. Роботизация и массовое внедрение искусственного интеллекта (нейросетей) в регулирование жизнедеятельности («умные дома», «Интернет вещей» и т.п.) выводят на первый план вопрос эволюции творческого компонента

---

ГРНТИ 04.51.53

© Авакова Э.Б., Покровская Н.Н., Кузнецов А.А., 2019

Элина Борисовна Авакова – кандидат социологических наук, доцент кафедры международных отношений, медиалогии, политологии и истории Санкт-Петербургского государственного экономического университета.

Надежда Николаевна Покровская – доктор социологических наук, профессор, профессор кафедры связей с общественностью и рекламы Института философии человека Российского государственного педагогического университета им. А.И. Герцена (г. Санкт-Петербург).

Артем Александрович Кузнецов – специалист отдела обучения персонала ООО «НоваФабрик» (г. Санкт-Петербург).

Контактные данные для связи с авторами (Авакова Э.Б.): 191023, Санкт-Петербург, Садовая ул., д. 21 (Russia, St. Petersburg, Sadovaya str., 21). Тел.: +7 921 976-18-77. E-mail: elina\_avakova@mail.ru.

Статья поступила в редакцию 04.03.2019.

Исследование выполнено при финансовой поддержке РФФИ в рамках научного проекта № 16-29-12965\18.

личности человека и самореализации как высшей потребности и одновременно как единственной функциональной роли в оцифрованном мире.

Информационное общество расширило возможности получения образования за счет расширения доступа к информации в сети Интернет, что привело к формированию новых путей передачи знаний, часть которых не встроена в институциональные системы и предполагает передачу знаний без трансмиссии культуры, без освоения методологии познания и исследовательской работы, без изучения границ допустимости и этических требований. Информационное общество сформировало новые подходы к образованию как системе передачи знаний, отделив освоение информации от освоения методологии ее получения, обработки и применения. В этих условиях, образовательные учреждения сталкиваются с ситуацией, когда обучающийся может получить огромные пласты информации в сети Интернет, но нередко не знает, что с этой информацией следует делать и как ее целесообразно применять.

Можно выделить следующие общие проблемы передачи знаний в информационном обществе с точки зрения управления интеллектуальным капиталом:

- данные, представленные в общем доступе, нуждаются в проверке, следует внимательно относиться к источнику и подтверждать найденную информацию из нескольких заслуживающих доверия источников, как правило, государственных и международных статистических и научных баз данных;
- достоверность проверенных данных предполагает соблюдение методологии научного исследования, включая как правила строгости проведения эксперимента (повторяющегося в контролируемых условиях с изменением независимой переменной и измерением реакции зависимой переменной), так и этические ограничения; в противном случае приводит к невоспроизводимости результатов эксперимента и невалидности полученного знания;
- проверенные данные нуждаются в осмыслении, недостаточно освоить информацию, необходимо понимать, как целесообразно и уместно действовать на основе полученных данных;
- необходима рефлексия не только о смысле и значении информации, но и о ее происхождении и о ситуации ее применения; постмодернизация науки показала, что любой факт может быть представлен с различных точек зрения, каждая из которых может быть истинной в пределах заданной парадигмы или концепции, например, рост числа выпускников вузов может рассматриваться как свидетельство повышения общего образовательного уровня или снижения качества отбора на входе, коммерциализации образовательных услуг (когда учащийся оплачивает деятельность образовательного учреждения и получает диплом на основе заказанных вузу услуг по выполнению НИР), понимание факторов совершения выбора и логики принимаемых решений позволяет сформулировать возможности применения изобретений, открытий [3], и т.п.;
- полученные знания устаревают и нуждаются в постоянном обновлении, что отражается в распространении понятия «life-long learning» (пожизненного образования, обучения в течение всей жизни);
- интеллектуальный капитал требует постоянного инвестирования, которое носит достаточно рискованный характер: выгоду от вложений в развитие интеллектуального капитала практически невозможно оценить заранее, можно лишь предполагать, что часть вложений будет убыточной, но другая часть даст основания для чрезвычайно рентабельных изобретений и инноваций, включая социально-управленческие инновационные формы [2, с. 84-87] организации жизни общества.

Следует также отметить, что институционализация информации и позиция ее источника, например, репутация лаборатории или университета, не является достаточным свидетельством качества и достоверности информации: политика как система реализации различных интересов, прежде всего – интересов бизнеса, привносит в развитие научного знания заметные ограничения или искажения, например, в сфере закрывающих технологий и социально-политических угроз массовой безработицы и утраты прибыли крупными налогоплательщиками.

Наконец, среди факторов, определяющих необходимость исследования вопросов социально-управленческих технологий и социологического анализа и обоснования направлений развития образовательного процесса, необходимо указать смену системы трансмиссии культуры. Сегодня передача знаний и умений, в отличие от формирования культуры и компетентности, сменила свое направление –

еще в 1970 г. на фоне студенческих волнений и молодежного движения 1968 г., М. Мид отметила [10], что изменяется форма социального приращения знания: «Мы вступаем в период, новый для истории, когда молодежь с ее префигуративным схватыванием еще неизвестного будущего наделяется новыми правами» [6, с. 322]. Сегодня, полвека спустя, можно констатировать, что в сфере передачи инструментальных знаний и навыков старшие поколения действительно обучаются у младших, например, младшие члены малых групп (в семье, трудовом коллективе, группе учащихся) помогают старшим (членам семьи, сотрудникам, учителям и преподавателям) осваивать новые технологии и поведенческие модели.

Это наблюдение заставляет вернуться к упомянутому выше разделению процесса обучения на два аспекта, которые, вслед за типологией ценностных ориентаций М. Рокича, можно описать как инструментальные и финальные (терминальные) [11, р. 7], а именно: передачу инструментальных знаний и навыков и формирование фундаментального, аксиологического ценностно-смыслового содержания, включая методологические принципы и этические требования (трансмиссия культуры), которые выступают как исходная основа и одновременно как ключевая цель приобретения научного знания и постижения истины, как исходная и конечная точки процесса познания.

В некоторой мере, это соотношение может быть рассмотрено как помещение базовых терминальных ценностей в новую форму, наполнение технократических форм социальным и мировоззренческим содержанием. Например, социальные сети, получившие стремительное распространение, выполняют функцию инструмента общения, позволяя реализовать базовую человеческую потребность в коммуникации, отличающую человека. По Аристотелю: «Человек по природе своей есть существо политическое... человек есть существо общественное в большей степени, нежели пчелы и всякого рода стадные животные... один только человек из всех живых существ одарен речью» [4, с. 378-379], т.е. новое техническое решение служит функциональной формой осуществления базового содержания.

Соответственно, рассматривая ценностное содержание как ключевой элемент образовательного процесса, который должен быть освоен обучающимся, следует более широко подойти к определению интеллектуального капитала и, вероятно, отделить интеллектуальный капитал в рамках экономики знаний от этого же понятия, рассматриваемого в социологической концепции информационного общества. Если экономическое знание рассматривает интеллектуальный капитал, акцентируя в этом термине вторую часть – капитал, определяя его с позиций способности приносить доход, то социальная наука в самом широком ее понимании вынуждена задаваться вопросом источника этого дохода, т.е. компонента «интеллектуальный»; его принято сводить к результатам умственного труда и создаваемым на их основе правам интеллектуальной собственности, но которое, в действительности, должно включать в себя и общие этические основания, и оценку валидности знания, наряду с его прагматической ценностью, которая определяется методологической строгостью проводимого исследования и выстраиваемых логических цепочек размышления и рассуждения.

Так, исследователи отмечают, что «интеллектуальный капитал наукоемкого предприятия включает активы (инфраструктурные, рыночные и человеческие); объекты интеллектуальной собственности» [5, с. 42], указывая значимость подготовки человеческих ресурсов, но не делают вывода о необходимости развивать человеческие ресурсы как часть интеллектуального капитала и одновременно как субъектов социально-экономических и организационных отношений, участвующих не только в создании ценности для предприятия, в разработке и реализации инноваций, но и в сложных процессах становления социопрофессиональных сообществ инженеров и изобретателей, процессов познания и трансфера знаний в таких сообществах наряду с системой образования.

Постсовременная наука оперирует представлениями о множественности истины, что налагает на понятие «интеллектуальный капитал» дополнительное требование – единства или разнообразия содержания, т.е. степени адекватности отражения реальности в научных представлениях объективному состоянию изучаемого объекта. Например, создание и развитие систем искусственного интеллекта отражает существенное опережение «желаемого» по сравнению с действительным, поскольку системы искусственного интеллекта обладают существенной способностью к обучению и наращиванию информации, но не обладают гибкостью и способностью отбрасывать ложное или недопустимое с позиций человека.

В данном примере, рекомендации нейросетевых систем по снижению преступности включают геттоизацию категорий населения, которые статистически чаще совершают преступления, что нарушает и принципы не-дискриминации, и социальную рациональность – исключая часть творческого и добропорядочного населения из благополучного сообщества и создавая дополнительные ограничения и контрольные системы, в то время как человечество стремится сокращать и преодолевать границы свободы и предопределяющие условия [9]. Из данного примера приходится сделать вывод о существенной ограниченности, на данный момент, аналитических систем, в силу их прагматической направленности на задачу, что свидетельствует об их эффективности как вычислительной техники (computing), но пока не позволяет их полноценно признать интеллектуальными системами (несмотря на соблазнительность прилагательного «smart» или существенного «intelligence»), которыми изобретатели наделяют технические устройства и программные средства).

Разнообразие восприятия устройств, оборудования, производственных систем (connected factories) как умных или интеллектуальных отражает проблему уточнения предмета управления интеллектуальным капиталом в информационном обществе. Рассматривая эти вопросы с позиций социологического сопровождения образовательного процесса, можно отметить целый ряд социально-управленческих эффектов.

Взаимодействие социально-демографических групп (прежде всего, поколений) отражает принятие на себя новых ролей. Возрастные категории населения в ходе процесса обучения обмениваются информацией, при этом младшие поколения (обучающиеся) привносят знания и иллюстрируют их примерами из жизни, в то время как старшие поколения (как правило, преподаватели) помещают уже имеющийся опыт и сложившиеся представления студентов в целостную систему картины мира, включая методологическую систему научного исследования и ценностно-этическую модель развития социальных процессов [1, с. 268-269].

Хотя само смешение поколений не ново, как отмечает Р.В. Светлов, Ликург «"смешал в Спарте все возрасты" вопреки обычаю, когда сверстники проводят время со сверстниками, полагая, что это позволит молодым людям учиться на опыте старших, раньше быть готовым к тяготам взрослой жизни» [8, с. 368], – новыми являются социальные роли, принятые участниками образовательного процесса: если в традиционном обществе молодые люди учились «на опыте старших», то сегодня молодые быстрее и более гибко осваивают технологии и оборудование, с которым им приходится работать, в то время как старшие поколения способны объяснять глубокие причинно-следственные связи, понимать и выявлять закономерности, выстраивать отдельные случаи в единую тенденцию, встраивать полученные результаты исследований в единую социальную ткань, с учетом этических, мировоззренческих, биологических и социально-организационных, экономико-управленческих и иных ограничений.

Другим важным компонентом социально-управленческого анализа выступает вопрос социальной эффективности управления процессами передачи знаний с учетом целеполагания образовательного процесса. В этом смысле, важно изучать не только функциональные и терминальные цели института образования, но и задачи и ценности, которые реализуются самими субъектами передачи и получения знаний, обучающимися и их семьями, которые оплачивают и саму образовательную услугу (в случае платных программ), и содержание обучающегося в период получения образования.

С этих позиций важно изучать факторы, определяющие интерес учащихся к получению высшего образования в разных его формах. Социологическое сопровождение в данном случае необходимо как с позиций проведения социологических исследований и обоснования изменений и реформ в организации образовательного процесса и системы образования в целом, так и с позиций развития социального управления в условиях экономики знаний и информационного общества.

Следует отметить, что существенный объем социологических исследований, которые сегодня проводятся в России как в научно-исследовательских целях, так и в прагматических целях повышения рентабельности отдельных видов образовательных программ, дает слабо сопоставимую информацию. Например, с 2005 г. специалисты международных образовательных программ совместно с ЗАО «Гуманитарный фонд» начали собирать ответы студентов ряда петербургских вузов по основным факторам привлекательности обучения с зарубежными партнерами. Это исследование приобрело лонгитюдный характер и сегодня накоплены сведения за 2005-2018 гг., в частности, по факторам поступления на совместные программы (см. таблицу 1) и факторам выбора конкретной международной программы с выдачей двух дипломов (см. таблицу 2).

Таблица 1

**Ключевые факторы поступления на международную программу обучения  
(респондент мог выбрать до 3 наиболее подходящих вариантов, %)**

Зарубежное высшее образование дает:	2005	2008	2012	2015	2018
престижный диплом	25,2	19,2	19,4	39,2	18,5
личностное развитие	19,8	28,9	24,0	43,1	27,2
владение иностранными языками	44,0	35,9	34,1	42,2	17,3
конкурентное преимущество при найме в российских фирмах	47,3	56,9	48,8	23,5	21,0
возможность работы в иностранных фирмах в России	11,8	20,2	15,5	19,6	56,8
возможность работы за границей	24,5	17,3	9,3	72,5	74,1
возможность продолжения обучения за границей	1,7	7,1	7,0	19,6	8,6
другое	0,3	1,3	10,9	2,0	1,2

Составлено авторами на основе данных собственного эмпирического исследования, общее N=933 за период 2005-2018 гг. Опрошены студенты СПбПУ Петра Великого, СПбГЭУ, СПбУТУЭ, РГПУ им. А.И. Герцена.

Таблица 2

**Ключевые критерии при выборе программы двойного диплома  
(респондент мог выбрать до 3 наиболее подходящих вариантов, %)**

Наибольшее влияние на выбор оказали:	2005	2008	2012	2015	2018
Специализация	25,7	30,5	31,0	21,6	32,1
Социальный круг общения учащихся	19,2	19,0	17,1	19,6	2,5
Общение с интересными преподавателями	8,2	12,6	15,5	3,9	13,6
Возможность получить новые знания и навыки	51,0	56,3	58,9	51,0	43,2
Изучение иностранного языка	39,4	42,5	45,0	27,5	19,8
Семестр или год обучения за границей	9,2	10,9	14,0	13,7	18,5
Стажировка за границей	44,9	34,5	31,0	37,3	33,3
Перспективы трудоустройства	47,9	50,0	62,0	62,7	56,8
Цена, стоимость обучения	5,5	8,6	12,4	15,7	16,0
Репутация	10,3	12,6	16,3	19,6	17,3
Влияние родителей, семьи, близких, друзей	0,3	1,7	3,1	9,8	23,5
Другое	0,7	0,0	0,0	0,0	0,0

Составлено авторами на основе данных собственного эмпирического исследования, общее N=933 за период 2005-2018 гг. Опрошены студенты СПбПУ Петра Великого, СПбГЭУ, СПбУТУЭ, РГПУ им. А.И. Герцена.

Результаты анализа динамики предпочтений российских студентов свидетельствуют о социальном изменении – если ранее ответы респондентов были сосредоточены на точечных, инструментальных факторах («престижный диплом», «владение иностранными языками», «стажировка за границей»), то к 2018 г. сформировались две устойчивые тенденции: а) стремление к личностной самореализации (такие ответы, как «личностное развитие», «специализация», «новые знания и навыки») и б) преобладание задач трудоустройства как создания материального «базиса» (безусловно лидерство ответов, связанных с трудоустройством, в обоих вопросах 74,1% указали возможность «работы за границей», 56,8% «работы в иностранных фирмах в России» как факторы привлекательности зарубежного образования, 56,8% «перспективы трудоустройства» как основной фактор критерия выбора конкретной образовательной программы).

Вместе с этим, проведенное в августе-декабре 2017 г. исследование качества высшего образования в Санкт-Петербурге [7] по заказу Комитета по науке и высшей школе Правительства Санкт-Петербурга под научным руководством одного из соавторов настоящей статьи – профессора Н.Н. Покровской в рамках государственного контракта № 36/17 от 15.08.2017, показало, что первые места при выборе вуза занимают такие причины выбора учебного заведения, как «рекомендация родителей / друзей / знакомых» (41,7% оценок опрошенных студентов, причем этот фактор лидирует с большим отрывом при выборе вуза на магистерском уровне – 64,6%), «рейтинг вуза в СМИ» (анало-

гичен фактору «престижный диплом» – 25,4% у всех опрошенных студентов, несколько более значим для бакалавров – 26,3%) и «посещение дней открытых дверей» (19,0%). «Востребованность выпускников конкретного вуза ведущими предприятиями» занимает в этой группе 3-е место (20,1%) с несущественными различиями между бакалаврами и магистрами (см. таблицу 3).

Таблица 3

**Ключевые причины выбора учебного заведения студентами бакалаврского и магистерского уровней обучения (респондент мог выбрать несколько наиболее подходящих вариантов, %)**

Назовите причины, из перечисленных ниже, которые повлияли на Ваш выбор учебного заведения	Бакалавры	Магистры	Все респонденты
Рекомендации родителей/друзей/знакомых	37,6	64,6	41,7
Рейтинги вуза в СМИ	26,3	20,0	25,4
Выпускники данного вуза востребованы ведущими предприятиями	20,5	17,9	20,1
Посещал дни открытых дверей разных учебных заведений/образовательные выставки, выбрал именно это учреждение, как наиболее понравившееся	18,9	19,6	19,0
Легче поступить и учиться, чем в других вузах	19,3	6,3	17,3
Живу рядом/удобно добираться/учебное заведение предоставляет общежитие	18,3	6,7	16,5
Есть гарантии трудоустройства после окончания вуза	13,7	12,9	13,6
Прошел по конкурсу только в этот вуз	12,6	3,8	11,2
Главное получить высшее образование, не важно в каком вузе	12,7	0,0	10,7
Возможность получить двойной диплом	9,9	7,1	9,5
Здесь наименьшая цена за обучение	10,3	0,4	8,7

Составлено авторами на основе [7].

Следует отметить существенные различия в осведомленности о деятельности вузов по организации практик и трудоустройства между студентами (рис. 1) и представителями профессорско-преподавательского состава и ректората вузов (рис. 2).

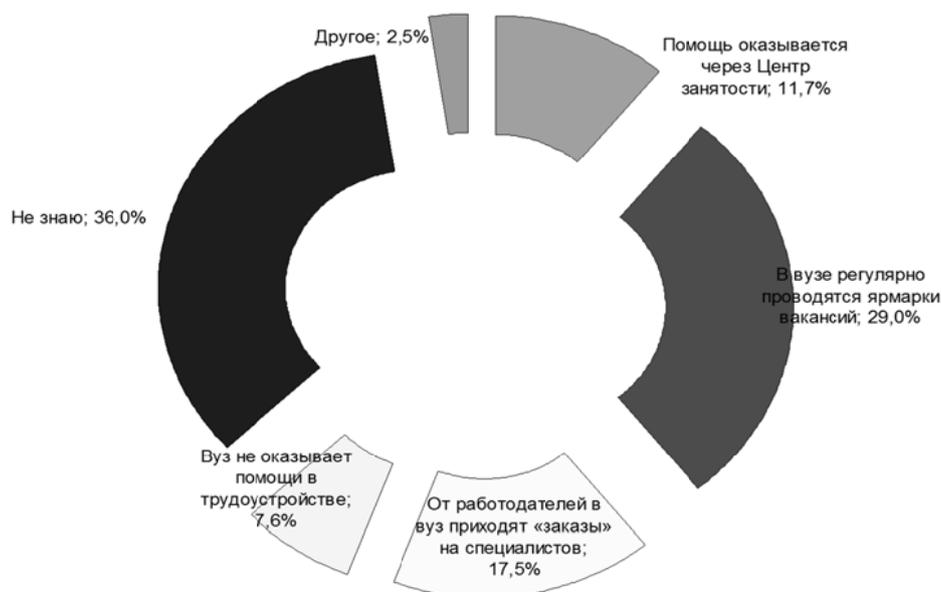


Рис. 1. Оценка организации вузами помощи в трудоустройстве выпускников, данная студентами [7]

Представляется значимым не столько факт оценок отдельных мероприятий и видов деятельности, сколько тот факт, что 36,0% студентов и 15,9% опрошенных представителей ППС и ректоров вузов

указали, что они не знают ответа на этот вопрос. При этом 29,0% студентов и 47,0% преподавателей отметили организацию ярмарок вакансий – весьма странно различие в полтора раза в пользу преподавателей, хотя именно они не являются потенциальными участниками, а значит, вряд ли получали приглашения на такие ярмарки. Аналогичная разница, но уже более чем в 4 раза, наблюдается между оценками институциональной деятельности соответствующих университетских структурных подразделений: 11,7% студентов и 47,8% опрошенных представителей ППС отметили помощь, оказываемую через Центр занятости или аналогичные структуры вуза. Наконец, с различием в 3,5 раза оценивается частота обращений работодателей в вузы для трудоустройства выпускников – 17,5% студентов и значительно более половины преподавателей (62,1%) указали, что «от работодателей в вуз приходят «заказы» на специалистов». Таким образом, возникает парадоксальная ситуация, когда вузы вовлечены в процесс передачи знаний, востребованный обучающимися на уровне прагматической функции института высшего образования, но при этом сами обучающиеся весьма слабо осведомлены о том, как именно вуз удовлетворяет эту их потребность.

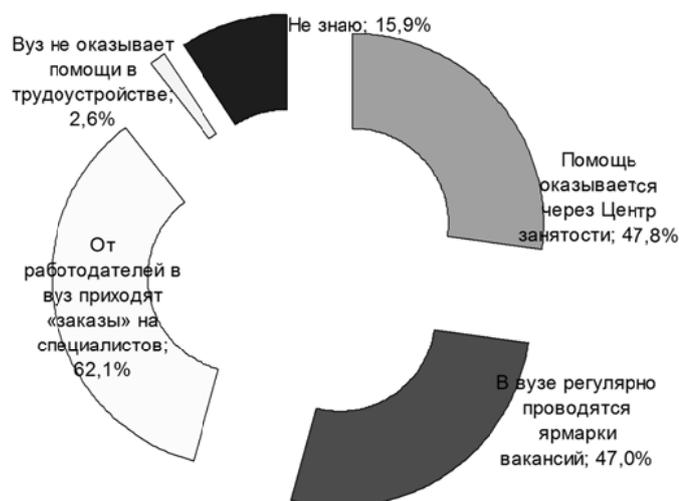


Рис. 2. Оценка организации вузами помощи в трудоустройстве выпускников, данная ППС [7]

Сопоставление результатов двух указанных исследований, хотя и не может быть проведено напрямую, тем не менее, выявляет различные точки зрения, которые, вероятно, могут и должны быть осмыслены. В частности, в приведенном примере выбор в пользу той или иной формы образования (российское или международное, с получением двух дипломов), выбор вуза и выбор программы обучения – происходят по разным критериям или же в принципе представляют собой разные вопросы для респондентов, имея под собой различную природу.

В частности, вероятно, следует провести социологический анализ понимания респондентами «причин выбора учебного заведения» как конкретного инструментального решения (приобретение на рынке диплома о высшем образовании как «пропуска» на рынок труда, с учетом ценового равновесия на рынке) или же как социально-гуманитарного явления, которое отражает фундаментальные вопросы бытия, философско-психологического свойства: выбор жизненного пути, выбор круга общения, траектории и содержания времяпрепровождения в течение ближайших 2-4 лет и всей жизни, с учетом возможности занимать привлекательные позиции в социальной иерархии и структуре или с преобладанием ориентации на личностные предпочтения, интересы и самореализацию.

В первом случае, если рассматривать вуз как инструмент продвижения в социальном поле, этот подход объясняет следование советам близких и выбор по рейтингу вуза. Во втором случае, если выбор вуза рассматривается как выбор жизненной траектории, понятны ответы, полученные авторами лонгитюдного исследования – с двумя ключевыми ориентациями на «личностное развитие» и на «перспективы трудоустройства». Представляется, что в данном сопоставлении «несопоставимых» отчетов отражена, в частности, дихотомия между инструментальным и терминальным представлением о ценности знания – как прагматического средства достижения цели или как высокого стремления к постижению истины, свойственного человеку.

Необходим социологический анализ влияния стремления к познанию истины на измерение интеллектуального капитала, рассматриваемого к краткосрочной и среднесрочной временной перспективе в экономике знаний и в долгосрочной перспективе в социологии управления. Формулируя программные цели такого социологического анализа, следует поставить и задачу изучения соотношения между двумя функциями высшего образования – как системы передачи знаний и трансмиссии культуры, ориентированных на специализированные или на общие задачи интеграции индивида в общество и повышения его «стоимости» на рынке как актива и объекта инвестирования в интеллектуальный капитал.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. *Абабкова М.Ю.* Актуальная проблематика нейротетики в маркетинговых исследованиях // Технологическая перспектива в рамках Евразийского пространства: новые рынки и точки экономического роста. Материалы 2-ой Международной научной конференции, 20-22 октября 2016. СПб.: Астерион, 2016. С. 265-271.
2. *Авакова Э.Б., Покровская Н.Н.* Социологический анализ инновационной деятельности как креативизации рутины и рутинизации творческого труда // Известия СПбГЭУ. 2017. № 4 (106). С. 83-89.
3. *Альшуллер Г.С., Шати́ро Р.Б.* О психологии изобретательского творчества // Вопросы психологии. 1956. № 6. С. 37-49.
4. *Аристотель.* Политика // Сочинения: В 4 т. Т. 4. М.: Мысль, 1983. С. 376–644.
5. *Борисоглебская Л.Н., Лебедева Я.О.* Реализация модели открытых инноваций как перспективная форма трансфера технологий и управления интеллектуальным капиталом наукоемкого предприятия // Инновации. 2015. № 4 (198). С. 41-48.
6. *Мид М.* Культура и преемственность. Исследование конфликта между поколениями // Культура и мир детства. М.: Наука, 1988.
7. Отчет о проведении социологического исследования «Оценка студентами, ректорами, профессорско-преподавательским составом вузов и руководителями предприятий и организаций Санкт-Петербурга, принимающих на работу выпускников вузов, качества получаемого в Санкт-Петербурге высшего профессионального образования и перспектив его использования в дальнейшей профессиональной карьере» по государственному контракту № 36/17 от 15.08.2017 / под науч. ред. Н.Н. Покровской. СПб.: СПбУТУЭ, 2017.
8. *Светлов Р.В.* Сократ и «спартанский мираж» // Мнемон: Исследования и публикации по истории античного мира. 2011. № 10. С. 363-374.
9. *Asanov I.A., Pokrovskaja N.N.* Digital regulatory tools for entrepreneurial and creative behavior in the knowledge economy // Proceedings of the 2017 International Conference «Quality Management, Transport and Information Security, Information Technologies», IT and QM and IS 2017. IEEE Explore, 2017. P. 43-46.
10. *Mead M.* Culture and Commitment: The New Relationships Between the Generations in the 1970s. N.Y.: Doubleday, 1970.
11. *Rokeach M.* The nature of human values. New York: Free Press, 1973.

