

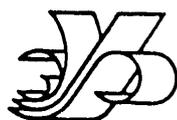
САНКТ-ПЕТЕРБУРГСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ
ЭКОНОМИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ

ИЗВЕСТИЯ

САНКТ-ПЕТЕРБУРГСКОГО ГОСУДАРСТВЕННОГО
ЭКОНОМИЧЕСКОГО УНИВЕРСИТЕТА

Периодический научный журнал

№ 4 (112)



САНКТ-ПЕТЕРБУРГ
2018

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

Мантуров Д.В. Подходы к реализации и инструменты промышленной политики в зарубежных странах: возможен ли трансфер опыта	7
Плотников В.А. Цифровизация производства: теоретическая сущность и перспективы развития в российской экономике	16
Дятлов С.А., Доброхотов М.А. Формы реализации человеческого капитала в цифровой экономике	25

ГЛОБАЛИЗАЦИЯ И МИРОХОЗЯЙСТВЕННЫЕ ПРОЦЕССЫ

Миропольский Д.Ю., Якшибаева Г.В. Состояние и перспективы развития трудовой миграции России с государствами-членами ЕАЭС как фактор устойчивого социально-экономического развития	29
Сафина С.С., Амосова Г.М. Современные особенности развития международного туризма в странах северной Европы	38

ФИНАНСОВЫЙ СЕКТОР ЭКОНОМИКИ

Моисеев Р.А., Тихомирова А.В., Тихомиров Д.В. Проблемы использования налоговой и бухгалтерской амортизации в финансовой модели инвестиционного проекта	44
Дубкова В.Б. О движении денежных средств, формирующем финансовые потоки секторов экономики, государства и о месте среди них платежей налога на прибыль	52

ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ЭКОНОМИКИ

Панин В.В., Тодовьянская А.В. Формирование модели государственного регулирования прямых иностранных инвестиций в РФ в современных условиях	62
Путинцева Н.А., Чекалин В.С. Обзор мер по организации управления отходами в России, как фактора повышения ее энергоэффективности	68

ЭКОНОМИКА ПРЕДПРИЯТИЙ, РЕГИОНОВ И ОТРАСЛЕЙ

Бездудная А.Г., Трейман М.Г. Экономическая оценка энергоэффективности на примере топливно-энергетического комплекса России	75
Борисова В.В., Сандрикова Д.В. Цифровая трансформация логистических систем выставочной деятельности	81
Селищева Т.А., Титенко Н.Ю. Обеспечение экономической безопасности привлечения иностранных инвестиций в регион	85

МЕТОДОЛОГИЯ И ИНСТРУМЕНТАРИЙ УПРАВЛЕНИЯ

Лящук А.В., Тихонова М.В. Стратегическое планирование на предприятии в рамках цифровой экономики	91
---	----

Курочкина А.А., Сергеев С.М. Социально-экономическое моделирование ресурсной загрузки мегаполисов	98
Руденко М.Н., Багаутдинова И.В. Специфика внедрения проектного управления в учреждениях здравоохранения.....	106
Черняк А.Н., Шумейко А.В. Алгоритм выбора функциональной модели и типа инфраструктуры для яхтенного туризма.....	117

СОЦИОЛОГИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ УПРАВЛЕНИЯ И ЭКОНОМИКИ

Медведь А.А., Медведь П.А., Миэринь Л.А. Институциональная готовность системы образования РФ к переходу на технологии креативного образования	121
Гузева В.И., Гузева О.В., Гузева В.В., Беляева Т.П. Исследование влияния материального положения студентов Санкт-Петербургского государственного педиатрического медицинского университета на качество их жизни	127
Коростелева А.М. О моделях политических циклов с учетом особенностей социально-трудовых отношений в России.....	134

ПРОБЛЕМЫ ЯЗЫКОЗНАНИЯ И ТЕОРИИ КОММУНИКАЦИИ

Багиев Г.Л., Черенков В.И., Черенкова Н.И. Маркетинг для реализации концепции устойчивого развития: сущность и терминологическая парадигма	139
Силецкая С.С. Прагматика литературно-критического дискурса	153

ТВОРЧЕСТВО МОЛОДЫХ УЧЕНЫХ

Бородин А.Н. Деятельность ТНК и устойчивость хозяйственной системы	157
Володина М. Выбор и реализация стратегии диверсификации производства через системное исследование влияния внешней и внутренней сред на предприятиях горнорудной промышленности.....	162
Григорян А.Р. Методика сравнительной оценки эффективности публичного управления при внедрении инструментария «Управления по результатам».....	169
Лядова Ю.О. Анализ факторов, влияющие на финансовую устойчивость предприятия, и методики их оценки	175
Соболев А.И. Стратегии элиминирования рисков в IT-секторе экономики.....	180
Филиппова Ю.В. Консалтинговые услуги в инфраструктуре антикризисного управления	186
Хоанг В.Х. Повышение конкурентоспособности авиакомпаний на международном рынке	190
Ююкина Т.И. Территории опережающего социально-экономического развития как механизм привлечения иностранных инвестиций в экономику России	194

УНИВЕРСИТЕТСКАЯ ИНФОРМАЦИЯ

Афанасенко И.Д. Слово о профессоре Тарасевиче Леониде Степановиче	199
--	-----

CONTENTS

THEORY AND PHILOSOPHY OF ECONOMY

Manturov D.V. The approaches of implementation and the instruments of industrial policy in foreign countries: possibility to transfer the experience	7
Plotnikov V.A. Digitalization of production: the theoretical essence and development prospects in the Russian economy.....	16
Dyatlov S.A., Dobrokhotov M.A. Forms of realization of human capital in the digital economy.....	25

GLOBALIZATION PROCESSES

Miropolsky D.Yu., Yakshibaeva G.V. The state and prospects of development of labor migration of Russia with the member states of the Eurasian economic union as a factor of sustainable socio-economic development.....	29
Safina S.S., Amosova G.M. Current features of international tourism development in northern countries	38

FINANCIAL SECTOR OF ECONOMY

Moiseev R.A., Tikhomirova A.V., Tikhomirov D.V. Application of tax and accounting depreciation in investment project financial model	44
Dubkova V. B. About the movement of money forming financial streams of sectors of economy and the place among income tax payments.....	52

STATE REGULATION OF ECONOMY

Panin V.V., Todovyanskaya A.V. Formation of government regulation model of foreign direct investment in the Russian Federation in present-day conditions	62
Putinseva N.A., Chekalin V.S. Review of waste management in Russia as the factor of improving its energy efficiency	68

ECONOMY OF ENTERPRISES, REGIONS AND BRANCHES

Bezudnaia A.G., Treiman M.G. Economic evaluation of energy efficiency on the example of the fuel and energy complex of Russia	75
Borisova V.V., Sandrikova D.V. Digital transformation of logistics systems of exhibition activity.....	81
Selishcheva T.A., Titenko N.Yu. Ensuring the economic security of attracting of foreign investments in the region	85

MANAGEMENT

Lyaschuk A.V., Tikhonova M.V. Strategic planning at the enterprise in the digital economy	91
--	----

Kurochkina A.A., Sergeev S.M. Social-economic modeling of resource downloading of megapolises	98
Rudenko M.N., Bagautdinova I.V. Features of project management implementation in health institutions	106
Chernyak A.U., Shumeiko A.V. Algorithm of making a choice on functional model and type of infrastructure for yacht tourism	117

SOCIOLOGICAL ASPECTS OF MANAGEMENT AND ECONOMY

Medved A.A., Medved P.A., Mierin L.A. Institutional readiness of the education system of the Russian Federation to the transition on the technology of creative education	121
Guzeva V.I., Guzeva O.V., Guzeva V.V., Belyaeva T.P. Investigation of the influence of the material situation of St. Petersburg state pediatric medical university students on the quality of their life	127
Korosteleva A.M. On political cycles models considering social and labor relations traits in Russia	134

PROBLEMS OF LINGUISTICS AND COMMUNICATIONS THEORY

Bagiev G.L., Cherenkov V.I., Cherenkova N.I. Marketing for implementing the concept of sustainable development: essence and terminological paradigm	140
Siletskaya S.S. Pragmatics of critical discourse	153

YONG RESEARCHERS' WORKS

Borodin A.N. The activity of TNC and sustainability of the economic system	157
Volodina M. Selection and using a production's diversification strategy by system research of external and internal environment's influence on mining enterprises	162
Grigoryan A.R. Method of comparative evaluation of public administration efficiency at the implementation of "Result-management" tools	169
Lyadova Y.O. Analysis of factors affecting the financial stability of the enterprise, and methods of their evaluation	175
Sobolev A.I. Risk elimination strategies in the IT sector of the economy	180
Filippova Y.V. Consulting services in the crisis management infrastructure	186
Hoang V.Kh. Increasing competitiveness of airlines in the international market	190
Iuiukina T.I. Areas of advanced social and economic development as the mechanism of foreign investment's attraction in the Russian economy	194

UNIVERSITY INFORMATION

Afanasenko I.D. The word about professor Tarasevich Leonid Stepanovich	199
---	-----

Мантуров Д.В.

**ПОДХОДЫ К РЕАЛИЗАЦИИ И ИНСТРУМЕНТЫ
ПРОМЫШЛЕННОЙ ПОЛИТИКИ В ЗАРУБЕЖНЫХ СТРАНАХ:
ВОЗМОЖЕН ЛИ ТРАНСФЕР ОПЫТА**

***Аннотация.** Предмет исследования – возможность применения в России принятых в зарубежной практике подходов и инструментов промышленной политики, условия и факторы такого применения. В мире в последние годы произошел разворот в сторону проведения целенаправленной промышленной политики. В этих условиях и с учетом возрастания роли промышленной политики в Российской Федерации необходимо учитывать опыт зарубежных стран в применении методов промышленной политики. В исследовании представлено описание ключевых механизмов и методов промышленной политики азиатских стран (Япония, Китай), Европейского союза, США. Методология исследования – сравнительное описание, с выделением наиболее успешных и наиболее часто применяемых инструментов. Отмечено, что азиатские страны продемонстрировали различные подходы к реализации промышленной политике, но все они были обусловлены, прежде всего, политическими факторами и ориентацией на глобальные рынки, экспорт произведенной продукции. Среди специфических инструментов реализации промышленной политики в настоящее время выделены государственные гарантии, страхование экспортных кредитов, изменение условий налогообложения. Среди инструментов государственной поддержки производства в США отмечен акцент на субсидировании развития новых технологий. В дальнейшем по выявленным инструментам и особенностям определяются ключевые свойства и факторы применимости. Установлено, что наиболее подходящими для воспроизведения в российских условиях оказываются меры, связанные с модернизацией или размещением промышленных предприятий, активным кредитованием развития производства и экспортных поставок, а также предоставление гарантий во внешнеэкономической сфере. Результаты исследования могут быть использованы при реализации мероприятий промышленной политики в Российской Федерации.*

***Ключевые слова.** Промышленная политика, инструменты, зарубежный опыт.*

Manturov D.V.

**THE APPROACHES OF IMPLEMENTATION AND THE INSTRUMENTS
OF INDUSTRIAL POLICY IN FOREIGN COUNTRIES:
POSSIBILITY TO TRANSFER THE EXPERIENCE**

***Abstract.** The subject of the study is the possibility of application of industrial policy approaches and tools in Russia, including conditions and factors of such application. There has been a reversal towards a purposeful industrial policy in the advanced economies in recent years. Taking into account the growing role of industrial policy in the Russian Federation, it is useful to consider the experience of foreign countries in*

ГРНТИ 06.03.15

© Мантуров Д.В., 2018

Денис Валентинович Мантуров – кандидат экономических наук, Министр промышленности и торговли Российской Федерации.

Контактные данные для связи с автором: 109074, г. Москва, Китайгородский проезд, 7 (Russia, Moscow, Kitaigorodsky driveway, 7). E-mail: manturov@minprom.gov.ru.

Статья поступила в редакцию 28.05.2018.

the application of policy methods. The study describes the key mechanisms and methods of industrial policy in Asian countries (Japan, China), the European Union, and the United States. The research methodology is a comparative description, with the identification of the most successful and most frequently used tools. It was noted that Asian countries demonstrated different approaches to the implementation of industrial policy, but generally based on political issues and global market approach. Among the specific tools for implementing the EU industrial policy, state guarantees, export credit insurance, and changes in taxation conditions have been discussed. Among the instruments of state support for production in the United States, emphasis was placed on subsidizing the development of new technologies. Further on, the key properties and applicability factors were determined. It was found that the most appropriate for reproduction in the Russian conditions are measures related to the modernization or deployment of industrial enterprises, active lending to the development of production and export supplies, as well as the provision of guarantees in the foreign economic sphere. The results of the research can be used in the implementation of industrial policy measures in the Russian Federation.

Keywords. *Industrial policy instruments, transfer of foreign experience.*

Введение

Глобальный финансовый кризис 2008-2009 годов заставил правительства различных стран искать новые подходы к реализации промышленной политики, так как, в отличие от более открытого и подверженного мировым колебаниям финансового сектора, развитый промышленный сектор обеспечивает стабильность экономики и позволяет гарантировать экономический суверенитет.

При этом понимание промышленной политики только как системы мер, направленных на поддержание и развитие промышленного сектора национальной экономики, становится все более редким. Это объясняется двумя основными причинами. Во-первых, в рамках глобальных стратегий различных стран противопоставляются не реальный сектор (производство товаров и услуг) и финансовый сектор, а инновационный и традиционный путь развития экономики. Во-вторых, в традиционных сферах промышленности все большее значение приобретают нематериальные активы (интеллектуальная собственность, человеческий ресурс, информация).

Одновременно с этим исследователи отмечают, что в мире в последние годы произошел разворот в сторону проведения целенаправленной промышленной политики. Например, в США на рубеже 2011-2012 гг. впервые со времен «рейганомики» произошел переход от замалчивания проблем промышленности (из-за переноса производств в более «дешевые» страны США с 2000 по 2009 гг. лишились 6 млн рабочих мест в промышленности) к внятому промышленному курсу [Маньятти, 2013, с. 130-138], и получил заявление в программных заявлениях Д. Трампа. В странах Латинской Америки отхода от нее никогда не наблюдалось: уже академическим является пример бразильского авиастроения, где умелое сочетание налоговых льгот, правила «золотой акции» и мер по локализации значительно укрепили данную отрасль [Нутенко, 2015, с. 43].

В этих условиях и с учетом возрастания роли промышленной политики в Российской Федерации необходимо учитывать опыт зарубежных стран в применении методов промышленной политики. Однако следует учитывать, что успешные примеры реализации отдельных инструментов промышленной политики в одних странах могут быть не применимы на российской почве. Например, инструменты, эффективно применяемые в послевоенной Японии, оказались неработающими в реалиях стран Южной и Центральной Америки, где интеграционная составляющая значительно повлияла на выработку страновых стратегий по промышленной политике [Лавут, 2013, с. 38].

Российские исследователи, описывая различные модели зарубежной промышленной политики, зачастую намеренно упрощают происходившие там процессы. Например, опыт послевоенной модернизации Японии рассматривается исследователями [Афанасьева, 2011, с. 18] сугубо «изнутри», без связи с геополитическими реалиями начала 1950-х гг. и большой японской истории модернизационных прорывов (период Эдо, эпоха Мэйдзи, успехи Японской империи в 1920-е гг.), что создаёт впечатление автоматического ускорения развития стран при заимствовании японских механизмов преодоления условной «отсталости». Аналогичным образом, другие сценарии успеха, например, традиционно

ставящейся в пример Южной Кореи, где промышленная политика привела к впечатляющим результатам «благодаря решающей роли государства ... и умелому использованию иностранного капитала» [Канг Ян Вон, 1996, с. 6] или Вьетнама, где она еще не успела привести ко столь впечатляющим успехам [Ле Дык Тань, 2009, с. 17], также нуждаются в системном анализе прежде применения этих механизмов промышленной политики к российским реалиям.

Таким образом, при разработке глобальных моделей промышленной политики всегда возникает вопрос правомерности «трансфера опыта» или правильности той или иной модели модернизации, тогда как ее итоги, как правило, оцениваются задним числом. Эффективность промышленной политики и, соответственно, плодотворный перенос ее механизмов на чужую почву требует учета большого числа внеэкономических факторов, которые лишь отдаленно описывают настоящее положение дел в современной глобализированной системе международных отношений. В этих условиях ряд экспертов склоняются к выводу о том, что в современных условиях в словосочетании «промышленная политика» все большее значение приобретает второе, а не первое слово, в связи с чем готовых рецептов найти просто невозможно.