Асадов А.Н.

## МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ВОЗМОЖНОСТИ ПРИМЕНЕНИЯ СОЦИОМЕТРИИ ДЛЯ ИЗМЕРЕНИЯ КОНФЛИКТНОСТИ В КОЛЛЕКТИВЕ

**Аннотация.** В статье рассматриваются возможности применения метода социометрического опроса для измерения конфликтности в организации. Возможности расширения технических показателей данного метода позволяют успешно преодолеть наиболее уязвимые места, более точно определять конфликтогены и прогнозировать потенциальные конфликты в организации.

**Ключевые слова.** Социометрия, трудовые конфликты, измерение конфликтности в трудовом коллективе.

Asadov A.N.

## METHODOLOGICAL POSSIBILITIES OF USING SOCIOMETRY TO MEASURE CONFLICT IN A TEAM

**Abstract.** The article discusses the possibility of using the method of sociometric survey to measure the conflict in the organization. The possibility of expanding the technical indicators of this method can successfully overcome its most vulnerable places, more accurately determine the conflict and predict potential conflicts in the organization.

**Keywords.** Sociometry, labor conflicts, conflict measurement in labour collectives / in the workforce.

Одной из основных функциональных задач, поставленных перед руководством компании и службой управления персоналом, является обеспечение устойчивого социально-психологического климата в организации и высокой эффективности работы персонала. Для этого специалистам необходимо определить уровень социальной напряженности в организации, уточнить потенциальные конфликтогены и в какой-то мере прогнозировать трудовые конфликты. Прогноз – это представление о будущем конфликте с определенной вероятностью указания места и времени его возникновения. Чтобы трудовым конфликтам придать управляемый характер, следует обеспечить максимально эффективную диагностику и прогнозирование их развития, которые реализуемы при условии, что можно установить количественные и качественные параметры конфликтности в организации.

Количественные показатели, характеризующие уровень социальной напряженности в организации, исчисляются в абсолютном выражении. К ним, в частности, относятся количество обращений к руководству с письменными заявлениями, докладными и объяснительными записками по поводу потенциальных и реальных столкновений в работе; количество письменных обращений работников и работодателя в комиссию по трудовым спорам, трудовую инспекцию, прокуратуру и другие государственные надзорные органы; количество исков работников и работодателя в гражданские, арбитражные, третейские и мировые суды; число открытых коллективных протестов работников в виде угроз забастовок, реальных забастовок, бойкота; число уволенных работников по инициативе работодателя; число нарушений трудовой дисциплины по различным признакам и пр.

---

ГРНТИ 04.15.07

© Асадов А.Н., 2019

Агамамед Наджаф оглы Асадов – кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры управления персоналом Санкт-Петербургского государственного экономического университета.

Контактные данные для связи с автором: 191023, Санкт-Петербург, ул. Садовая, 21 (Russia, Saint-Petersburg, Sadovaya str., 21). Тел.: 8 (812) 310-19-04. E-mail: agamamed@mail.ru.

Статья поступила в редакцию 19.02.2019.

Качественные показатели, характеризующие конфликтность в организации, включают такие параметры, как интегральная характеристика взаимоотношений работников и отношения работников к руководству; формы ведения конфликтного противостояния; степень сложности противоречий; уровень агрессии, проявляемый заинтересованными в конфликте участниками; заинтересованность в затягивании конфликта; степень открытости ведения конфликта; способы управления конфликтами в организации; масштаб конфликта, отражающий наличие и роль вовлеченных в конфликт субъектов, причин и ресурсов и пр. [1]

На протяжении около 30 лет нами проводился анализ более пяти тысяч конфликтных ситуаций, возникших в организациях Северо-Западного региона России, а также множество эмпирических исследований, в том числе с помощью опроса, различных аспектов конфликтов в организациях. Основываясь на результатах проведенных исследований, была выявлена исследовательская проблема методологического характера, касающаяся применения социометрии как инструмента измерения социально-психологических отношений в коллективе, в частности, конфликтности в организации или в ее подразделении (отделе, управлении и т.п.).

Социометрия, как метод эмпирического исследования, позволяет измерять взаимоотношения в коллективе, выявить уровень сплоченности группы, определить лидеров и в какой-то мере обнаружить «очаги» конфликта в организации. Данный метод предусматривает письменное обращение исследователя к респондентам – работникам этой организации (отдела, управления) со следующим вопросом: «Предстоит реорганизация Вашей компании (отдела, управления). Выберите, кого из вашего коллектива Вы хотели бы видеть в новой организации (отделе, управлении) – поставьте знак «+», кого не хотели бы – знак «-», не знаете или вам безразлично – знак «0». В список включаются весь списочный состав организации (отдела, управления). На основе оценки каждого работника рассчитываются его коэффициенты социометрического статуса и эмоциональной экспансивности:

1. Коэффициент социометрического статуса:  $K^C = \frac{C^C}{n-1}$  где  $n$  – количество респондентов,  $C^C$  – сальдо социометрического статуса, определяемое как сумма всех положительных выборов в отношении данного работника за минусом суммы всех отрицательных выборов в отношении данного работника.

2. Коэффициент эмоциональной экспансивности:  $K^Э = \frac{C^Э}{n-1}$ , где  $n$  – количество респондентов,  $C^Э$  – сальдо эмоциональной экспансивности, рассчитываемое по аналогии с параметром  $C^C$ .

Полученные данные вносятся в таблицу, которая называется социоматрицей [2]. Для полноты анализа рассчитывается также индекс экспансивности, который характеризует среднюю активность группы и рассчитывается как сумма всех выборов, деленная на количество респондентов [там же]:  $I^Э = \frac{C^Э}{n}$ . Также рассчитывается еще ряд показателей.

Индекс сплоченности учитывает число взаимных положительных выборов по отношению к общему числу возможных выборов и определяет степень привлекательности группы для ее членов:

$$I^C = \frac{B^+}{0,5nk},$$

где  $I^C$  – индекс сплоченности;  $B^+$  – количество взаимных позитивных выборов;  $n$  – количество респондентов;  $k$  – лимит выборов.

Индекс антипатии характеризует число взаимных отрицательных выборов по отношению к общему числу возможных выборов и определяет степень неприятия группы ее членами:

$$I^A = \frac{B^-}{0,5nk},$$

где  $I^A$  – индекс антипатии;  $B^-$  – количество взаимных отрицательных выборов;  $n$  – количество респондентов;  $k$  – лимит выборов.

Индекс напряженности отражает общее количество расхождений взаимных оценок членов группы (А выбирает В, а В исключает А) по отношению к общему количеству выборов и определяет противоречивость отношений в группе:

$$I^H = \frac{B^n}{nk},$$

где  $I^H$  – индекс напряженности;  $B^n$  – количество разногласий взаимных оценок;  $n$  – количество респондентов;  $k$  – лимит выборов.

В дальнейшем полученные коэффициенты сопоставляются с данными социограммы. Социограмма составляется с помощью простого вопроса, задаваемого работникам исследуемой группы: «Кого из работников Вы бы хотели видеть в качестве руководителя новой организации (отдела, управления)?» Респонденты могут указать максимум одну фамилию из списка, включая самого себя. В случае, если опрашиваемый не видит в своём коллективе потенциального кандидата на пост руководителя вновь создаваемой организации (отдела, управления), лист оставляется пустым.

Практика показывает, что полученные в ходе исследования конкретные результаты могут быть недостоверными из-за недостаточной точности вышеперечисленных формул. Например, коэффициент социометрического статуса  $K^c = 0$ , если половина коллектива негативно настроена против данного работника, но при этом остальная половина положительно относится к нему. Такой же результат может быть получен при другом раскладе отношений, когда всем безразлично нахождение работника в группе, поскольку все респонденты поставили ему «0». Аналогичная неточность прослеживается, когда оценки безразличия в группе превышает 50% – высока вероятность получения необоснованных коэффициентов по статусу и экспансивности.

Для преодоления возникающих отклонений, нами предлагаются дополнительные формулы для статистической обработки полученных эмпирических данных, в частности:

1. Средний статус по группе:  $K_n^c = \frac{\sum K^c}{n}$ , где  $\sum K^c$  – суммарный коэффициент статуса по всему коллективу,  $n$  – количество респондентов.

2. Средняя экспансивность по группе:  $K_n^э = \frac{\sum K^э}{n}$ , где  $\sum K^э$  – суммарный коэффициент экспансивности по всему коллективу,  $n$  – количество респондентов.

Для качественного анализа конфликтности следует, также, рассчитать долю положительных, отрицательных выборов и безразличия. Данные показатели позволяют оценить реальное отношение работников к коллективу, к конкретным работникам, если построить на их основе обратную связь. Например, «Иванов с высокой долей положительных выборов не выбирает Зайцева», «Зайцев не выбирает Иванова» или «Петров с высокой долей отрицательных выборов выбирает Иванова», а «Иванов проявляет безразличие» и проч. Также эти показатели носят высокую информативность, если сопоставить их с данными по социограмме.

Также представляет исследовательский интерес доля лиц с положительными и отрицательными выборами по группе; соотношение положительных и отрицательных выборов:  $C = \frac{n^+}{n^-} * 100\%$ ; доля разности между положительными и отрицательными выборами:  $P = \frac{n^+ - n^-}{n - 1}$ .

Высокие социометрические статусы работника в группе (максимальное значение – единица) на первый взгляд отражают его положительные качества, возможно с элементами проявления лидерства, позитивное влияние на членов коллектива. Однако при сопоставлении данного показателя с коэффициентом экспансивности, социограммой, часто мы сталкиваемся с противоречивыми его отношениями с группой – очень низкая экспансивность или отсутствие выборов у коллег данного работника в качестве лидера. В конкретном случае социометрический опрос показал абсолютное рекордное значение для работника по его статусу в коллективе ( $K^c = 1$ ), при очень низкой его экспансивности ( $K^э = 0,02$ ), а также отсутствии выбора со стороны коллег в качестве лидера.

При анализе социально-психологических отношений следует установить связь между оценками респондентов и их местом в сплоченности группы, которая отражается в социограмме. В таком случае велика вероятность установления источника конфликтогенов в группе.

Для обеспечения достоверности общих выводов, с нашей точки зрения, необходимо дополнительно провести расчеты по этим показателям, отражающие состояние вышеуказанных показателей социальной напряженности в организации. Преимущество такого подхода заключается в том, что сложные процессы, происходящие в исследуемой группе (организации или ее подразделении) не проходят мимо анализа и не остаются незамеченными, что позволяет более точно определять конфликтогены и успешно прогнозировать потенциальные конфликты в организации.

## ЛИТЕРАТУРА

1. Асадов А.Н. Управление конфликтами в организации. СПб.: Изд-во СПбГЭУ, 2018.
2. Морено Я.Л. Социометрия: Экспериментальный метод и наука об обществе. М.: Академический проект, 2001.

Лавров В.В.

**ДОМИНИРУЮЩИЕ ФОРМАТЫ ПЕРЕДАЧ ОТЕЧЕСТВЕННЫХ ТЕЛЕКАНАЛОВ**

***Аннотация.** Статья посвящена исследованию форматов передач отечественных телеканалов. Представлены различные классификации форматов передач, выявлен рейтинг лучших телепроектов. Были проведены экспертные опросы респондентов по выявлению значимости категории «формат» и «рейтинг телепроектов». Выявлены основные тенденции и характеристики ведущих телевизионных форматов и определены основные характеристики исследуемых контентов.*

***Ключевые слова.** Телевизионный формат, контент, телепроект, рейтинг, классификация, отечественные телеканалы.*

Lavrov V.V.

**DOMINANT FORMATS OF TRANSMISSION OF DOMESTIC TV CHANNELS**

***Abstract.** The present article is devoted to the study of the formats of the broadcasts of domestic TV channels. Various classification of transmission formats is presented, the rating of the best TV projects. Expert surveys of respondents were conducted to identify the significance of the category "format" and "rating of TV projects". The main trends and characteristics of the leading television formats are revealed, and the main characteristics of the studied content are determined.*

***Keywords.** Television format, content, TV project, rating, classification, domestic TV channels.*

Развитие отечественного телевидения в современных условиях претерпевает существенные изменения, что, в первую очередь, связано с постепенным изменением спроса на телевизионную продукцию, усилением конкуренции, изменением в уровне доступа зрителей к техническим передающим системам и многими другими причинами. Изучение форматов телепередач, активное привлечение зрителей к тем или другим телепередачам – главная задача по формированию современной и конкурентоспособной телевизионной продукции. Следовательно, вопросы выявления наиболее востребованных форматов передач отечественных телеканалов – важнейшая задача и актуальная тема для исследования в данной области.

В настоящее время существует большое разнообразие телепередач. Важным отличительным признаком для телепродукции является формат телепередачи. В статье «Типология форматов российских телеканалов» представлены следующие трактовки данного понятия: «Формат как стандарт, эталон, соответствие определенным нормам; формат как концепция СМИ, набор идей; формат как определенный вид контента; формат как способ привлечь конкретную аудиторию; формат как нечто, обеспечи-

---

ГРНТИ 19.61.45

© Лавров В.В., 2019

Виктор Валерьевич Лавров – кандидат экономических наук, доцент кафедры управления экономическими и социальными процессами в кино- и телеиндустрии Санкт-Петербургского государственного института кино и телевидения.

Контактные данные для связи с автором: 191119, Санкт-Петербург, ул. Правды, 13 (Russia, St. Petersburg, Pravdy str., 13). Тел.: +7 911 253 06 76. E-mail: vv\_1@inbox.ru.

Статья поступила в редакцию 10.03.2019.

вающее тесную связь с потребителем; формат как набор особенных, уникальных характеристик; формат как набор определенных ограничений» [1].

На основе представленных выше трактовок понятия «формат» автором проведено исследование значимости данных трактовок экспертным методом с помощью опроса 30 человек, которые из представленного списка определений выбрали, то, которое, в их понимании, наилучшим образом отражает смысл понятия, воспринимается так, как будто оно наилучшим способом раскрывает смысл понятия «формат». В таблице 1 представлены результаты выполненного автором экспертного анализа значимости различных трактовок категории «телевизионный формат».

Таблица 1

Экспертный анализ значимости трактовки «телевизионный формат»

Трактовка категории «телевизионный формат»	Количество респондентов	Удельный вес, %
1. Формат как стандарт	3	10
2. Формат как концепция СМИ	6	20
3. Формат как вид контента	3	10
4. Формат как способ привлечь аудиторию	2	6,7
5. Формат как нечто, обеспечивающее тесную связь с потребителем	1	3,3
6. Формат как набор уникальных характеристик	14	46,7
7. Формат как набор ограничений	1	3,3
Всего	30	100

Разработано автором.

На основе проведенного исследования можно сделать вывод, что большинство респондентов, участвующих в опросе (14 человек из 30, что составило 46,7%) отметили, что, более полное определение понятия «формат» – это набор уникальных характеристик. На втором месте по результатам опроса оказалась трактовка «концепция СМИ», что составило выбор 20% респондентов. Наименьшее внимание по результатам выбора было уделено пятой и седьмой трактовке понятия – по 3,3%.

Рассмотрим некоторые классификации формата телепередач, выходящих на отечественных телеканалах. Цибанова Н.Н. в статье «Классификация основного контента телеканалов» все телевизионные передачи подразделяет на следующие группы: ежедневные телевизионные передачи (новости, сериалы и т.д.); еженедельные передачи (выходят раз в неделю); ежемесячные передачи – тематические программы; нерегулярные передачи; ситуационные передачи [2].

Можно представить еще одну классификацию разделения программ на определенные форматы. «По категориям программы разделили на следующие составляющие: новости; художественные фильмы; сериалы; документальные фильмы; анимационные фильмы; спортивные трансляции; спортивные программы; музыкальные трансляции; программы о музыке; программы, затрагивающие острые социальные проблемы; дискуссии; ток-шоу; аналитические программы; реалити-шоу; игровые шоу; юмористические программы; истории жизни» [3].

На рисунке представлен рейтинг телевизионных передач на отечественных телеканалах, использующий еще одну классификацию [4].

На основе исследования данного рейтинга телевизионных программ можно сделать вывод, что наиболее популярными в современных условиях являются развлекательные, юмористические передачи, общий рейтинг которых составил 43,2%, на втором месте по интересу аудитории оказались новостные передачи, которые отметило 39,6% зрителей. Наименьший показатель интереса имеют программы об экономике и финансах, общий рейтинг которых составил 3%.

Более подробное разделение телевизионных программ на определенные направления с примерами телепередач представлено в таблице 2. А в таблице 3 представлен рейтинг лучших телепроектов за последнее время [6].

Заметим, что большой вклад в исследования форматов передач отечественных телеканалов внесла Степанян С.К. Прежде всего, следует отметить, что она разработала классификацию телепередач с разделением их на следующие форматы: «новости, фильмы, игровые шоу, реалити-шоу» [там же].



Рис. Рейтинг телепередач на отечественных телеканалах

Таблица 2

## Классификационные характеристики каналов вещания

Название канала	Виды подформатов	Пример канала
Каналы широкого профиля	основные каналы	«Первый», «Россия 1», НТВ, «Пятый», «Рен ТВ», «Мир»
Новостной	широкого профиля	«Россия 24», «ТВ Центр»
	деловой	РБК
	региональный	«Москва 24», «78»
	военно-патриотический	Звезда
	спортивный	Россия 2
	религиозный	Союз, Спас ТВ
Спортивный	футбольный	«Футбол», «НТВ-плюс Наш футбол»
	экстремальный спорт	«Extreme Sport», «Русский экстрим»
	теннис	«НТВ-плюс Теннис»
	хоккей	«КХЛ ТВ»
Кино-каналы	отечественные фильмы	«Дом кино», «Русский Иллюзион», «TV 1000 Русское кино»
	зарубежное кино	«TV 1000», «Еврокино», «Иллюзион+»
	комедии	«Комедия ТВ»
	триллеры	«Настоящее страшное кино»
Музыкальный	отечественная музыка	«RU TV», «Музыка Первого»
	музыка «шансон»	«Шансон ТВ», «Ля-Минор»
	музыка «хип-хоп»	«A-One»
	молодежный формат	«O2 TV»
Детский	Развлекательный	«Детский», «Disney», «Карусель», «Детский мир»
Познавательный	культурно-просветительский	«Культура», «Viasat Explorer»
	научно-популярный	«Моя планета», «Наука 2.0», «24 Техно»
	образовательный	«Знание»
	здоровье	«Тонус ТВ», «Здоровое Телевидение»
Познавательно-развлекательный	досуговый	«Охота и рыбалка», «Усадьба», «Загородная жизнь», «Мать и дитя»
Развлекательно-познавательный	киносериалы	«Домашний»
	о животных	«Зоопарк ТВ», «Animal Planet»
Развлекательный	молодежный	ТНТ, СТС
	юмористический	«Перец»
	шоу-канал	«Муз-ТВ», «MTV»

Составлено автором на основе данных [5].

Автором проведено исследование потребительских предпочтений в области телевизионного контента. Было опрошено 30 студентов Санкт-Петербургского института кино и телевидения, на основе полученных данных выявлен рейтинг наиболее востребованных в молодежной среде телепроектов. Наибольшее количество баллов получили такие телепроекты, как: КВН–Высшая лига; Точь-в-точь; Comedy Club; Орел и решка. Сопоставление полученных результатов с вышеизложенными приводит к выводу, что в изучении популярных телевизионных передач необходимо учитывать: к какому потребителю сегменту относятся зрители. Важно применить индивидуальный подход, учитывать мнение потребителей, создавать качественную, высокохудожественную, с элементами нравственности кинопродукцию, важнейшим назначением которой является не только развлекательный фактор просмотра, но и воспитательный, познавательный аспект. Изучение популярности телепрограмм имеет важнейшее значение и способствует повышению конкурентоспособности телеканалов.

Таблица 3

Рейтинг лучших телепроектов

Ранг	Название телепроекта	Характеристика
1	КВН	Программа КВН – лидирующие позиции в рейтинге
2	Трансляция военного Парада 9-го Мая	Трансляция парада с Красной Площади
3	Новости 1 канала	Информация о главных событиях в стране и мире
4	Шоу «Лучше всех»	Детский проект
5	Шоу «Удивительные люди»	Проект завоевал огромную популярность
6	Шоу «Голос. Дети»	Детский проект
7	Комедия Владимира Меньшова «Любовь и голуби»	Комедия о курортном романе
8	Шоу «Голос»	Взрослый проект
9	Сериал «Мажор-2»	«Мажор-2» в рейтинге один из самых популярных сериалов
10	Финал «Евровидения»	Музыкальная программа «Евровидение»

Составлено автором на основе данных [4]

## ЛИТЕРАТУРА

1. Типология форматов российских телеканалов. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://pandia.ru/text/78/173/74411-3.php> (дата обращения 20.02.2019).
2. Цибанова Н.Н. Классификация основного контента телеканалов по периодичности выхода в эфир // Молодой ученый. 2014. №18. С. 833–837.
3. ТВ-измерения [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.tns-global.ru/rus/data/ratings/tv> (дата обращения 20.02.2019).
4. Рейтинг телепередач. [Электронный ресурс]. Режим доступа: [https://yandex.ru/images/search?text=Рейтинг%20разных%20телепередач%20в%20России&noreask=1&img\\_url=http%3A%2F%2Fxn--c1abmbzbn.xnp1ai%2F\(X\(1\)S\(cihjmygiu1utsayuuvzczx0qu\)\)%2F2314\\_3gif&pos=0&rpt=simage&lr=2](https://yandex.ru/images/search?text=Рейтинг%20разных%20телепередач%20в%20России&noreask=1&img_url=http%3A%2F%2Fxn--c1abmbzbn.xnp1ai%2F(X(1)S(cihjmygiu1utsayuuvzczx0qu))%2F2314_3gif&pos=0&rpt=simage&lr=2) (дата обращения 25.02.2019).
5. Степанян С.К. Формат телепрограммы как рыночный товар // Журналистика и медиарынок. 2006. № 4. С. 42–43.
6. Самые популярные российские телепроекты. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://yp.fedpress.ru/news/yellowpress/1482316883-nazvany-samye-populyarnye-rossiiskie-teleproekty> (дата обращения 25.02.2019).

Иванова А.Ю.

**СОВРЕМЕННЫЙ ВЗГЛЯД НА ПРОТИВОРЕЧИЯ РЕАЛЬНОГО  
И ФИНАНСОВОГО СЕКТОРОВ ЭКОНОМИКИ**

*Аннотация.* В статье проанализированы фундаментальные теории реального и финансового секторов экономики, выявлены факторы, оказывающие влияние на финансовый рынок и реальный сектор с точки зрения эволюции экономического развития, определены основные тенденции развития финансового рынка и роль реального сектора в повышении определенности на финансовом рынке.

*Ключевые слова.* Финансовый рынок, реальный сектор, финансовый сектор.

Ivanova A.Y.

**MODERN TAKE ON THE CONTRADICTIONS OF THE REAL  
AND FINANCIAL SECTORS OF THE ECONOMY**

*Abstract.* The article analyzes the fundamental theories of the real and financial sectors of the economy, identifies the factors influencing the financial market and the real sector in terms of the evolution of economic development, identifies the main trends in the development of the financial market and the role of the real sector in increasing certainty in the financial market.

*Keywords.* Financial market, real sector, financial sector.

Современный уклад экономической жизни и тех процессов, что происходят в экономике всех без исключения стран мира, требует четкого осознания и переосмысления механизмов взаимодействия финансового и реального секторов экономики, а также их влияния на фактическое состояние дел субъектов хозяйствования. В теории, эффективные механизмы взаимодействия вышеприведенных секторов экономики предусматривают повышение конкурентоспособности и деловой активности субъектов хозяйствования. От качества взаимодействия финансового и реального секторов экономики зависит эффективность экономических процессов на национальном уровне, поскольку финансовый сектор может выступать как в роли двигателя экономических процессов, так и быть балластом последнего [5].

В литературе широко представлены средства, с помощью которых экономический рост может ускориться с помощью финансового развития. Соответствующие теории можно проиллюстрировать с помощью различных подходов, таких как оптимистический (был популярен в 1990-х и 2000-х годах) и скептический (распространенный после 2000 г.). В соответствии с первым подходом, надежная финансовая система характеризуется мобилизацией сбережений и позволяет эффективно распределять ресурсы (Greenwood, Sanchez & Wang; King & Levine), способствует инвестированию в портфели с высокой доходностью и позволяет снизить риск, инвестируя в различные проекты (Bencivenga & Smith; Saint-Paul), помогает стимулировать инновационную деятельность и снизить агентские расходы

---

ГРНТИ 06.03.07

© Иванова А.Ю., 2019

Анна Юрьевна Иванова – аспирант кафедры общей экономической теории и истории экономической мысли Санкт-Петербургского государственного экономического университета.

Контактные данные для связи с автором: 191023, Санкт-Петербург, Садовая ул., д. 21 (Russia, St. Petersburg, Sadovaya str., 21). E-mail: annaivanovane@mail.ru.

Статья поступила в редакцию 11.03.2019.

(Aghion, Howitt & Mayer-Foulkes). Финансовые инновации вызывают изменение цен. Введение новых активов привлекает некоторых агентов, что позволяет охватить новые финансовые рынки и за счет этого справиться с их риском дохода (Calvet, Gonzalez-Eiras & Sodini).

В согласии со вторым подходом развитие финансового сектора может в конечном итоге стать причиной глобального системного риска (Allen & Carletti, Kapadia, Millard & Perez, Gai et al.; Wagner), нарушения экономических возможностей (Zeira), применения непродуктивно больших экономических затрат (Santomero & Seater), некачественной более низкой нормы сбережений (Jappelli & Pagano) или большему распределению труда в финансовом секторе, чтобы будет субоптимально (Bolton, Santos & Scheinkman; Philippon).

Внутренние финансовые рынки в странах с формирующейся рыночной экономикой, как правило, недостаточно развиты, когда происходит шок ликвидности, рынки государственных облигаций становятся неликвидными и страны начинают терять доступ к международным кредитам (Gonzalez-Eiras). С учетом причинно-следственных последствий развития финансового сектора необходимо рассматривать этот сектор вместе с развитием других секторов, способствующих процессу роста. Например, если финансовое развитие ведет к увеличению системных рисков за счет выделения огромных инвестиций на рискованные проекты, можно провести расширение производственных мощностей экономики в реальном секторе за счет технологического развития и инвестиционного спроса со стороны эффективных фирм (Ductor & Grechyna). Это может снизить вероятность кризисов от системного риска, повысить средние темпы роста и дать экономике стабилизироваться [7, с. 204-217].

Помимо этих аргументов, если прогресс в финансовом секторе приводит к сокращению сбережений в результате снижения процентных ставок, то противоположное влияние технологического развития в реальном секторе приводит к повышению процентных ставок в результате роста спроса на средства. Соответственно, экономия, в свою очередь, отражает уровень накопления капитала, последующий уровень производства и темпы роста экономики [1]. Поэтому необходимо понимать важность связей между финансовым и реальным секторами, которые могли бы иметь важное значение для общего прогресса экономики в целях сохранения влияния на экономическое развитие.

В теории приведены различные подходы к решению проблемы организации конструктивного взаимодействия реального и финансового секторов экономики. В частности, выделяются две основные модели, характеризующие полярные формы взаимосвязей, которые складываются между ними (модель «открытого рынка» и модель «корпоративного регулирования»). Первая модель характеризуется отсутствием между банками и корпорациями тесных и устойчивых связей. Такая модель сформировалась в США, где законодательно запрещено установление тесных экономических взаимоотношений финансовых учреждений с промышленностью, а уровень развития рынка корпоративных ценных бумаг достаточно высокий. Для финансирования капитальных затрат предприятия применяют эмиссию ценных бумаг и одалживают средства у банковской системы, как правило, лишь для пополнения оборотных средств. При этом банки не могут приобретать в портфель корпоративные ценные бумаги и совершать посреднические операции с ними. Для привлечения дополнительного капитала корпорации чаще прибегают к облигационным займам, чем к банковскому кредиту.

Зато для второй модели характерно наличие тесных, устойчивых связей между финансовыми учреждениями и корпорациями. Учреждения финансового сектора могут выступать и как прямые акционеры предприятий, и как депозитарии акций мелких акционеров, которые передают еще и право своего голоса. Это повышает роль финансовых учреждений в создании и деятельности корпораций [3, с. 33-34]. Такая модель сложилась в Германии и Японии, где предприятия прибегают к кредитным займам не только для пополнения оборотных средств, но и для осуществления капитальных вложений. При этом взаимодействие финансового и реального секторов экономики осуществляется преимущественно на основе рынка, присущего современному хозяйственному механизму, и не сводится только к одностороннему процессу удовлетворения финансовых потребностей производственных предприятий. Реальный сектор удовлетворяет потребности финансовых учреждений в капитализации, формировании ресурсной базы, размещении свободных денежных средств. Следовательно, финансовый и реальный сектора не только взаимодействуют, но и взаимозависимы [4, с. 91-96].

Дивергенция реального и финансового секторов имеет такие предпосылки: во-первых, рост финансовых рынков значительно превышает показатели реальной экономики; во-вторых, финансовым

рынкам присущи отклонения от возложенных на них функций. Л. Менкхофф и Н. Толксфорд [8, с. 58-63] в подтверждение тезиса о дивергенции реального и финансового секторов выделяют следующие пять причин:

1) во второй половине XX века происходит рост благосостояния населения, что вызвало увеличение спроса на финансовые активы, как следствие – произошло увеличение количества финансовых сделок, которые стали значительно превышать выпуск реальных товаров и услуг. Также повышение спроса на финансовые активы было обусловлено необходимостью диверсификации финансовых портфелей субъектов хозяйствования;

2) постепенное снижение транзакционных издержек в результате технологического развития [2, с. 4071-4086] и развития инфраструктуры рынка, что в геометрической прогрессии увеличило объем финансовых транзакций;

3) развитие спекулятивного спроса и предложения на финансовом рынке, предпосылками которого является диспропорциональный рост финансового сектора, который вызывает «эффект толпы» и «стадные чувства». Они, в свою очередь, сводятся к предвидению поведения участников рынка на основе рационального приспособления;

4) в условиях глобализации происходит финансовое неравновесие развития экономик, что и объясняет рост финансового сектора (рост потребительского кредитования домохозяйств, сокращение объемов самофинансирования крупных корпораций, снижения инвестиционной активности предприятий и фирм реального сектора, рост государственного долга отдельных стран и т.п.);

5) интернационализация экономик мира приводит к либерализации международных потоков капитала, сокращению сегментации национальных финансовых рынков, увеличению транзакций в зонах, которые слабо регулируются, переходу к политике плавающих валютных курсов, а это усиливает тезис о дивергенции реального и финансового секторов экономики.

В настоящее время происходит формирование современной гипотезы фрактальности, заложенной в работах Б. Мандельброта, на базе которой следует расширять методологическую базу исследования взаимодействия финансового и реального секторов экономики. В отношении этих процессов такая гипотеза проявляется в следующем:

во-первых, финансовый и реальный сектора экономики являются дихотомией «фрактал – квазифрактал». Финансовые учреждения относятся к фракталу на том основании, что когда меняется масштаб каждого из них, то получается только уменьшенная или увеличенная копия этого объекта, при этом основные их характеристики и присущие им функции не меняются. Реальный сектор и его учреждения следует рассматривать как квазифрактал, который отличается от идеальных абстрактных фракталов неполнотой и неточностью повторений структуры, при этом на некотором масштабе фрактальная структура объекта исчезает (например, так трансформируется производственная деятельность малого предприятия в хозяйственную деятельность семьи и индивида);

во-вторых, механизм самоподобия реального сектора экономики как квазифрактала свидетельствует о размывании границ фирм и предприятий в институциональном плане, что чаще проявляется в производстве продукции не конкретным, а интегрированным производителем. Продукты институтов финансового сектора всегда являются персонифицированными и продаются конкретным учреждением в определенных строгих рамках организации его деятельности;

в-третьих, для финансового сектора характерен быстрый оборот капитала: если скорость оборота капитала в реальном секторе определяется технологией производства и временем на реализацию продукции, то скорость оборота активов в финансовом секторе задается частотой изменения финансовых рынков и способностью повлиять на решение относительно структуры портфеля и скорости принятия решений. Эмпирическим проявлением сверхбыстрого оборота является доминирование краткосрочных форм финансирования. Реальный сектор, в отличие от финансового, всегда чувствует необходимость долгосрочного планирования и характеризуется длительным периодом производственного процесса. Также воспроизведение учреждений финансового сектора происходит гораздо быстрее и с меньшими транзакционными издержками, а воссоздание или создание нового производства в реальном секторе связано со значительными затратами, в т.ч. и транзакционными.

Таким образом, применение гипотезы фрактальности финансового и реального секторов экономики позволяет подтвердить объективность их дивергенции в современных условиях. Вопросы противо-

речий финансового и реального секторов заключаются в том, что сектора зависимы друг от друга, одни экономико-политические процессы оказывают влияние на сближение этих секторов, а другие, как, например, то, что длительная рецессия развитых стран привела к неостребованности капитала в реальном секторе, его перенакоплению и, как следствие, перенаправлению в финансовый сектор [6], подтверждают постепенный разрыв между секторами. Важность развития финансовых инноваций, позволяющих сделать процесс финансовой деятельности более прозрачным, может стать одним из направлений оптимизации отношений финансового и реального секторов.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. *Баргесов Г.Г.* Тенденции взаимодействия финансового и реального секторов экономики. Саратов, 2010. 181 с.
2. *Костин К.Б., Березовская А.А.* Современное состояние и перспективы развития мирового электронного бизнеса // Российское предпринимательство. 2017. Том 18. № 24. С. 4071-4086.
3. Повышение эффективности взаимодействия банковского и реального секторов экономики в условиях глобализации и евроинтеграции: монография / под ред. О. И. Барановского. К.: УБД НБУ, 2010.
4. *Пишук Б.И.* Финансовая стабильность: сущность и особенности проявления // Вестник СевГТУ. 2013. Вып. 138: Экономика и финансы. С. 91-96.
5. *Руденко Н.И.* Теоретические аспекты взаимодействия финансового и реального секторов экономики // Вестник Университета банковского дела. 2017. № 1 (28).
6. Философия хозяйства. Альманах Центра общественных наук и экономического факультета МГУ им. М.В. Ломоносова. 2013. № 3. 304 с.
7. *Khalil M.A., Chairisawatsuk S.* Relationship Between Financial and Real Sectors: Implications for Stable Economic Development (Evidence from Thailand) // International Journal of Economics and Finance. 2018. Vol. 10. № 6. P. 204-217.
8. *Menkhoff L.* Financial Market Drift: Decoupling of the Financial Sector from the Real Economy? Berlin: Springer, 2001.

## НЕОБХОДИМОСТЬ ПОВЫШЕНИЯ КАЧЕСТВА ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА НА СЕЛЬСКИХ ТЕРРИТОРИЯХ

**Аннотация.** В работе рассматриваются процессы реформирования отечественной экономики, приведшие к изменениям жизни на селе. Появились новые формы ведения сельского хозяйства: агрохолдинги, фермерские хозяйства. Все это привело к вычленению конкурентоспособных сельхозпроизводителей и возникновению открытой и скрытой безработицы на селе. Одним из направлений государственной политики должно стать создание благоприятных условий развития села. Для этого необходимо принять комплекс мер: регулирование земельных отношений, регулирование объемов производства, регулирование охраны окружающей среды, регулирование страхования, регулирование кредитования и т.д.

**Ключевые слова.** Человеческий капитал, село, интеллектуальный капитал, организационный капитал, национальное богатство, аграрное образование.

Kononova K.O.

## THE NEED FOR IMPROVING THE QUALITY OF HUMAN CAPITAL IN RURAL TERRITORIES

**Abstract.** The paper addresses the issues of reforming the domestic economy leading to changes in life in the countryside. New forms of agriculture appeared: agricultural holdings, farms. All this led to the isolation of competitive agricultural producers and the emergence of open and hidden unemployment in the countryside. One of the directions of state policy should be the creation of favorable conditions for rural development. For this, it is necessary to take a whole range of measures: regulation of land relations, regulation of production volumes, regulation of environmental protection, regulation of insurance, regulation of credit.

**Keywords.** Human capital, village, intellectual capital, organizational capital, national wealth, agricultural education.

Отечественная и зарубежная научно-прикладная литература в области человеческого капитала состоит в целом из двух направлений работ, первое целиком посвящено теоретическому осмыслению человеческого капитала, а второе освещает вопросы его оперативного управления на различных уровнях и индикативное оценивание. К первому направлению относятся работы известных ученых, представителей неоклассической школы 50-х – 80-х годов прошлого столетия (Б.Л. Хансен, С. Кузнец, Д. Минц, Г. Беккер) и их последователей в 80-х и 90-х годах (Р. Смит, Р. Эренберг, Ф. Уэлч). В развитие современной теории человеческого капитала внесли вклад такие ученые как, И. Фишер, М. Гроссман, Дж. Кендрик и др. Обсуждение концепций и понятий возникло довольно давно и на сегодняшний момент времени оно значительно расширило свои рамки.

Если ранее трактовка «человеческий капитал» включала преимущественно сферу образования, то в прошествии времени туда были включены воспитание, искусство, культура, здоровье, позже были

---

ГРНТИ 68.75.01

© Кононова К.О., 2019

Ксения Олеговна Кононова – аспирант Северо-Западного научно-исследовательского института экономики и организации сельского хозяйства.

Контактные данные для связи с автором: 198260, Санкт-Петербург, Стойкости ул., 14, (Russia, St. Petersburg, Stoikosti str., 14). Тел.: 8 (905) 215-30-15. E-mail: nesksu@gmail.com.

Статья поступила в редакцию 13.03.2019.

добавлены такие сферы как миграция, качество жизни и безопасность. Исходя из этого, можно дать классификацию трактовок по охвату считающихся релевантными сфер. Несмотря на то, что формирование теории шло от низкого уровня к высокому, от индивидуального человеческого капитала к организационному, наш анализ российской и зарубежной литературы показал, что исследователи не пришли к согласованности подходов к данному понятию.

В настоящее время в практике и теории реализации человеческого капитала принято различать корпоративный, национальный и индивидуальный человеческий капитал. Под «индивидуальным» человеческим капиталом понимают запас профессиональных навыков и знаний, которые позволяют получить дополнительный доход. «Корпоративный» человеческий капитал – это аккумулируемый компанией специальный и особенный интеллектуальный капитал, а также интеллектуальные и управленческие технологии. В свою очередь «национальный» человеческий капитал – это инновационные трудовые ресурсы, интеллектуальный капитал, инновационная доля национального богатства.

Взаимоотношения аграрного бизнеса и общества в последнее время сильно обострились и порождают целый ряд проблем в сфере человеческой жизнедеятельности. В этой связи, именно в концепцию устойчивого развития сельхозпроизводителей добавлена социальная составляющая. Реформирование отечественной экономики привело к изменениям жизни на селе. Появились новые формы ведения сельского хозяйства: агрохолдинги, фермерские хозяйства. Все это привело к вычленению конкурентоспособных сельхозпроизводителей и возникновению открытой и скрытой безработицы на селе. Правительства государств мира пытаются побороть нищету, сотни неправительственных организаций собирают средства, чтобы оказать медицинскую помощь и накормить голодных детей. Международный валютный фонд и Всемирный банк принимают целый комплекс мер по борьбе с бедностью.

Практически во всех государствах с развитой рыночной экономикой сельскохозяйственная отрасль субсидируется или дотируется. Например, в США на 40%, в Японии на 80%, Финляндии на 70%. К большому сожалению, в России отчисляется на сельское хозяйство всего 2,2% от ВВП [4]. На селе, как и во всем обществе, существенно возросла роль власти и бизнеса. Как показывает практика, их интересы в этом сегменте расходятся. К счастью, существует основа, ради которой им приходится находить общий язык. Это человеческий капитал. Его развитие и сохранение отвечает интересам и бизнеса, и власти. В этой связи, человеческий капитал является объектом взаимодействия и, в то же время, третьим субъектом активной деятельности на сельских территориях.

К четвертому субъекту относится само общество. Подолинский С.А. раскрыл взаимодействие между объектом и субъектом. В данном случае речь идет, с одной стороны, о распределении – производной от энергии как объекта элемента системы [3]. Если посмотреть с другой стороны, то исследуется труд, как производная от человека. Место индивидуума, как ключевого фактора в обеспечении устойчивого развития аграрного сектора, показано на рисунке 1. Из этого следует, что ключевая социальная и экономическая проблема общества – состояние человеческого капитала, обеспечение его развития. Отличительной особенностью человеческого капитала от других видов капитала является то, что он неотделим от человека. Физический капитал – это ресурсы, воспроизводимые финансовые и материальные активы. Человеческий капитал дает «чистую» заработную плату и складывается из одностороннего труда. Стоимость человеческого капитала в XXI веке представлена на рисунке 2.

Можно рассчитать стоимость человеческого капитала (ЧК) разными способами: затратным подходом, количеством инвестиций, методом дисконтирования и т.д. С помощью затратного подхода исследователи Всемирного банка определили стоимость человеческого капитала. К началу XXI века она составила в США 77% национального богатства или 95 трлн долларов и 26% мирового итога стоимости ЧК. Для Бразилии стоимость ЧК составила 74% национального богатства или 9 трлн долларов, 2% мирового итога и 9% к уровню США. В Китае эти показатели были равны 77% национального богатства, 25 трлн долларов, 7% мирового итога ЧК и 26% к уровню США. Для России – это 50% национального богатства, 30 трлн долларов, 8% и 32%. Для Индии – 58% национального богатства, 7 трлн долларов, 2% и 7% соответственно [2].

По данным соцопросов Всероссийского НИИ экономики сельского хозяйства, около 50% молодежи сельского хозяйства задумываются об отъезде из родного посёлка или села. Основной причиной этого является невысокий уровень заработной платы на селе. Он составляет около 50% от среднероссийского показателя. Крайне острой остается проблема бедности. За её чертой проживают почти 17%

сельчан. Также сокращается число медицинских учреждений. Они территориально доступны только для 50% сельского населения. Исходя из этого, можно констатировать, что снижение качества сельской жизни, бедность, обеднение культуры села, приводят к снижению человеческого капитала. Выпускники аграрных ВУЗов не желают работать и жить на селе. Нарушается зависимость между доходом, качеством образования и положением в обществе.



Рис. 1. Сущность человеческого капитала (составлено автором)

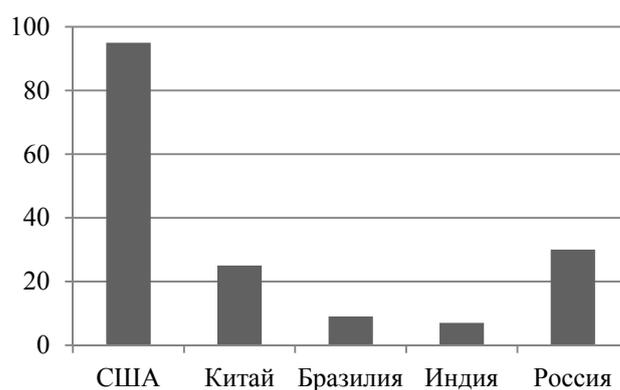


Рис. 2. Стоимость человеческого капитала в странах мира (в трлн. долл)

Специалисты аграрных университетов пытаются себя реализовать за пределами их профессии, и поэтому государство обязано создавать условия для работы и жизни на селе. Молодой специалист, работающий в сельской местности, должен обладать большими возможностями по внедрению новшеств, в свою очередь это будет способствовать повышению эффективности хозяйствующих субъек-

тов аграрной экономики. Высокие требования к квалификации предъявляются даже к рядовым труженникам. Чем больше опыт работы на современном производстве и выше знания, тем выше стоимость специалиста. В настоящее время компании значительно чаще предпочитают молодость опыту. Из этого следует, что хозяйствующий субъект, который инвестирует свои средства в повышение квалификации и образование, должен рассчитывать на повышение эффективности производства.

В этой связи, государство получает экономический рост в агропромышленном комплексе, обеспечивая устойчивое развитие села [1]. К сожалению, воспроизводство человеческого капитала невозможно без вложений. Поэтому одним из направлений государственной политики должно стать создание благоприятных условий развития села. Для этого необходимо принять целый комплекс мер: регулирование земельных отношений, регулирование объемов производства, регулирование охраны окружающей среды, регулирование страхования, регулирование кредитования и т.д. Между социальным и экономическим развитием безусловно существует тесная взаимосвязь. Однако не всегда экономические успехи могут трансформироваться в улучшение жизни.

Высокий уровень здравоохранения и образования на селе обеспечивает не только общественные выгоды, но и частные. Здоровые и образованные люди принимают правильные решения и легче решают поставленные задачи. Устойчивое развитие будет успешно осуществляться в том случае, если будут изменены ценностные ориентации в сторону формирования чувства хозяина. Ключевым механизмом таких изменений станет становление новой системы аграрного образования, выполняющей функцию подготовки крестьянина и социальную функцию передачи знаний.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. *Вартанова М.Л.* Необходимость поддержания устойчивого функционирования национальных продовольственных рынков в современных условиях // Российское предпринимательство. 2017. № 8. С. 1353-1370.
2. *Нестеров Л., Аширова Г.* Национальное богатство и человеческий капитал // Вопросы экономики. 2003. № 2.
3. *Подолинский С.А.* Труд человека и его отношение к распределению энергии. М., 2005. 160 с.
4. *Сысоев А.М., Вороновская Е.В.* Сельскохозяйственная деятельность в обеспечении устойчивого развития аграрного сектора экономики. СПб. – Пушкин, 2012. 260 с.

## ЦИФРОВЫЕ КАНАЛЫ И МЕТОДЫ ПРОДВИЖЕНИЯ КОМПЛЕКСНЫХ ТУРИСТСКИХ УСЛУГ

**Аннотация.** *Цифровизация экономики стала одним из приоритетных направлений социально-экономического развития России, о чем свидетельствуют соответствующие законопроекты и программы, касающиеся развития сферы информационных технологий. Данные положения основываются на многих факторах, к которым относится стремительный рост значимости интернета в рамках взаимоотношений «продавец-покупатель». Так как туризм выступает одним из важнейших стратегических направлений развития экономики России, появляется острая необходимость адаптировать современные туристские предприятия к формату качественной и компетентной работы с цифровыми активами, в том числе в аспекте продвижения комплексных туристских услуг.*

**Ключевые слова.** *Цифровые каналы продвижения, цифровые методы продвижения, продвижение в поисковых системах, продвижение в социальных сетях, мобильные каналы продвижения.*

Ozimina L.A.

## DIGITAL CHANNELS AND METHODS FOR PROMOTION OF COMPLEX TOURISM SERVICES

**Abstract.** *The growth of digital economy has become one of the prioritized areas of social and economic development of Russian Federation. This is consolidated in relevant bills and programs related to the development of Information Technologies. Priority of this direction is based on many economic and social factors including the rapidly growing importance of the Internet in the “seller-buyer” interaction. Since tourism is one of the most significant strategical directions of Russian economic development there is an essential need to adapt modern tourism companies to the format of high-quality and well-qualified work with digital assets including the aspect of complex tourist services promotion.*

**Keywords.** *Channels of digital promotion, methods of digital promotion, promotion in search engines, promotion in social networks, mobile promotion channels.*

### Введение

В связи с активным развитием цифровизации современного общества, цифровые каналы и средства связи давно были признаны мощными инструментами, которые могут быть эффективно использованы в социальных, экономической и любых других целях. Сейчас практически все компании любой отрасли и сферы деятельности располагают определенными онлайн активами, которые они используют для продвижения бизнеса, которые зачастую являются их визитной карточкой на просторах интернета. Данная статья рассматривает цифровые каналы и методы продвижения в аспекте их использования для развития сферы комплексных туристских услуг.

---

ГРНТИ 71.37.75

© Озими́на Л. А., 2019

Любовь Анатольевна Озими́на – аспирантка Санкт-Петербургского государственного экономического университета.

Контактные данные для связи с автором: 191023, Санкт-Петербург, Садовая ул., д. 21 (Russia, St. Petersburg, Sadovaya str., 21). Тел.: +7 (921) 407 89 14. E-mail: ozimina.lyubov@gmail.com.

Статья поступила в редакцию 12.03.2019.

*Продвижение. Общая характеристика*

Продвижение в контексте маркетинга является одним из базовых элементов маркетингового комплекса (маркетинг-микса), включающего в себя четыре базовые составляющие: продукт, цену, место и продвижение. В маркетинге продвижение подразумевает под собой любой тип маркетинговой коммуникации, используемый для информирования или убеждения целевой аудитории о достоинствах продукта, предоставляемого продавцом. Целью продвижения может являться осведомление о бренде, увеличение продаж, повышение лояльности к бренду др. Традиционно продвижение включает в себя такие виды коммуникаций, как реклама, связи с общественностью, стимулирование сбыта, прямой маркетинг и личная продажа, при этом разные авторы могут по-своему дорабатывать данный перечень, объединяя представленные методы или выделяя их в отдельную категорию [4].

Реклама является неличной формой продвижения, так как компании обычно неизвестно, получено ли ее сообщение покупателем, насколько привлекло данное сообщение внимание покупателя, что понял покупатель о продвигаемом продукте и т.д. Реклама является очень простой, но дорогой формой продвижения, чьи каналы и форматы могут очень различаться в зависимости от типа продукта, целевой аудитории и других параметров. Сейчас существует множество рекламных форматов: наружная реклама (рекламные щиты, реклама на транспорте и т.п.), внутренняя реклама (вокзалы, торговые центры и т.п.), реклама на радио и телевидении, реклама в прессе. Особый пласт представляет реклама в интернете (текстовая, баннерная реклама и др.), о которой мы поговорим ниже в настоящей статье.

Связи с общественностью (PR – Public Relationship) – это метод продвижения, целью которого является проработка имиджа компании в глазах ее текущих, потенциальных покупателей и, если требуется, в глазах остальной общественности. Такой метод обычно функционирует через СМИ или иные средства связи с большими пластами населения. К данному методу продвижения обычно относятся выступления, семинары, публикации, спонсорская деятельность и другое.

Стимулирование сбыта представляет из себя ряд методов, направленных на стимулирование покупки продукта. К методу стимулирования обычно относят скидки, розыгрыши, купоны со скидкой на товар, приобретение одного из товаров бесплатно при покупке нескольких товаров одновременно и др. Данный метод, как правило, несет скрытые издержки. Обычно стимулирование сбыта используется для увеличения продаж и нередко на стадии снижения продаж продукта. Обычно этот вид продвижения эффективен на протяжении недолгого срока и не приводит к долгосрочным отношениям между компанией и покупателем.

Прямой маркетинг представляет из себя прямую коммуникацию с конкретным покупателем с целью напоминания о продукте, а также его продвижения или продажи. К прямому маркетингу относят почтовую рассылку каталогов, связь с покупателем по телефону, телемагазины, промо-письма, sms-рассылки и др. Этот способ продвижения является достаточно эффективным, так как может способствовать увеличению продаж или привлечению новых клиентов, а также позволяет достаточно точно оценивать результаты

Личная продажа подразумевает презентацию продукта с целью его продажи при непосредственном контакте между продавцом и покупателем. Такой метод считается одним из самых эффективных видов продвижения, так как продавец может чувствовать потребности покупателя и в режиме реального времени корректировать ход переговоров, чтобы удовлетворить эти потребности. В качестве примера применения данного метода можно упомянуть торговые презентации, деловые встречи, промышленные выставки, ярмарки и др. Наиболее эффективно данный метод проявляет себя в B2B (Business-to-Business) сфере и является достаточно дорогим, так как подразумевает издержки на обучение и оплату труда торговых представителей, представительские расходы и другие затраты.

В контексте цифровизации можно выделить каналы продвижения, которые представляют из себя источники трафика (потока) целевой аудитории на определенный интернет-источник, который продавец использует для продвижения своего продукта. Ниже представлены характеристики и описаны особенности функционирования цифровых каналов, которые используются для цифрового продвижения продукта и могут быть успешно использованы в продвижении комплексных туристских услуг с учетом специфики самого продукта и целевой аудитории [3].