Например, О. Фальк подчеркивает, что чисто из экономических соображений трудно поддерживать политику продвижения национальных «чемпионов» в современной международной высококонкурентной среде [Falck, Gollier, Woessmann, 2011, p. 25]. Идеальное взаимодействие он описывает следующей формулой: снятие барьеров в инновациях должно привести к тому, что отдельные отрасли промышленности станут мировыми лидерами, после чего необходимо убирать барьеры в международной торговле [там же, p. 152]. Основное, к чему нужно стремиться, это – создание конкурентной среды уже внутри «локаций» и «национальных экономик». При этом интеграционные процессы должны укладываться в логику развития мировой экономической системы, чтобы избежать конфликта между интересами потребителей, компаний и налогоплательщиков сосуществующих экономик.

В связи с изложенным представляется целесообразным оценить различные инструменты промышленной политики зарубежных стран с позиции возможной имплементации их в российскую промышленную политику.

Япония, Индия, Китай и другие азиатские страны

Особой благосклонностью у исследователей пользуется пример японского «экономического чуда» и производные от него стратегии промышленной политики. Например, выделяют четыре элемента послевоенной «японской модели» развития промышленности [Fine, Saraswati, Tavasci, 2013, p. 39-50]:

1) небольшой по численности и качественный по составу управленческий аппарат, способный определить цели экономической политики и управлять экономикой;

2) политическая система, позволяющая управленческому аппарату эффективно выполнять свои функции (при том, что японское правительство не было совершенно автономным в промышленной политике);

3) ослабление конкуренции крупных производителей за инвестиции в средства труда и содействие их слиянию;

4) наличие органа государственной власти, например, Министерства международной торговли и промышленности (МТП), которое могло претворить в жизнь все принятые планы.

В конце 20 века в Японии государство перешло от содействия конкретным видам производства и крупному капиталу к функциональной поддержке технологического развития и предприятий малого и среднего бизнеса, что сопровождалось следующими мероприятиями: уменьшение совокупного налога на корпорации с 42% до 30% за последние 20 лет XX века; поддержка регионов страны, где происходило уменьшение количества рабочих мест за счет модернизации производства; утилизация высвобожденной корпорациями земли под общественные нужды: парки развлечений, торговые центры с кинотеатрами и стадионы; отмена запрета на создание холдингов после внесения поправок в Антимонопольный Акт; принятие Акта об особых мерах по промышленному обновлению (1999), дающего налоговые и финансовые преференции модернизации и диверсификации бизнеса; содействие в международных договоренностях о сбыте и сотрудничестве в ведущих отраслях (например, сталелитейной).

Отдельные исследователи говорят о прямой зависимости между сдерживанием проникновения на рынок Японии продукции обрабатывающей промышленности иностранных государств, сопровож-

давшимся широкомасштабным импортом технологий, и успехами японской промышленной политики, очень быстро сосредоточенной на экспорте. «Сочетание дискриминации иностранных фирм и стимулирование отечественных играло важнейшую роль в реализации стратегии промышленного развития Японии. Политика, основанная на сочетании уникальной сложности доступа на японский рынок со стимулированием развития японской промышленности в условиях преобладания олигопольной промышленной структуры, привела к динамичной конкуренции японских фирм. Одновременно широкомасштабный импорт иностранных технологий в условиях такой конкуренции способствовал процессу постоянных производственных инноваций» [Ленский, 2001].

Значительную роль в промышленном развитии Японии сыграли прямые иностранные инвестиции [Lahiri, Opo, 2013, p. 18, 94], но при этом Япония и Южная Корея не поощряли прямые иностранные инвестиции в сферы, которые технологически была способна занять сама страна, вместо этого поощрялись повышение внутренней компетенции путем масштабного использования иностранных консультантов и соглашений о лицензировании технологий [Galal, 2008, p. 86] и жесткая организационная составляющая: вертикально-интегрированные межотраслевые корпорации – японские кейрецу. Такие корпорации были способны диверсифицировать выпуск продукции, получать технологическую ренту и производить высококачественную конечную продукцию [Каймаков, 2016, с. 28].

При этом развитие японской промышленности сталкивалось и с неудачными инструментами промышленной политики: исследователи оценивают как неудачный японский опыт развития технопарков, которое шло в течение последних 25 лет. Развитие технопарков увеличило бремя налогоплательщиков и беспричинно повредило окружающей среде в некоторых местностях [Ganne, Yveline, 2009, p. 23, 118].

Большое внимание ученые обычно уделяют исследованию промышленной политики КНР, главный фокус которой был направлен на макроэкономическую стабильность как ключевой элемент создания среды постоянного высокого роста [Whalley, 2013, p. 20], притом ориентированного на экспортные поставки готовой продукции. Китай стал одной из самых открытых экономик мира, что дало стране много преимуществ за последние 30 лет. Произошел серьезный прогресс в сторону свободы торговли и инвестиций в их традиционном понимании – в части финансовых и торговых барьеров. Средний таможенный тариф упал до 9,8%, при этом на промышленную продукцию он составлял в среднем 8,9% и на сельхозпродукты – 15,2%.

Важными инструментами промышленной политики Китая стали отмена системы сертификации иностранных торговых компаний, увеличение налоговых льгот для некоторых статей экспорта, вступление в ВТО [Whalley, 2013, p. 53]. В то же время, за счет дешевой рабочей силы и активной государственной политики обеспечивалось размещение на китайской территории глобальных производств, изначально ориентированных на масштабный экспорт. Критически важным в Китае стало принятие следующих комплексных мер в целях реализации промышленной политики:

1) увеличение возврата экспортных налоговых пошлин, что затронуло около 10 видов продукции и составило примерно 27,9% от всего экспорта;

2) активное предоставление кредитов и ссуд в торговле: центральное правительство усовершенствовало страхование экспортных кредитов и предоставило другие преференции для решения финансовых проблем предприятий-экспортеров, стимулировало финансовые институты увеличить объемы ссуд для малого и среднего бизнеса в экспорте (вплоть до 200 млрд юаней), создало специальные фонды, стимулирующие экспортеров к исследованию новых рынков, созданию собственных брендов и умению справляться с антидемпинговыми и торговыми барьерами, а также ввело преференции в страховании;

3) торговые стимулы и макроэкономическая политика: крупная финансовая помощь, особенно для финансовых сервисов, и пакет налогового стимулирования.

Таким образом, азиатские страны продемонстрировали различные подходы к реализации промышленной политики, но все они были обусловлены, прежде всего, политическими факторами и ориентацией на глобальные рынки, экспортирование произведенной продукции. Каждый из апробированных ими инструментов имеет право на существование и в российских условиях, но только при учете этих политических факторов.

Европейский Союз

Не менее важным видится и европейский опыт имплементации механизмов промышленной политики в собственные экономики.

Национальные правительства и даже сама Европейская Комиссия стремятся оказывать поддержку существующим секторам промышленности, а не продвигать новые. Парижский договор от 18.04.1951 г. и Римский договор от 25.03.1957 г., ставшие основой для создания Европейского Союза, содержали беспрецедентные полномочия по регулированию рынков (например, запрет импорта определенных продуктов с целью защиты европейских компаний в процессе реструктуризации) и контролю над государственной поддержкой промышленности, которая была призвана помочь компаниям или секторам реструктурироваться, не сохраняя неэффективных производителей, не имеющих перспектив стать успешными «национальными чемпионами» на европейском и мировом рынке [Kassim, Menon, 2002, p. 83].

С вступлением стран Евросоюза в ВТО государственная поддержка бизнеса и производства в странах еврозоны регулируется теми же принципами, которые используются при регулировании процесса предоставления субсидий в рамках ВТО. За проверку и одобрение механизмов предоставляемой правительствами стран поддержки отвечает департамент по конкурентной политике Европейской Комиссии: он несет ответственность за все отрасли экономики кроме рыболовного и сельскохозяйственного секторов. Контроль государственной поддержки необходим ввиду того, что предприятие, получающее помощь, может оказаться в более выгодных конкурентных условиях, чем другие предприятия стран-членов Союза, что является недопустимым.

Однако Европейская Комиссия по конкуренции также понимает, что в некоторых случаях экономика не может стабильно и эффективно развиваться без участия государства, для этих целей предусмотрены исключения, которые позволяют оказывать поддержку отраслям и предприятиям.

Основной эффект от оказания государственной помощи должен заключаться в росте экономики всего Европейского Союза, а не отдельных стран-членов за счет других. Все планируемые меры государственной поддержки должны проходить экспертизу Европейской Комиссии на предмет соответствия законодательству ЕС и ненарушения условий конкуренции, в случае обнаружения ущерба после имплементации мер поддержки, Комиссия вправе обязать компании возместить полученную государственную помощь, не соответствующую законодательству (см.: http://europa.eu/rapid/press-release_IP-16-113_en.htm). Все отчеты Комиссии о принятых решениях являются публичными.

Среди специфических инструментов реализации промышленной политики в настоящее время выделены (см.: http://ec.europa.eu/competition/state_aid/legislation/instruments.html): государственные гарантии, страхование экспортных кредитов, изменение условий налогообложения. Указанные специфические меры можно применять не во всех отраслях промышленности, а только в угольной промышленности, электроэнергетике, судостроении, металлургии, производстве синтетического волокна для моторных транспортных средств.

Поддержка производства и меры по стимулированию инвестиционного спроса на территории стран, входящих в ЕС, должны соответствовать указанным общим принципам, исключения возможны только если они допускаются временными секторальными послаблениями с учетом макроэкономической ситуации или особенностей развития соответствующего сектора.

Одним из важных комплексных инструментов, применяющихся в том числе для реализации промышленной политики в ЕС, являются различные стратегические программы, например, COSME, HORIZON 2020. Данные программы объединяют множество отраслей и секторов экономики и содержат информацию о возможных мерах поддержки на уровне всего Европейского Союза для развития определенных отраслей. Так, например, в рамках этих программ предусмотрены гранты на инновационное развитие малых и средних предприятий, а также стимулирование НИОКР, которые предоставляются научно-исследовательским центрам и различным некоммерческим организациям для обеспечения взаимодействия между ними и производственными предприятиями. Такой подход способствует проведению прикладных исследований, а также ускоряет внедрение полученных результатов в производство. Это, в свою очередь, обеспечивает производство продукции более высокого качества или позволяет сэкономить на издержках производства. Программа HORIZON 2020 также предусматривает предоставление грантов на создание государственно-частных партнерств в стратегических для ЕС технологических секторах.

Среди стран ЕС представляется необходимым рассмотреть инструменты промышленной политики в Германии, так как Германия является одной из наиболее промышленно развитых стран мира и ЕС: доля обрабатывающих секторов в ВВП по данным Всемирного Банка в 2015 году составила практически 23%, что объясняется системностью промышленной политики страны и ее ориентированностью на качественное развитие. Именно в Германии реализуется наибольшее количество инвестиционных проектов по сравнению с другими промышленно развитыми странами ЕС: за период 2010-2015 гг. реализовано 525 проектов, при этом важную роль в этих проектах играют иностранные инвесторы из США и Китая, что объясняет развитие политики повышения доступа к кредитным продуктам для всех лиц, желающих запустить производство внутри страны [Industry Overview, 2017].

В целях повышения ценовой конкурентоспособности товаров, произведенных на территории Германии, на мировом рынке правительством страны используются такие стандартные инструменты, как гарантии экспортных поставок и экспортное кредитование. В судостроительной отрасли, где допустимо использование специфических мер поддержки, в Германии используются [Peer Review, 2016]:

- гарантии по кредитам, взятым иностранными потребителями, для приобретения кораблей;
- гранты, покрывающие до 100% затрат на исследования технологий кораблестроения, навигационные морские системы, морское и океанское кораблестроение;
- гарантии по экспортным кредитам, предоставляемым финансовым институтом «HERMES»;
- применение фиксированных процентных ставок по кредитам;
- гарантии по кредитам, взятым для пополнения оборотного капитала и связанных с ним кредитов при строительстве судов.

Гарантии по кредитам, взятым иностранными лицами для приобретения кораблей, являются прямой мерой стимулирования зарубежного спроса на продукцию, произведенную в Германии. В отношении льготных условий по кредитам на обновление и строительство судов, а также грантов на НИОКР и исследования в данной области можно отметить, что они позволяют повышать качество производимой продукции или снижать ее конечную стоимость, следовательно, косвенно влияют на спрос на продукцию.

Отдельное направление государственной поддержки относится к поддержке развития инноваций и внедрения их в производство для всех отраслей промышленности: софинансирование до 25% затрат утвержденных инновационных проектов, при этом для малых и средних предприятий порог может быть повышен до 50% затрат.

Немаловажную роль в промышленной политике Германии играют меры по улучшению институциональной среды, к числу которых относятся программы поддержки стартапов, входящие в контур долгосрочной стратегии инновационного развития до 2020 г., направленные на улучшение кооперации между научными центрами и производством [The new High-Tech...].

В целях повышения качества производимой продукции в Германии используются стандартные инструменты промышленной политики, характерные для большинства развитых стран: финансовая поддержка инвестиционных проектов и проектов обновления и модернизации существующих мощностей: программы государственных гарантий по кредитам на инвестиционные проекты, чтобы обеспечить новому и развивающемуся бизнесу доступ к кредитным продуктам коммерческих банков, а также субсидирование НИОКР [Incentives in Germany, 2014].

Для поддержки инвестиционных проектов и привлечения инвестиций в страну в Германии предусмотрен целый комплекс политических мер, так называемый «Пакет стимулирования инвестиций», который состоит из трех направлений:

- стимулирование грантами и прямым выделением денежных средств: данное направление поддержки направлено на снижение издержек запуска нового производства (Joint Task Program);
- снижение процентных ставок по кредитам и займам: система кредитов, предоставляемых банками развития со сниженными процентными ставками и увеличенным периодом возвращения средств, при этом доступ к кредитным пакетам и условиям равный для резидентов и нерезидентов страны;
- предоставление государственных гарантий.

Соединенные Штаты Америки

Промышленная политика США достаточно разнообразна, при этом США являются признанным мировым лидером в поддержке фирм, основанных на новых технологиях. Программа инвестиций в

малый бизнес (SBIC), реализуемая с 1958 года, привела к появлению таких мировых лидеров, как Intel, Federal Express, Apple и Sun Microsystems. При этом SBIC поддерживает скорее идеи, нежели компании, и цель этой поддержки – определение практической реализуемости идеи, а также последующая помощь в ее трансформации в коммерческие продукты. Зарубежный опыт свидетельствует о том, что успешная интеграция в глобальный рынок все чаще происходит не на уровне национальных государств, а на уровне отдельных регионов, компаний и пр. – или, по крайней мере, этот процесс начинается с регионального уровня [Ясин, 2004].

Однако и в США имеется неудачный опыт таргетирования частного рынка с помощью агрессивной промышленной и торгово-протекционистской политики. Речь идет о производстве полупроводников в 1980-е гг. Исследователи назвали этот опыт политикой предпочтения, результатом которой стало появление на рынке «дорогостоящих неудачников» [Dick, 1995]. Например, компания «Сематек» (корпорация технологии производства полупроводников) была сформирована в США из 14 компаний-производителей полупроводников в 1987 году для конкуренции с Японией и в течение 10 лет получала 100 млн долларов господдержки в год. В итоге «Сематек» сделал полупроводниковое производство США замкнутым на собственной обороне.

По данным Всемирного банка, на современном этапе промышленное производство в США сокращается: доля добавленной стоимости, созданной обрабатывающими секторами промышленности, в 2014 г. составила 12% ВВП, за 20 лет данный показатель сократился на 4,2%.

Национальная промышленная политика в США концентрируется на мерах стимулирования экспорта посредством возмещения расходов по продвижению продукции на новых рынках, а также оказания финансовой поддержки при создании инфраструктуры, необходимой для потребления американской продукции.

Среди инструментов государственной поддержки производства, используемых государственными органами США, наиболее часто встречаются программы субсидирования, направленные на развитие новых технологий. Поскольку прямое субсидирование предприятий запрещено в рамках ВТО, органы власти США обходят этот запрет через введение обязательных требований для предприятия нести социальные обязательства для получения поддержки, например: увеличение количества занятых или обязательство размещения производства в наименее развитых регионах, для которых запуск нового производства или расширение старого будет иметь высокую социальную значимость. Это основной метод легализации способов субсидирования и предоставления грантов промышленным предприятиям в рамках ВТО в настоящее время.