### *Цифровые каналы продвижения и их характеристики*

Цифровые инструменты продвижения представляют из себя огромный пласт разнообразных функционалов, которые дают возможность использовать более одного метода продвижения в рамках одного канала. Данные инструменты могут доносить нужную информацию до потенциального клиента как платными, так и относительно бесплатными способами. Платность подразумевает регулярную оплату, фиксированную или сдельную, за использование того или иного инструмента продвижения. Относительная бесплатность подразумевает то, что продавец осуществляет продвижение через данный инструмент без обязательных оплат для поддержания функционала продвижения в рамках этого инструмента. Но, продавцу, так или иначе, приходится затрачивать временные и – возможно – финансовые ресурсы при использовании бесплатных инструментов для того, чтобы обеспечить эффективную работу [1]. Далее рассмотрим эти инструменты более детально:

1. Системы интернет-поиска. Данный канал продвижения является важнейшим в комплексе продвижения посредством цифровых каналов связи. Здесь ключевым активом выступаем официальный web-сайт компании, наличие которого не только успокаивает интернет-пользователя, что компания реально существует, но и дает возможность познакомиться с ее продукцией, миссией, связаться с представителями и мн. др. Web-сайт – одна или несколько общедоступных взаимосвязанных веб-страниц, которые используют одно доменное имя. Web-сайты могут создаваться и поддерживаться отдельным лицом или организацией для различных целей.

Продвижение в рамках поисковых систем включает в себя как платные, так и бесплатные способы продвижения. Когда речь идет о продвижении продуктов с помощью данного инструмента, речь в первую очередь идет о качественной поисковой оптимизации, которая позволяет выводить сайт в топ выдачи по тому или иному поисковому запросу. Поисковая оптимизация (Search Engine Optimization, SEO) – это комплекс мер по технической настройке сайта, а также по проработке его содержания и удобства с целью идентификации сайта поисковыми роботами для повышения его позиции в выдаче поисковых систем по определенным запросам пользователей. С точки зрения внутренней, технической, оптимизации сайт должен содержать в своем коде определенные элементы, которые позволят роботу поисковой системы индексировать сайт по тем или иным характеристикам для дальнейшей выдачи в поисковых запросах. С точки зрения содержания и удобства использования сайта берется в расчет удобство навигации по сайту, интуитивно понятный дизайн, оригинальность текстов с учетом определенных ключевых слов, логичное расположение информации, соответствие разделов сайта определенной тематике и др. С точки зрения внешней оптимизации, на позиции сайта в поиске влияет то, какие сайты, в каком количестве и по какой тематике ссылаются на продвигаемый сайт. Если у ссылающихся сайтов хорошая репутация с точки зрения оценки поискового робота, это положительным образом влияет на выдачу продвигаемого сайта на странице поиска. Данные способы продвижения в поисковых системах могут быть как платные, так и относительно бесплатные.

Что касается платных методов продвижения сайта в поисковых сетях, необходимо выделить такой способ продвижения, как контекстная поисковая реклама, которая на платной основе позволяет выводить сайты в топ поисковой выдачи, тем самым давая возможность интернет-пользователю узнать о компании и познакомиться с ее продукцией. Инструменты, используемые для такого продвижения, обычно встроены в те поисковые системы, в которых планируется продвигать продукт. Из известных инструментов подобного рода можно назвать Яндекс Метрика и Google AdWords. Сфера туристских услуг отличается очень высокой конкуренцией. Это неизбежно влияет и на конкуренцию среди сайтов тур-операторов в рамках ранжирования в выдаче интернет поиска. Более того, для тур-оператора, который является производителем такого «эстетического» продукта, как тур-услуга, очень важно эффективно-подавать информацию, особенно в рамках интернета, откуда сейчас приходит большинство покупателей. Сайт в этом случае занимает первое место по необходимости качественной проработки;

2. Партнерские web-ресурсы. Это сторонние web-ресурсы, или те же сайты в виде коммерческих, информационных сайтов, блогов, форумов, интернет-магазинов и др., которые принадлежат не продавцу, а сторонней организации или физическому лицу. Данные ресурсы можно использовать в целях продвижения, размещая там информацию о своем продукте на платной основе. Такая информация может быть подана в виде баннеров, текстовых объявлений, видео и других видов коммуникаций. Как правило, администраторы сайтов размещают стороннее объявления на месяц за какую-то фиксированную сумму, и объявление показывается в определенном блоке или блоках и может чередоваться с

объявлениями других продавцов. Например, если рассматривать продвижение экскурсионных услуг, объявления экскурсионного бюро могут отображаться на сайте конгрессно-выставочного центра перед организацией выставки. Или реклама об экскурсионном обслуживании в конкретном городе может присутствовать на сайте определенного отеля в этом же городе;

3. Сайты-агрегаторы. В отдельную категорию стоит выделить сайты-агрегаторы. Сайт агрегатор – это web-сайт, в рамках которого компилируются данные, собранные из различных интернет-источников. Обычно контент на таких сайтах посвящен определенным тематикам и классифицируется на основе соответствующих ключевых слов и фраз. Сайт-агрегатор, как правило, имеет внутренний поиск, с помощью которого интернет-пользователи могут находить нужную информацию в рамках данного агрегатора. Для продвижения тур-продуктов такие сайты-агрегаторы играют значительную роль, добавляя не только вес в онлайн-присутствие бренда, но и генерируя продажи. К таким сайтам-агрегаторам можно отнести, например, сайты для покупки авиабилетов (skyscanner, tutu.ru и др.), сайты для бронирования гостиниц (booking.com, trivago.com и др.), сайты-агрегаторы туров (level.travel, tourvisor.ru и др.) и другие платформы, которые агрегируют продукты самых различных типов. Презентация продукта на таких сайтах-агрегаторах может осуществляться как на платной, так и на бесплатной основе в зависимости от тематики агрегатора, типа продвигаемого продукта и других критериев;

4. Социальные сети. Социальная сеть – это сайт, контент на котором создается самим пользователем в виде текстов, фото и видеоматериалов, которые данный пользователь размещает в рамках своего профиля, а также профилей в рамках данного сайта. Установление связей между пользователями образует сеть, откуда и происходит название подобного рода сайтов. Социальные сети могут быть посвящены различным целям, например, знакомству, дружбе, установлению партнерских и профессиональных взаимоотношений и др.

При продвижении в рамках социальной сети первостепенную роль играет тип и содержание контента, который обеспечивает лояльность нужной целевой аудитории. Для поддержания взаимодействия аудитории с опубликованным контентом существует целый ряд бесплатных инструментов. Например, внутренний поисковый робот, который помогает найти нужное сообщество или страницу в рамках данной социальной сети. Хэштеги служат для поиска контента по тематическому признаку. Разнообразие видов контента позволяет предоставлять целевой аудитории информацию в виде документов, фото- и видео-формата. В группах или на страницах компании есть возможность размещения продуктов в виде определенного меню, а также организации интернет-магазина. Разнообразие и масштаб функционала различных социальных сетей может значительно отличаться.

Функционал платного продвижения в социальных сетях, пожалуй, самый разнообразный и многофункциональный. Сюда можно отнести такие способы продвижения контента, как «накрутка» подписчиков, покупка «лайков» и организация «репостов» через специальные биржи и сервисы, а также платное размещение рекламных постов и организация конкурсов в сообществах или на личных страницах с большим количеством подписчиков. К отдельному виду платного продвижения относится таргетированная или целевая реклама, которая основывается на направленности рекламного объявления на того или иного интернет-пользователя в зависимости от его демографических, экономических, поведенческих и других характеристик.

В любой B2C (Business-to-Consumer) сфере важно прямое взаимодействие с покупателем. В контексте продвижения тур-продуктов, социальные сети могут служить отличной площадкой для объединения потенциальных покупателей компании, удержания и развития отношений с текущими покупателями в режиме реального времени, а также вовлечения покупателей в постоянное взаимодействие с брендом. Более того, платные рекламные инструменты дают возможность продавать туры или организовывать различные акции прямо в рамках текущей социальной сети;

5. Видео-хостинги. Видео-хостинг представляет из себя онлайн платформу, которая позволяет интернет-пользователям загружать, хранить и редактировать видео контент с помощью использования функциональных инструментов, которыми обладает данная платформа. Тип загружаемого контента может обладать развлекательным или информативным характером. На видео-хостингах предоставлен широкий спектр инструментов для продвижения продуктов, начиная от создания собственного канала для размещения видео-роликов до размещения рекламного контента в рамках чужих видео роликов.

Некоторые примеры видео-контента с целью получения органического трафика включают в себя практические руководства, записи конференций, видеопрезентации, отраслевые и профессиональные обзоры и новости, обучающие лекции и др. Видеопродвижение также включает платную рекламу (видео-ролики, баннеры и др.), размещенную в рамках транслируемого видео и используемую для привлечения платного трафика на сайт и/или другие онлайн активы компании. Здесь существуют многочисленные форматы, которые включают видео-ролики, транслируемые в начале, в середине или в конце показа главного видео-ролика, а также текстово-графическую рекламу, которая демонстрируется интернет-пользователю в окне плеера во время трансляции видео. Здесь также стоит упомянуть сайты меда-компаний, основная деятельность которых заключается в трансляции видео. Эти сайты также могут служить эффективными площадками для видео-продвижения, предоставляя возможность транслировать рекламу во время просмотра размещенных у них видео.

Важно надо отметить, что видео-реклама может воспроизводиться в рамках трансляции не только на видео-хостингах. Рекламные ролики могут демонстрироваться и на сторонних web-ресурсах – новостных сайтах, блогах и любых других платформах. Но здесь уже речь идет скорее о формате продвижения через каналы сторонних ресурсов, при этом рекламный контент будет иметь видеоформат. Туризм – эстетический продукт, при продвижении которого визуализация крайне важна. При использовании качественного видеоролика в продвижении своих продуктов, тур-оператор может гораздо быстрее и эффективнее превратить своего потенциального покупателя в реального, а также удерживать его в течении долгого времени;

6. Рекламные сети. Это платформы, которые являются посредником между продавцом и вебмастером (владельцем сайта, сообщества в социальной сети и др.), который хочет рекламировать продукт продавца на своем онлайн ресурсе. Принцип работы рекламной сети основывается на объеме показов рекламного сообщения об определенном продукте на определенном источнике трафика (блоге, сайте, форуме и т.д.). В качестве примера рекламной сети можно привести Рекламную Сеть Яндекс, которая объединяет в себе огромное количество сайтов различных тематик и особенностей, на основании которых определяется какой продукт на каком сайте будет демонстрироваться.

Еще один пример рекламной сети, это сеть myTarget, которая представляет из себя платформу для размещения рекламы на проектах компании Mail.ru Group. Площадки, на которых показываются объявления, включают социальные сети Одноклассники, Мой Мир, ВКонтакте, а также такие проекты, как HeadHunter и Pandao. Для продвижения туристских продуктов рекламные сети могут быть очень эффективным инструментом за счет огромного охвата аудитории, а также возможности детализировать рекламные компании за счет встроенных инструментов таргетинга [4];

7. Мобильные каналы продвижения. В рамках мобильного продвижения следует выделить два подхода относительно функциональной составляющей данного канала связи. Первый подход подразумевает, что данный канал продвижения дублирует по своему содержанию все вышеперечисленные каналы, являясь неким отражением web-версии. Следовательно, могут быть применимы все те же способы и инструменты продвижения, которые будут использованы с учетом нюансов, свойственных мобильному формату. Например, официальные web-сайты должны быть обязательно адаптированы под мобильные версии для удобства использования сайта на смартфоне или планшете. Или, если продавцу необходимо прорекламировать свое мобильное приложение, при настройке таргетированной рекламы можно задать параметр, который будет обеспечивать показ рекламы только на мобильных устройствах.

Второй подход заключается в использовании инструментов, которые являются исключительно мобильными по своей природе. Здесь отдельный пласт представляют мобильные мессенджеры – мобильные приложения, используемые для обмена мгновенными сообщениями, фотографиями, видео, аудио, а также для ведения групповых чатов. Мессенджеры могут быть использованы как социальные сети с точки зрения поддержания взаимосвязи с покупателем, или могут быть задействованы как каналы для платной рассылки рекламных сообщений.

Еще одним важным каналом мобильного продвижения являются мобильные приложения. В современном мире мобильное приложение является почти необходимым цифровым активом любой крупной компании, так как предоставляет покупателю наиболее удобный способ взаимодействия с продуктом компании. Также стоит указать, что мобильные приложения сами по себе могут являться площадкой для продвижения продуктов, которые не относятся к данному приложению. Например,

производящему поиск рейса в приложении SkyScanner пользователю может демонстрироваться реклама отеля или экскурсии в дестинации, к которой относится запрос на рейс.

Помимо указанных методов, можно также упомянуть такие способы продвижения как автодозвон, SMS-рассылка, USSD-функционал, которые особенно широко используются банками, мобильными операторами и другими производителями массовых интеллектуальных продуктов. Данные инструменты следует рассматривать более подробно в отдельной статье, поэтому предлагается остановиться на представленном кратком перечислении [2].

#### *Выводы*

Разнообразие способов и инструментов продвижения, применяемых в рамках различных цифровых каналов, довольно обширно. Это позволяет разрабатывать многочисленные стратегии продвижения практически любых продуктов, используя различные комбинации этих инструментов. На сегодня можно выделить несколько основных каналов, используемых продавцами: поисковые системы, партнерские web-ресурсы, сайты-агрегаторы, социальные сети, видео-хостинги, рекламные сети и мобильные каналы продвижения. В рамках каждого метода существуют платные и бесплатные инструменты. Целесообразность использования того или иного канала продвижения в первую очередь определяется тем, насколько плотно там сосредоточена целевая аудитория продавца, что, в свою очередь, будет определять методы продвижения продукта. Внутри каждого метода может быть также представлена определенная классификация по тем или иным признакам. Более того, можно классифицировать сами инструменты в зависимости от их функциональных характеристик, но это уже выходит за рамки настоящей статьи.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. *Новикова К.В., Медведева Э.А., Старатович А.С.* Интернет-маркетинг и электронная коммерция, 2013.
2. *Stokes R.* eMarketing. The essential guide to marketing in a digital world, 2018.
3. *Kotler P., Keller K.L.* Marketing management, 2012.
4. *Kotler P., Armstrong G.* Principles of Marketing, 2011.

## ПРИМЕНЕНИЕ ТЕХНОЛОГИИ БЛОКЧЕЙН В БАНКОВСКОМ БИЗНЕСЕ: СТРАТЕГИЧЕСКИЙ АСПЕКТ

**Аннотация.** В рамках данной статьи рассматриваются перспективы внедрения технологии блокчейн в банковский сектор, а также прогнозируемые последствия такого внедрения в краткосрочном и долгосрочном периодах. Автором выделены основные факторы, которые обуславливают степень и сроки проникновения блокчейн-решений в банковское дело, а также приведены основные типы стратегий участников банковского рынка, реализуемые в вопросах разработки и применения блокчейн-решений.

**Ключевые слова.** Банковская деятельность, банковская отрасль, цифровая экономика, цифровизация, блокчейн, распределенный реестр, модификации блокчейна, стратегии, блокчейн-решения, внедрение технологии блокчейн.

Popov N.V.

## BLOCKCHAIN TECHNOLOGY APPLICATION IN BANKING: STRATEGIC ASPECT

**Abstract.** In this article prospects of blockchain introduction in banking and also projective implications of such introduction in shorterterm and longerterm periods are reviewed. Key factors, that condition degree and term of blockchain-solutions penetration into banking, are found out by the author, and also basic types of banking sector participants' strategies, that are used in questions of developing and application of blockchain-solutions, are distinguished.

**Keywords.** Banking, banking sector, digital economy, digitalization, blockchain, distributed registry, blockchain modification, strategies, blockchain-solutions, blockchain technology introduction.

Современный этап развития экономики характеризуется наличием ряда тенденций, одной из которых является цифровизация отношений между экономическими субъектами. Основой цифровизации становятся возможности, предоставляемые участникам экономической деятельности новыми технологиями, одной из которых является технология распределенного реестра, или блокчейн. Именно о перспективах применения технологии блочной цепи в банковском бизнесе и пойдет речь в данной статье. На сегодняшний день вопросы, связанные с исследованием возможностей и перспектив применения блокчейна банками и другими финансовыми институтами являются весьма актуальными. Потенциальные области приложения блокчейна уже сейчас поражают своим разнообразием, а предполагаемые бенефиты от его встраивания в современную финансовую архитектуру обуславливают неподдельный интерес к технологии со стороны представителей финансового рынка и способствуют организации всесторонних исследований блокчейна. В последние годы были созданы сразу несколько ассоциаций и консорциумов по изучению блокчейна, членами которых являются банки и другие финансовые институты. Так, например, в России была создана Ассоциация «ФинТех», одним из направлений деятельности которой является исследование и развитие технологий распределенного реестра, а

---

ГРНТИ 06.73.55

© Попов Н.В., 2019.

Николай Вадимович Попов – аспирант Санкт-Петербургского государственного экономического университета. Контактные данные для связи с автором: 191023, Санкт-Петербург, Садовая ул., д. 21 (Russia, St. Petersburg, Sadovaya str., 21). Тел.: 8 (981) 883-57-86. E-mail: nprostohuk@gmail.com.

Статья поступила в редакцию 25.02.2019.

участниками которой являются такие крупные игроки российского банковского рынка, как Банк ВТБ (ПАО), ПАО Сбербанк, АО АЛЬФА-БАНК, Газпромбанк (АО), а также Банк России.

Несмотря на активное обсуждение вопросов, связанных с применением технологии блокчейн, как представителями бизнес-сообщества, так и государственной власти, степень проработанности указанной проблематики российскими и зарубежными авторами невысока, что в свою очередь повышает значимость проведенного исследования. Среди работ зарубежных исследователей, схожих по тематике, можно выделить работы Б. Карсона, Дж. Романелли, П. Волш, А. Жумаева, В. Диллона, Д. Меткальфа, М. Хупера.

Целью данной работы ставится обозрение перспектив и стратегических аспектов внедрения технологии блокчейн в банковском бизнесе.

На сегодняшний день блокчейн является одной из наиболее обсуждаемых тем. Так, на прошедшем в 2018 году Всемирном Экономическом Форуме в Давосе технологии распределенного реестра было уделено немало внимания: обсуждались перспективные проекты, а также результаты проведенных исследований, согласно одному из которых к 2027 г. около 10% всемирного ВВП будут учтены с применением перспективной технологии [6]. Однако становится очевидным, что для достижения указанного показателя потребуется осуществить колоссальный объем работы по совершенствованию технологии и созданию необходимой инфраструктуры.

Несмотря на то, что с момента появления первого блокчейна прошло около 10 лет, технология все еще отличается своей незрелостью, а ее рынок только начинает свое развитие. Сам блокчейн неоднороден по своей структуре, сегодня можно выделить как минимум четыре его модификации [1] (см. рис. 1).

		Тип архитектуры в зависимости от прав участников	
		Инклюзивный	Эксклюзивный
Тип архитектуры в зависимости от доступности данных	Открытый	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Каждый может добавлять, читать, участвовать в обработке и записывать в блокчейн данные</li> <li>• Базируется на общедоступных серверах</li> <li>• Высокая анонимность</li> <li>• Низкая масштабируемость</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Каждый может добавлять и читать данные</li> <li>• Только определенный круг уполномоченных участников может вносить записи данных в блокчейн и участвовать в их обработке</li> <li>• Средняя степень масштабируемости</li> </ul>
	Закрытый	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Только уполномоченные участники могут добавлять, читать и записывать в блокчейн данные</li> <li>• Базируется на частных серверах</li> <li>• Высокая масштабируемость</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Только уполномоченные участники могут добавлять и читать данные</li> <li>• Только оператор сети может вносить записи данных в блокчейн и участвовать в их обработке</li> <li>• Очень высокая степень масштабируемости</li> </ul>

Рис. 1. Модификации блокчейна

Каждый тип архитектуры обладает своими преимуществами и своими недостатками. Однако внедрение технологии блокчейн в сферу бизнеса, в том числе и банковского, связывают с применением и дальнейшим ее совершенствованием закрытой, эксклюзивной модификации [2] в виду высокой

степени масштабируемости и ограниченного доступа к данным. При этом, по мнению аналитиков McKinsey [6], доминирующие игроки отрасли должны занять место операторов сети или выступить в качестве интегрирующей силы, которая объединит остальных игроков в единую систему, работающую на блокчейне.

Говоря о потенциальных последствиях внедрения блокчейна в ту или иную индустрию экономики, в целом принято выделять четыре ключевых направления влияния технологии на отрасль: сокращение издержек, прирост доходов, прирост капитала, социальный имидж. Следует отметить, что при успешном встраивании технологии распределенного реестра в архитектуру рынка финансовых услуг влияние будет наблюдаться по каждому из этих направлений, однако, согласно прогнозам аналитиков McKinsey [6] и Accenture consulting [5], в краткосрочной перспективе до 70% блокчейн-решений будут направлены на снижение издержек, в основном операционных. В долгосрочной же перспективе акцент сместится с оптимизации издержек на создание новой бизнес-модели с новыми каналами получения прибыли. При этом следует понимать, что обозначенные бенефиты от внедрения новой технологии в финансовом секторе, как и в любом другом, будут иметь место при успешном масштабировании блокчейн-решений.

На сегодняшний день можно выделить четыре ключевых фактора, которые определяют степень и сроки внедрения и распространения блокчейн-решений в той или иной отрасли:

- развитие самой технологии;
- цифровизация активов;
- стандарты и нормы регулирования;
- сотрудничество участников отрасли.

Безусловно, сама технология блокчейн еще находится на раннем этапе своего развития, поэтому для успешного встраивания в архитектуру банковского бизнеса необходимо решить ряд задач технического характера [7]: сконструировать блокчейн, в котором проблемы, связанные с достижением консенсуса, полномочиями участников, их стимулированием и пропускной способностью сети, а также другие, будут решены оптимальным способом.

Вторым фактором является возможность цифровизации активов, производимых и реализуемых отраслью. С этой точки зрения, следует отметить, что большинство продуктов, предлагаемых сегодня банками, отлично поддаются цифровизации, что положительным образом отражается на перспективах внедрения технологии распределенного реестра в указанной отрасли. Уже сегодня некоторые российские банки имеют опыт цифровизации продуктов. Так, например, в конце 2018 г. Банк ВТБ (ПАО) успешно выпустил цифровые банковские гарантии на базе платформы Мастерчейн [3].

Отсутствие общих стандартов и четко определенного порядка регулирования отношений между участниками блокчейна является на сегодняшний день одной из главных преград на пути его развития и встраивания в архитектуру отрасли. Однако, на наш взгляд, при наличии устойчивого спроса на реализацию блокчейн-решений, стимулируемого потенциальными бенефитами, указанная проблема в скором времени будет успешно разрешена. Схожей позиции придерживаются и аналитики McKinsey [7]. В роли разработчиков указанных стандартов и регламентов выступают либо крупные игроки рынка, в том числе их объединения (ассоциации), либо органы государственного регулирования. Следует отметить, что в ряде стран уже активно ведется работа в данном направлении. Так, в Австралии специальная организация по стандартизации (Standards Australia) в 2017 г. обозначила свою лидирующую позицию в вопросах разработки дорожной карты приоритетов и установления общепринятой терминологии в области технологии распределенного реестра.

Развитие экосистемы также является важным фактором распространения блокчейн-решений в банковском бизнесе [4]. Дело в том, что для технологии распределенного реестра в финансовом секторе характерным является сетевой эффект, согласно которому размер потенциальных преимуществ увеличивается с ростом количества участников сети. В таких условиях неминуемым явлением становится коопетация, или конкурентное сотрудничество. Уже сегодня в банковском секторе наблюдается указанная тенденция. Так, организуются специализированные ассоциации (R3 concern, Ассоциация ФинТех и другие), участниками которых становятся банки-конкуренты и финтех-предприятия, а целями создания ставятся совместное исследование, разработка и внедрение блокчейн-решений в банковский бизнес.

Таким образом, во многом процесс интеграции технологии блокчейн в банковский бизнес будет связан с решением выше обозначенных проблем и развитием отношений между участниками отрасли.

Следует отметить, что попытки внедрения технологии распределенного реестра будут непременно ставить банки в ситуацию принятия стратегических решений. В общем виде ключевые вопросы могут быть сформулированы следующим образом:

1. В каком направлении банковской деятельности реализовывать работу по внедрению блокчейн-решений?

2. Какой стратегии по отношению к другим участникам рынка придерживаться?

И если ответ на первый из них лежит на поверхности: выбирая область применения новой технологии, банки должны ориентироваться на оценку осуществимости и прогнозируемый период окупаемости запланированных мероприятий, то что касается второго – не все так однозначно. Дело в том, что оптимальный выбор стратегии для банка будет определяться рыночной позицией игрока и направлением деятельности. В целом можно выделить четыре основных типа стратегии: «лидер», «последователь», «организатор», «стратегия нападения» («захватчик») (см. рис. 2).



Рис. 2. Потенциальные стратегии участников рынка банковских услуг

В тех направлениях банковского бизнеса, где нет необходимости в общепринятой стандартизации и установлении жестких регулятивных барьеров, лидеры отрасли будут проводить активную политику в области внедрения блокчейн-решений, а самое главное – участвовать в разработке локальных стандартов, так как это позволит им собственноручно создать благоприятные условия для дальнейшего ведения бизнеса и сохранения позиций на рынке. В противном случае разработкой стандартов займутся банки-конкуренты, что поставит под угрозу дальнейшую доминацию в сегменте.

Что касается направлений банковского бизнеса, в которых внедрение блокчейн-решений будет требовать разработки стандартов, распространяющихся на всех участников рынка, и нормативных барьеров для входа, например, деятельность на фондовом рынке, то в указанной области лидеры рынка будут придерживаться стратегии «организатора», или «интегратора». Они будут создавать и активно участвовать в деятельности всевозможных союзов и ассоциаций, разрабатывающих указанные стандарты и реализующих крупные проекты с высокой потенциальной отдачей на инвестированный капитал, значимые для отрасли в целом.

Иной стратегии будут придерживаться банки, которые не обладают статусом ключевых игроков – «последователи». Их приоритетными задачами будут отслеживание новых тенденций и продуктов в области применения технологии распределенного реестра, а также проведение подготовительной работы, направленной на осуществление при необходимости быстрой адаптации блокчейн-решений, анонсированных «лидером» или «организатором», к существующей модели бизнеса. Кроме того, «последователи» будут вступать в консорциумы и ассоциации, поскольку инвестиции на ранних этапах в форме платы за членство в конечном счете перекроют потенциальные будущие затраты по преодолению отставания.