Мероприятия поддержки реализуются в рамках государственных программ, ориентированных, в основном, на сельскохозяйственное производство и агропромышленный комплекс, среди которых можно назвать:

- Программа предоставления гарантий для создания необходимой инфраструктуры (Facility Guarantee Program), ориентированная на агропромышленный комплекс. В рамках данной программы Товарная кредитная корпорация (Commodity Credit Corporation) – государственная организация – предоставляет платежные гарантии для создания потенциальными покупателями необходимой инфраструктуры для покупки продукции американского производства и, таким образом, способствует расширению экспорта произведенных в США товаров и услуг;
- Программа предоставления гарантий по экспортным кредитам (USA Export Credit Guarantee Program), в рамках которой Министерство сельского хозяйства США администрирует процедуру выдачи гарантий по экспортным кредитам, предназначенным для стран, где потенциальные покупатели испытывают трудности при получении кредитов для приобретения продукции. Таким образом обеспечивается защита экспортеров и банков США от банкротства иностранных банков и косвенно стимулируется спрос на продукцию американского производства, так как потенциальным покупателям могут быть предоставлены более привлекательные ценовые условия при заключении контракта;
- Программа сертификации экспортной торговли (Export Trade Certificate of Review Program), в рамках которой предоставляется комплексная антимонопольная защита интересов американских производителей на внешних рынках, а также помощь в технических аспектах организации экспорта. Программа позволяет снижать стоимость конечной продукции за счет экономии на масштабе, по-

лучаемой за счет увеличения объемов производства для выхода на международные рынки. В результате участия в данной государственной программе предприятия имеют возможность усилить свою переговорную силу при экспорте продукции, получить более выгодные экспортные контракты, снизить транспортные издержки;

- Программа финансирования экспорта (Export Working Capital Program), в рамках которой в упрощенном порядке предоставляются денежные средства до 5 млн долларов для финансирования экспортных операций на всех этапах реализации контракта: от оформления заказа и до поставки товара;
- Программа предоставления налоговых вычетов при производстве на территории США (Domestic Production Activities Deduction), в рамках которой предоставляется 9% вычет по налогам для предприятий (прежде всего, по налогу на прибыль юридических лиц), трудоустраивающих работников из США или осуществляющих экономическую деятельность на территории страны. Это снижение необходимо для стимулирования производства внутри страны и распространяется на широкий круг видов производственной деятельности, включая продажу товаров, произведенных в США, строительство, инженерную и архитектурную (проектировочную) деятельность, разработку программного обеспечения.

Выводы

Для всех промышленно развитых государств, с учетом особенностей их политического устройства, правового регулирования, исходного положения на мировом рынке, многообразие инструментов промышленной политики так или иначе ориентировано на стимулирование производства внутри страны с неизбежным последующим выходом на экспорт, реализацию продукции на глобальном рынке. Межгосударственные ограничения, связанные с невозможностью применения запретительных мер или прямого финансового стимулирования национальных компаний, преодолеваются за счет подстройки мероприятий и поиска не прямых инструментов поддержки национальной промышленности.

Возможность применения показавших свою эффективность зарубежных мер и инструментов определяется, тем самым, степенью схожести правового регулирования, институциональных условий, экономического положения и готовности государства к последствиям (в том числе отрицательным) от использования той или иной меры, при неизменности конечной цели: завоевания позиций на глобальном рынке.

С учетом достаточно широкого распространения отдельных мер и инструментов, наиболее подходящими для воспроизведения в российских условиях оказываются меры, связанные с модернизацией или размещением промышленных предприятий, активным кредитованием развития производства и экспортных поставок, а также предоставление гарантий во внешнеэкономической сфере.

В значительной мере промышленная политика Российской Федерации в ее сегодняшнем, сформировавшемся виде, опирается именно на заимствование зарубежных инструментов. В то же время, недостатки в реализации промышленной политики связаны и с опрометчивым использованием отдельных решений, как в случае с ВТО, и с невниманием к особенностям эволюции инструментария промышленной политики как в успешных, так и в развивающихся странах.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Афанасьева М.В.* Особенности государственной промышленной политики в условиях модернизации технологической среды: автореферат дис. ... кандидата экономических наук. М., 2011.
2. Инновационное развитие экономики России: междисциплинарное взаимодействие: сборник статей по материалам седьмой научной конференции. М.: Проспект, 2016.
3. *Канг Ян Вон.* Промышленная политика Республики Корея в условиях экономического роста: автореферат дис. ... кандидата экономических наук. М., 1996.
4. *Лавут А.А.* Новый этап промышленной политики в Латинской Америке и региональная интеграция // Латинская Америка. 2013. № 6.
5. *Ле Дык Тань.* Промышленная политика Вьетнама: дис. ... кандидата экономических наук. М., 2009.
6. *Ленский Е.* Государственная промышленная политика: какой ей быть? [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.promved.ru/aprel2_2001_03.shtml (дата обращения 10.04.2018).
7. *Маньятти П.* Производство возвращается домой // Россия в глобальной политике. 2013. № 6. Том 11.

8. *Нутенко Л.Я.* Промышленная политика Бразилии: курс на локализацию и инновации // Латинская Америка. 2015. № 10.
9. *Ясин Е.Г.* Новая эпоха – старые тревоги: экономическая политика. М.: Новое издательство, 2004.
10. *Dick A.* Industrial Policy and Semiconductors: Missing the Target. Washington, DC, USA: American Enterprise Institute for Public Policy Research, 1995.
11. *Falck O., Gollier C., Woessmann L.* CESifo Seminar Series: Industrial Policy for National Champions. Cambridge, US: The MIT Press, 2011.
12. *Fine B., Saraswati J., Tavasci D.* (eds.) Beyond the Developmental State: Industrial Policy into the 21st Century. London, GB: Pluto Press, 2013.
13. *Galal A.* (ed.) Industrial Policy in the Middle East and North Africa: Rethinking the Role of the State. Cairo, EG: American University in Cairo Press, 2008.
14. *Ganne B., Yveline L.* Asian Industrial Clusters, Global Competitiveness and New Policy Initiatives. Singapore, SG: World Scientific, 2009.
15. Incentives in Germany – Supporting Your Investment Project, 2014. Интернет-источник: https://www.gtai.de/GTAI/Content/EN/Invest/_SharedDocs/Downloads/GTAI/Brochures/Germany/facts-figures-incentives-in-germany-2014-en.pdf?v=11.
16. Industry Overview: The Machinery & Equipment Industry in Germany, ISSUE 2016/2017. [Электронный ресурс]. Режим доступа: https://www.gtai.de/GTAI/Content/EN/Invest/_SharedDocs/Downloads/GTAI/Industry-overviews/industry-overview-machinery-equipment-en.pdf?v=10 (дата обращения 10.04.2018).
17. *Kassim H., Menon A.* (eds.) State and the European Union: The European Union and National Industrial Policy. London, US: Routledge, 2002.
18. *Lahiri S., Ono Y.* Trade and Industrial Policy under International Oligopoly. Cambridge, GB: Cambridge University Press, 2003.
19. Peer Review of the German Shipbuilding Industry, 2016. [Электронный ресурс]. Режим доступа: https://www.oecd.org/sti/ind/PeerReview_Shipbuilding_Germany_FINAL.pdf (дата обращения 10.04.2018).
20. The new High-Tech Strategy Innovations for Germany. [Электронный ресурс]. Режим доступа: https://www.bmbf.de/pub/HTS_Broschuere_eng.pdf (дата обращения 10.04.2018).
21. *Whalley J.* (ed.) China's Trade, Exchange Rate and Industrial Policy Structure. WSPC, 2013.

ЦИФРОВИЗАЦИЯ ПРОИЗВОДСТВА: ТЕОРЕТИЧЕСКАЯ СУЩНОСТЬ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ В РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКЕ

Аннотация. В современных условиях развитие экономики связывают с широким проникновением в воспроизводственные процессы цифровых технологий. Это привело к возникновению термина «цифровая экономика». По проблематике цифровой экономики в последние годы опубликовано значительное количество научных и публицистических работ. Внимание ученых к этому феномену постоянно растет. Анализ показывает, что, при этом, изучению сущности процессов цифровизации в экономике уделяется недостаточно внимания. Это затрудняет принятие и реализацию практических шагов по управляемой цифровой трансформации существующей экономической модели. Эта трансформация, по мнению автора, должна строиться на изменениях в промышленном производстве. В статье дана оценка современного уровня цифровизации промышленности в России. Оценены перспективы развития в этой области.

Ключевые слова. Экономическая система, промышленное производство, информатизация управления, автоматизация процессов, цифровая экономика, цифровизация.

Plotnikov V.A.

DIGITALIZATION OF PRODUCTION: THE THEORETICAL ESSENCE AND DEVELOPMENT PROSPECTS IN THE RUSSIAN ECONOMY

Abstract. In modern conditions, the development of the economy is associated with a broad penetration in the reproductive processes of digital technologies. This led to the emergence of the term "digital economy". On the subject of the digital economy in recent years, a significant number of scientific and journalistic works have been published. The attention of researchers to this phenomenon is constantly growing. The analysis shows that, at the same time, insufficient attention is paid to the study of the essence of digitalization processes in the economy. This makes it difficult to adopt and implement practical steps for the managed digital transformation of the existing economic model. This transformation, according to the author, should be based on changes in industrial production. The article assesses the current level of digitalization of Russian industry. Prospects for development in this area are estimated.

Keywords. Economic system, industrial production, information management, process automation, digital economy, digitalization.

Введение

Сегодня цифровизация и экономистами, и политиками называется в качестве одной из основных тенденций развития экономики и общества в целом. Этому вопросу посвящено значительное количество исследований [1, 2, 3 и др.]. В 2017 году распоряжением Правительства Российской Федерации от 28 июля № 1632-р была утверждена программа «Цифровая экономика Российской Федерации», после

ГРНТИ 06.03.15

© Плотников В.А., 2018

Владимир Александрович Плотников – доктор экономических наук, профессор, заместитель главного редактора журнала «Известия СПбГЭУ».

Контактные данные для связи с автором: 191023, Санкт-Петербург, Садовая ул., 21 (Russia, St. Petersburg, Sadovaya str., 21). E-mail: plotnikov.v@unecon.ru.

Статья поступила в редакцию 02.06.2018.

чего стали приниматься довольно энергичные меры по ее реализации. Таким образом, цифровизация сегодня находится в центре внимания общественности и исследователей.

Мы специально используем в нашем анализе термин «цифровизация», как более широкий, по сравнению с уже упомянутой «цифровой экономикой». Цифровизация, в нашем понимании, – это процесс внедрения цифровых технологий генерации, обработки, передачи, хранения и визуализации данных в различные сферы человеческой деятельности, а не только в экономику. С этих позиций, цифровизация – более широкий феномен, по сравнению с «цифровой экономикой». В то же время, несмотря на имеющиеся оценки «цифровой экономики» как чего-то абсолютно нового, эта категория в современной российской науке является, по оценке автора, не «новой», а «модной». Это суждение ярко подтверждается имеющейся статистикой публикаций на эту тему. Так, если в 2015 г. в базе библиографической информации РИНЦ было зафиксировано 16 научных публикаций со словосочетанием «цифровая экономика» в названии, то в 2016 г. их стало уже 72, а затем, после принятия вышеупомянутого распоряжения правительства, начался лавинообразный рост: 2017 г. – 984 публикаций, пять месяцев 2018 г. – уже 966.

Нет, автор вовсе не возражает против нарастания интереса к той или иной области научных исследований (этим можно объяснить различие в показателях 2015 и 2016 гг.); смещение акцентов в науке, смена приоритетов – явление нормальное и связано с развитием системы научного знания, а также той реальной системы (экономики), на анализ которой это знание обращено. Но «вспышка» исследовательского интереса к цифровой экономике, на которую указывают приведенные выше показатели публикационной активности российских ученых, вызвана не появлением новых теоретических результатов (публикацией результатов крупного исследования, проведением значимой научной конференции и т.п.) и не сдвигами в структуре реальной хозяйственной системы, а выпуском очередного распоряжения правительства. Это еще одна причина, по которой автор будет стремиться избегать в данной статье термина «цифровая экономика». Этот термин, как представляется, находится уже не на стадии популяризации, но вульгаризации.

Заметим, что, говоря о цифровизации, необходимо обратить внимание даже не на эволюцию этого термина, но феномена, им описываемого. Ранее на протяжении нескольких десятилетий речь шла об «информатизации», которой посвящено значительное число исследований и прикладных разработок [4, 5 и др.]. Были приняты и успешно реализуются государственные стратегические документы в этой сфере. В первую очередь, речь здесь должна идти о Государственной программе «Информационное общество» (2011–2020 годы) (первая редакция программы одобрена распоряжением Правительства Российской Федерации № 1815-р от 20 октября 2010 года, новая редакция – распоряжением № 2161-р от 2 декабря 2011 года). Также следует упомянуть Указ Президента Российской Федерации от 09.05.2017 г. № 203 «О Стратегии развития информационного общества в Российской Федерации на 2017-2030 годы». И перечень подобных документов можно продолжить.

Ключевое отличие цифровизации и информатизации, по мнению автора, лежит в технологической плоскости. Информатизация – более широкая, по сравнению с цифровизацией, категория. Она охватывает информационные процессы различных типов, а не только те, которые касаются дискретной, оцифрованной информации. Таким образом, цифровизация – это частное проявление более широкого явления информатизации общества, которое развивается со второй половины XX века и получило довольно глубокую теоретическую и концептуальную проработку в исследованиях отечественных и зарубежных авторов. В этой связи, все закономерности, принципы, методы и иной инструментарий анализа и управления процессами информатизации в полной мере, по нашему мнению, применимы и к цифровизации.

Иными словами: цифровизация – это современный этап развития информатизации, отличающийся преобладающим использованием цифровых технологий генерации, обработки, передачи, хранения и визуализации информации, что обусловлено появлением и распространением (в том числе повышением экономической и физической доступности) новых технических средств и программных решений.

Интенсивный переход в информационных технологиях к «цифре» обусловлен известными преимуществами цифровых технологий перед аналоговыми:

- рост помехоустойчивости информационных систем, т.к. искаженный дискретный сигнал (логический «0» или логическая «1») технически гораздо проще восстановить;

- возможность микроминиатюризации оборудования, в связи с использованием стандартизированных микросхем и иных устройств, построенных на дискретной логике обработки сигналов;
- возможность унификации и сопряжения в единую информационную систему разнородных организационных и технических элементов в связи с применением унифицированной цифровой элементной базы.

Цифровизация производства: за и против

Сегодня часто понятие цифровизации используют в связке с использованием новых (цифровых) технологий в промышленности. Это связано с тем, что цифровые технологии дают промышленному производству ряд преимуществ, среди которых можно выделить следующие [6]:

- повышается гибкость производства за счет быстрой его перенастройки, динамичного изменения характеристик производственного процесса. Эта оперативность в управлении производством создает конкурентное преимущество и – потенциально – ведет к росту прибыли;
- обеспечивается информационная интеграция этапов жизненного цикла производимой продукции от ее разработки до утилизации, что позволяет эффективно и комплексно решать задачи не только оптимизации собственно производства, но также качества, экологической безопасности, создания новых бизнес-возможностей и др.

С другой стороны, повышается уровень зависимости производства от используемых цифровых технологий. По мере автоматизации и роботизации производства, производственный персонал во все большей степени отстраняется от принятия корректирующих решений, снижаются его возможности оперативного влияния на производственные процессы. Поэтому ущерб от сбоя цифровых систем может быть гораздо более существенным, чем при традиционной модели управления производственными процессами. Это предъявляет повышенные требования к цифровым технологиям. Они становятся критически важным элементом производства, от надежности и устойчивости которого начинает зависеть не только его эффективность, но и сама возможность осуществления.

Это обусловило попытки стандартизации и унификации в области промышленной цифровизации, что нашло отражение в так называемом «промышленном интернете вещей» (Industrial Internet of Things – IIoT). Реализация данной метатехнологии предполагает оснащение измерительными устройствами, подключенными к сети обмена данными, всего используемого производственного оборудования предприятия; компьютеризацию всех рабочих мест на предприятии (не только управленческого, но также производственного, сервисного и др. персонала); формирование системы передачи, автоматизированной обработки и визуализации собираемых данных, объединение парка оборудования и рабочих мест в единую информационную сеть; интеграцию в систему управления предприятием интеллектуальных подсистем автоматической интерпретации получаемой информации, принятия и реализации решений.

По данным J'son & Partners Consulting, применение IIoT в мировой промышленности приводит к следующим положительным эффектам [7]:

- сокращение сроков подготовки производства;
- сокращение продолжительности производственного цикла;
- снижение эксплуатационных расходов и повышение энергоэффективности;
- сокращение количества и длительности простоев оборудования, повышения уровня его загрузки;
- рост качества производимой продукции.

Что касается количественных оценок эффективности внедрения IIoT в промышленность, то, строго говоря, среди них достаточно мало научно обоснованных. Здесь ситуация ничем не отличается от той, что сформировалась в области методов оценки экономической эффективности автоматизации и информатизации в целом. Здесь, несмотря даже на попытки стандартизации, велика доля субъективизма, а также велико влияние систематических погрешностей, обусловленных невозможностью создать при оценивании «прочие равные условия».

Характерными являются следующие рассуждения: «Ключевой драйвер реализации концепции IIoT – возможность повышения эффективности производственных и технологических процессов, на фоне сокращения капитальных затрат. Технологии позволяют предприятиям сокращать простои (до 10%), снижать затраты на техническое обслуживание, а также усовершенствовать процедуры прогнозирования и предотвращения отказов оборудования (на 10%). В конечном итоге внедрение IIoT

способствует повышению производительности труда и росту ВВП, оказывая существенное влияние на экономику» [8]. Очевидно, что, несмотря на наличествующие в приведенной цитате из серьезного, профессионально подготовленного аналитического обзора количественные данные, они носят сугубо качественный, экспертный характер.

Тем не менее, положительный эффект от внедрения ИИТ в промышленность наблюдается. Наиболее явным свидетельством этого является рост числа подключенных к нему устройств. По оценке Verizon (см. [7]), в 2014 г. к ИИТ было подключено в мире 1,2 млрд устройств, а к 2020 г. этот показатель предположительно вырастет до 5,4 млрд. Приведем и некоторые финансовые оценки развития ИИТ [8]:

- Global Market Insights. Мировой рынок ИИТ (оборудование, программное обеспечение, услуги) в 2015 г. составлял \$113,71 млрд, в 2017 г. – \$312,79 млрд. В период с 2017 по 2023 гг. этот рынок будет расти со среднегодовыми темпами 14,36% и к 2023 г. его объем составит \$700,38 млрд;
- Machina Research. К 2025 г. мировой рынок ИИТ достигнет 484 млрд евро;
- Accenture. К 2030 году вклад ИИТ в мировую экономику в денежном эквиваленте составит более \$14 трлн, в том числе: до \$6 трлн в США и более \$70 млрд в Германии;
- TAdviser. Российский рынок ИИТ (оборудование, программное обеспечение, услуги) составил в 2017 г. 93 млрд руб. (доля промышленности – около 20%), а к 2020 г. вырастет до 270 млрд руб. (при этом доля промышленности вырастет до 25%).

Имеющиеся данные указывают на то, что положительные операционные, технологические, управленческие, экологические и иные эффекты от цифровизации производства – несомненны. В то же время, возможность успешной монетизации этих положительных эффектов до сих пор вызывает некоторые сомнения. И отечественные, и зарубежные исследования, основанные на интервьюировании представителей бизнеса, показывают, что перспективы экономической отдачи от цифровизации производства, в частности – от внедрения ИИТ пока неочевидны. Внедрение подобных технологий является технически и организационно сложным, капиталоемким, а уровень возможного дополнительного дохода – слабопредсказуемым.

Кроме того, как мы уже указывали, сохраняются опасения, связанные с обеспечением безопасности функционирования цифровизованных производств. И эти опасения не являются беспочвенными. По данным Агентства Европейского Союза по сетям и информационной безопасности (ENISA), инциденты с устройствами интернета вещей входят в тройку угроз с наибольшим финансовым ущербом для компаний.

Результаты опроса руководителей российских промышленных предприятий, проведенного в начале 2018 года, относительно того, какие факторы препятствуют успешному внедрению промышленного интернета вещей в России, следующие [там же]:

- высокая стоимость проектов – 76%;
- неготовность персонала – 69%;
- непонимание менеджментом и собственниками экономических эффектов – 66%;
- неразвитость предлагаемых технических решений – 59%;
- неготовность инфраструктуры – 31%;
- сложность интеграции – 25%;
- отсутствие стандартов – 20%.

Таким образом, следует признать, что степень и динамика цифровизации промышленности и, в частности – распространение промышленного интернета вещей в России (как и во многих других странах), во многом зависит от уровня государственной поддержки. Технологические решения регулярно пополняют рынок, они обладают все более широким и порой даже экзотическим функционалом, но предприятия не имеют четкого понимания – как их использовать, чтобы получить ощутимые экономические результаты и избежать потерь. Без помощи со стороны государства здесь не обойтись.

Опыт создания гибких производств: ретроспективный и сравнительный аспекты

Итак, с позиций экономических, цифровизация производства ценна не сама по себе, а лишь в той мере, в которой она позволяет повысить экономическую эффективность производства. А последняя, в свою очередь, достигается за счет роста гибкости производственных и сопутствующих процессов, что обеспечивает снижение непроизводительных потерь. Решение многочисленных прикладных проблем

промышленной цифровизации, по нашему мнению, следует проводить не с «чистого листа», а опираясь на имеющиеся научные и технологические заделы. И они в нашей стране есть.

Концепция гибких производственных систем разработана в Советском Союзе и начала воплощаться на практике в 1980-х гг. В ее основе – идея создания быстро перенастраиваемых (гибких) металлообрабатывающих и сборочных комплексов. «Вот, что в этой связи писала газета «Известия» 30 ноября 1983 года: «В нашей стране на разных предприятиях уже действует около 60 гибких систем. «Мы намечаем выпуск, – отмечал министр станкостроительной и инструментальной промышленности Б.В. Бальмонт, – литейных, кузнечно-прессовых, различных металлорежущих гибких автоматизированных модулей. Так, московский завод «Красный пролетарий» должен наладить серийный выпуск токарных модулей для обработки легких деталей, а Рязанский завод – для тяжелых, Харьковский завод им. Косиора – шлифовальных, Горьковский завод – фрезерных. Ряд предприятий организует выпуск фрезерно-расточных модулей на базе станков типа «обрабатывающий центр». Они будут производиться в Иванове, Ленинграде, Одессе» [9].

Согласно отраслевой программе Минприбора СССР, утвержденной в 1980 году, к 1990 году должны были быть разработаны и внедрены в промышленность 9 типовых (тиражируемых) гибких производств. И эти планы были вполне реализуемы. Да, они строились на иных технических решениях, но концептуально – на тех же идеях, что и современные системы промышленного интернета вещей. Технически гибкое производство строится на двух элементах – это, во-первых, производственное оборудование и, во-вторых, устройства и системы для автоматического или автоматизированного управления его использованием. Сегодня используется термин «кибер-физические производственные системы».

В методологии и практике их создания довольно успешна Германия. В 2011 г. в рамках плана «Хай-тек стратегия 2020» немецким правительством был инициализирован проект «Индустрия 4.0», в основе которого лежит курс на создание кибер-физических систем, способных решать любые производственные задачи, где на сегодняшний момент используется монотонный труд рабочих. То есть в программе «цифровой экономики по-немецки» на первом месте стоит всё же не «цифра», а «экономика», «производство». Цифровизация же производства и управления им – лишь вспомогательный (хотя и очень важный) инструмент.

Таким образом, цифровизация производства в немецкой (и не только немецкой) практике преследует цель, прежде всего, проведения «новой индустриализации». Но не путем расширения имеющихся производств и создания их аналогов на основе модернизации, а путем создания новых предприятий на новой технологической основе, базирующейся на «цифре». Это позволяет достичь целей немецкой стратегии, среди которых: «обеспечение высокого качества конечных услуг или товаров с наименьшей стоимостью в любых количествах, как больших, так и малых; широкая кастомизация продуктов при условии гибкого производства; внедрение методов самостоятельной оптимизации, самонастройки и самодиагностики» [9].

Аналогичного взгляда на цифровизацию, как инструмент повышения эффективности экономической, в частности – промышленной, деятельности придерживаются и в других странах [10]. Так, в Германии основной упор сделан на оптимизацию производства, развитии технологий с целью повышения эффективности промышленности и экспансии на мировые рынки. В США предприятия обращают основное внимание на бизнес-модели, основанных на цифровой обработке данных, внедрение в управление IT-платформ. В Японии взят курс на сочетание оптимизации производства и внедрение новых цифровых бизнес-моделей. В Китае стараются технически обновить, модернизировать производство с использованием современного цифрового оборудования.

Как нам представляется, при анализе зарубежного опыта цифровизации промышленности, в частности немецкого, следует обратить внимание на состав участников проекта «Индустрия 4.0»:

1. Федеральное правительство представлено министерствами образования и исследований (BMBF) и экономики и технологии (BMWi).

2. Исследования в рамках проекта курирует Общество имени Фраунгофера (Fraunhofer-Gesellschaft).

3. Бизнес и саму индустрию представляют промышленные союзы Германии ВITKOM, VDMA и ZVEI.

То есть, здесь активное участие принимают как промышленное сообщество, так и государственные органы, научные и образовательные учреждения. На практике реализуется идея тесной взаимо-

связи науки, образования и производства при регулирующей роли государства, которая лежит в основе успешного инновационного и технологического развития [11].

Что мы наблюдаем в России? По мнению автора, при формировании 18 мая 2018 г. нового российского правительства совершена грубая ошибка, которая может блокировать успешное цифровое развитие национальной промышленности. Она требует немедленного исправления. Созданное Министерство науки и высшего образования Российской Федерации включено в сферу полномочий заместителя Председателя Правительства Российской Федерации по вопросам социальной политики. Следует ли считать, что мы отказываемся от технологического развития? И связь науки и производства следует разорвать? Автор полагает, что нет, но этот вопрос требует незамедлительного решения.

По нашему мнению, деятельность по цифровизации российской экономики должна быть тесно увязана с промышленной политикой, проведением реиндустриализации. Только в этом случае можно рассчитывать на создание конкурентоспособных отечественных промышленных производств, основанных на цифровизации. При этом, в условиях обострения международной конкуренции, в том числе в связи с тенденцией перехода ее в военно-политическую плоскость и нарушения ранее сформировавшихся институциональных правил, следует особое внимание уделить вопросам создания импортозамещающих производств или же принятия иных мер по снижению импортозависимости российских предприятий от поставок иностранного оборудования и программного обеспечения для цифровизируемых производств.

Перспективы развития цифровизации производства в России

Как уже отмечалось, цифровизация производства может развиваться по двум направлениям – на базе собственных ресурсов бизнеса и при использовании ресурсов государственной поддержки, выделяемых в рамках реализации промышленной политики. По нашему мнению, эти два направления не противоречат друг другу, а могут органично сочетаться, образуя своеобразную симбиотическую цифровую среду промышленного производства в России. В настоящее время, на базе Министерства промышленности и торговли Российской Федерации Фондом развития промышленности создается Государственная информационная система промышленности (ГИСП), которая может выступить в качестве основы для формирования такого рода цифровой среды [12].

Идея ГИСП – в формировании в виртуальном пространстве национальной биржи производственных мощностей и технологий. По сути дела, это аналог промышленного интернета вещей с облачным хранением и обработкой больших данных, но решения здесь принимаются в неавтоматическом режиме, руководителями предприятий, подключенных к ГИСП.

Сервисы системы разделены на четыре группы: финансовые услуги, сервисы прямого заказа и кооперации, сервисы трансфера технологий, сервисы взаимодействия бизнеса и государства. Механизм работы ключевого сервиса – сервиса прямого заказа и кооперации – следующий:

- заказчики размещают заказы на промышленную продукцию, в которой они нуждаются;
- предприятия вводят в систему данные о имеющихся у них производственных возможностях и технологиях;
- предприятия финальной сборки, основываясь на потребностях заказчиков, подбирают состав производственной кооперации, организуют взаимодействие и контролируют процесс исполнения заказа.

За счет автоматизированной обработки данных, в ГИСП реализован сервис субконтрактации, который связывает головных исполнителей заказов с предприятиями второго и последующих уровней и на этой основе строит оптимальную кооперационную сеть по заданным критериям, в том числе основанным на деловой репутации и иных показателях. Сейчас в ГИСП входят свыше 75 тыс. субъектов (промышленные и торговые предприятия, общественные объединения и отраслевые ассоциации, инжиниринговые и научные центры, проектные организации, органы власти).

Возможности практического использования в российской промышленности «цифровизации сверху» были продемонстрированы на Международной промышленной выставке «ИННОПРОМ-2017», где было презентовано (на уровне демонстрации, описывающей цифровое производство российского авиалайнера МС-21) единое цифровое пространство промышленности России 4.0 RU, разработанное в рамках совместной инициативы Минпромторга России и ряда инновационных компаний (НПП «Итэлма», «Лаборатория Касперского», «Сименс», «Стан»).

Демонстрационная модель проекта 4.0 RU описывает полный цикл производства, начиная от запроса компании на конкретную деталь и заканчивая доставкой этой детали логистической компанией. На этапе цифрового проектирования детали при изменении ее параметров автоматически меняется индикатор относительной стоимости, а также отслеживается соответствие стандартам. На этапе моделирования автоматически подбираются оборудование и инструменты. На этапе предконтрактной работы запускается сканирование базы данных предприятий России, обладающих возможностями выполнения заказа, а также выбираются логистические партнеры. Очередной этап – переход от виртуального к реальному производству, на котором можно в удаленном режиме (на экране монитора) наблюдать за процессом обработки детали. После успешного производства на карте отображается факт доставки заказа перевозчиком.

Итак, государство в России активно участвует в проектах цифровизации производства, соинвестируя создание цифровой инфраструктуры в интересах ведения бизнеса с использованием новых, цифровых моделей его организации, формирование национальной экосистемы IoT. По нашему мнению, это – движение в верном направлении, которое следует продолжить. Важно, чтобы к этому курсу присоединились и частные производственные компании, в противном случае государственные затраты на поддержку цифровизации промышленности могут оказаться неэффективными.

Предпосылками применения цифровых решений бизнес-структурами являются [8]:

- выпуск предприятием широкой номенклатуры продукции, использование значительного перечня комплектующих;
- потребность в повышении качества выпускаемой продукции и снижении уровня брака;
- потребность в обеспечении эффективного сервисного обслуживания ранее поставленной продукции (сопровождение ее по стадиям жизненного цикла);
- потребность в снижении эксплуатационных затрат производства;
- значительная энергоемкость производства;
- сложные производственные условия;
- потребность в оперативной диагностике неисправностей технологического оборудования для снижения незапланированных остановок производства;
- потребность в обеспечении более высокой производительности персонала;
- потребность в обеспечении большей безопасности персонала;
- необходимость системной интеграции широкого спектра производственных, бизнес- и управленческих процессов.

Одним из отечественных лидеров в вопросах цифровизации производства выступает «Камаз» [там же]. На его предприятиях используются средства автоматизированного проектирования и имитационного моделирования технологических процессов, внедряются роботизированные производственные комплексы, создано корпоративное хранилище данных для формирования описательной аналитики. С целью повышения гибкости производства все ключевые процессы финансово-хозяйственной деятельности охвачены информационными системами, между которыми настроена системная интеграция. В настоящий момент компанией разрабатывается карта проектов для осуществления полноценного цифрового перехода, включающего создание новых бизнес-моделей, которые основываются на технологиях «цифрового двойника» продукта. Дальнейшее повышение эффективности процессов инжиниринга и производственной деятельности включают в себя виртуализацию испытаний, разворачивание систем управления производственными процессами, широкое внедрение рекомендательных систем, представляющих из себя практическое применение инструментов машинного обучения и искусственного интеллекта.

Хотя на данный момент российские промышленники осторожно относятся к проектам цифровизации, предпочитая «точечные» решения, перспективы цифровой трансформации нами оцениваются позитивно. Этому способствует как накапливание необходимого опыта, в том числе сервисными компаниями, так и постоянное снижение стоимости цифрового оборудования и программного обеспечения.

Настороженность представителей бизнеса также во многом обусловлена необходимостью повышения открытости при трансформации традиционных производств в «цифровые фабрики». Переход к IoT подразумевает отказ от изолированных производственных систем, открытие их, формирование

отраслевых и межотраслевых информационных и технологических систем по аналогии с известными моделями облачных информационных сервисов.

Консолидация данных и накапливание их значительных массивов создаст предпосылки для более эффективного управления ими в автоматическом и автоматизированном режимах, в том числе с использованием искусственного интеллекта. Потенциал развития в данном направлении обусловлен тем обстоятельством, что, по имеющимся оценкам, на сегодняшний день используется лишь около 5% информации, собираемых промышленными сенсорами. Это означает, что существует большой потенциал повышения эффективности и своевременности управленческих решений. Как ожидается, это поможет избежать простоев, повысит производительность труда и обеспечит безопасность производства.

При развертывании процессов цифровизации промышленности следует учитывать фактор серийности производства [13]. Так, для предприятий, осуществляющий массовый выпуск типовой продукции (горнодобывающая, нефтегазовая, химическая и т.д. промышленность), основной акцент должен быть сделан на сокращении операционных затрат, повышении уровня качества и своевременности поставок потребителю. Для предприятий, выпускающих продукцию небольшими партиями, цифровые технологии, в первую очередь, должны использоваться для более глубокой дифференциации продукта с целью удовлетворения потребностей клиентов. Это становится возможным за счет встраивания сенсоров в продукты, которые будут на регулярной основе поставлять информацию об режиме их использования.

Для успешной цифровизации российской промышленности, помимо согласования и гармонизации интересов бизнеса и государства, развития соответствующей цифровой институциональной среды, по мнению автора, также требуется работа по таким направлениям, как: разработка и гармонизация промышленных стандартов; разработка и реализация комплекса мер по обеспечению информационной безопасности; подготовка кадров для цифровых производств; расширение сотрудничества в системе «бизнес – наука – образование – власть».