Стратегия «захватчика» будет характерна для молодых финансовых институтов, которые еще не успели завоевать сколько-нибудь значимую долю рынка. Такое положение дел позволяет принимать более рискованные решения, в частности фокусировать свое внимание на проектах, способных трансформировать общепринятую бизнес-модель. Как правило, этой стратегии придерживаются небольшие финтех-компании, предлагая инновационные блокчейн-разработки преимущественно в сегменте ree-to-reeg. Следует отметить, что нередко компании-захватчики заключают партнерские соглашения с ключевыми игроками рынка, что дает преимущества как одной, так и другой стороне. Первые получают необходимые ресурсы для реализации своих идей и продвижения на рынке, вторые получают уникальные разработки, усиливающие их позицию в отрасли.

Безусловно, сложно представить, что представители банковского сектора будут четко придерживаться какой-либо одной из обозначенных стратегий. Наоборот, наиболее вероятной выглядит ситуация, при которой стратегический выбор будет варьироваться в зависимости от направления деятельности. Во многом от того, насколько грамотно руководство банка будет принимать решение в отношении стратегии в конкретно взятом случае, будет зависеть успех банка в области внедрения технологии распределенного реестра

Подводя итог всему выше сказанному, хотелось бы отметить, что на сегодняшний день блокчейн-решениям пророчат большое будущее в банковском бизнесе. Применение технологии связывают с получением важных конкурентных преимуществ, выражающихся в сокращении издержек в краткосрочном периоде и построении новой бизнес-модели – в долгосрочном. К сожалению, в наши дни существует ряд факторов, сдерживающих процесс внедрения технологии распределенного реестра в банковскую отрасль. К числу основных можно отнести наличие проблемных мест в самой технологии, объясняемое ее относительной незрелостью, все еще невысокий уровень развития блокчейн-инфраструктуры, а также отсутствие общепринятых стандартов и регулятивных норм. Работа над последними особенно важна в силу того, что для крупных проектов с высокой потенциальной отдачей на инвестированный капитал и значимостью для отрасли в целом характерен сетевой эффект.

Следует отметить, что в ряде стран сегодня активно ведется деятельность, направленная на решение выше обозначенных проблем, кроме того, создаются и глобальные структуры – ассоциации банков и финтех-компаний, членами которых становятся представители разных стран. Некоторые банки уже имеют опыт работы с новой технологией и ее применения в банковском бизнесе, а развитие облачной модели «блокчейн как сервис», снижающей затраты на эксперименты по внедрению, вовлекает все большее число участников рынка в процесс освоения технологии.

## ЛИТЕРАТУРА

1. БитФьюри Групп в сотрудничестве с Джеффом Гаржиком. Открытые и закрытые блокчейны. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://forklog.com/wp-content/uploads/public-vs-private-pt1-1.0-ru.pdf> (дата обращения 21.02.2019).

2. Инновации финансового рынка в условиях цифровой экономики / под ред. С.Ю. Яновой, Н.П. Радковской. СПб.: Изд-во СПбГЭУ, 2018. 220 с.
3. На платформе Мастерчейн прошли пилотные сделки по выдаче цифровых банковских гарантий. [Электронный ресурс]. [https:// www.vedomosti.ru/press\\_releases/2018/12/27/na-platforme-masterchein-proshli-pilotnie-sdelki-po-vidache-tsifrovih-bankovskih-garantii](https://www.vedomosti.ru/press_releases/2018/12/27/na-platforme-masterchein-proshli-pilotnie-sdelki-po-vidache-tsifrovih-bankovskih-garantii) (дата обращения 21.02.2019).
4. Тапскотт Дон, Тапскотт Алекс. Технология блокчейн: то, что движет финансовой революцией сегодня / Дон Тапскотт, Алекс Тапскотт; [пер. с англ. К. Шашковой, Е. Ряхиной]. – М.: Эксмо, 2018. 448 с.
5. Accenture consulting. Banking on blockchain: a value analysis for in-vestment banks. [Электронный ресурс]. [https://www.accenture.com/t20171108T095421Z\\_w\\_\\_\\_/ph-en/\\_acnmedia/Accenture/Conversion-Assets/DotCom/Documents/Global/PDF/Consulting/Accenture-Banking-on-Blockchain.pdf](https://www.accenture.com/t20171108T095421Z_w___/ph-en/_acnmedia/Accenture/Conversion-Assets/DotCom/Documents/Global/PDF/Consulting/Accenture-Banking-on-Blockchain.pdf) (дата обращения 21.02.2019).
6. Carson B., Romanelli G., Walsh P., Zhumaev A. Blockchain beyond the hype: What is the strategic business value? [Электронный ресурс]. <https://www.mckinsey.com/business-functions/digital-mckinsey/our-insights/blockchain-beyond-the-hype-what-is-the-strategic-business-value?cid=other-eml-alt-mip-mck-oth-1806&hlkid=d2c58d1171ab41a8a16e22859260e7cf&hctky=1874394&hdpid=6a0817ff-c71d-4a97-be68-b9b733f3d39f> (дата обращения 21.02.2019).
7. Dhillon V., Metcalf D., Hooper M. Blockchain Enabled Applications / V. Dhillon, D. Metcalf, M. Hooper. – USA: Apress\*, 2017. 225 p.

## РАЗВИТИЕ ЧЕЛОВЕЧЕСКИХ РЕСУРСОВ В НЕФТЕГАЗОВОЙ ОТРАСЛИ ВЬЕТНАМА

**Аннотация.** Человеческие ресурсы в современной экономике становятся важным капиталом и основным конкурентным преимуществом. В рамках данной статьи представлена модель подготовки человеческих ресурсов в нефтегазовой отрасли Вьетнама, а также описаны мероприятия по повышению качества и квалификации человеческих ресурсов.

**Ключевые слова.** Подбор и набор персонала, кадровое планирование, подготовка и развитие персонала, нефтегазовая отрасль Вьетнама.

Pham Vu K.H.

## HUMAN RESOURCE DEVELOPMENT IN VIETNAM'S OIL AND GAS INDUSTRY

**Abstract.** Human resources in the modern economy are becoming an important capital and a major competitive advantage. This article presents the training of human resources in the oil and gas industry of Vietnam, as well as measures to improve the quality and skills of human resources.

**Keywords.** Selection and recruitment, personnel planning, personnel training and development, oil and gas industry of Vietnam.

В 2000-х годах трансформировалась мировая экономика. Теперь социально-экономическое развитие стран основывается на наиболее важном факторе, а именно на людях – человеческих ресурсах. Только качественные человеческие ресурсы, с развитым мышлением и глубокими знаниями, могут внести значительный вклад в развитие каждой конкретной отрасли страны. По мнению автора статьи, для человеческих ресурсов высокого качества должна быть создана стратегия совершенствования, план эффективного и рационального использования. Предприятие, имеющее качественные человеческие ресурсы, в кратчайшие сроки и наиболее эффективным образом достигнет поставленных целей и планов, создавая конкурентное преимущество на рынке труда, а также достигнет основной цели – стимулирование экономического развития в обществе.

За последние годы, когда мировая экономика сталкивалась с множеством трудностей, нефтегазовая отрасль Вьетнама положительно справлялась с поставленными целями и задачами, с каждым годом увеличивая показатели. Важным фактором создания данного результата являются человеческие ресурсы нефтегазовой отрасли Вьетнама [1, 2]. Необходимо отметить, что человеческие ресурсы нефтегазовой отрасли Вьетнама подготавливаются во многих отечественных и зарубежных учреждениях. В частности, особое внимание уделяется следующим вьетнамским учебным заведениям: Горно-геологический университет, Ханойский политехнический университет, Политехнический университет г. Хошимина, Ханойский университет естественных наук, Университет естественных наук г. Хошимина, вносят вклад в подготовку кадров и подразделения Корпорации нефти и газа Вьетнама-КНГ «Петровьетнам» (Вьетнамский институт нефти и газа, Вьетнамский нефтегазовый университет, Выс-

---

ГРНТИ 06.77.59

© Фам Ву К.Х., 2019

Фам Ву Ким Хоа – заместитель начальника управления по работе с персоналом ООО «СК «РУСВЬЕТПИТРО» (г. Москва).

Контактные данные для связи с автором: 119991, Россия, Москва, Ленинский пр., 65/1. (Russia, Moscow, Leninsky av., 65/1). Тел.: +7 (499) 507-83-85. E-mail: 4000590@gmail.com.

Статья поступила в редакцию 14.03.2019.

шее нефтегазовое профтехучилище, АО Компания технической подготовки – PVD Training). Что касается зарубежных учебных заведений, в основном, работники оканчивают нефтегазовые институты и университеты России, США и Франции, благодаря чему, картина кадрового обеспечения нефтегазовой отрасли Вьетнама становится более диверсифицированной, насыщенной, конкурентоспособной, что способствует развитию подготовки кадров для всей отрасли.

Из вышеперечисленных учебных заведений, Горно-геологический университет является государственным образовательным учреждением. Он дидирует в подготовке специалистов для нефтегазовой отрасли Вьетнама (от поиска и разведки, добычи, транспортировки, хранения и переработки нефти и газа до вспомогательных и смежных областей, таких как управление нефтегазовым бизнесом, нефтегазовыми объектами, автоматизация в нефтегазовой отрасли и др.). Данный университет (нефтегазовый факультет) ежегодно подготавливает около 250 инженеров, 30 магистров и 5 кандидатов наук по следующим специальностям: нефтегазовая геофизика, нефтегазовая геология, бурение и добыча, нефтегазовое оборудование, нефтепереработка и нефтехимия. В том числе, около 70% окончивших ВУЗ выпускников направляются на работу в КНГ «Петровьетнам» и ее подразделения, оставшаяся часть выпускников работает в зарубежных компаниях, а также в областях, смежных с нефтегазовой отраслью.

Являясь крупнейшим поставщиком кадров с высшим и послевузовским образованием для КНГ «Петровьетнам», Горно-геологический университет разработал и выполняет долгосрочные стратегии в области подготовки кадров с уровнем образования, отвечающим как количественным, так и качественным требованиям нефтегазовой отрасли. В том числе, учебное заведение всегда определяет человеческий фактор как решающий для достижения любых успехов. Что касается предприятий, то технический персонал постоянно является первостепенным наиболее важным фактором, который имеет решающее значение в отношении других ресурсов и играет решающую роль в достижении успеха или неудачи предприятия.

Образование и подготовка персонала должны быть «спутниками» предприятия. При этом конкретной целью учебного заведения должна быть подготовка компетентных инженеров, имеющих профессиональные знания, способных освоить и свободно использовать современное оборудование и специализированное программное обеспечение. В то же время, ввиду особенностей специализации нефтегазовой отрасли, учебное заведение и используемое оборудование дают учащимся всесторонние знания, что позволяет им выполнять различные профессиональные задачи. Тем не менее, необходимо объективно признать, что работа по подготовке кадров нефтегазовой отрасли Вьетнама на сегодняшний день не соответствует потребностям развития в новых условиях. К новым условиям можно отнести следующие. Во-первых, оставшиеся запасы нефти и газа в стране сосредоточены в основном в глубоководных и морских районах, отдаленных от берега. Во-вторых, добыча нефти и газа происходит в сложных геологических условиях; нефтяные месторождения в породах фундамента быстро сокращаются; запасы по новым нефтяным месторождениям незначительны. В-третьих, финансовые колебания и цены на сырую нефть на рынке Вьетнама, который глубоко интегрировался в мировую экономику.

Автор статьи считает, что основными причинами несоответствия кадрового обеспечения рассматриваемой отрасли являются следующие: во-первых, команда ведущих экспертов по-прежнему малочисленна; опыт в поиске, разведке и добыче нефти и газа в районах глубоководных месторождений нефти и газа пока невелик; научно-технический потенциал ограничен. Во-вторых, подготовка кадров пока не поспевает за развитием современных технологий. В-третьих, материально-техническая база для подготовки персонала является непривлекательной для талантливых и редких специалистов. Кроме того, происходит утечка мозгов в иностранные компании, имеющие тенденцию к росту. В-четвертых, не создан механизм для того, чтобы преподавательский состав мог связывать преподавание с текущими вопросами производственной практики и проводить научные изыскания на производственных базах и в научно-исследовательских институтах. В-пятых, часть преподавателей не удовлетворена работой в связи с экономическими трудностями в жизни.

По мнению автора статьи, с целью устранения несоответствий и достижения устойчивого развития на уровне нефтегазовых корпораций в регионе и мире, необходимо проводить следующие мероприятия по повышению качества и квалификации человеческих ресурсов:

- Вьетнаму необходимо создать соответствующие политические механизмы (начиная с точки зрения, идеи и руководства до целей, содержания, методов, режима, политики и условий), чтобы обновить деятельность учебных центров, а также обеспечить их реализацию. Кроме того, Вьетнам должен сформировать правовой коридор, чтобы предприятия (в т.ч. частный сектор), имеющие обязательства вносить часть расходов на обучение учебным заведениям, совмещали подготовку кадров с использованием труда. Об этом упоминалось в Резолюции VII Пленума Коммунистической Партии Вьетнама 12-ого созыва о «создании тесных отношений между государственными органами управления в сфере образования и подготовки кадров и учреждениями по управлению персоналом и работой, между учебными заведениями и учреждениями, использующими человеческие ресурсы»;
- работа по подготовке кадров должна быть тесно связана со стратегическим планированием развития и производственно-хозяйственной деятельностью, а также с развитием человеческих ресурсов производственных подразделений каждого предприятия и каждой отрасли. В то же время, следует проводить прогноз спроса на количество и качество человеческих ресурсов, профессиональной структуры и требований к квалификации в долгосрочной перспективе. Как известно, в рыночном механизме если предложение сильно превышает спрос, либо наоборот, то данная ситуация легко может привести к перепроизводству либо к дефициту работников;
- государству необходимо позволить предприятиям, имеющим учебные заведения, принимать участие в создании целей, возглавлять учебные программы и участвовать в оценке качества выпускников на всех уровнях обучения. Учебным заведениям необходимо организовывать работу по каналам обратной связи с предприятиями-работодателями в отношении студентов после получения ими определенного опыта работы. Это поможет учебным заведениям скорректировать и дополнить программы обучения, чтобы соответствовать требованиям предприятия и создать условия для студентов, чтобы они могли быстро реализовать свой потенциал после окончания учебы;
- учебные заведения должны проводить активные поиски финансовых ресурсов (из государственного бюджета, от социализации, главным образом от предприятий, предпринимателей, напрямую и косвенно использующих человеческие ресурсы) для инвестирования в лабораторное оборудование, технику, программное обеспечение, специализирующееся на нефтегазовой отрасли. Сосредоточить знания, ресурсы для усовершенствования и регулярного обновления учебных программ, учебных пособий для всех уровней обучения и систем подготовки кадров;
- учебное заведение должно иметь долгосрочный план обучения и создать команду преподавателей в соответствии с направлением развития отрасли в странах, имеющих развитую научно-техническую базу; должно избегать самопроизвольной подготовки персонала, самостоятельного связывания специализированного обучения с направлением развития учебного заведения. Необходимо разработать механизм оценки преподавателей и руководителей в сфере образования научным способом, прозрачно, приближенным к реалиям для создания справедливости, равенства, демократии, с использованием инноваций в преподавательской деятельности и обучении;
- требуется наличие преференциального режима, особенно в отношении к преподавателям и менеджерам в области образования и подготовки кадров, главным образом в отношении молодых сотрудников; создание благоприятных условий, чтобы каждый преподаватель мог самостоятельно стремиться к развитию. В том числе, требуется повышение квалификации, обновление знаний по новым технологиям и выдвижение различных инициатив по улучшению качества преподавания и разработки обновленных лекций, а также повышение продолжительности практики и увеличение упражнений, связанных с производственной практикой;
- необходимо наличие соответствующей политики для привлечения талантливых специалистов, работающих в зарубежных нефтегазовых компаниях, таких как Schlumberger, Petronas, Unocal, по возвращению их для преподавания (консультаций либо фундаментальных лекций). Приглашение отечественных и зарубежных специалистов для прочтения лекций по краткосрочным учебным курсам, специализированным семинарам для представления студентам новых технологических достижений;
- следует сосредоточиться на выработке необходимых для учащихся навыков. Главным образом, это – навыки общения, иностранные языки, информатика, поиск, обобщение и передача информа-

ции, независимая самостоятельная работа, работа в команде, навыки презентации и подачи информации. Необходимо создать благоприятные условия, чтобы студенты, специализирующиеся на нефтегазовой отрасли, неустанно прилагали все усилия в учебе, имели практический подход к обучению в институте, проводили поиск в научно-исследовательской работе, создавали для себя современный стиль учебы и работы, основанный на правдивости и высокой самодисциплине. Необходимо направлять студентов в сторону полезной общественной деятельности (клуб английского языка, профессиональные клубы, участие студентов в ежегодных научных исследованиях и др.) с целью создания дополнительного импульса, чтобы у студентов появлялись цели и заветные мечты, развивающие их способности и интеллектуальный потенциал.

Итак, на основе вышеуказанных материалов, можно констатировать, что подготовка человеческих ресурсов для нефтегазовой отрасли Вьетнама играет важную роль в социально-экономическом развитии страны.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. *Фам Тхань Ха*. Международная интеграция Вьетнама. Процесс когнитивного развития, практические достижения и выдвинутые требования. Политический институт района 1, Ханой, 03/2017.
2. *Ле Суан Ве*. Нефтегазовые человеческие ресурсы Вьетнама: сила и творческий потенциал. ПВН. 05/2015.

## УПРАВЛЕНИЕ АМОРТИЗАЦИЕЙ ОБОРУДОВАНИЯ НА ПРОИЗВОДСТВЕННОМ ПРЕДПРИЯТИИ – ДВА ВЗГЛЯДА НА ОДНУ ПРОБЛЕМУ

**Аннотация.** В статье рассматривается сущность амортизации оборудования на основе двух подходов – концепции восстановления и концепции затрат. В ходе анализа сделан вывод, что данные подходы обосновывают позитивный эффект от разнонаправленных действий – увеличения (роста) амортизации в первом случае и сокращения (оптимизации) расходов во втором. Исследование показало, что действующие принципы бухгалтерского учета и нестабильность рыночной среды ограничивают спектр возможных инструментов по повышению эффективности, что повышает актуальность концепции затрат при управлении амортизационными отчислениями.

**Ключевые слова.** Управление амортизацией, себестоимость производства, оптимизация налогооблагаемой прибыли, амортизационный фонд.

Fanta E.A.

## EQUIPMENT DEPRECIATION MANAGEMENT IN PRODUCTION COMPANY – TWO POINTS OF VIEW ON THE SUBJECT

**Abstract.** The article describes equipment depreciation nature based on recovery and cost concepts. Undertaken analysis allows to conclude that these approaches prove positive outcome from opposite measures – depreciation increase (acceleration) in first case and decrease (optimization) – in second. Investigation has shown that current accounting principles and market volatility set limits to the range of applicable measures for efficiency improvement that strengthen relevance of cost concepts for depreciation expenses management.

**Keywords.** Depreciation management, cost of production, profit tax optimization, depreciation fund.

В современной экономической ситуации конкурентоспособность организаций во многом зависит от их заинтересованности в инновациях и готовности инвестировать в обновление фондов и совершенствование бизнес-процессов [8]. Крупные производственные предприятия с целью поддержания доли рынка все больше фокусируются на улучшении качества и потребительских характеристик товаров, предложении покупателю уникальных новинок в ассортименте. В связи с этим компании инвестируют средства в модернизацию имеющихся мощностей или новые технологические решения. Как результат, интенсивные и долговременные капиталовложения в основные фонды и НИОКР создают конкурентное преимущество [10], что приносит организации результат в виде роста рентабельности.

Рост капитальных затрат приводит к увеличению амортизационных начислений, расходов на техническое обслуживание и соответствующим изменениям налогооблагаемой базы в части налогов на имущество и прибыль. Если проводить общий анализ, то по сравнению с другими отраслями предпринимательской деятельности, производственные компании имеют относительно высокую долю

---

ГРНТИ 06.81.12

© Фанта Е.А., 2019

Евгения Александровна Фанта – соискатель ученой степени кандидата экономических наук кафедры экономики и управления предприятиями и производственными комплексами Санкт-Петербургского государственного экономического университета.

Контактные данные для связи с автором: 191040, Санкт-Петербург, Пушкинская ул., 1/77 (Russia, St. Petersburg, Pushkinskaya str., 1/77). Тел.: +7 911 144-27-99. E-mail: eunikitina@gmail.com.

Статья поступила в редакцию 12.03.2019.

амортизации основных фондов в общей себестоимости продукции. Так, например, в химической промышленности удельный вес амортизации составляет до 11%, а в отдельных подотраслях может достигать до 14% (производство цемента) и даже до 16-18% (горно-химическая промышленность). В то же время, расходы на техническое обслуживание составляют порядка 3-5% в среднем в зависимости от изношенности фондов.

Если вопрос необходимости оптимизации затрат на техническое обслуживание не вызывает сомнений и дискуссий среди экономистов, то в части управления амортизацией существует несколько полярных точек зрения, которые рассматривают как положительный эффект от ускорения амортизации (концепция восстановления), так и, наоборот, важность сокращения амортизационных начислений для снижения себестоимости продукции (концепция затрат). Каждая из точек зрения имеет свои логичные обоснования и преимущества в части анализируемых факторов и бизнес-процессов. В данной статье рассмотрим данные подходы и определим их актуальность для производственного предприятия на разных этапах развития.

Согласно концепции восстановления, «отчисления являются одним из собственных источников инвестиций для производственных предприятий (а в условиях существенного снижения доходности бизнеса и значительного сжатия возможностей долгосрочного кредитования – чуть ли не основным источником инвестиций)» [6]. Следуя указанной логике, целью амортизации является накопление отчислений и формирование амортизационного фонда, который представляет собой особый денежный резерв, предназначенный для воспроизводства основных фондов, выступающий финансовым ресурсом для капитальных вложений.

При таком взгляде на экономическую сущность амортизации, вопрос управления фокусируется на определении и применении инструментов и мер увеличения (ускорения) начислений в рамках действующих принципов учета и законодательных ограничений. Использование подобных мер может оптимизировать денежные потоки организации и нарастить инвестиционные возможности. Помимо этого, взаимосвязанный рост расходов уменьшит налогооблагаемую базу при расчете налога на прибыль и среднюю остаточную стоимость объектов основных средств для определения налога на имущество.

Основными способами ускорения амортизации являются следующие: применение метода ускоренной амортизации (уменьшающегося остатка) вместо линейного метода, что позволит увеличить начисления в первые годы службы оборудования; принятие в учетной политике сроков полезного использования классов объектов по нижней допустимой границе, что позволит увеличить сумму начисляемого расхода; применение амортизационной премии. Стоит отметить, что ускоренную амортизацию имеет смысл проводить в том случае, если себестоимость на единицу произведенной продукции значительно ниже, чем у конкурентов. В противном случае рост расходов приведет к усилению неконкурентоспособности продукции по цене, и предпринятые меры приведут к противоположному эффекту.

Одновременно с указанным ограничением, при анализе места амортизационного фонда в ресурсах предприятия многие экономисты подчеркивают спорность целесообразности его применения, поскольку в рыночных условиях более полезна информация о степени износа и интенсивности обновления (восстановления) основных средств, чем о виртуальной сумме использованных амортизационных отчислений [7]. Виртуальность амортизационного фонда объясняется тем, что на практике накопления не происходит, так как в действующих положениях по бухгалтерскому учету отсутствует механизм целевого накопления и мониторинга использования указанных ресурсов, аккумулированных через амортизационные начисления на основные фонды организации. Вместе с тем, основные средства, как правило, не переоцениваются по рыночным ценам на регулярной основе, поэтому начисленной амортизации явно недостаточно даже для простого воспроизводства.

Следовательно, основным источником простого и расширенного воспроизводства основных средств должна стать чистая прибыль [9], что и находит отражение в концепции затрат, рассматривающей амортизацию как один из расходов компании, оптимизация которого приведет к росту чистой прибыли. Методологически амортизация относится к постоянным расходам (за исключением начислений по методу списания стоимости пропорционально произведенной продукции), не зависящим от объемов производства готовой продукции. Это является положительным фактором для компаний,

находящихся на этапе роста и ощущающих отдачу от масштаба производства, однако негативно сказывается на финансовых результатах предприятий, демонстрирующих обратную динамику.

У таких компаний в краткосрочной перспективе отмечаются скачки в себестоимости на единицу продукции, зависящие от подходов к управлению запасами и планирования использования мощностей между месяцами, а в долгосрочной перспективе себестоимость единицы готовой продукции показывает устойчивый рост при условии отсутствия оптимизационных мероприятий. Следовательно, высокий удельный вес амортизации в себестоимости готовой продукции и отсутствие прямой корреляции с производственными объемами усиливают фокус менеджмента на вопросе управления оборудованием и оптимизации амортизационных расходов.

Применение любого инструментария сопровождается детальным анализом бизнес-процессов и проработкой плана оптимизационных мер для управления эффективностью работы предприятия. Анализ бизнес-процессов может быть проведен по следующим направлениям:

- определение удельного веса амортизации в себестоимости производства;
- определение объектов оборудования, имеющих остаточную стоимость выше нуля и не используемых для целей производства продукции, и соответствующих данным активам затрат (амортизация и расходы на хранение, если применимо);
- определение текущего среднемесячного уровня загруженности оборудования (на горизонте не менее 6 прошедших месяцев) и разницы между фактическим уровнем и оптимальным с точки зрения компании и индустрии с пропорциональным расчетом соответствующей суммы «потерянной» амортизации, не подкрепленной фактически произведенными объемами готовой продукции;
- расчет скрытых потерь или оптимизационного потенциала как максимальной суммы амортизации по полностью и частично неиспользуемому оборудованию.

Результаты исследования закономерно включаются в основу оптимизационного плана с учетом ограничений со стороны управленческой функции компании и требований действующего законодательства.

В случае, если оборудование на текущий момент предприятием не используется в силу снижения спроса со стороны покупателей, но есть вероятность возврата объемов за счет изменений в продукте или в результате маркетинговых кампаний, то с точки зрения ПБУ 6/01 «Учет основных средств» [3] и статьи 256 «Амортизируемое имущество» НК РФ [2] существует возможность провести консервацию активов на срок не менее трех месяцев. Эта мера позволит предприятию частично сбалансировать себестоимость единицы продукции. Однако стоит отметить, что если организация параллельно ведет учет по международным стандартам финансовой отчетности, то соответствующий стандарт IAS 16 «Основные средства» [1] устанавливает, что «начисление амортизации не прекращается в случае простоя актива или прекращения активного использования актива, за исключением случаев, когда актив полностью амортизирован».

Таким образом, стандарт не предусматривает такой меры, как консервация, и разрешает прекратить начисление амортизации только при переводе объекта в состав активов, предназначенных для продажи с реализацией намерений в течение одного календарного года. Следовательно, указанная мера применима только в части локального учета и не может быть реализована при сезонности спроса и краткосрочных выводах объектов из производственных планов (на срок менее трех месяцев).