Заключение

Цифровизация рассматривается нами как современный этап информационной революции, специфика которого состоит в расширении практики использования данных в дискретной (цифровой) форме. Цифровизация затрагивает различные стороны общественного развития, но наиболее существенные трансформации ожидаются в промышленности, которой предстоит качественное обновление, в том числе связанное с переходом к кросс-индустриальным цифровым производственным экосистемам.

В силу технической и организационной сложности формирования такого рода экосистем, высоких рисков их разработки и успешного внедрения, в работе по цифровизации промышленности важную роль должно играть государство. Значимость государственного регулирования и поддержки новых цифровых технологий подтверждается как отечественным, так и зарубежным опытом. В этой связи меры по цифровизации промышленности должны быть инкорпорированы в государственную промышленную политику. Это позволит за счет цифровизации решить актуальные для современной России задачи ускорения промышленного роста, создания импортозамещающих производств, повышения производительности труда в промышленности и др.

ЛИТЕРАТУРА

1. Цифровая экономика и Индустрия 4.0: новые вызовы: труды научно-практической конференции с международным участием / под ред. А.В. Бабкина. СПб.: Изд-во Политехн. ун-та, 2018. 573 с.
2. Головина Т.А., Полянин А.В., Рудакова О.В. Развитие системы государственного стратегического управления предпринимательскими структурами на базе возможностей новой модели цифровой экономики // Вестник Воронежского государственного университета. Серия: Экономика и управление. 2017. № 2. С. 13-18.
3. Вертакова Ю.В., Толстых Т.О., Шкарупета Е.В., Дмитриева В.В. Трансформация управленческих систем под воздействием цифровизации экономики: монография. Курск: Изд-во ЮЗГУ, 2017. 156 с.
4. Плотников В.А., Койда С.П. Информационная инфраструктура и ее роль в обеспечении инновационного развития бизнеса // Экономика и управление. 2014. № 1 (99). С. 30-35.
5. Birchler U., Büttler M. Information Economics. N. Y.: Routledge, 2007. 462 p.

6. Цифровизация, промышленный интернет вещей и Индустрия 4.0. [Электронный ресурс]. Режим доступа: https://neftegaz.ru/tech_library/view/5098-Tsifrovizatsiya-promyshlennyj-internet-veschey-i-Industriya-4.0.-Kratko (дата обращения 28.05.2018).
7. Industrial Internet of Things – IIoT. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.tadviser.ru/index.php/%D0%A1%D1%82%D0%B0%D1%82%D1%8C%D1%8F:%D0%9F%D1%80%D0%BE%D0%BC%D1%8B%D1%88%D0%BB%D0%B5%D0%BD%D0%BD%D1%8B%D0%B9_%D0%B8%D0%BD%D1%82%D0%B5%D1%80%D0%BD%D0%B5%D1%82_%D0%B2%D0%B5%D1%89%D0%B5%D0%B9 (дата обращения 28.05.2018).
8. Промышленный интернет вещей в России. Исследование TAdviser и ГК "Ростех". [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.tadviser.ru/index.php/%D0%A1%D1%82%D0%B0%D1%82%D1%8C%D1%8F:%D0%2018:%D0%A0%D1%8B%D0%BD%D0%BE%D0%BA_%D0%BF%D1%80%D0%BE%D0%BC%D1%8B%D1%88%D0%BB%D0%B5%D0%BD%D0%BD%D0%BE%D0%B3%D0%BE_%D0%B8%D0%BD%D1%82%D0%B5%D1%80%D0%BD%D0%B5%D1%82%D0%B0_%D0%B2%D0%B5%D1%89%D0%B5%D0%B9_%D0%B2_%D0%A0%D0%BE%D1%81%D1%81%D0%B8%D0%B8 (дата обращения 28.05.2018).
9. Ситников А. Промышленная Россия 4.0: Перед лицом краха. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://svpressa.ru/economy/article/187584> (дата обращения 28.05.2018).
10. День рождения. Индустрии 4.0 – уже семь лет. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://holzex.ru/den-rozhdeniya-industrii-4-0-uzhe-sem-let> (дата обращения 28.05.2018).
11. Бодрунов С.Д. Интеграция производства, науки и образования как основа реиндустриализации российской экономики // Экономическое возрождение России. 2015. № 1 (43). С. 7-22.
12. Никитин Г., Мальков А. Как сделать промышленность цифровой. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://www.vedomosti.ru/opinion/articles/2017/08/17/729823-sdelat-promishlennost-tsifrovoi> (дата обращения 28.05.2018).
13. Комель М. Цифровизация может серьезно повысить эффективность производства, но отечественные компании не спешат инвестировать в новые технологии. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.forbes.ru/biznes/357435-cifrovaya-revolyuciya-pochemu-rossiyskiy-biznes-boitsya-deystvovat> (дата обращения 28.05.2018).

Дятлов С.А., Доброхотов М.А.

ФОРМЫ РЕАЛИЗАЦИИ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА В ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКЕ

Аннотация. В статье раскрывается содержание и формы проявления человеческого капитала в цифровой экономике. Выявлена ведущая роль в цифровой экономике сетевого человеческого капитала специалистов. Определены квалификационные параметры и сетевые компетенции человеческого капитала. Обосновано положение и сделан вывод о том, что в современной цифровой экономике формой реализации управленческого сетевого человеческого капитала является электронное правительство, формой реализации социального человеческого капитала являются социальные сети.

Ключевые слова. Человеческий капитал, цифровая экономика, электронное правительство, государственное регулирование.

Dyatlov S.A., Dobrokhotov M.A.

FORMS OF REALIZATION OF HUMAN CAPITAL IN THE DIGITAL ECONOMY

Abstract. The article reveals the content and forms of manifestation of human capital in the digital economy. The leading role of specialists network human capital in the digital economy is revealed. Determined qualification parameters and the network of competence of human capital. The article substantiates the situation and concludes that in modern digital economy the form of realization of administrative network human capital is electronic government and the form of realization of social human capital are social networks.

Keywords. Human capital, digital economy, e-government, government regulation.

Последние десятилетия характеризуются структурной социально-экономической трансформацией российской и мировой хозяйственной системы. Это в решающей мере обусловлено трансформационным переходом от индустриальной экономики к информационно-сетевой экономике [3]. В условиях перехода к цифровой экономике человеческий капитал становится главным фактором инновационного экономического роста. В цифровой экономике человеческий капитал имеет информационное содержание [4], приобретает новые информационно-сетевые свойства, функции и компетенции. В новых условиях возрастает роль государственных, рыночных и сетевых институтов в подготовке высококвалифицированных специалистов, обладающих новыми информационно-сетевыми навыками и компетенциями. При этом перед экономической наукой и хозяйственной практикой ставится задача выбора оптимальных подходов к управлению развитием национальной экономики и формирования человеческого капитала страны [8].

Публикация подготовлена в рамках научно-исследовательской работы, выполненной при финансовой поддержке СПбГЭУ.

ГРНТИ 06.03.07

© Дятлов С.А., Доброхотов М.А., 2018

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

Контактные данные для связи с авторами (Дятлов С.А.): 191023, Санкт-Петербург, Садовая ул., д. 21 (Russia, St. Petersburg, Sadovaya str., 21). Тел.: +7 911 225-95-95. E-mail: oetdsa@yandex.ru.

Статья поступила в редакцию 15.05.2018.

В современных условиях руководством страны отмечается, что формирование и развитие человеческого капитала является важнейшей задачей в комплексе стратегических задач эффективного государственного управления российской экономикой [2]. Отметим, что используемые в научной литературе понятия «человеческие ресурсы», «человеческий капитал» и «человеческий потенциал» имеют как ряд схожих свойств, так и отличий [1]. Под человеческим капиталом обычно понимают экономическую оценку накопленных знаний, навыков и способностей, которыми обладает человек и которые играют важную роль в повышении производительности труда и способствуют освоению новых технологических инноваций. Он формируется посредством государственных и предпринимательских инвестиций, а также саморазвития самого индивида. Важнейшим фактором, влияющим на развитие человеческого капитала, является уровень образованности, сетевой грамотности и общей культуры населения.

В цифровой экономике идёт формирование различных сетевых институциональных управленческих структур, включая институты государственной власти на глобальном, федеральном, региональном и местном уровнях, а также различные самоорганизующиеся сетевые сообщества населения. Интернет-технологии не только быстро внедряются в политику, бизнес, государственное управление, но и трансформируют характер межличностных отношений в обществе (формируются виртуально-сетевые он-лайн-сообщества, устанавливаются отношения информационного партнёрства, осуществляется группировка пользователей по определённым информационным интересам), в электронных сетях трансформируются правила «игры», меняются принципы ведения бизнеса, связи между основными субъектами правоотношений, координации деятельности субъектов хозяйствования, управления компаниями и государственного управления.

Ведущее место в структуре институтов управления и регулирования глобализирующейся информационно-инновационной экономики занимают электронно-сетевые институты управления, регулирования и контроля, важнейшим из которых является электронное государство (э-правительство). Формирование системы «электронного правительства» и предоставления электронных государственных услуг является сегодня приоритетной задачей как в России, так и в большинстве развитых стран мира. Р. Хикс выделяет три основных направления развития электронного правительства: электронное администрирование (e-administration); электронное взаимодействие с гражданами, предоставление им электронных государственных услуг (e-citizens, e-services); развитие информационного общества (e-society) [10].

На развитие человеческого капитала существенным образом влияет уровень жизни населения. Качество жизни является одним из важнейших показателей, характеризующих уровень развития страны. Качество жизни человека является важнейшей качественной и количественной характеристикой человеческого капитала населения [7] и включает комплекс показателей, которые определяют возможность человека трудиться и проживать в благоприятных условиях, возможность предприятий увеличивать производительность труда и прибыль и, как следствие, возможность регионов и всего государства увеличить ВВП и т.д. Развитие человеческого капитала населения является задачей и индивида, и семьи, и государства, поскольку это в долгосрочной перспективе ведёт к улучшению всех микро- и макроэкономических показателей. В практике международных сопоставлений ежегодно рассчитывается «Индекс человеческого развития», который включает в себя количественные параметры человеческого капитала [6].

В России существует ряд барьеров, мешающих развитию и эффективному использованию человеческого капитала. Для их преодоления необходимо провести реформу доходов населения, связанную с повышением оплаты труда хотя бы до уровня прожиточного минимума у всех слоёв населения; целесообразно рассмотреть возможность ввести прогрессивную шкалу налогообложения в России; необходимо значительно увеличить инвестиции в такие сферы, как образование, здравоохранение, в развитие инновационных площадок, в сетевые образовательные проекты; необходимо создание и поддержание уже существующих добровольных организаций граждан, способных взаимодействовать для решения проблем общества, для сосредоточения, выражения и донесения социальных проблем, социальных интересов в органы власти, в том числе через социальные сети.

Важнейшим направлением совершенствования системы формирования и использования человеческого капитала является повышение эффективности и координации деятельности формальных и неформальных институтов регулирования сферы образования и рынка высококвалифицированного тру-

да. Для этого необходимо снизить административные барьеры, пересмотреть и изменить контрольно-надзорные механизмы, сделать более гибким и свободным сетевое взаимодействие, что должно привести к снижению транзакционных издержек и создать сбалансированность государственных, частных и общественных интересов с учетом возможных изменений схемы социального контракта между обществом, бизнесом и властью в условиях перехода к цифровой экономике.

Неотъемлемым элементом человеческого капитала общества является социальный капитал, включающий в себя бриджинговый капитал, представляющий собой институт доверия между разнородными членами общества; бондинговый капитал, возникающий как феномен доверия в однородных группах общества. В цифровой экономике возникает новый вид социального капитала, который можно назвать социальный капитал сети (социально-сетевой капитал), возникающий в процессе интегративно-распределенного сетевого взаимодействия участников глобальных, национальных, корпоративных и социальных сетей. Новейшей формой проявления социального капитала (человеческого капитала) являются социальные сети. Регулирование и институционализация отношений между гражданами, бизнесом и правительством в социальных сетях является важнейшей функцией современного государства.

При слаженной и конструктивной работе отдельных граждан, гражданских организаций, властных структур, коммерческих предприятий, при их равном влиянии на формирование и развитие человеческого капитала Россия может значительно увеличить свои показатели в этой сфере. Предприятиям, государству, обычным людям, которые имеют возможность влиять и способствовать развитию человеческого капитала, необходимо понимать, что высокообразованный человек, являющийся носителем человеческого капитала, играет ведущую роль в современной экономике и обществе. От уровня жизни населения, инновационных характеристик специалистов, их профессиональных информационно-сетевых компетенций зависит реализация целей устойчивого, динамичного инновационного развития страны в цифровую эпоху.

В рамках российской программы «Цифровая экономика», принятой правительством РФ в июле 2017 г., предполагается формирование системы нейро-сетевого образования, которая будет осуществлять подготовку кадров с сетевыми компетенциями и будет опираться на нейрокогнитивные механизмы приобретения новых знаний, применение нейрокомпьютерных интерфейсов, элементов виртуальной и дополненной реальности, гибридного интеллекта [5]. В настоящее время продукты и сервисы рынка нейро-сетевого образования развиваются в таких сегментах, как дистанционное обучение, обучение через всю жизнь, массовые открытые онлайн-курсы, смешанное обучение, инновационные модели дополнительного образования, к 2035 году произойдет полноценное использование интегрированных систем естественного и искусственного интеллекта. Предполагается, что в России количество специалистов с высшим образованием в области информационно-телекоммуникационных технологий будет с 2024 г. увеличиваться на 120 тыс. человек ежегодно. Вузы, техникумы и колледжи каждый год будут выпускать еще по 800 тыс. специалистов в области ИТ. В том числе благодаря этому доля населения, обладающего цифровыми навыками, вырастет до 40% [9].

В цифровой экономике конкурентоспособность страны определяется, прежде всего, накопленным и развитым человеческим капиталом, обладающим разнообразными сетевыми и цифровыми компетенциями на различных уровнях: на глобальном, на государственном уровне (электронное правительство), на корпоративном (частных компаний) и на индивидуально-социальном (социальные сети). Главными драйверами социально-экономического развития являются высокообразованные люди, качество и благоприятные условия жизни. Сегодня российской системе хозяйства, находящейся в процессе перехода к цифровой гиперконкурентной экономике, требуются высококвалифицированные специалисты, являющиеся носителями человеческого капитала, обладающего развитыми информационно-сетевыми свойствами и компетенциями, адекватными требованиям современной цифровой экономики.

ЛИТЕРАТУРА

1. Алиева З.К. Человеческие ресурсы, человеческий капитал и человеческий потенциал: взаимосвязь // Новая наука: стратегии и векторы развития. 2017. Т. 1. № 2. С. 106-107.
2. Валиахметов Р.М. Человеческий капитал и человеческое развитие в контексте стратегических задач государственного управления // Экономика и управление. 2014. № 6 (122). С. 110-114.

3. Государство и рынок: новое качество взаимодействия в информационно-сетевой экономике. Монография в 2 томах / под редакцией С.А. Дятлова, Д.Ю. Миропольского, В.А. Плотникова. СПб., 2007. Том 1.
4. Дятлов С.А. Информационные основы экономических отношений // Гуманитарные науки. 1998. № 2. С. 25-34.
5. Дятлов С.А. Энейро-сетевое образование в цифровую эпоху // Инновации. 2017. № 8 (226). С. 91-95.
6. Игнатьева С.Н. Индекс человеческого развития – количественная оценка человеческого капитала // World science: problems and innovations: сборник статей XIV Международной научно-практической конференции. 2017. С. 109-111.
7. Кувалдина Т.Б. Человеческий капитал и человеческий ресурс: сущность и возможные варианты учета // Инновационная экономика и общество. 2017. № 4 (18). С. 42-50.
8. Миропольский Д.Ю., Дятлов С.А., Плотников В.А., Попов А.И. Государство и рынок: проблемы выбора подходов к управлению развитием национальной экономики // Известия СПбГЭУ. 2011. № 1. С. 141-145.
9. Через 7 лет ваша работа исчезнет, а технологии покончат с вашим бизнесом. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.iidf.ru/media/articles/lifehacks/chez-7-let-vasha-rabota-ischeznet-a-tehnologii-pokonchat-s-vashim-biznesom> (дата обращения 11.04.2018).
10. Heeks R. Understanding e-Governance for Development. I-Government paper # 11, IDPM, 2001. 25 p.

ГЛОБАЛИЗАЦИЯ И МИРОХОЗЯЙСТВЕННЫЕ ПРОЦЕССЫ

Миропольский Д.Ю., Якшибаева Г.В.

СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ТРУДОВОЙ МИГРАЦИИ РОССИИ С ГОСУДАРСТВАМИ-ЧЛЕНАМИ ЕАЭС КАК ФАКТОР УСТОЙЧИВОГО СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ

***Аннотация.** В статье рассматривается рабочая сила человека как инновация. С этой точки зрения исследуются качественные и количественные характеристики движения рабочей силы. Акцент сделан на современном состоянии, тенденциях, закономерностях развития трудовой миграции России с государствами-членами Евразийского экономического союза, как фактора достижения стабильного социально-экономического развития. Оценивается демографическая ситуация, социально-экономическое положение России, Казахстана, Кыргызстана, Армении, Беларуси.*

***Ключевые слова.** Рабочая сила, базовый продукт, пионерный продукт, трудовая миграция, Евразийский экономический союз, занятость, безработица, заработная плата, миграционная политика.*

Miropolsky D.Yu., Yakshibaeva G.V.

THE STATE AND PROSPECTS OF DEVELOPMENT OF LABOR MIGRATION OF RUSSIA WITH THE MEMBER STATES OF THE EURASIAN ECONOMIC UNION AS A FACTOR OF SUSTAINABLE SOCIO-ECONOMIC DEVELOPMENT

***Abstract.** The article considers the human labor force as an innovation, the main productive force of social progress. The article analyzes the current state, trends, patterns of development of labor migration of Russia with the member States of the Eurasian economic Union as a factor in achieving sustainable socio-economic development. The demographic situation, social and economic situation of Russia, Kazakhstan, Kyrgyzstan, Armenia, Belarus is estimated.*

***Keywords.** Labor force, basic product, pioneer product, labour migration, the Eurasian economic Union, employment, unemployment, wages, migration policy.*

Сегодня одним из ключевых факторов устойчивого социально-экономического развития государства в условиях глобализации и интеграции является рабочая сила – главная производительная сила общественного прогресса. Именно рабочей силе как производителю и потребителю должна отводиться ве-

Статья подготовлена в рамках НИР при грантовой поддержке Санкт-Петербургского государственного экономического университета.

ГРНТИ 06.77.65

© Миропольский Д.Ю., Якшибаева Г.В., 2018

Дмитрий Юрьевич Миропольский – доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой общей экономической теории и истории экономической мысли Санкт-Петербургского государственного экономического университета.

Гульнара Вахитовна Якшибаева – доцент кафедры экономической теории Уфимского государственного авиационного технического университета.

Контактные данные для связи с авторами (Якшибаева Г.В.): 450103, г. Уфа, ул. Высотная, 12/1 (Russia, Ufa, Vysotnaya str., 12/1). Тел.: +7 960 383 97 67. E-mail: Gulnara270271@Yandex.ru.

Статья поступила в редакцию 25.05.2018.

душая роль в социально-экономическом развитии Российской Федерации. Теоретическое исследование движения рабочей силы предполагает определение места рабочей силы в экономике как целостной системе.

Вопрос о месте рабочей силы в хозяйственной системе обсуждался нами в предшествующих публикациях [5]. В данной статье кратко повторяются исходные концептуальные положения и излагаются новые идеи. Наша точка зрения заключается в том, что экономика в ее исходном системном определении есть продукт; продукт не как результат производства, а как сам процесс производства и потребления.

Если продукт – процесс производства, то есть продукт, который производится, производимый продукт. Но одновременно, есть продукт, который производит, производящий продукт. Таким образом, процесс производства – это взаимодействие производимого и производящего продуктов. Единый процесс продукта – это не только производство, но и потребление. Если есть потребление, то должен быть потребляемый продукт. Однако, кроме потребляемого продукта, если рассуждать логично, должен иметься и потребляющий продукт.

Мы пришли к двоякому результату. Во-первых, единый процесс продукта распадается как взаимодействие производимого и производящего, потребляемого и потребляющего продуктов. Во-вторых, и продукт вообще, и каждый отдельный продукт, чтобы быть полноценным, завершенным продуктом, должны иметь четыре определения: производимый, производящий, потребляемый и потребляющий. Продукт имеет три основные разновидности: рабочая сила, средства производства и предметы потребления. Если рабочая сила – продукт, значит, она тоже должна иметь четыре определения: быть производимой, производящей, потребляющей и потребляемой рабочей силой.

Рассмотрим рис. 1. На нем изображено три продукта – А, В и рабочая сила (РС). Стрелка α , идущая от продукта А к рабочей силе, показывает, что продукт А (в реальности это, конечно, агрегат продуктов) является продуктом, производящим рабочую силу. Соответственно, рабочая сила – производимый продукт. Стрелка β отражает тот факт, что продукт А, одновременно, не только производящий рабочую силу, но и продукт, рабочей силой потребляемый. Сама рабочая сила, с этой стороны, выступает как потребляющий продукт. Стрелка γ связывает рабочую силу и продукт В. Рабочая сила теперь демонстрирует свое третье свойство – быть производящим продуктом. Продукт В является продуктом производимым. Наконец, стрелка δ показывает отношение рабочей силы и продукта В как продукта потребляемого и потребляющего. Итак, рабочая сила на рис. 1 показана как полноценный продукт, имеющий все четыре определения: продукт производимый, потребляющий, производящий и потребляемый.

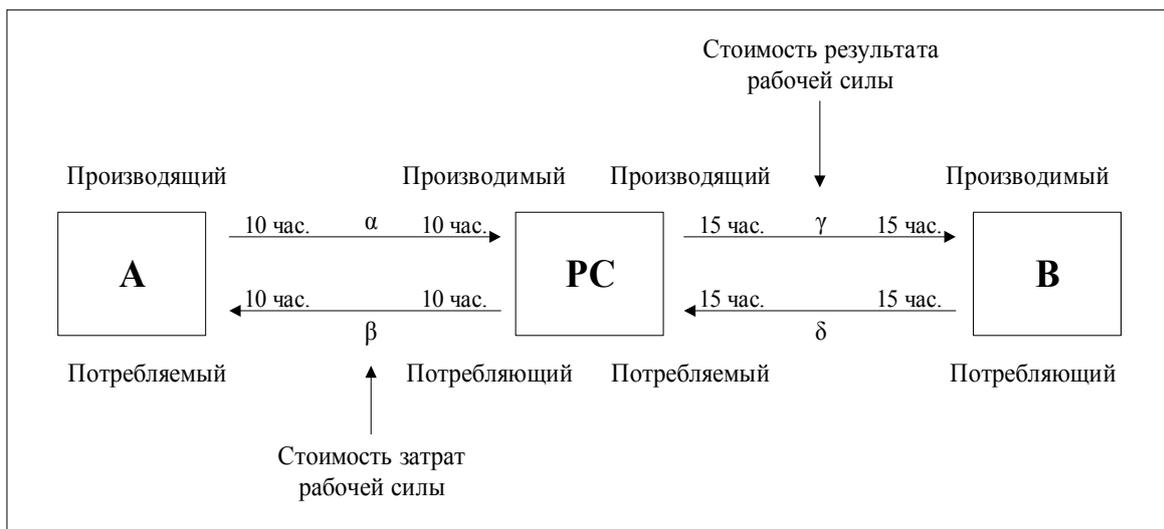


Рис. 1. Четыре исходных определения продукта «рабочая сила»

Мы не раз обосновывали в своих работах, что объективная, трудовая стоимость двойственна – это стоимость затрат и стоимость результата. На рис. 1 представлены четыре стрелки и четыре цифры, показывающие стоимость. Где здесь стоимость затрат рабочей силы и стоимость ее результата?

Стрелке α соответствует стоимостная величина равная 10 часам. Это стоимость результата продукта А. Продукт А своими полезными свойствами создал стоимость, равную 10 часам труда (начало стрелки α), и эта стоимость воплотилась в том продукте, который продукт А произвел, в рабочей силе (конец стрелки α). Следовательно, эти 10 часов труда относятся не к стоимости рабочей силы, а к стоимости продукта А.

Стрелке β соответствует та же стоимостная величина в 10 часов труда. Но эта величина относится уже к стоимости рабочей силы и образует ее стоимость затрат. Рабочая сила как потребляющий продукт нуждается в ресурсах для своего производства стоимостью 10 часов труда (начало стрелки β). И на рабочую силу действительно расходуется (затрачивается) продукт А стоимостью 10 часов труда. Здесь продукт А уже потребляемый.

Итак, рабочая сила произведена, при этом на нее затрачено ресурсов на 10 часов труда. Теперь созданная рабочая сила сама начинает производить продукт В. Стрелка γ показывает, что человек, обладающий соответствующей рабочей силой, смог трудиться 15 часов, и данные 15 часов воплотились в продукте В. Это стоимость результата продукта «рабочая сила».

А вот стрелка δ фиксирует другую сторону процесса: продукту В требовалось для его создания 15 часов труда и он в себя эти 15 часов труда вобрал. Это его стоимость затрат.

Видно, что из четырех стрелок на рис. 1 только две отражают стоимость затрат и результата продукта рабочая сила: β – стоимость затрат (10 часов), γ – стоимость результата (15 часов). Движение рабочей силы имеет качественные и количественные характеристики. Для исследования процессов евразийской интеграции важными являются и те, и другие. Рассмотрим сначала качественную сторону движения рабочей силы.

С нашей точки зрения, все продукты делятся на базовые и пионерные. Базовые продукты – это продукты жизнеобеспечения, поэтому стоимость результата у них выше стоимости затрат; у пионерных продуктов, которые не являются продуктами жизнеобеспечения, наоборот, стоимость результата ниже. Инновация, когда она только зарождается и проходит первые этапы своего становления, является пионерным продуктом, и стоимость ее результата, соответственно, ниже стоимости затрат. Когда инновация доходит до той стадии развития, что стоимость ее результата начинает превышать стоимость затрат, она становится базовым продуктом.

Можно ли говорить о рабочей силе как об инновационном продукте? Думается, что не только можно, но и нужно. Если рабочая сила человека – главная производительная (и потребительная) сила общества, то именно эта сила и является основным объектом инновационной активности.

На первый взгляд, усилия людей направлены на инновации, связанные со средствами производства и продуктами потребления. А рабочая сила как бы пассивно подтягивается или служит этим целям. Такое впечатление складывается от того, что инновации в области средств производства и предметов потребления четко отделены от неинновационной деятельности и строго фиксируются. Скажем, Эдисон изобрел лампу накаливания, и об этом факте все хорошо знают. Но кто знает о конкретных изобретениях, связанных с рабочей силой? Инновации в области рабочей силы как бы встроены в нашу повседневную жизнь и трудно отделимы от нее. Человек, прежде чем обрести рабочую силу, готовую к употреблению, проходит обработку на гигантском конвейере. Сначала ее формируют преимущественно близкие люди, прежде всего мать, затем подключается детский сад, школа, институт, уровень жизни, культурная среда, улица, средства массовой информации и т.п.

Все эти инструменты создания рабочей силы могут носить как традиционный, так и инновационный характер и только все вместе они создают некий трудно фиксируемый интегральный эффект: возникает либо традиционная, либо новая рабочая сила. Иначе говоря, субъектом, создающим инновации в области рабочей силы, является не отдельный изобретатель или лаборатория, а либо целая социальная группа, либо все общество. Именно поэтому инновации, связанные с рабочей силой, так трудно локализовать и определить. Но если некий эффект трудно определить это не означает что его нет.

Если снова вернуться к рис.1, то мы увидим, что там изображен случай производства и потребления базовой рабочей силы – стоимость ее результата (15 часов) выше стоимости затрат (10 часов). Если там и присутствует инновационная рабочая сила, то уже на своей завершающей стадии. Стоимость ее результата выше стоимости затрат и она вот-вот станет традиционной, обычной рабочей силой. Но поменяем цифры на рис. 1: где было 10 часов поставим 15, а где было 15 часов поставим 10. На рис. 2 представлена рабочая сила, у которой стоимость результата ниже стоимости затрат. Следовательно,

это пионерная рабочая сила, охватывающая инновационную рабочую силу на начальных стадиях ее создания [7].

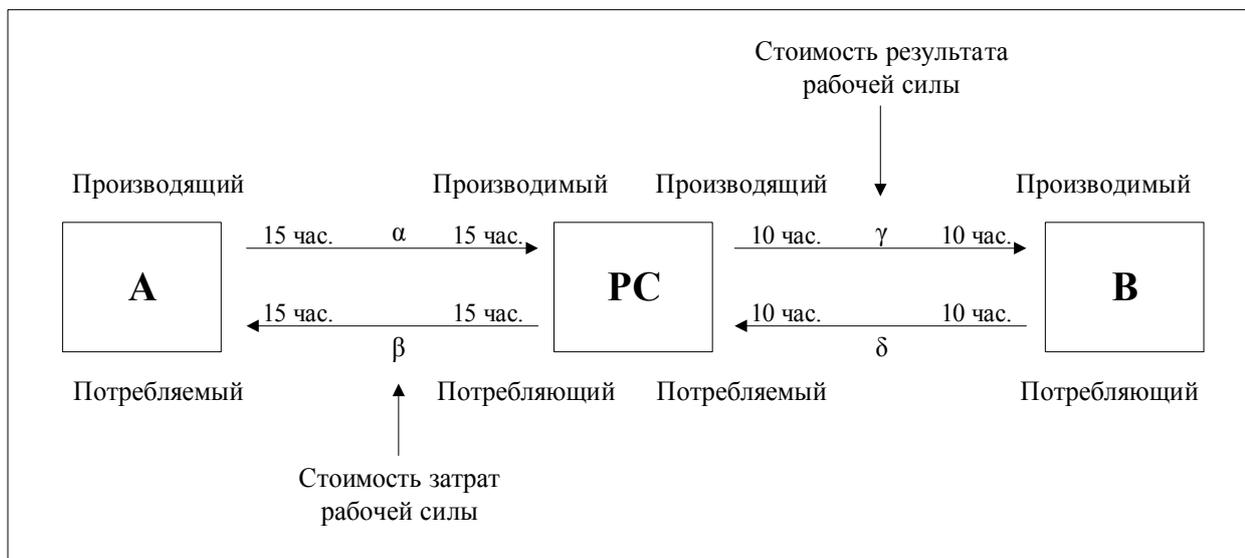


Рис. 2. Стоимость затрат и стоимость результата у пионерной рабочей силы

Полученная на рис. 2 модификация показывает, что общество или социальная группа, проводящая эксперименты по формированию рабочей силы нового поколения, тратит ресурсов на эту цель больше, чем получает обратно. Возникшие экспериментальные работники не окупают затрат из-за несовершенной технологии производства этих работников, и поэтому затраты на их создание (15 час) оказываются больше, чем труд, который они способны осуществить (10 час).

Если пионерные люди не покрывают затрат на их формирование, значит недостающие ресурсы надо брать извне. Предположим, что США является сегодня гигантской лабораторией по созданию нового, сетевого человека. Первые, еще несовершенные образцы сетевых людей не окупают затрат на свое производство. Откуда США возьмет деньги на продолжение экспериментов? Либо за счет своего же базового сектора экономики, либо, если там средств не хватает, за счет других стран, которые производят традиционные продукты и, в том числе, традиционную рабочую силу. Еще одно решение проблемы для США – импорт уже произведенной рабочей силы инновационного типа. Скажем, Россия в период СССР затратила огромные ресурсы на изготовление пионерной рабочей силы. После крушения СССР США, как известно, по дешевке приобрели существенную часть этой рабочей силы, получив всю стоимость результата.

Общий вывод следующий. Рабочая сила может быть инновацией и как главная производительная сила является основным объектом инновационной активности общества, хотя общество это и не всегда осознает.

Наряду с качественной оценкой рабочая сила обладает и количественными характеристиками (численность, динамика, естественный прирост, половая и возрастная структура населения, миграция и др.). Исследование количественных характеристик движения рабочей силы первоначально осуществляется автономно от качественных. Однако, затем следует их объединение в комплексном исследовательском процессе. Рассмотрим состояние и перспективы развития трудовой миграции России с государствами-членами Евразийского экономического союза с количественной точки зрения.

Евразийский экономический союз (ЕАЭС), объединяющий пять государств (Россия, Казахстан, Кыргызстан, Армения, Беларусь), создан для повышения конкурентоспособности экономик участников, модернизации, кооперации сил, ресурсов, возможностей с целью создания единого, сплоченного, эффективного экономического, политического и культурного пространства и повышения уровня и качества жизни населения. Предназначение Союза состоит в обеспечении свободного движения мировых ресурсов, капитала, товаров и услуг, рабочей силы, для того, чтобы восстановить и приумно-

жить былую мощь. Трудовая миграция при этом становится глобальным фактором, ключевой предпосылкой достижения стабильного социально-экономического развития стран.

В современной научной литературе имеется достаточное количество работ, посвященных Евразийскому экономическому союзу, фундаментальным основам развития экономик незападного (евразийского) типа, это труды таких ученых, как К.П. Боришполец, Е.Ю. Винокуров, С.П. Глинкина, С.Ю. Глазьев, Ф. Лист, Т.А. Мансуров, М.А. Румянцев, ЛС. Тарасевич и др.