Вторым из возможных инструментов влияния является продажа объектов основных средств третьим сторонам или аффилированным компаниям. Данный способ достаточно эффективен и позволяет решить вопрос «лишней» амортизации без существенных убытков. Из ограничений в данном случае можно выделить следующие:

- в случае устаревшей технологии или плохого физического состояния объекта круг заинтересованных в покупке сторон снижается и может свестись к полному отсутствию интереса, либо осуществлению сделки с убытком для организации;
- при продаже аффилированной стороне цена продажи объекта может оказаться выше цены нового объекта при заказе у поставщика, так как включает в себя не только цену самого актива, но и прочие капитализированные расходы (таможенные пошлины, затраты на хранение, доставку и доведение до состояния готовности к использованию, модернизации за время использования, а также торговую наценку и пр.) [5].

Одним из применимых, но непопулярных способов снижения расходов на амортизацию неиспользуемых объектов является списание и уничтожение активов. Однако данный способ хоть и оптимизирует производственную себестоимость, но ложится бременем на прочие расходы, куда будет отнесен убыток от списания. При высокой остаточной стоимости объекта размер списания может быть существенным, однако следует признать, что в данную категорию чаще всего попадают более старые активы с невысокой остаточной стоимостью относительно первоначальной. Исключением являются ситуации изменений в законодательстве, согласно которым данное основное средство далее применять не разрешено. В качестве примера можно привести отказ от устройств по вкладыванию рекламных купонов в сигаретные пачки после вступления в силу закона № 15-ФЗ от 23 февраля 2013 года [4].

Что касается используемых объектов с невысокой долей нагрузки, то оптимизация расходов на амортизацию проводится путем более сложного анализа и с учетом долгосрочного плана, заложенного в стратегию компании. Не стоит недооценивать данную категорию объектов. Согласно данным Федеральной службы государственной статистики, в период 2013-2016 гг. средний уровень использования производственной мощности на производственных предприятиях держится на уровне 50-55% с наиболее низкими показателями у производства антибиотиков, ткацких станков и эскалаторов и наиболее высокими у химической промышленности и производства труб.

В случае, если на нескольких производственных линиях производится один и тот же продукт или формат готовой продукции и существует технологическая возможность перенести производство между объектами, рекомендуется пересмотреть график таким образом, чтобы загрузить максимальное количество единиц оборудования до оптимального состояния. При этом, безусловно, останутся объекты с «остатками», которые невозможно перенести из-за ограничений мощностей и скорости производства.

Как правило, производственное оборудование производит не на максимальной мощности по двум причинам: равномерное распределение между объектами; пониженная эффективность и скорость конкретного актива, обусловленная недостаточной квалификацией работников, особенностями материалов или техническими настройками. Таким образом, параллельно с оптимизацией расходов необходимо повышать и эффективность, что приведет к росту скорости производства. В конечном итоге данные меры позволят повысить максимально возможные уровни объемов на объектах, перераспределить загрузку и высвободить основные средства. А далее применить к ним один из методов, относящихся к полностью неиспользуемому оборудованию.

Тем не менее и здесь существует ограничение. Повышение эффективности приводит к снижению расходов на амортизацию, однако параллельно требует повышенных расходов на те меры, которые предпринимаются для усовершенствования текущих подходов (техническое обслуживание, обучение персонала, тестовые запуски и т.д.). В таком случае необходимо детально рассчитывать влияние оптимизационных действий на конечный результат и их необходимость, особенно в случае с уникальностью оборудования и сложностью его реализации на рынке.

Обобщая вышесказанное, отметим, что концепция восстановления ориентирована на концентрацию внимания на использовании не денежных средств, а фондов как источников финансирования. Концепция затрат – в свою очередь – основана на формировании информации о деятельности предприятия о полученных доходах и соответствующих им затрат с целью достоверного определения экономических результатов. Несовершенство действующих положений бухгалтерского учета в части управления амортизационным фондом не позволяет в полной мере использовать методологию накопления финансового резерва для последующего восстановления основных фондов. При этом наращивание расходной части приведет как к росту отпускной цены на готовую продукцию и, следовательно, ослаблению позиций компании в конкурентной борьбе, так и к снижению чистой прибыли и остаточной стоимости основных средств в формах отчетности, что может негативно сказаться на впечатлении сторонних пользователей (инвесторов, банков и пр.).

Следовательно, с учетом обозначенных ограничений и текущей экономической ситуации, производственным компаниям наиболее близка концепция затрат, а именно рассмотрение амортизации как одного из расходов в части себестоимости и применении к нему возможных мер снижения и оптимизации. Набор возможных инструментов позволяет выбирать наиболее актуальные для предприятия пути решения, однако следует учитывать законодательные ограничения, операционные и стратегические планы организации, а также финансовые возможности по дополнительным инвестициям в инновации.

## ЛИТЕРАТУРА

1. Международный стандарт финансовой отчетности (IAS) 16 "Основные средства": введен в действие на территории РФ приказом Минфина России от 28.12.2015 г. № 217н (ред. от 11.07.2016).
2. Налоговый кодекс Российской Федерации. Часть вторая: от 05.08.2000 г. № 117-ФЗ (ред. от 11.10.2018).
3. Положение по бухгалтерскому учету 6/01 "Учет основных средств": утв. приказом Минфина РФ от 30.03.2001 г. № 26н (ред. от 16.05.2016).
4. Федеральный закон «Об охране здоровья граждан от воздействия окружающего табачного дыма и последствий потребления табака» от 23.02.2013 г. № 15-ФЗ.
5. *Акимова Е.В.* Формирование первоначальной стоимости основных средств // Планово-экономический отдел. 2016. № 3. С. 96-113.
6. *Кадушин А.И., Михайлова Н.Б.* Оценка влияния способов амортизации основных фондов на рационализацию денежных потоков производственной компании. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://www.cfin.ru/management/depreciation.shtml> (дата обращения 22.12.2018).
7. *Короткова О.В., Дененберг Ю.М.* Место амортизационного фонда в бухгалтерском учете организаций. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://nauka-rastudent.ru/29/3410> (дата обращения 20.12.2018).
8. *Кутузова Т.Ю.* Управление маркетингом. М.: Весь Мир. 2013. 256 с.
9. *Мирзоева А.Р.* Управленческие аспекты учета основных средств в современных условиях // Успехи современной науки и образования. 2016. № 5. С. 53-56.
10. *Туманов К.М.* Инновационные конкурентные преимущества в формировании конкурентоспособности предприятия. [Электронный ресурс]. Режим доступа: [https://www.pharmindex.ru/navigator/FMARKET\\_212.html](https://www.pharmindex.ru/navigator/FMARKET_212.html) (дата обращения 19.12.2018).

Хаит Д.Д.

## МЕТОДЫ УПРАВЛЕНИЯ РИСКАМИ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ В УСЛОВИЯХ ИЗМЕНЯЮЩЕЙСЯ ВНЕШНЕЙ СРЕДЫ

**Аннотация.** В статье представлены риски, принципы и методы управления рисками системы управления предприятия в условиях динамичных изменений во внешней среде. Предложена классификация рисков системы управления, основанная на разделении рисков в зависимости от их влияния на ключевые параметры управленческих решений – время, качество, затраты, робастность.

**Ключевые слова.** Риски, система управления, эффективность, робастность, неопределенность, цель, изменения.

Khait D.D.

## METHODS OF MANAGEMENT OF RISKS OF AN ENTERPRISE MANAGEMENT SYSTEM IN THE CONDITIONS OF CHANGING EXTERNAL ENVIRONMENT

**Abstract.** Risks, the principles and methods of management of risks of a control system of the enterprise in the conditions of dynamic changes in the external environment are presented in article. The classification of risks of a control system based on division of risks depending on their influence on key parameters of administrative decisions – time, quality, expenses, a robustness is offered.

**Keywords.** Risks, control system, efficiency, robustness, uncertainty, purpose, changes.

Методологической основой нашего исследования является диалектика как метод познания; фундаментальные исследования о системах управления, работы в области базовых вопросов управления рисками [1, 3, 8, 9, 10], стандарты управления рисками [5, 6, 11], труды в области управления рисками в отдельных функциональных областях [2, 4, 7, 18], оценки эффективности управления рисками [12, 13, 17, 19-22], разработки рискоснижающих мер и контроля рисков [14, 15, 16]. Ведущим методом в исследовании рассматриваемой проблемы является метод системного анализа, позволяющий рассмотреть проблему как целенаправленный и организованный процесс по совершенствованию системы управления предприятием в условиях динамичной внешней среды и постоянных изменений в параметрах взаимодействия внутренней и внешней среды предприятия.

Ключевой характеристикой современных проблем управления организациями является разработка и внедрение принципиально новых подходов к достижению целей компании на рынке. Поэтому на современном этапе развития экономических отношений необходимо разработать такие инструменты и методы управления, внедрение которых позволит компаниям достичь приоритетных целей и устойчиво работать в краткосрочной и долгосрочной перспективе. Одним из таких инструментов, позволяющим достигать успеха компаниям на рынках, является, по нашему мнению, методика под названием «target – time – cost – solution». Рассмотрим более детально данный подход на примере управления рисками компании и принятия эффективных управленческих решений по снижению рисков ситуаций в зависимости от ситуации.

Нами разработан алгоритм (см. рис.), позволяющий принять эффективные управленческие решения в области управления рисковыми ситуациями в компаниях. Он предполагает, что проводится

---

ГРНТИ 06.56.21

© Хаит Д.Д., 2019

Давид Давидович Хаит – аспирант Санкт-Петербургского университета технологий управления и экономики.

Контактные данные для связи с автором: 191066, Санкт-Петербург, Лермонтовский пр., 44А (Russia, St. Petersburg, Lermontovsky av., 44A). Тел.: 89219899139. E-mail: khaitdd@gmail.com.

Статья поступила в редакцию 20.02.2019.

идентификация рисков, дается их классификация в зависимости от уровня сложности проблемы и наличия ресурсов, необходимых для решения проблемы. В таблице показан пример классификации рисков. Видно, что необходимо определить не только сам риск, но и последствия, которые могут возникнуть вследствие наступления рискованного события.

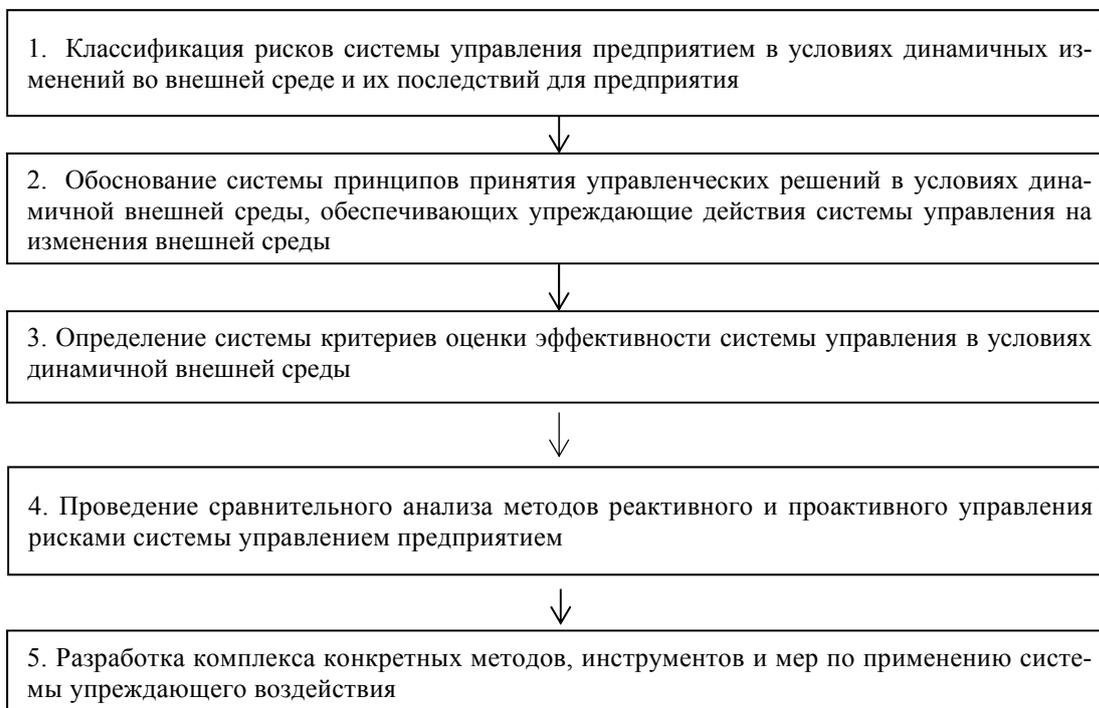


Рис. Алгоритм обоснования управленческих решений в области управления рисковыми ситуациями

Таблица

**Классификация рисков системы управления предприятием  
в условиях динамичных изменений во внешней среде**

Риск	Последствия	Критерий оценки	Показатель	Единица измерения
1 группа – Риск падения качества принимаемых решений (target)				
Риск маскировки назревающих проблем	Замедленная реакция на наступление проблем	Наличие процедур самодиагностики контроля результатов их решения	Да-Нет (наличие или отсутствие регулярных изменений)	-
Функциональные колодцы	Игнорирование потребностей реального рынка, переориентация на решение внутренних локальных проблем подразделений	Наличие общего целевого показателя для нескольких подразделений	Да-Нет (наличие или отсутствие общего целевого показателя)	-
Неэффективность принимаемых решений	Повышенные затраты, падение результатов предприятия	Снижение прибыли. Увеличение издержек	Прибыль. Себестоимость	Рубли
Риск измельчения решаемых проблем	«Утопление в мелочах», погружение в детали	Уменьшение масштаба решаемых проблем	Величина затрат и результатов, количество бенефициаров решений	Рубли, чел.
Отсутствие приоритизации проблем	Распыление ресурсов	-	-	-

Продолжение табл.

Риск	Последствия	Критерий оценки	Показатель	Единица измерения
Отсутствие мониторинга трендов внешней среды	Уход с рынка	Наличие деятельности, отражающей мониторинг внешней среды	Количество решений, направленных на анализ и мониторинг трендов внешней среды, отраженных в документах	Число
<b>2 группа – Риски замедления времени принятия решений (time)</b>				
Замедление скорости принимаемых решений	Снижение показателей эффективности принимаемых решений	Рост количества времени на принятие решения	Отношение разницы времени принятия решений «сегодня и вчера» к затратам времени в базовом периоде	%
Риск избыточной концентрации власти	Перегрузка системы управления	Рост количества незначительных решений, принимаемых руководителем высшего звена управления	Доля незначительных решений группы, принимаемых на высшем уровне управления в общем количестве подобных решений	%
Искусственное затягивание процессов принятия решений	Коррупция внутри предприятия, принятие решений в интересах отдельных групп власти	Отсутствие формального ограничения срока на принятие решений	Да-Нет (есть или нет регламент)	-
Горизонтальные колодцы	Размывание ответственности, снижение уровня инициативы, уход лучших сотрудников	Количество согласований на горизонтальном уровне управления	Превышение количества согласований над минимальным необходимым уровнем	Число превышений
<b>3 группа – Риск роста затратности решений (cost)</b>				
Принятие решений после наступления проблемы	Повышенные затраты на ликвидацию проблем	Высокая доля количества решений направленных на устранение последствий проблем	Отношение количества решений, направленных на устранение последствий проблем к общему количеству решений	%
Работа в авральном режиме	Перегрузка исполняющих элементов	Количество сверхурочных работ. Приоритет срочности перед важностью решаемых проблем	Превышение фактического времени работы над нормативным. Частота указаний, писем с пометкой «Срочно».	Часы. Количество
Отсутствие плана упреждающих действий	Необходимость работы в авральном режиме	Наличие решений, направленных на предупреждение проблем	Отношение количества решений, направленных на предупреждение проблем, к общему количеству решений	%
Риск роста затрат на управленческий персонал	Падение прибыли компании, организационный застой, «почивание на лаврах»	-	Величина управленческих расходов, отраженных в отчете о финансовых результатах	Рубли
<b>4 группа – Риски снижения робастности (устойчивости к изменениям) решений (solution)</b>				
Применение устаревших инструментов коммуникации	Неточная связь, неправильное понимание сути управленческих воздействий	Количество шумов и помех при прохождении управленческого сигнала	Количество просроченных заданий	Число
Применение устаревших управленческих технологий	Падение эффективности организации процессов	-	Количество устаревших управленческих технологий	Число

Окончание табл.

Риск	Последствия	Критерий оценки	Показатель	Единица измерения
Игнорирование изменений в культуре мышления исполнителей	Уход исполнителей в другую организацию	-	Количество неправильно понятых указаний и приказов руководителя исполнителем за период	Число
Отсутствие инструментов ускоренного обновления элементов системы управления	Высокие затраты на функционирование устаревших элементов системы управления	Наличие действующих регламентов, отражающих процесс пересмотра и обновления системы управления	Да-Нет (есть или нет регламент; есть или нет изменений)	-
Риск низкой робастности принимаемых решений	Снижение прибыльности в долгосрочной перспективе	-	Количество изменений при реализации принятых решений	-
Риск падения клиентоориентированности компании	Падение лояльности клиентов	-	Время реагирования на запросы клиентов	Часы

Все риски системы управления нами предлагается разделить на группы, отражающие специфику показателей управленческих решений – время, качество, затраты, устойчивость решений. Итого были определены четыре группы: 1 группа – Риск падения качества принимаемых решений (target); 2 группа – Риски замедления времени принятия решений (time); 3 группа – Риск роста затратности решений (cost); 4 группа – Риски снижения робастности решений (solution). Из таблицы видно, что руководитель определяет группу риска, последствия, критерии и показатели оценки риска системы управления.

Предложенная классификация по методике «target – time – cost – solution» позволяет комплексно рассматривать риски системы управления, всесторонне оценивать ситуацию и обеспечивать сбалансированное функционирование системы управления. Принципиальной чертой предложенной классификации рисков является акцент на превентивных действиях системы управления, отслеживании масштабов решаемых проблем, а также на вопросах рационального соотношения централизации и децентрализации власти в организации.

Важным аспектом проблемы рисков системы управления является методика качественной и количественной оценки рисков. К данной методике можно предъявить следующие требования: она должна быть предельно простой, понятной, технологичной. В противном случае пользователи не смогут применить ее на практике, она будет носить абстрактный, практически бесполезный характер. Например, как оценить риск падения сложности решаемых проблем? Решение – если в плане дня руководителей доля незначительных задач занимает более 10%, значит риск средний. Если доля задач этой группы больше 30%, значит риск высокий. Как определить данный показатель на практике? Это можно сделать на базе анализа хронометража рабочего дня руководителя или сотрудника предприятия, занятого управленческой деятельностью.

Нами разработаны принципы принятия управленческих решений в условиях динамично меняющейся среды. Для нейтрализации данных рисков нами предложена система принципов принятия управленческих решений в условиях динамичной внешней среды, обеспечивающих упреждающие действия системы управления на изменения внешней среды. Эти принципы нужны для того, чтобы определять комплекс мер по предупреждающему воздействию. Комплекс принципов разделен на четыре группы: принципы слежения за внешней средой, принципы ограничения хаоса и повышения точности решений, принципы согласованности элементов системы управления, принципы скорости и низкозатратности изменений. В свою очередь, в каждую группу входят конкретные

принципы, применение которых обеспечивает выполнение требуемых параметров системы управления.

В группу принципов слежения за внешней среды входят следующие принципы: приоритета клиентоориентированности перед внутренними задачами, многоцелевого действия применяемых инструментов, робастности решений во времени, распределенной генерации решений, свободного информационного обмена идеями в компании и внешней среде, принудительного входа новых идей, принудительной самоликвидации и/или самоустранения устаревших элементов системы управления предприятием. В группу принципов ограничения хаоса и повышения точности решений входят следующие принципы: приоритета важности задач перед срочностью, робастности решений во времени, «сначала график отдыха, потом график работы», тестирования решений до их реализации.

В группу принципов согласованности элементов системы управления входят следующие принципы: робастности решений во времени, блочного разделения ресурсов времени и людей, взаимозаменяемости элементов системы управления. В группу принципов быстроты и низкочувствительности изменений входят следующие принципы: простоты изменений регламентов и правил компании, поиска эффективных и легковнедряемых решений, необходимого и достаточного количества ресурсов, используемых для поиска и принятия решений, бюджетирования ресурсов исполнителей (времени, финансов, оборудования).

Применение данных принципов при разработке методов функционирования системы управления позволяет, по нашему мнению, сместить акцент с практики реактивного действия на практику превентивного действия системы управления на воздействие внешней среды.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. *Altuntas M., Berry-Stölzle T.R., Hoyt R.E.* Implementation of Enterprise Risk Management: Evidence from the German Property- Liability Insurance Industry // *The Geneva Papers on Risk and Insurance Issues and Practice*. 2011. V. 36. № 3. P. 414-439.
2. *Benn S., Abratt R., Kley N.* Reducing reputational risk: Evaluating stakeholder salience and prioritising stakeholder claims // *Marketing Intelligence & Planning*. 2016. V. 54. № 4. P. 815-831.
3. *Enterprise Risk Management: Review, Critique, and Research Directions // Long Range Planning*. 2015. V. 48. P. 265-276.
4. *Caiadoa R.* Guidelines to risk management maturity in construction projects // *Brazilian Journal of Operations & Production Management*. 2016. V. 13. № 3. P. 372-385.
5. *Enterprise risk management – integrated framework. COSO Committee of Sponsoring Organizations of the Treadway Commission, 2004.*
6. *COSO enterprise risk management framework. ACCA Think Ahead, 2017.*
7. *Demidenko E., McNutt P.* The ethics of enterprise risk management as a key component of corporate governance // *International Journal of Social Economics*. 2010. V. 37. № 10. P. 802-815.
8. *Dickinson G.* Enterprise Risk Management: Its Origins and Conceptual Foundation // *The Geneva Papers on Risk and Insurance*. 2001. V. 26.
9. *Fraser J., Simkins B.J.* Enterprise risk management: today's leading research and best practices for tomorrow's executives. John Wiley & Sons, 2010.
10. *Fraser J., Simkins B.J.* The challenges of and solutions for implementing enterprise risk management // *Business Horizons*. 2016. V. 59. P. 689-698.
11. *Международный стандарт ISO 31000. Риск Менеджмент. Принципы и руководства. 2009.*
12. *Khan M.J., Hussain D., Mehmood W.* Why do firms adopt enterprise risk management (ERM)? Empirical evidence from France // *Management Decision*. 2016. V. 54. № 8. P. 1886-1907.
13. *Kleffner A.E., Lee R.B., McGannon B.* The effect of corporate governance on the use of enterprise risk management: Evidence from Canada // *Risk Management and Insurance Review*. 2003. V. 6. № 1. P. 53-73.
14. *Lam J.* Enterprise risk management: from incentives to controls. John Wiley & Sons, 2014.
15. *Marcelino-Sádaba S.* Project risk management methodology for small firms // *International Journal of Project Management*. 2014. V. 32. P. 327-340.
16. *Quon T.K., Maingot M.* Enterprise risk management and firm performance // *Procedia-Social and Behavioral Sciences*. 2012. V. 62. P. 263-267.
17. *Латыпова П.П., Кириллов А.Н.* Методика количественной оценки экономических рисков при организации интермодальных грузоперевозок // *Известия Санкт-Петербургского государственного экономического университета*. 2017. № 1-2 (103). С. 104-110.

18. Латыпова Р.Р., Микрюков А.А., Кириллов А.Н. Методы управления рисками на предприятиях автомобильного транспорта // Модернизация российской экономики: прогнозы и реальность. Сборник научных трудов III Международной научно-практической конференции. СПб., 2017. С. 410-415.
19. Оценка рисков и эффективности маркетинга предприятия на основе нечеткой логики принятия решений / Ю.В. Вертакова, С.Г. Емельянов, Н.А. Корневский, С.С. Серегин. Курск: Изд-во ЮЗГУ, 2010. 56 с.
20. Плотников В.А., Серегин С.С. Управление рыночными рисками деятельности предприятий на основе использования методов нечеткой логики // Экономика и управление. 2011. № 3 (65). С. 79-82.
21. Латыпова Р.Р., Хаит Д.Д., Аблаев Р.Р. Риск-диагностика и оценка факторов риска на примере грузоперевозок // Актуальные проблемы экономики и управления. 2018. № 3 (19). С. 72-74.
22. Латыпова Р.Р., Хаит Д.Д., Кандыбко А.П. Зарубежный опыт оценки рисков // Актуальные проблемы экономики и управления. 2018. № 3 (19). С. 75-77.

Чепаков Д.А.

## ФУНДАМЕНТАЛЬНАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА И ОСОБЕННОСТИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ СИСТЕМ БЫСТРЫХ ПЛАТЕЖЕЙ

**Аннотация.** Настоящая статья содержит анализ фундаментальных характеристик и особенностей функционирования систем быстрых платежей, в частности, в статье представлено сравнение процесса расчетов в операционных инфраструктурах классических платежных систем и систем быстрых платежей. Кроме того, рассмотрены особенности системы быстрых платежей Центрального банка Российской Федерации, представлена авторская схема функционирования двухфакторной операционной инфраструктуры системы быстрых платежей и механизмов управления участниками уровнем ликвидности на корреспондентских счетах, открытых на балансе Банка России.

**Ключевые слова.** Система быстрых платежей, платежная система Банка России, безналичные платежи, ликвидность в платежных системах

Chepakov D.A.

## FUNDAMENTAL CHARACTERISTICS AND FUNCTIONAL FEATURES OF FAST PAYMENTS SYSTEMS

**Abstract.** The actual article analyzes key characteristics of fast payments systems functioning, in particular, by showing the comparison of the settlement processes, which occur within the operational infrastructure of the traditional payment system and the fast payments system. The article also considers the newly developed fast payment system of the Bank of Russia (FPS) by presenting the scheme of the FPS's two-factor operational infrastructure and analyzing the mechanisms for managing liquidity within the whole operational infrastructure of the BoR-PS (Bank of Russia Payment System) for transferring funds in FPS.

**Keywords.** Fast payments system, payment system of the Bank of Russia, cashless payments, liquidity within the payment systems

Модернизация и развитие транзакционных каналов предоставления платежных и расчетных услуг способствуют появлению инновационных сервисов и услуг, предоставляемых пользователям и клиентам в рамках платежных систем. Цифровизация различных сфер функционирования национальных финансовых рынков, развитие безналичных платежей, а также увеличение потребностей населения в скорости проведения платежей, в эффективном и бесперебойном функционировании расчетных мощностей платежных систем прямым образом повлияли на возникновение систем мгновенных безналичных расчетов (также – систем быстрых платежей).

Обслуживая розничные платежи физических лиц, а также операции юридических лиц, не являющихся кредитными организациями, и государственных органов власти, системы быстрых платежей играют в настоящий момент важнейшую роль в обеспечении функционирования национальных финансовых рынков и реализации отдельных аспектов денежно-кредитных политик стран. Их влияние на эффективность и бесперебойность функционирования национальных платежных систем обу-

---

ГРНТИ 06.73.55

© Чепаков Д.А., 2019

Дмитрий Александрович Чепаков – аспирант кафедры банков, финансовых рынков и страхования Санкт-Петербургского государственного экономического университета

Контактные данные для связи с автором: 191023, Санкт-Петербург, Садовая ул., д. 21 (Russia, St. Petersburg, Sadovaya str., 21). Тел.: +79062775782. E-mail: dmitry\_chepakov@yahoo.fi.

Статья поступила в редакцию 01.03.2019.

славливает повышенное внимание и интерес в их отношении со стороны национальных центральных банков.

Традиционно, для проведения классического платежа, инициированного физическим лицом, с использованием платежного поручения в системе несрочных расчетов требуется до 3-х рабочих дней (срок зачисления может меняться в зависимости от особенностей национального законодательства и сложности транзакционной операции). Кроме того, время направления платежа в операционную инфраструктуру платежной системы банком плательщика зависит как от времени функционирования платежного или расчетного механизма (с учетом выходных, нерабочих или праздничных дней, в течение которых большинство крупных платежных систем не работает), так и от тарифов на проведение транзакций (подавляющее большинство операторов крупных платежных систем в целях управления внутрисуточной операционной нагрузкой мощностей собственных платежно-расчетных механизмов предпочитает устанавливать гибкие тарифы на проведение платежей в зависимости от времени его направления в расчетную инфраструктуру в течение операционного дня).

Системы быстрых платежей, в свою очередь, нацелены на ликвидацию двух вышеупомянутых ограничений в процессе осуществления расчетов – скорости транзакционной операции и доступности сервиса платежной системы. Таким образом, система быстрых платежей [3, 5] может быть определена как «сервис безналичных переводов и платежей для розничных клиентов, доступный 24/7/365 и обеспечивающий мгновенное или близкое к мгновенному (в течение секунд) подтверждение транзакции для ее участников, вне зависимости от используемого платежного инструмента (перевода со счета, прямого списания, платежных карт или иного), а также механизмов клиринга и расчетов». Процесс исполнения платежа в инфраструктуре классической платежной системы (не являющейся RTGS-системой) и в инфраструктуре системы быстрых платежей представлен на рисунке 1.

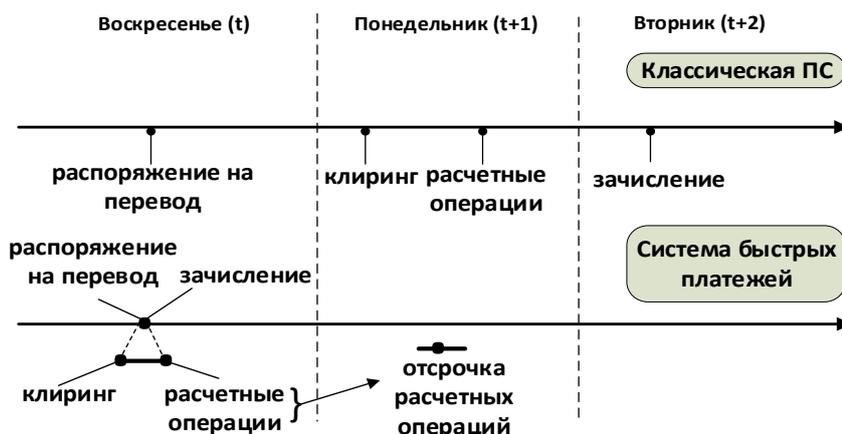


Рис. 1. Осуществление расчетов в рамках инфраструктуры платежных систем различных характеристик (составлено автором на основании [5])

В соответствии с представленной на рисунке 1 информацией (верхняя часть), проведение клиентского платежа в традиционных розничных платежных системах может быть сопряжено с временными разрывами между моментом формирования плательщиком распоряжения на перевод денежных средств (их непосредственного списания со счета плательщика) и зачислением средств на счет получателя, в частности, при инициировании платежа в течение выходного дня (воскресенье). Построение операционной архитектуры платежных систем на основе рейсов предполагает первоначальное накопление платежных распоряжений, их клиринг в режиме очередности и последующее направление в рейсовый формат исполнения между субъектами транзакционной операции.

Под «рейсовым форматом исполнения» автором подразумевается разделение операционного дня на специализированные периоды – рейсы – в рамках которых расчетными мощностями платежных систем осуществляются процедуры расчетов (приема к исполнению, логической и структурной проверки платежного документа, клиринга, списания и зачисления по корреспондентским счетам и пр.). При этом, за пределами рейсов или в рамках нескольких рейсов исполнение платежного распоряже-

ния не предоставляется возможным. Кроме того, непосредственное исполнение клиринга и расчетов в большинстве платежных систем может производиться только в течение отдельных рабочих дней или конкретных часов операционного дня, что существенно влияет на скорость окончательного исполнения. Данные лимитирования нормативно-правового и операционного характера предназначены для ограничения риск-событий, ведущих к возникновению кредитного риска при переводе денежных средств в инфраструктурах платежных систем.

Системы быстрых платежей построены на ином принципе функционирования. Как следует из нижней части рисунка 1, системы быстрых платежей предоставляют возможность моментального (или близкого к нему) осуществления платежной операции по корреспондентским счетам участников перевода (и, следовательно, финализации расчетов уже непосредственно в момент направления и получения денежных средств). При этом, операционным, расчетным и клиринговым центром должен быть разработан механизм проведения взаимозачетов и соответствующих операций транзакционного характера в условиях реального времени (или времени, максимально приближенного к реальному) в индивидуальном порядке на основании каждого поступившего распоряжения на перевод денежных средств.

Вместе с тем, платежная операция в рамках инфраструктуры системы быстрых платежей может быть осуществлена моментально с точки зрения получателя, однако, для операционного, платежного или клирингового центра финализация расчетов не наступит до момента проведения всех расчетных транзакционных операций. В этом проявляется существенное отличие системы быстрых платежей от иных платежных и расчетных механизмов – данные системы не требуют финализации транзакции по корреспондентским счетам кредитных организаций – участников расчетного процесса на момент зачисления денежных средств получателю. Вместе с тем, указанная особенность необратимо приводит к повышению вероятности возникновения финансовых рисков в инфраструктуре данных систем, что требует от регулирующих органов прибегать к построению дополнительных механизмов защиты и реализации специфических правил перевода денежных средств (к примеру, осуществление переводов только в рамках доступной ликвидности на корреспондентском счете, открытом на балансе национального центрального банка и пр.).

В настоящий момент в мире действует свыше 20 систем быстрых платежей, среди которых можно отметить [3, с. 3]: Faster Payments (2008 г., Великобритания), SWISH (2012 г., Швеция), HOFINET (2001 г., Южная Корея), TIPS (2018 г., Европейский Союз), IBPS (2010 г., Китай), IMPS (2010 г., Индия), SPEI (2004 г., Мексика). Обратимся к отечественному опыту. 28 февраля 2019 года Центральный банк Российской Федерации запустил в техническую эксплуатацию систему быстрых платежей (СБП), которая ранее была успешно апробирована в рамках тестовой площадки Ассоциации ФинТех. Кредитными организациями, реализовавшими возможность для собственных клиентов осуществлять переводы в СБП с 28 февраля 2019 года стали: Газпромбанк, ВТБ, Альфа-банк, Промсвязьбанк, Банк «АК Барс», Райффайзенбанк, Тинькофф банк, Киви банк, СКБ-Банк, Росбанк, Совкомбанк и РНКО «Платежный центр» [4].

На первом этапе реализации проекта СБП Банком России были внедрены следующие типы переводов денежных средств: С2С – осуществление перевода денежных средств между двумя физическими лицами; Ме2Ме – осуществление перевода денежных средств одним физическим лицом между собственными банковскими счетами, открытыми в разных кредитных организациях. В дальнейшем, в соответствии с представленной Банком России информацией [3, с. 16], планируются к внедрению: С2В/С2Г – платежи физических лиц в адрес юридических лиц за товары и услуги, пополнение физическими лицами инвестиционных, брокерских и пенсионных счетов, платежи физических лиц за государственные услуги, включая налоги и штрафы, а также оплата физическими лицами транспортных, коммунальных и иных услуг; В2С – возвраты денежных средств от юридических лиц физическим лицам; В2В – переводы/платежи между юридическими лицами (индивидуальными предпринимателями).

Среди основных целей внедрения системы быстрых платежей в Российской Федерации, Банком России были отмечены следующие [3, с. 16]: развитие рынка платежных услуг; снятие межбанковских барьеров при переводах между физическими лицами; предоставление инновационных и удобных сервисов для потребителей финансовых услуг; повышение привлекательности безналичных расчетов; снижение стоимости перевода для конечного потребителя; осуществление переводов в режиме онлайн.

Кроме того, в 2018 году, в соответствии с Указанием Банка России от 29.10.2018 № 4949-У «О внесении изменений в Положение Банка России от 6 июля 2017 года № 595-П «О платежной системе Банка России», Банком России были внесены поправки в Положение № 595-П «О платежной системе Банка России» (далее – Положение № 595-П), в соответствии с которыми была определена новая структура платежной системы Банка России в составе трех следующих сервисов:

1) сервиса срочного перевода, предусматривающего выполнение процедур приема к исполнению распоряжений о переводе денежных средств незамедлительно по мере поступления распоряжений в Банк России и процедур исполнения распоряжений незамедлительно после успешного завершения процедур приема к исполнению (сервис классической RTGS-системы на валовой основе FIFO-принципа исполнения платежей);

2) сервиса несрочного перевода, предусматривающего выполнение процедур приема к исполнению распоряжений, в том числе, проверку достаточности денежных средств, а также процедур исполнения распоряжений в рамках определенных Банком России периодов исполнения платежей в соответствии с Положением 595-П;

3) сервиса быстрых платежей, предусматривающего выполнение круглосуточно в режиме реального времени процедур приема к исполнению распоряжений на сумму менее 600 тысяч рублей незамедлительно по мере поступления распоряжений в операционный центр, платежный клиринговый центр другой платежной системы и процедур исполнения распоряжений Банком России незамедлительно после успешного завершения процедур приема к исполнению.

Таким образом, по мнению автора, Банком России была сформирована двухфакторная структура функционирования СБП, состоящая из ОПКЦ НСПК (операционного платежного и клирингового центра национальной системы платежных карт), выполняющего роль операционного клирингового центра в СБП, и сервиса быстрых платежей платежной системы Банка России, выполняющего роль расчетного центра. Авторская схема переводов денежных средств в рамках СБП представлена на рисунке 2.

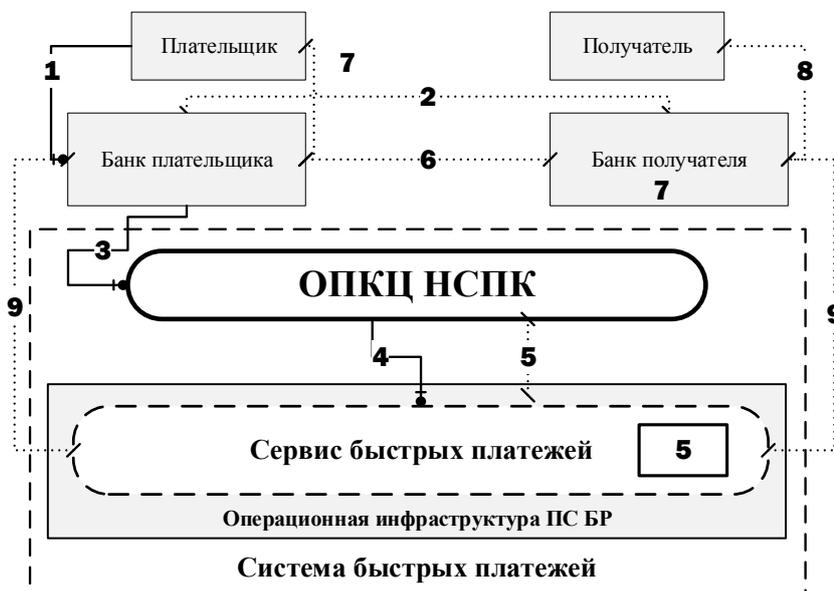


Рис. 2. Функционирование двухфакторной операционной инфраструктуры СБП (составлено автором)

В соответствии с рисунком 2, классические С2С переводы осуществляются в следующем порядке:

1) физическое лицо – пользователь СБП формирует запрос на перевод денежных средств в пользу получателя с использованием приложения кредитной организации, установленного на мобильное средство связи (смартфон). Отдельно стоит отметить, что в соответствии с ГОСТ Р ИСО/МЭК 16480-2017 в Российской Федерации разработан стандарт использования технологии QR-кодов при оплате [2]. Таким образом, перевод денежных средств может быть также инициирован с помощью считывания плательщиком QR-кода и, в данной связи, можно выделить два основных способа осуществле-

ния транзакционных операций с помощью QR-кодов: в режиме покупателя (генерация покупателем QR-кода для последующего предъявления продавцу для оплаты товаров и услуг в торгово-сервисном предприятии) и в режиме продавца (генерация продавцом QR-кода и его последующее считывание покупателем для оплаты товаров и услуг в торгово-сервисном предприятии);

2) кредитная организация, обслуживающая текущий счет плательщика, при получении запроса на перевод денежных средств, осуществляет сверку реквизитов получателя денежных средств;

3) после осуществления списания денежных средств со счета плательщика, банк плательщика осуществляет формирование платежного документа с целью его последующего направления в ОПКЦ НСПК;

4) ОПКЦ НСПК, в рамках выполнения собственных функций как операционного клирингового центра, производит неттинг всех поступающих платежных документов в целях выявления чистой клиринговой позиции каждого конкретного участника системы в конкретный момент времени. По итогам процедуры неттинга формируется клиринговый реестр по транзакциям участников для его последующего направления в операционную инфраструктуру платежной системы Банка России. В отношении каждого платежного документа осуществляется входной структурный и логический контроль, а также проверка соблюдения лимитов (суммарного объема распоряжений в день и максимальной суммы перевода);

5) центр обработки и расчетов сервиса быстрых платежей платежной системы Банка России (ЦОИР СБП) осуществляет прием и исполнение распоряжений о переводе денежных средств в рамках СБП (отражение операций по корреспондентским счетам);

6) в случае успешного завершения операции, в адрес банка плательщика и банка получателя денежных средств направляется электронное сообщение (ЭС) формата ED706 (в соответствии с Альбомом унифицированных форматов электронных сообщений), содержащее подтверждение списания и зачисления денежных средств на корреспондентские счета участников, открытые на балансе в Банке России. В случае отрицательного завершения операции, в адреса участников транзакционной операции направляется ЭС ED201, а само исполнение перевода прекращается (в частности, в случае недостатка денежных средств на корреспондентском счете банка плательщика);

7) банк получателя, на основании ЭС ED706 производит зачисление денежных средств на банковский счет получателя, банк плательщика информирует плательщика об успешном завершении операции;

8) по итогам успешного зачисления денежных средств в адрес получателя направляется информация о завершении транзакционной операции.

Проблема с возможностью возникновения финансовых рисков в СБП была решена Банком России с помощью введения концепции единого корреспондентского счета в рамках трех предоставляемых в платежной системе сервисов платежей. Так, кредитная организация в целях осуществления расчетов в СБП производит депонирование определенной суммы ликвидности на собственном корреспондентском счете, открытом на балансе Банка России, с помощью направления в ЦОИР СБП ЭС ED731. В рамках зарезервированного объема денежных средств осуществляются переводы клиентов – физических лиц, при этом, при снижении уровня ликвидности в СБП до 10% минимума от первоначального объема, в адрес кредитной организации направляется ЭС ED711 со значением LOWL, предоставляющее информацию о необходимости немедленного подкрепления ликвидности. В случае использования клиентом всего объема депонированных средств, все последующие платежи автоматически отклоняются ЦОИР СБП. С помощью данного механизма дополнительно решается проблема нерабочих дней платежной системы Банка России, поскольку участники заранее производят депонирование определенного объема денежных средств, а ЦОИР СБП в последующий операционный день проводит обработку транзакций в соответствии с клиринговыми реестрами, сформированными ОПКЦ НСПК.

В заключение следует отметить, что системы быстрых платежей используют ряд фундаментально иных принципов осуществления расчетов по сравнению с классическими платежно-расчетными механизмами, в частности, предоставляют возможность пролонгации осуществления ряда транзакционных операций технического характера со стороны расчетной инфраструктуры системы в целях существенного ускорения периода зачисления денежных средств на счет получателя. Данная особенность предполагает установление регуляторами определенных ограничений на механизм перевода денеж-

ных средств. Представленная концепция единого корреспондентского счета, используемая Банком России, является одним из вариантов обеспечения эффективного и беспребойного осуществления транзакций в СБП.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Положение Центрального банка Российской Федерации от 06.07.2017 г. № 595-П.
2. ГОСТ Р ИСО/МЭК 16480-2017. Информационные технологии.
3. Обзор мирового опыта использования систем быстрых платежей и предложения по внедрению в России. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://clck.ru/FNL9Z> (дата обращения 15.02.2019).
4. Интерфакс: система быстрых платежей заработала в России. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://www.interfax.ru/business/647956> (дата обращения 15.02.2019).
5. Fast payments – Enhancing the speed and availability of retail payments. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://www.bis.org/cpmi/publ/d154.pdf> (дата обращения 15.02.2019).

Шогенова А.Т.

## УКРУПНЕНИЕ МУНИЦИПАЛЬНЫХ ОБРАЗОВАНИЙ КАК СПОСОБ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ МЕЖБЮДЖЕТНЫХ ОТНОШЕНИЙ В САНКТ-ПЕТЕРБУРГЕ

**Аннотация.** Актуальность темы исследования обусловлена поиском новых подходов в организации межбюджетного взаимодействия и построении системы местного самоуправления в Санкт-Петербурге в целях повышения эффективности применения инструментов выравнивания бюджетной обеспеченности внутригородских муниципальных образований города федерального значения. Одним из путей решения существующей проблемы автор видит укрупнение муниципальных образований, что позволит в дальнейшем расширить объем полномочий органов местного самоуправления и стабилизировать распределение доходных источников между региональным и местными бюджетами.

**Ключевые слова.** Межбюджетные отношения, местное самоуправление, город федерального значения, бюджетное выравнивание, укрупнение муниципальных образований, муниципальные образования.

Shogenova A.T.

## ENLARGEMENT OF MUNICIPAL FORMATIONS AS A WAY TO IMPROVE INTERBUDGET RELATIONS IN ST. PETERSBURG

**Abstract.** The relevance of the research is due to the search for new approaches in organizing intergovernmental cooperation and building a system of local self-government in St. Petersburg in order to increase the effectiveness of the use of leveling tools for fiscal security of intracity municipalities of a city of federal significance. One of the ways to solve the existing problem, the author sees the enlargement of municipalities, which will further expand the scope of authority of local governments and stabilize the distribution of revenue sources between regional and local budgets.

**Keywords.** Intergovernmental relations, local self-government, a city of federal significance, budget equalization, enlargement of municipalities, municipalities.

В соответствии с Законами Санкт-Петербурга от 25.07.2005 № 411-68 «О территориальном устройстве Санкт-Петербурга» [4] и от 23.09.2009 № 420-79 «Об организации местного самоуправления в Санкт-Петербурге» [6], в городе образовано 111 муниципальных образований, расположенных в границах 18 административных районов Санкт-Петербурга. На 2019 год все 111 внутригородских муниципальных образований разнородны как по численности населения, так и по социально-экономическим показателям, в частности, высоко неравенство их экономического потенциала. Ряд муниципальных образований, расположенных в центральной части Санкт-Петербурга, для которых характерна высокая численность населения и малая площадь территорий, имеют профицитный бюджет. С другой стороны, часть муниципальных образований в Санкт-Петербурге высокодотационна.

---

ГРНТИ 06.73.15

© Шогенова А.Т., 2019

Алина Тимуровна Шогенова – аспирант кафедры государственных и муниципальных финансов Санкт-Петербургского государственного экономического университета.

Контактные данные для связи с автором: 191023, Санкт-Петербург, Садовая ул., д. 21 (Russia, St. Petersburg, Sadovaya str., 21). E-mail: shogenova\_alina@mail.ru.

Статья поступила в редакцию 26.02.2019.

В связи с этим повышение эффективности механизмов межбюджетных отношений являются важной и актуальной задачей в становлении и развитии местного самоуправления, что предопределяет поиск возможных решений в рамках существующего законодательства. В данном контексте важно отметить актуальность общероссийской тенденции по сокращению количества муниципальных образований (рисунок 1).

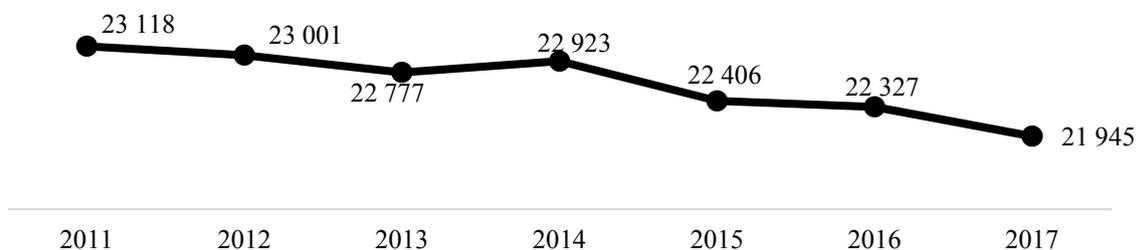


Рис. 1. Количество муниципальных образований в Российской Федерации в 2011-2017 годах [7]

Одной из форм преобразования муниципальных образований является объединение. Объединение двух и более муниципальных образований, не влекущее изменения границ иных муниципальных образований, осуществляется с учетом мнения населения, выраженного представительными органами каждого из объединяемых муниципальных образований [5]. Проблеме преобразования (укрупнения) муниципальных образований в Российской Федерации уделяют внимание многие авторы [1; 2; 3; 8; 9]. Преимущественно, речь идет о муниципальных образованиях с низкой финансовой обеспеченностью, преобразование (укрупнение) которых осуществляется, как правило, в целях выравнивания их бюджетной обеспеченности. Однако, данный вопрос не рассматривается в контексте субъектов Российской Федерации – городов федерального значения.

Нами проведено исследование, цель которого – поиск новых подходов в организации межбюджетного взаимодействия и построении системы местного самоуправления в Санкт-Петербурге. Одним из факторов, снижающих эффективность межбюджетных отношений и бюджетного выравнивания, является высокая мобильность основного налогового источника муниципальных образований Санкт-Петербурга – налога, взимаемого в связи с применением упрощенной системы налогообложения, норматив отчисления которого устанавливается ежегодно законом о бюджете Санкт-Петербурга на очередной год и на плановый период. Под «мобильностью» понимается способность налогоплательщика в короткие сроки на законных основаниях переносить возникновение своих налоговых обязательств по данному налоговому источнику с территории одного муниципального образования на территорию другого, например, в рамках одного административного района.

Тем самым, налоговые поступления в доходах схожих по численности и площади территорий муниципальных образований могут значительно отличаться в один и тот же период. Более того, даже в одном муниципальном образовании в различные периоды времени могут наблюдаться существенные колебания по данному налогу, что негативно сказывается на фактической бюджетной обеспеченности муниципальных образований. В этом случае повышению эффективности деятельности органов местного самоуправления могут содействовать организационные решения. Объединение двух и более муниципальных образований, схожих по социально-экономическим показателям и имеющих общие территориальные границы, не влекущее изменения границ иных муниципальных образований, позволит повысить качество управления публично-правовым образованием посредством стабилизации ситуации с распределением дополнительного норматива отчислений по основному налоговому источнику и дотаций на выравнивание бюджетной обеспеченности.

В целях поиска новых подходов в организации межбюджетных отношений и построения системы местного самоуправления в Санкт-Петербурге нами предлагается рассмотреть вопрос об укрупнении муниципальных образований, расположенных в городской части в Санкт-Петербурге (укрупнение муниципальных округов), исходя из территориальных и социально-экономических характеристик (таблицы 1 и 2). При принятии решения об укрупнении муниципальных образований мы пользовались рядом критериев, основными из которых являются численность жителей, площадь территории и об-

шие границы, среднедушевой доход (отношение собственных доходов местных бюджетов к численности населения соответствующих муниципальных образований), уровень бюджетной обеспеченности, расходы на содержание органов местного самоуправления.

Таблица 1

**Показатели обеспеченности муниципальных образований в среднем по административным районам Санкт-Петербурга (по оперативным данным за 2018 год)**

Районы Санкт-Петербурга	Численность жителей, тыс. чел. (прогноз на 2018 г.)	Площадь территории, кв. м (на 01.01.2018)	Собственные доходы, тыс. руб. (на 01.01.2019)	Среднедушевой доход, тыс. руб.	Уровень бюджетной обеспеченности
Адмиралтейский	163,591	13,82	373 186,75	2,29	1,21
Василеостровский	209,587	16,70	375 872,88	1,80	0,91
Центральный	222,149	17,77	795 469,08	5,57	2,91
Кронштадтский	44,401	19,53	70 298,27	1,60	0,62
Петроградский	140,949	19,54	434 135,70	3,06	1,63
Фрунзенский	401,41	37,52	577 315,27	1,45	0,78
Калининский	538,258	40,18	734 961,72	1,44	0,76
Кировский	336,404	47,46	606 943,40	2,04	1,09
Красногвардейский	357,906	56,35	484 710,98	1,59	0,83
Невский	519,433	60,66	920 168,30	1,87	0,97
Московский	350,602	73,07	653 548,35	2,13	1,11
Красносельский	383,111	90,49	705 292,33	2,26	1,11
Колпинский	188,688	102,25	433 795,24	12,64	5,44
Петродворцовый	140,949	107,08	449 958,43	4,21	2,03
Приморский	565,442	109,90	906 359,30	6,79	3,19
Выборгский	509,592	115,52	1 032 792,78	4,58	2,43
Пушкинский	208,702	240,09	361 045,38	9,06	4,53
Курортный	76,923	268,19	527 579,77	20,26	8,78

Составлено автором на основании отчетности муниципальных образований Санкт-Петербурга на 01.01.2019.