Сегодня Россия является активным участником в международных социально-трудовых отношениях, к нам прибывают трудовые мигранты и из близлежащих стран СНГ, и из дальнего зарубежья, она в последние десятилетия стала такой же привлекательной как США, Франция, Германия, Канада, Австралия. Вместе с тем, в отличие от вышеназванных стран, Россия, с одной стороны, как страна-реципиент принимает огромные потоки (15 млн чел.), с другой стороны, как страна-донор, отдает в большом объеме мигрантов (12 млн чел.) [10].

Современное положение обостряется еще тем, что в настоящее время в Российской Федерации в более чем в половине субъектах страны наблюдается абсолютная убыль населения, что впоследствии неизбежно приведет к существенному сокращению ресурсов труда, трудоспособного населения – главного источника трудовых ресурсов и рабочей силы. Согласно среднему варианту прогноза Росстата, прогнозируется уменьшение населения в трудоспособном возрасте к 2026 году на 16,4 млн человек, особенно это коснется молодых возрастов 15-29 лет, также ожидается и уменьшение экономически активного населения на 9,3 млн человек [6].

Очевидно, сложившаяся демографическая ситуация в России является кризисной. В Концепции государственной миграционной политики РФ на период до 2025 года подводятся важные итоги, суть которых состоит в том, что для полной компенсации естественных потерь масштабы приема мигрантов должны в течение рассматриваемого периода достигать в среднем 425 тыс. человек в год [4]. Учитывая нынешнюю неблагоприятную демографическую ситуацию, миграционную обстановку, структурные сдвиги в экономике субъектов, Российская Федерация, являясь государством-членом ЕАЭС, имеет реальные возможности и источники изменить сложившуюся негативную ситуацию в положительную, выгодную для страны сторону, привлекая и создавая условия, необходимые для экономики миграционные потоки и людские ресурсы, обеспечивая тем самым социально-экономическое развитие России, что сегодня приобретает исключительно серьезную значимость и актуальность.

Миграционная политика РФ должна быть направлена, прежде всего, на регулирование и направление миграционных потоков, прибывающих из государств-членов ЕАЭС в трудодефицитные, малоосвоенные и слабообразованные субъекты, с целью рационального распределения и эффективного использования ресурсов труда, для достижения равномерного социально-экономического развития российских регионов. Поскольку трудовая миграция считается сложным, многогранным социально-экономическим явлением, оказывающим неоднозначное и противоречивое воздействие на все стороны хозяйственной, общественной, политической, демографической, культурной и духовной жизни страны, принципиально важным моментом является стремление достичь максимума пользы от привлечения иностранных трудовых мигрантов и минимизировать отрицательные последствия.

Основой роста численности населения любого государства является его естественный прирост (превышение рождаемости над смертностью). В Евразийском экономическом союзе за период с 2012 по 2016 гг. население имеет тенденцию к росту, который получен благодаря существенному положительному приросту численности населения Казахстана и Кыргызстана, достигнув своего максимального значения в 2015 году 440 тыс. человек, в дальнейшем, к 2016 году снизившись до 405 тыс. человек, за счет уменьшения численности населения России (см. табл. 1).

Если в Армении за весь рассматриваемый период сальдо имеет стабильно одинаковые положительные значения на уровне 14-15 тыс. человек, то в Беларуси за весь рассматриваемый период естественный прирост получается отрицательным, что свидетельствует о превышении смертности над рождаемостью.

Изучение половой и возрастной структуры служит исходной базой для стратегического прогнозирования будущей численности населения, трудовых ресурсов, с целью рационального хозяйственного использования мужского и женского труда. В мире мужчин больше, чем женщин на 25-27 млн, особенно это ярко выражено в Китае, Индии и в некоторых странах Азии. На других континентах мира в основном преобладают женщины, в частности, в России данный перевес существенный, женщин на

10-11 млн больше [9], чем мужчин, и чем старше возрастные группы, тем эта разница выше. Возрастной состав населения оказывает определенное влияние на экономику. В России за период с 2000 по 2017 гг. численность трудоспособного населения постепенно имеет тенденцию к снижению с 64% до 56,1%, за счет роста возрастных групп моложе (с 16% до 18,3%) и старше трудоспособного возраста (с 20% до 25%) [8], что, безусловно, будет увеличивать демографическую и экономическую нагрузку на трудоспособное население России.

При определении численности трудовых ресурсов главным критерием являются возрастные границы, точнее, трудоспособный возраст населения, понимаемый как часть населения, в возрасте 16-54 лет для женщин и 16-59 лет для мужчин [11], обладающая умственными и физическими способностями необходимыми для осуществления трудовой деятельности или способности к труду. Однако на практике чаще трудовую деятельность начинают с более раннего возраста, также продолжают работать лица, достигшие пенсионного возраста. Необходимо отметить возрастные границы, которые в разных странах мира установлены по-разному, например, в Японии, Канаде, Финляндии, Германии трудовой возраст начинается с 15 лет.

Таблица 1

Естественный прирост населения (сальдо), тыс. человек [10]

	2012	2013	2014	2015	2016
ЕАЭС	358	404	438	440	405
Казахстан	238	251	269	266	270
Кыргызстан	119	121	126	129	125
Россия	-4	24	31	32	-2
Армения	15	15	15	14	13
Беларусь	-10	-7	-3	-1	-1

Для всех государств-членов ЕАЭС нижняя возрастная граница экономической активности населения составляет 15 лет, однако верхняя возрастная граница различается: в России, Казахстане, Кыргызстане данный параметр не установлен, в Армении составляет 75 лет, в Беларуси – 74 года [2].

На 1 января 2017 года численность всего населения Евразийского экономического союза составила 183 353,7 тыс. человек, из них женщин 53%, мужчин 47%. Если рассматривать возрастную группу 0-14 лет, мужской пол (51%) преобладает над женским (49%), однако в возрастной группе трудоспособного возраста 15-64 года и старше трудоспособного возраста 65 лет и более, половое соотношение начинает меняться в сторону увеличения доли женщин (48% мужчин и 52% женщин) и (33% мужчин и 67% женщин), соответственно, что показано в табл. 2.

Таблица 2

Половая и возрастная структура населения членов ЕАЭС, (тыс.чел. / %) [10]

	Всего	В том числе					
		0-14		15-64		65 и более	
		муж	жен	муж	жен	муж	жен
ЕАЭС	183354	34655,6		124538		24160	
		17793/51,3	16863/48,6	59839/48	64700/52	7969/33	16191/67
Россия	146804	25549		100388,4		20867,3	
		13104/51,3	12445/48,7	48123/48	52265/52	6817/32,6	14050/67
Кыргызстан	6140,2	1969,4		3895,6		275,2	
		1008/51,2	961,4/49	1926/49,4	1970/50,5	108,4/39,4	167/60,6
Казахстан	17918	4962,4		11669,4		1286,4	
		2551/51,4	2412/48,6	5659/48,5	6010,4/51,5	458,7/35,6	827,7/64,3
Беларусь	9505	1579,3		6530		1396	
		813/51,4	767/48,5	3161,3/48	3366/52	453/32,4	943/67,5
Армения	2986	596		2055		336	
		317,3/53,5	278,5/46,5	969/47	1086/53	133/39,6	203/60,4

Во всех пяти государствах ЕАЭС в половой структуре в возрастных группах 15-64 года и 65 лет и более, кроме 0-14 лет, преобладает женский пол над мужским. Однако тенденции развития соотношений полов в разных странах имеют свои отличительные особенности, например, стремительный, заметно опережающий других членов ЕАЭС рост численности женщин в старших возрастных группах 65 лет и более наблюдается в России (32,6% мужчин и 67% женщин), аналогичная ситуация происходит в Беларуси (32,4% мужчин и 67,5% женщин) и в Казахстане (35,6% мужчин и 64,3% женщин).

В Кыргызстане соотношение полов сбалансированное в отличие от других участников Союза, в возрастных группах 0-14 лет и 15-64 года примерно по 50% составляют как женщины, так и мужчины, и только в более старших возрастных группах численность женщин начинает расти (40% мужчин и 60% женщин). В Армении в возрастной группе 0-14 по сравнению с другими государствами-членами ЕАЭС самая высокая доля мужчин 53,5% и самая низкая доля женщин 46,5%, однако в последующих возрастных периодах это соотношение так же, как и в других странах, изменяется в пользу роста численности населения женского пола [1].

Создание благоприятных условий и механизмов для беспрепятственного пересечения границ и трудоустройства в странах ЕАЭС способствовало активизации миграционных процессов, что наглядно показано в табл. 3.

Таблица 3

Сальдо международной миграции (человек) [10]

	2012	2013	2014	2015	2016
Россия – всего, в т.ч.	294 930	295 859	270 036	245 384	261 948
со странами ЕАЭС	103 018	95 864	86 698	70 144	62 293
с другими странами	191 912	199 995	183 338	175 240	199 655
Беларусь – всего, в т.ч.	9 328	11 643	15 722	18 494	7 940
со странами ЕАЭС	4 168	6 013	5 981	4 412	1 559
с другими странами	5 160	5 630	9 741	14 082	6 381
Казахстан – всего, в т.ч.	-1 426	-279	-12 162	-13 466	-21 145
со странами ЕАЭС	-21 416	-16 063	-20 670	-21 479	-26 253
с другими странами	19 990	15 784	8 508	8 013	5 108
Кыргызстан – всего, в т.ч.	-7 487	-7 203	-7 757	-4 229	-3 965
со странами ЕАЭС	-7 539	-7 581	-8 228	-4 902	-4 452
с другими странами	52	378	471	673	487
Армения – всего	-9 400	-24 400	-21 800	-25 900	-24 792

В рамках СНГ передвижение рабочей силы осуществлялось всегда, оно принимало как легальный, так и нелегальный характер, с соответствующими положительными и негативными последствиями в результате отсутствия взвешенных, урегулированных механизмов доступа на общий рынок труда. Анализируя миграционную ситуацию внутри государств-членов ЕАЭС, следует отметить, что из пяти членов ЕАЭС в двух – в России и Беларуси по сравнению с другими странами за период с 2012 по 2016 гг. сальдо международной миграции является положительным, и, вместе с тем, данный прирост имеет тенденцию к уменьшению, что было вызвано обесценением рубля и ухудшением экономической обстановки в России.

Большинство оценок и мнений ученых, аналитиков, экспертов сводится к тому, что Россия в условиях депопуляции и старения коренного населения не сможет достигнуть экономического роста без трудовой миграции. Например, по мнению Зайончковской Ж., за период 2009-2025 гг., желаемый миграционный прирост должен составить около 12 млн человек, с учетом того, что мигранты не будут конкурировать с местными жителями за рабочие места [3]. Другие исследователи в этой области (О.В. Нетеребский, А.В. Кашепов, А.В. Топилин) придерживаются иного мнения, их точка зрения сводится к тому, что Россия в состоянии обойтись без зарубежных трудовых мигрантов и при этом сможет стабильно развиваться. В случае привлечения рабочих из-за рубежа, предлагается применять строгий селективный метод, основанный на отборе квалифицированных, талантливых, уникальных кадров, необходимых экономике.

Если анализировать ситуацию, связанную с привлечением работников в экономику из других стран, в трех рассматриваемых государствах ЕАЭС положение складывается абсолютно по-разному. Например, Россия из всего прибывшего количества работников львиную долю, почти 95%, привлекает из стран СНГ и только 6% из других стран мира, в Беларуси соотношение работников, приехавших из стран СНГ и из других государств мира одинаковое и составляет примерно по 50%, в Казахстане значительная доля (80%), приходится на другие страны мира и 19,8% на страны СНГ (см. табл. 4).

Анализируя поток въехавших в страну мигрантов из государств-членов ЕАЭС для осуществления трудовой деятельности, очевидно, что Россия является отчетливым лидером по приему работников за весь рассматриваемый период с 2012 по 2017 гг. При этом в качестве признанного лидера-донора за все годы среди стран ЕАЭС является Кыргызстан, его доля в общем миграционном потоке составила за 2012 год 54,2%, в 2015 году 55%, в 2017 году 46% (см. табл. 5).

Таблица 4

Численность привлеченных работников из ЕАЭС, 2017 г., человек [10]

	Россия	Беларусь	Армения	Казахстан	Кыргызстан
Всего, в т.ч. прибывшие	1 686 325	20 791	-	39 797	-
из стран СНГ	1 581 134	10 595	-	7 918	-
из других стран мира	104 455	10 196	-	31 879	-

Таблица 5

Трудовые мигранты государств-членов ЕАЭС, въехавших в страну для осуществления трудовой деятельности, человек [10]

Название государства		2012	2015	2017
Россия (государство въезда)	Кыргызстан	225199	512432	376863
	Армения	87938	264135	232247
	Беларусь	68406	86463	124633
	Казахстан	34135	70073	88202
	Всего	415 678	933 103	821 945
Казахстан (государство въезда)	Россия	7047	12529	-
	Кыргызстан	181	1138	-
	Беларусь	208	608	-
	Армения	28	2074	-
	Всего	7 464	16 349	-
Беларусь (государство въезда)	Россия	1208	2209	2453
	Кыргызстан	22	72	57
	Казахстан	99	653	313
	Армения	202	383	400
	Всего	1 531	3 317	3 223
Кыргызстан (государство въезда)	Россия	250	-	-
	Казахстан	140	-	-
	Беларусь	4	-	-
	Армения	1	-	-
	Всего	395	-	-
Армения (государство въезда)	Россия	-	109	99
	Кыргызстан	-	-	3
	Беларусь	-	-	7
	Казахстан	-	8	17
	Всего	-	117	123

Большие потоки рабочей силы прибывают в Россию из Армении: в 2012 году ее доля составила 21%, в 2015 году – 28,3%, в 2017 году – 28,3%, немало людей прибывают и из Беларуси: в 2012 году – 16%, в 2015 году – 9,3%, в 2017 – 15,2%, из Казахстана тоже приезжают мигранты, однако не в таком

большом объеме, как из названных республик: в 2012 году 8,2%, в 2015 году 7,5%, в 2017 году 11%. Среди четверки стран для трудовых мигрантов наименее привлекательна Армения, в 2015 году в республику въехало всего 117 человек, в 2017 году – 123 человек. Из России для трудоустройства выезжали больше всего в Казахстан (19 578 человек) и Беларусь (3 417 человек).

Таким образом в условиях глобализации, усиления межгосударственного взаимодействия и активизации интеграции хозяйственной жизни государств-членов ЕАЭС, рациональное использование имеющихся и привлеченных ресурсов труда, путем совершенствования государственного управления и регулирования трудовой миграции с помощью эффективных плановых и рыночных механизмов воздействия, повышает актуальность и принимает чрезвычайно важную значимость, как для самой России, так и для остальных участников Евразийского экономического союза.

В данной работе качественный и количественный аспекты движения рабочей силы были рассмотрены изолированно. Следующий шаг – исследование обеих сторон процесса в единстве для выработки политики, обеспечивающей интересы эффективного развития ЕАЭС.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Дарбинян А.Р.* К вопросу о концепции, стратегии и модели экономического развития Армении в современных условиях. М.: МАКС Пресс, 2014. 112 с.
2. О рынке труда в Евразийском экономическом союзе. Аналитический обзор, 30 октября 2017 г.
3. *Зайончковская Ж.* Иммиграция – замковый камень будущего развития России // Миграционные процессы в современной Европе: эволюция миграционных взаимодействий ЕС и государств Центральной и Восточной Европы: мат-лы междунар. науч. конф. (Одесса, 24-25 сентября 2010 г.). Одесса: Симекс-принт, 2011. С. 133-141.
4. Концепция государственной миграционной политики Российской Федерации на период до 2025 года, утвержденная Президентом Российской Федерации 8 июня 2012 г. № Пр-1490.
5. *Миропольский Д.Ю.* Рабочая сила человека как инновация // Россия в поисках новой модели взаимодействия государства и рынка. Научная сессия профессорско-преподавательского состава, научных сотрудников и аспирантов по итогам НИР 2012 г. Март-апрель 2013 г. Общеэкономический факультет: сборник докладов. СПб.: Изд-во СПбГЭУ, 2013. С. 15-19.
6. Предположительная численность населения Российской Федерации до 2030 г.: Стат. бюл. М.: Росстат, 2010. 233 с.
7. *Пшеничникова С.Н.* Воспроизводство рабочей силы в современной экономике. СПб.: Изд-во политехнического университета, 2011.
8. Регионы России. Социально-экономические показатели. Стат. сб. / Росстат. М., 2017. 1035 с.
9. Социально-демографический портрет России: По итогам Всероссийской переписи населения 2010 года / Федер. служба гос. статистики. М.: ИИЦ «Статистика России», 2012. 183 с.
10. Статистический ежегодник Евразийского экономического союза / Евразийская экономическая комиссия. М., 2017. 414 с.
11. Трудовой кодекс Российской Федерации от 30.12.2001 № 197-ФЗ (ред. от 29.12.2017).
12. *Якшибаева Г.В.* Трудовая миграция как фактор социально-экономического развития региона: монография. М.: РУСАЙНС, 2017. 216 с.