Таблица 2

**Структура расходов бюджета муниципальных образований в среднем по административным районам Санкт-Петербурга (исполнение расходов по оперативным данным за 2018 год), тыс. руб.**

Районы Санкт-Петербурга	Общегосударственные вопросы	ЖКХ	Прочие расходы	ВСЕГО расходов бюджета	Содержание ОМСУ	Доля содержания ОМСУ в расходах	Доля содержания ОМСУ в расходах без субвенций
Адмиралтейский	193 991,31	129 790,66	148 742,84	472 524,80	153 369,46	32%	38%
Петроградский	158 802,64	304 372,84	124 556,78	587 732,26	155 791,73	27%	37%
Центральный	297 073,62	229 848,17	214 435,02	741 356,81	244 318,68	33%	36%
Красногвардейский	156 215,66	275 332,81	218 302,80	649 851,26	150 421,11	23%	27%
Колпинский	123 468,67	322 261,87	219 913,14	665 643,68	120 090,80	18%	27%
Калининский	222 046,37	416 878,89	276 134,02	915 059,29	204 793,33	22%	26%
Фрунзенский	175 892,94	311 365,25	216 462,29	703 720,48	157 077,19	22%	26%
Пушкинский	97 541,67	315 569,80	171 623,87	584 735,33	94 611,99	16%	25%
Кронштадтский	20 331,47	83 522,70	34 635,06	138 489,22	20 259,12	15%	23%
Василеостровский	115 041,06	228 713,37	128 466,50	472 220,93	94 033,79	20%	23%
Невский	244 523,86	549 877,27	348 946,83	1 143 347,95	220 342,32	19%	22%
Приморский	250 348,82	453 934,39	375 315,44	1 079 598,65	209 427,85	19%	22%

Окончание табл. 2

Районы Санкт-Петербурга	Общегосударственные вопросы	ЖКХ	Прочие расходы	ВСЕГО расходов бюджета	Содержание ОМСУ	Доля содержания ОМСУ в расходах	Доля содержания ОМСУ в расходах без субвенций
Курортный	130 853,69	278 606,83	274 596,41	684 056,93	127 842,61	19%	22%
Выборгский	238 319,60	554 280,21	367 264,58	1 159 864,39	224 935,52	19%	22%
Кировский	141 789,90	403 044,86	196 154,05	740 988,80	136 748,28	18%	22%
Красносельский	158 230,93	468 952,12	298 088,51	925 271,56	156 611,38	17%	20%
Московский	141 395,03	450 688,37	147 301,47	739 384,86	131 359,30	18%	20%
Петродворцовый	100 183,52	264 393,84	250 977,01	615 554,36	77 450,57	13%	18%

Составлено автором на основании отчетности муниципальных образований Санкт-Петербурга на 01.01.2019.

Муниципальные образования, расположенные в границах Адмиралтейского, Василеостровского, Петроградского, Центрального районов, характеризуются малой площадью территорий, высокой бюджетной обеспеченностью при наименьшей, относительно других муниципальных образований, финансовой поддержке со стороны Санкт-Петербурга (т.е. при исключении из объема собственных доходов местных бюджетов дотаций и субсидий, предоставленных из бюджета Санкт-Петербурга, а также доли дохода по дополнительному нормативу отчисления от налога, взимаемого в связи с применением упрощенной системы налогообложения).

Одним из критериев эффективности управления публично-правовым образованием является доля расходов на содержание органов власти в общем объеме расходов. Чем данный показатель меньше, тем лучше. В среднем по каждому из указанных выше районов доля расходов на содержание органов местного самоуправления Санкт-Петербурга в общих расходах составляет 20-33%. В случае, если из общего объема расходов исключить расходы по переданным полномочиям Санкт-Петербурга, доля расходов на содержание органов местного самоуправления составляет 23-38%, что является чрезвычайно высоким значением. Доля расходов на содержание органов местного самоуправления в Василеостровском районе не превышает среднее значение по всем районам Санкт-Петербурга (25%), но в нем находятся муниципальные образования с малой площадью территорий.

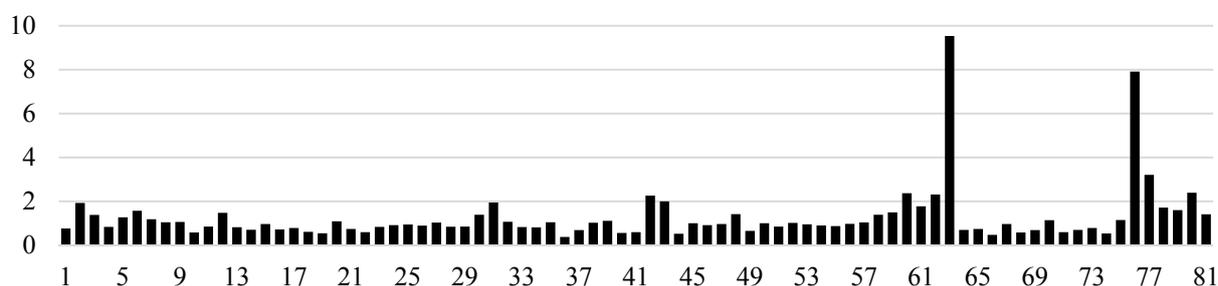
В границах Курортного, Колпинского, Кронштадского, Петродворцового, Пушкинского районов расположены исключительно муниципальные образования типа городов и поселков. На данные районы наши предложения по укрупнению муниципальных образований не распространяются. В границах Выборгского, Красносельского, Приморского также располагаются города и поселки, однако основную долю территории составляют муниципальные округа. Кроме того, для городов и поселков характерна высокая фактическая бюджетная обеспеченность в связи с тем, что они преимущественно являются получателями дотаций на выравнивание бюджетной обеспеченности из бюджета Санкт-Петербурга, которая состоит из двух составляющих – дополнительного норматива отчисления по налогу, взимаемому в связи с применением упрощенной системы налогообложения, а также самого межбюджетного трансферта в случае недостаточности объема по дополнительному нормативу для достижения сбалансированности бюджета.

Анализируя территориальное устройство муниципальных образований города, мы сделали вывод, что оптимальная площадь территории муниципального образования, являющегося муниципальным округом, находится в диапазоне 12,6 – 42,2 кв. км (величина разрыва между наименьшим и наибольшим значениями – 3,4 раза, среднее значение – 21 кв. км). В 2019 году данный диапазон среди муниципальных округов составляет 0,8 – 40 кв. км (величина разрыва между наименьшим и наибольшим значениями – 50 раз, среднее значение – 7,3 кв. км). Таким образом, нами предлагается объединить:

1. Муниципальные образования Санкт-Петербурга, расположенные в центральной части Санкт-Петербурга (Адмиралтейский, Василеостровский, Петроградский, Центральный) путем преобразования каждого административного района Санкт-Петербурга в отдельное муниципальное образование, что позволит образовать новый административный район Санкт-Петербурга, включающий в себя данные территории;

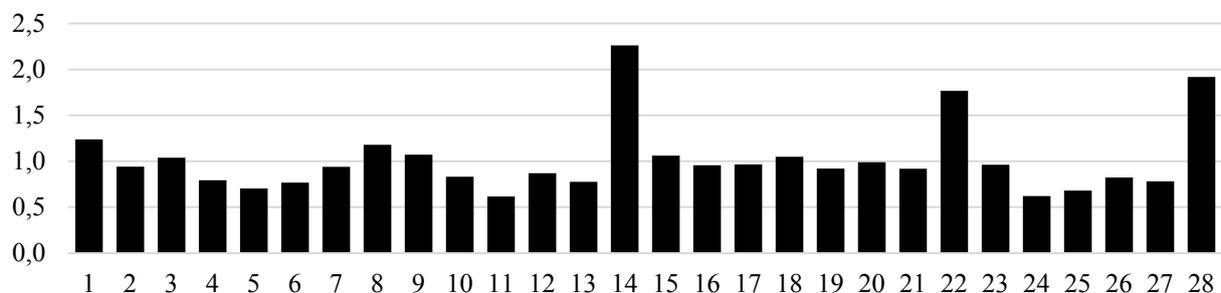
2. Выборгский район: муниципальные округа Сампсониевское и Светлановское; муниципальные округа Сосновское, № 15, Парнас, Шувалово-Озерки;
3. Калининский район: муниципальные округа Гражданка, Академическое, Пискаревка; муниципальные округа Финляндский округ, № 21, Северный, Прометей;
4. Кировский район: муниципальные округа Княжево, Ульянка, Дачное, Красенькая речка; муниципальные округа Автово, Нарвский округ, Морские ворота;
5. Красногвардейский район: муниципальные округа Большая Охта, Малая Охта, Пороховые;
6. Красносельский район: муниципальные округа Юго-Запад, Южно-Приморский; муниципальные округа Сосновая поляна, Урицк, Константиновское;
7. Московский район: муниципальные округа Московская застава и Новоизмайловское; муниципальные округа Гагаринское и Звёздное;
8. Невский район: муниципальные округа Невская застава, Ивановский; муниципальные округа Обуховский, Рыбацкое; муниципальные округа Народный, № 54; муниципальные округа Невский округ, Оккервиль, Правобережный;
9. Приморский район: муниципальные округа Лахта-Ольгино, № 65; муниципальные округа Чёрная речка, Озеро Долгое, Юнтолово; муниципальные округа Коломяги, Комендантский аэродром;
10. Фрунзенский район: муниципальные округа № 72, № 75, Балканский; муниципальные округа Волковское, Купчино, Георгиевское.

В результате укрупнения муниципальных образований Санкт-Петербурга, их количество составит 58 единиц, из которых 28 – муниципальные округа. Важным подходом при укрупнении является объединение муниципальных образований с низкой и высокой бюджетной обеспеченностью для сокращения разрыва и достижения сбалансированности их бюджетов. На рисунках 2 и 3 представлена динамика бюджетной обеспеченности муниципальных округов Санкт-Петербурга до и после укрупнения.



Составлено автором.

Рис. 2. Бюджетная обеспеченность муниципальных округов Санкт-Петербурга по результатам 2018 года



Составлено автором.

Рис. 3. Бюджетная обеспеченность муниципальных округов Санкт-Петербурга по результатам 2018 года (оценка в случае укрупнения муниципальных образований Санкт-Петербурга)

По результатам анализа бюджетной обеспеченности муниципальных округов Санкт-Петербурга до и после укрупнения, можно сделать выводы: до укрупнения наименьшая бюджетная обеспеченность составляла 0,38, наибольшая – 9,54, величина разрыва между наименьшим и наибольшим значениями – 25 раз, среднее значение – 1,27; после укрупнения наименьшая бюджетная обеспеченность составила 0,62, наибольшая – 2,26, величина разрыва между наименьшим и наибольшим значениями – 3,6 раза, среднее значение – 1,02.

На рисунке 3 можно заметить 3 муниципальных округа, бюджетная обеспеченность которых значительно выделяется. Под № 14 находится муниципальный округ Горелово, который по территориальным признакам может быть отнесен к поселкам. На него наши предложения по укрупнению не распространялись. Под № 22 и № 28 находятся новообразованные муниципальные округа, включающие в себя территории Петроградского и Центрального районов. Как говорилось ранее, для муниципальных образований, расположенных в границах данных районов, характерна высокая бюджетная обеспеченность и профицитное исполнение бюджетов.

Исходя из проведенного исследования, нами представлена возможная структура муниципальных образований Санкт-Петербурга, которая имеет ряд преимуществ: оптимизация бюджетных расходов на региональном и местном уровне за счет сокращения расходов на содержание органов власти; повышение эффективности функционирования органов местного самоуправления, объединение имеющихся ресурсов для их рационального использования, что будет способствовать эффективному развитию территорий в дальнейшем; повышение авторитета муниципальной власти; расширение объема полномочий органов местного самоуправления; стабилизация распределения доходных источников между региональным и местными бюджетами.

Понимая, что вопрос объединения муниципальных образований в своей основе должен иметь не только обоснование с точки зрения реализации бюджетной политики, но и по целому перечню не менее важных отношений, мы полагаем, что, тем не менее, сформулированные предложения позволяют более аргументированно рассмотреть вопросы развития местного самоуправления Санкт-Петербурга и повышения эффективности межбюджетных отношений между публично-правовыми образованиями.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. *Благов Ю.В.* Укрупнение муниципальных образований в новейшее время // *Правоприменение*. 2017. Т. 1. № 3. С. 117-124.
2. *Гуткова Е.А.* К вопросу об укрупнении муниципальных образований // *Проблемы развития региона*. 2010. Вып. 6 (52). С. 67-74.
3. *Меркурьев В.В.* Укрупнение муниципальных образований как способ выравнивания бюджетной обеспеченности // *Вестник КемГУ*. 2014. № 1 (57). Т.1. С. 245-251.
4. О территориальном устройстве Санкт-Петербурга: Закон Санкт-Петербурга от 25.07.2005 № 411-68.
5. Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации: Федеральный закон от 06.10.2003 № 131-ФЗ.
6. Об организации местного самоуправления в Санкт-Петербурге: Закон Санкт-Петербурга от 23.09.2009 № 420-79.
7. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.gks.ru> (дата обращения 01.12.2018).
8. *Петрова С.В., Бабешкова Е.В.* Проблемы и перспективы развития местного самоуправления в Российской Федерации // *Фундаментальные исследования*. 2016. № 6. С. 197-201.
9. *Филатова Т.В., Воробьева Е.С., Тарасов И.В., Шаповаленко Е.В.* Объединение муниципальных образований: проблемы и перспективы // *Вестник Университета*. 2014. № 3. С. 100-105.

## **УВАЖАЕМЫЕ АВТОРЫ!**

Наш журнал открыт для публикации по любому из направлений деятельности университета. Автором журнала может быть любой преподаватель, научный сотрудник, докторант, аспирант, соискатель, а также тот, кто сотрудничает с университетом в рамках научной или педагогической деятельности. Статьи студентов (уровни подготовки – бакалавриат, специалитет, магистратура), а также лиц без высшего образования, в том числе подготовленные в соавторстве, не рассматриваются и не публикуются. Обращаем Ваше внимание, что в действующий с 01.12.2015 г. Перечень рецензируемых научных изданий, в которых должны быть опубликованы основные научные результаты диссертаций на соискание ученой степени кандидата наук, на соискание ученой степени доктора наук, журнал включен по отраслям: 08.00.00 Экономические науки; 10.00.00 Филологические науки; 22.00.00 Социологические науки.

Все представленные материалы в обязательном порядке рецензируются членами редакционной коллегии и привлекаемыми специалистами по направлениям науки.

### **ОБЩИЕ ТРЕБОВАНИЯ К СТАТЬЯМ**

К рассмотрению принимаются только комплектные материалы, которые включают:

1. Статью, оформленную в соответствии с приведенными ниже требованиями. Используется только (!) книжная ориентация страниц. Также обязательно наличие оформленного по ГОСТ списка литературы (использованных при разработке статьи источников), в котором источники должны быть упорядочены по алфавиту (сначала – источники на русском языке, затем – на иностранных языках); на все включенные в список источники обязательно должны быть ссылки в тексте статьи; рекомендованное количество ссылок – не менее 5–7; не рекомендуется, чтобы в списке литературы количество ранее изданных работ авторов составляло более 10–15%. Недопустимо наличие в статье неотредактируемых материалов (например, сканированных рисунков или формул). Статья должна быть снабжена кодом ГРНТИ (Государственный рубрикатор научно-технической информации). Статья должна быть снабжена заголовком (наименованием) на русском и английском языке;
2. Аннотацию статьи на русском и английском языке, объемом 400–500 знаков;
3. Ключевые слова, отражающие основные идеи статьи (5–8 слов и словосочетаний на русском и английском языке);
4. Сведения об авторе, включающие:
  - Ф.И.О. полностью на русском и английском языке;
  - учёная степень, учёное звание (при наличии);
  - должность и место работы / учебы (обязательно);
  - контактные данные для публикации в журнале на русском и английском языке (адрес с почтовым индексом, номер контактного телефона, e-mail);
  - контактные данные для переписки с редакцией (номер домашнего, мобильного и рабочего телефонов, e-mail, а также другую контактную информацию, по усмотрению автора – на русском языке), которые приводятся в сопроводительном письме.
5. Все материалы присылаются в редакцию по электронной почте: plotnikov.v@unescon.ru. Рекомендуется в названиях файлов использовать фамилию и инициалы автора, а в заголовке письма указывать, что в нем содержатся материалы статьи, предлагаемые для публикации в журнале «Известия СПбГЭУ».

### **ТЕХНИЧЕСКИЕ ТРЕБОВАНИЯ ПО ОФОРМЛЕНИЮ СТАТЕЙ**

1. Объём статьи (включая аннотацию, ключевые слова, сведения об авторах, список использованной литературы) для лиц с ученой степенью / званием – от 4 до 7 страниц, для лиц без ученой степени / звания – от 3 до 5 страниц.
2. Формат страницы А4, ориентация – книжная. Поля: верхнее 3,1 см, нижнее 2,9 см, левое 2,2 см, правое 1,7 см. Без колонтитулов, расстояние от края страницы до верхнего колонтитула 2 см, до ниж-

него – 1,27 см. Функция «Автоматическая расстановка переносов» должна быть отключена. Страницы не нумеруются. Не допускается использование в тексте статьи автоматически нумерованных списков. Общие свойства абзацев для всего материала: без отступов до и после абзаца, межстрочный интервал – одинарный.

3. Все материалы статьи должны быть оформлены шрифтом Times New Roman.

4. На первой строке без абзацного отступа с выравниванием по правому краю, через запятую размещаются фамилии и инициалы соавторов (первая буква прописная, остальные строчные) на русском языке. В статье рекомендуется наличие не более чем 3–4 соавторов. Размер шрифта 11 пт, начертание обычное.

5. После пропуска пустой строки, без абзацного отступа, с выравниванием по центру размещается название статьи на русском языке. Размер шрифта 12 пт, начертание полужирное. В конце наименования делается сноска, в которой указаны сведения об авторах (см. далее).

6. После пропуска пустой строки, с абзацным отступом 0,6 см, с выравниванием по ширине размещается аннотация статьи на русском языке. Размер шрифта 11 пт, начертание наклонное. Сначала приводится слово «Аннотация» (дополнительное свойство шрифта – полужирный), затем, после точки – сам текст аннотации.

7. После пропуска пустой строки, с абзацным отступом 0,6 см, с выравниванием по ширине размещаются ключевые слова статьи на русском языке. Размер шрифта 11 пт, начертание наклонное. Сначала приводится словосочетание «Ключевые слова» (дополнительное свойство шрифта – полужирный), затем, после точки – сами ключевые слова (словосочетания), разделенные запятыми.

8. Две пустые строки.

9. Повторяется информация, указанная в пп. 4–7 на английском языке, с теми же правилами оформления. В англоязычном блоке вместо слова «Аннотация» указывается слово «Abstract», а вместо словосочетания «Ключевые слова» – «Keywords».

10. Две пустые строки.

11. Текст статьи оформляется на русском языке с абзацным отступом 0,6 см (самый первый абзац статьи – без абзацного отступа), с выравниванием по ширине. Размер шрифта 11 пт, начертание обычное. Не рекомендуется использование без крайней необходимости других типов шрифтов. При необходимости, в тексте статьи могут быть выделены разделы (например, «Введение», «Анализ литературы», «Методика исследования», «Основные результаты и их обсуждение» и т.п.). Если статья подготовлена при финансовой поддержке какого-либо фонда, выполнена в рамках государственного задания и т.д., то это указывается в последнем абзаце, завершающем статью (перед списком использованной литературы). Порядок оформления этого абзаца: отступ 0,6 см, выравнивание по ширине, размер шрифта 11 пт, начертание наклонное. В тексте могут приводиться рисунки и таблицы, которые размещаются непосредственно после их упоминания, либо на следующей странице. На все рисунки и таблицы должны быть ссылки. При необходимости в тексте статьи приводятся формулы. Статья оформляется без приложений.

12. По тексту статьи должны иметься ссылки на все позиции, приведенные в списке литературы. Ссылки по тексту оформляются в квадратных скобках, с указанием номера позиции в списке литературы. Например: [11]. Если ссылка идет на конкретную страницу (диапазон страниц), это указывается. Например: [2, с. 12] или [4, с. 8–9]. Если ссылка идет на несколько позиций списка литературы, то они перечисляются в общих квадратных скобках, по возрастанию номеров, с разделением точками с запятой. Например: [3, с. 78; 4; 8, с. 11–14; 10] (неправильно: [3], [5]). Если ссылка на литературу стоит в конце предложения, то оканчивающий предложение знак препинания ставится после закрывающей квадратной скобки (правильно: «... ряда авторов [7; 8].» неправильно: «... ряда авторов [7; 8]»).

13. При необходимости в статье могут быть приведены постраничные ссылки, которые оформляются без абзацного отступа, с выравниванием по ширине. Размер шрифта 10 пт, начертание обычное. Не рекомендуется использование постраничных ссылок без особой необходимости.

14. Рисунки оформляются только в черно-белом варианте, рисунки должны быть представлены в виде (формате), позволяющем их редактирование при подготовке журнала к выпуску. Все рисунки должны быть пронумерованы, если рисунок в статье один, то он не нумеруется. В тексте статьи рисунки подписываются снизу, без абзацного отступа, с выравниванием по центру. Размер шрифта 10 пт, начертание обычное. В подписи сначала идет сокращение «Рис. X.» (где X – номер рисунка), наклонным

шрифтом. Затем приводится наименование рисунка, без точки в конце. До и после наименования рисунка пропускается одна пустая строка, рисунок сверху от текста также отделяется одной пустой строкой.

15. Таблицы должны быть представлены в виде (формате), позволяющем их редактирование при подготовке журнала к выпуску. Все таблицы должны быть пронумерованы, если таблица в статье одна, то она не нумеруется. Размер шрифта таблиц 10 пт, начертание обычное. В тексте статьи таблицы подписываются сверху, без абзацного отступа. Таблица отделяется от текста сверху и снизу пустой строкой. Над таблицей с выравниванием по правому краю, размер шрифта 10 пт, начертание наклонное пишется: «Таблица X» (где X – номер таблицы). Затем приводится наименование таблицы, без точки в конце (выравнивание по центру без абзацного отступа, шрифт 10 пт, начертание полужирное).

16. Рекомендуется в таблицах и рисунках указывать источник информации.

17. Формулы оформляются с использованием встроенного средства оформления формул программы текстового редактора.

18. Список литературы оформляется в конце статьи. Сначала оформляется его заголовочная часть (выравнивание по центру, без абзацного отступа, шрифт 11 пт, начертание обычное): пустая строка; слово «ЛИТЕРАТУРА»; пустая строка. Затем в виде нумерованного списка приводится сам список литературы (шрифт 10 пт), выравнивание абзаца – по ширине.

19. Сведения об авторах приводятся в обязательной сноске внизу первой страницы. Они оформляются шрифтом 10 пт, начертание обычное; выравнивание абзаца – по ширине, без абзацного отступа. Эти сведения содержат (каждая позиция с новой строки):

- код ГРНТИ статьи, который указывается без точки в конце. Например: «ГРНТИ 06.81.12»;
- авторский знак, затем через запятую фамилии и инициалы соавторов, затем год публикации. Например: «© Попович А.А., Янгелова Е.А., 2016»;
- сведения об авторах (каждый автор – с новой строки), включающие имя, фамилию, отчество и, после тире, ученую степень (при наличии), ученое звание (при наличии), наименование должности и организации (для высших учебных заведений и других организаций не рекомендуется использовать без крайней необходимости сокращенное обозначение организационно-правовой формы, например не рекомендуется использовать аббревиатуру «ФГБОУ ВО»), если из наименования организации неочевидно, в каком населенном пункте она находится, в скобках приводится название города. Например: «Николай Федорович Иванов – кандидат экономических наук, профессор, заведующий кафедрой менеджмента Южно-Сибирского института стратегического анализа (г. Темиртау)»;
- контактные данные для связи с автором. Если авторов несколько – указываются данные только одного из них, при этом в скобках указывается его фамилия и инициалы. Они включают адрес с почтовым индексом на русском и английском языке, контактный телефон и адрес электронной почты. Например: «Контактные данные для связи с авторами (Плотников В.А.): 191023, Санкт-Петербург, Садовая ул., д. 21 (Russia, St. Petersburg, Sadovaya str., 21). Тел. 8 (812) 310-47-60. E-mail: plotnikov.vl@unecon.ru».

Некомплектные статьи, статьи, оформленные не по установленным правилам и с неправильно оформленным списком литературы, НЕ ПРИНИМАЮТСЯ!

Более подробная информация представлена на сайте издания:

<http://unecon.ru/zhurnal-izvestiya/trebovaniya-k-predstavlyaemym-/trebovaniya> и

[http://unecon.ru/sites/default/files/shablon\\_oformleniya\\_stati.docx](http://unecon.ru/sites/default/files/shablon_oformleniya_stati.docx).

## УСЛОВИЯ ПОДПИСКИ НА ЖУРНАЛ

### «ИЗВЕСТИЯ СПбГЭУ»

Периодичность выхода издания – 6 номеров в год.  
Подписаться на журнал можно по каталогу агентства «Роспечать». Индексы 15395 и 37154.  
Подписная цена журнала: 1950 руб. – на полугодие и 3900 руб. – на год.

Приобрести журнал за наличный расчет или оформить редакционную подписку можно по адресу:  
**191023, Санкт-Петербург, Садовая ул., д. 21,  
редакция журнала «Известия СПбГЭУ»**

---

Зам. главного редактора  
*Плотников Владимир Александрович*

Контактный телефон: +7 (911) 949-13-21 (редакция)  
E-mail: [plotnikov.v@unecon.ru](mailto:plotnikov.v@unecon.ru)

Редакторы:  
*С.С. Алмаметова, Ю.А. Безуглая*  
Обложка художника *А.А. Сивакова*  
Оригинал-макет *Ю.К. Трубкиной*

---

Подписано в печать 01.04.19 г. Формат 60 × 84 1/8. Бумага офсетная. Гарнитура Times New Roman.  
Печать офсетная. Усл. печ. л. 23,5. Уч.-изд. л. 23,5. Тираж 1000 экз. Заказ 180.

---

Адрес редакции журнала «Известия СПбГЭУ»: 191023, С.-Петербург, Садовая ул., д. 21.  
Адрес издателя и типографии: 191023, Санкт-Петербург, Садовая ул., д. 21  
Отпечатано на полиграфической базе СПбГЭУ.  
Цена номера – 650 руб.