СОВРЕМЕННЫЕ ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ МЕЖДУНАРОДНОГО ТУРИЗМА В СТРАНАХ СЕВЕРНОЙ ЕВРОПЫ

Аннотация. В статье на базе данных официальной статистики анализируются особенности развития туризма в странах Северной Европы. Рассмотрено значение и роль туризма в государствах региона. Предложена типология стран Северной Европы по уровню вклада туризма в экономику государства и доле занятых в этой отрасли. Рассмотрена конкурентоспособность стран на рынке международного туризма.

Ключевые слова. Северная Европа, международный туризм, туристская конкурентоспособность.

Safina S.S., Amosova G.M.

CURRENT FEATURES OF INTERNATIONAL TOURISM DEVELOPMENT IN NORTHERN COUNTRIES

Abstract. In the article main patterns and trends of international tourism development in Northern Europe analyzes on the basics of official data. The importance of tourism in these countries is described. A typology of Northern European countries is proposed in terms of the level of the contribution of tourism to the economy of the state and the share of employed in this sector. The competitiveness of countries in the international tourism market is provided

Keywords. Northern Europe, international tourism, tourism competitiveness.

В современном мире Европа является заслуженным лидером в развитии туризма. В этот макрорегион направляются около 50% мировых путешественников, которые приносят около 40% всех доходов от туризма. При этом Южная и Западная Европа занимают лидирующие места по числу туристских прибытий (18,5% и 14,7%), затем идет Центрально-Восточная Европа (10,2%), а доля Северной Европы составляет всего 6,5% от мирового туристического рынка [1]. Туризм в странах Северной Европы активно развивается и с каждым годом привлекает все больше и больше туристов. Ведь туризм – важный сектор экономики, который играет ключевую роль в глобальной экономической активности, создании рабочих мест и экспорте услуг. Именно поэтому анализ успешного развития туризма в странах Северной Европы является весьма актуальной темой, которая позволяет выявить сходные направления и перспективы развития туризма в близких природно-климатических регионах России.

Понятие «Северная Европа» включает в себя Скандинавские страны и Финляндию. К Скандинавским странам относят в историко-культурном смысле Норвегию, Швецию, Данию и Исландию. Длительные экономические и политические связи между этими странами способствовали взаимному обогащению их духовной и материальной культуры. При этом современные скандинавские языки – шведский, датский, норвежский, исландский входят в скандинавскую подгруппу германской группы индоевропейской языковой семьи. Жители этих стран легко понимают друг друга. Финляндия геогра-

ГРНТИ 06.71.57

© Сафина С.С., Амосова Г.М., 2018

Сажиды Сарваровна Сафина – кандидат географических наук, доцент кафедры региональной экономики и природопользования Санкт-Петербургского государственного экономического университета.

Галия Михайловна Амосова – кандидат экономических наук, менеджер ООО "ФИЛИПС" (г. Санкт-Петербург).

Контактные данные для связи с авторами (Сафина С.С.): 191023, Санкт-Петербург, Садовая ул., д. 21 (Russia, St. Petersburg, Sadovaya str. 21). E-mail: safina.sazhida@mail.ru.

Статья поступила в редакцию 23.04.2018.

фически очень близка к Скандинавии, но в языковом отношении финский язык входит в финно-угорскую группу уральской языковой семьи. В течение шести веков Финляндия оставалась колониальной провинцией Швеции, поэтому шведский язык был единственным государственным языком этой страны, в настоящее время он продолжает оставаться вторым государственным языком. Таким образом, отсутствие языковых барьеров и общее историко-культурное развитие является благоприятным фактором для развития внутреннего туризма в рассматриваемом регионе. Также росту туристских потоков способствовало снятие визовых барьеров между странами, а именно создание Европейского Союза (ЕС) и безвизовой Шенгенской зоны. Из Северной Европы членами ЕС являются Дания, Швеция и Финляндия.

Население стран Северной Европы маленькое, общая численность составляет всего 27 млн чел. (табл. 1). Так в Швеции, как в самой населенной стране региона, проживает 9,9 млн человек, и всего 300 тыс. жителей в Исландии – самой малолюдной стране Северной Европы. Средняя плотность населения в регионе в 5 раз меньше этого показателя для Зарубежной Европы. В среднем на 1 км² территории приходится 18-20 человек, при этом на Крайнем Севере – менее 2 человек [2]. Следует отметить, что заселение северных территорий произошло намного позже по сравнению с другими регионами Европы, при этом, учитывая неблагоприятные природные условия, все это способствовало сохранению естественных ландшафтов на территории Фенноскандии.

При этом Северная Европа – один из самых богатых регионов мира, несмотря на природные ограничения для развития экономики, особенно сельского хозяйства. Данные страны имеют социал-демократическую («шведскую») модель рыночной экономики, которая является образцом для подражания во многих странах мира и часто рассматривается как альтернатива советской модели административно-командной экономики. В основе данной модели лежит полная занятость населения и выравнивание доходов всех граждан страны. Данные государства расходуют большие средства на пенсионное обеспечение, образование, здравоохранение и т.д. Уровень бедности в Скандинавских странах самый низкий, а уровень защищенности малообеспеченных и экономически неактивных слоев населения (детей, студентов, инвалидов, пенсионеров) самый высокий в группе развитых стран.

По уровню ВВП на душу населения все страны уверенно входят в топ-30 государств мира, уступая по данному показателю лишь странам Персидского залива, некоторым карликовым странам (Макао, Люксембург, Сингапур, Гонконг и др.). Самые высокие показатели ВВП на душу населения характерны для Норвегии и Швеции, относительно низкие для Финляндии, но при этом она значительно превосходит РФ по этому показателю (см. табл. 1). Высокий уровень жизни создает благоприятные условия для развития туризма в этих странах.

Таблица 1

Значение туризма в экономике стран Северной Европы и России

Страна	Численность населения, млн чел., 2016	ВВП на душу, \$, 2016, по МВФ	Число прибытий, тыс. чел., 2015	Прибыль от туризма, млн \$, 2016	Доля туризма в ВВП, %, 2017	Доля занятых в туризме, %, 2017
Норвегия	5,1	69 407	5 361	5205	3,7	6,5
Швеция	9,9	49 759	10 522	12614	2,4	3,6
Дания	5,8	48 230	10 424	6877	2,2	2,2
Финляндия	5,6	42 261	2 622	2717	1,9	2
Исландия	0,3	49 123	1 289	2415	8,5	7,2
Россия	147	26 926	26 852	7788	1,2	1,2

Составлено авторами на основе данных Всемирной туристской организации, Международного валютного фонда, Всемирного Совета по туризму и путешествиям [1, 3, 4].

Страны Северной Европы находятся на периферии Европы и в географическом смысле, и на рынке международного туризма. Для этого региона характерна изолированность и удаленность от стран «материковой Европы». Северная Европа принимает наименьшее число туристов по сравнению с другими основными частями макрорегиона. При этом у скандинавских стран есть свои особенности в развитии туризма. Если рассматривать роль туризма в экономике данных государств, то по доле ту-

ризма в ВВП стран и по доле занятых в туризме от общего числа занятых в экономике между странами есть существенные различия. По этим показателям страны можно разделить на две группы:

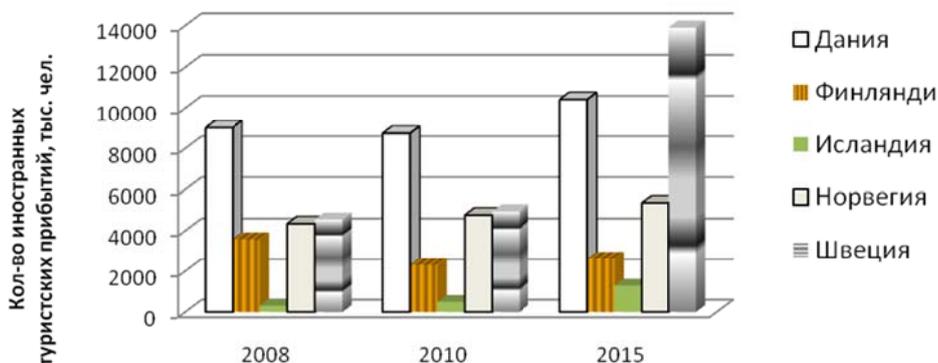
1. Страны с выраженной туристской специализацией экономики, где доля туризма в ВВП и доля занятых в туристской отрасли превышает 5%. В данном случае это Исландия. Туризм для данной страны играет важную роль.

2. Во вторую группу можно отнести Швецию, Данию, Норвегию и Финляндию, где показатели, характеризующие долю туризма в ВВП, ниже 2,5%. Исключение составляет Норвегия, где доля туризма в ВВП составляет 3,7 %, а доля занятых в индустрии туризма выросла за последние годы до 6,5%. Эти показатели свидетельствуют о диверсификации экономик данных стран, где туризм не является приоритетной отраслью.

Вместе с тем, рассматриваемые страны Северной Европы имеют общую туристскую характеристику: популярен активный туризм на свежем воздухе; высокий летний сезон в связи с холодными и темными зимами; относительно малое число туристов по сравнению с другими европейскими странами; поездки в регион совершаются на короткий срок; большое количество индивидуальных путешественников. Кроме того, в регионе стали популярны морские круизы, именно они стимулируют увеличение туристского потока. И хотя у рассматриваемых государств общая туристская характеристика, но достопримечательности и природные памятники, привлекающие туристов, отличаются от страны к стране.

Важным ограничивающим фактором развития туризма является высокая стоимость туристского обслуживания, связанная с северным положением этих стран. Следствием являются дополнительные издержки на толщину стен, отопление, сложные конструкции дорог. Продолжительность туристского сезона относительно короткая, в связи с этим накладные расходы на одного туриста выше, чем в материковой Европе [2].

Интересно рассмотреть динамику туристских прибытий в странах Северной Европы за последние несколько лет. Развитие международного туризма происходит в данном регионе неравномерно. Больше всего иностранцев приезжает в Швецию и Данию, за 2015 год эти страны посетило более 10 млн человек. В Норвегии побывало за этот же период 5 млн туристов. В Финляндию в 2015 г. приехало всего 2,7 млн человек. У Исландии самые скромные показатели, эту страну посетило чуть менее 1 млн туристов (см. рис. 1). Также можно отметить, что туризм в Скандинавии достаточно стабилен. Свойственная данной отрасли волатильность не характерна для изучаемого региона. Так, показатели Дании, Норвегии и Финляндии остаются практически на неизменном уровне. Лишь число иностранных туристов в Финляндию незначительно уменьшилось. Прежде всего, это связано с сокращением потока туристов в данную страну из России, связанное с ослаблением курса рубля и снижением платежеспособности российских туристов.



Рассчитано авторами на основе данных UNWTO [1]

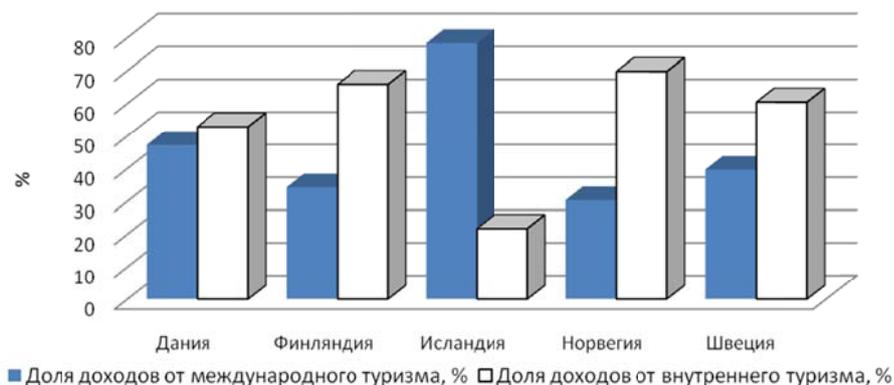
Рис. 1. Динамика международных туристских прибытий в странах Северной Европы

При этом надо особенно выделить успехи Швеции и Исландии в привлечении иностранных туристов. Так, с 2008 г. по 2015 г. число путешественников, посетивших Швецию, выросло с 4,5 до 14 млн

человек, то есть в 3 раза. Эта страна уверенно обогнала постоянного лидера региона по числу путешественников Данию. Чем можно объяснить интерес к шведскому королевству? Во-первых, международные туристские потоки в Швецию начали расти, когда была проведена девальвация шведской кроны (-25%) и снижения НДС с 21 до 12% на некоторые налоги, касающиеся туризма [5]. Во-вторых, последние несколько лет страна активно продвигает на рынке международного туризма бренд «Швеция». В-третьих, сюда едут люди, которые побывали уже во многих южных европейских странах и им хочется испытать что-то новое. Наконец, в данную страну едут за чистым воздухом и отличной экологией.

Начиная с 2000-х годов, наблюдается бум въездного иностранного туризма в Исландии, когда число путешественников стало превышать местное население островного государства. Так, в 2015 году Исландию посетило 1,3 млн человек, что в 4 раза больше числа жителей страны. Кроме того, рост числа туристов относительно 2014 года составил 39%. Это абсолютный рекорд по сравнению с другими странами Европы. В 2015 г. более полумиллиона человек в Исландию приехало из США, около 300 тыс. – из Великобритании, 155 тыс. – Германии и 100 тыс. – из Канады [6]. Главной достопримечательностью данной страны, которая привлекает иностранных туристов, является её уникальная природа. Здесь можно увидеть невообразимой красоты водопады, гейзеры, причудливые вулканические ландшафты, фьорды, ледники и многое другое. Более того, интерес к Исландии продолжает расти. Отчасти это связано с тем, что сборная данной страны показала отличный результат на чемпионате Европы по футболу в 2016 году.

Важно отметить, что для Северной Европы характерна большая доля внутреннего туризма и туризма из соседних стран (см. рис. 2). Показательно, что доля доходов от внутреннего туризма в Дании, Финляндии, Норвегии и Швеции превышает поступления от иностранных туристов. Высокий уровень развития внутреннего туризма для этих четырех стран можно объяснить развитой туристской инфраструктурой (средства размещения и транспорт) и высоким уровнем жизни населения. Только показатели Исландии значительно отличаются, где на долю международных поступлений приходится до 80%. Это можно объяснить тем, что Исландия имеет низкую численность населения.



Рассчитано авторами по данным Всемирного совета по туризму и путешествиям [8].

Рис. 2. Соотношение долей в доходах от международного и внутреннего туризма в 2015 г. в странах Северной Европы

Страны Северной Европы не имеют разнообразных природных условий, но научились извлекать из них выгоду. Ежегодный рейтинг конкурентоспособности в сфере путешествий и туризма для 140 стран мира составляется экспертами Всемирного экономического форума в Давосе. В этом рейтинге все страны мира оцениваются по специальному индексу, состоящему из большого числа показателей. Эти показатели условно разделены на 14 категорий: законы и регулирование в сфере туризма, состояние окружающей среды, безопасность, здоровье и гигиена, приоритет в стране развития туризма, инфраструктура воздушного транспорта, инфраструктура наземного транспорта, инфраструктура гостиничного сектора, доступность Интернета, телефона и других средств связи, конкурентоспособность туристической отрасли по ценам, человеческие ресурсы, отношение к туристам граждан государства, природные ре-

сурсь, культурное наследие [7]. Все страны Северной Европы входят в топ-40 данного рейтинга. Норвегия занимает 18 место; Швеция – 20; Исландия – 25; Дания – 31, Финляндия – 33.

Согласно рейтингу конкурентоспособности туристской отрасли в странах Северной Европы очень схожие показатели. Так, все государства этого региона возглавляют рейтинг среди других стран мира по таким показателям как: открытость, безопасность, устойчивость бизнес-среды и готовность трудовых ресурсов в сфере туризма. При этом они замыкают этот список по такому значению как конкурентоспособность по цене. По количеству и важности природных и культурных ресурсов государства Северной Европы находятся в середине рейтинга стран мира. Существенно отличается в странах Северной Европы показатель приоритизации туристской отрасли правительством.

По данному показателю Исландия занимает 3 место в мире, а Норвегия уже 25. В то время как Швеция, Финляндия и Дания расположились на 64, 68 и 80 местах, соответственно. Надо отметить, что это коррелирует с вкладом и важностью туризма для экономик данных стран. Напомним, что доля туризма в ВВП страны наибольшая в Исландии и Норвегии. На основании данного рейтинга можно предположить, что в страны Северной Европы едут туристы, которые хотят получить спокойный и предсказуемый отпуск в комфортных условиях, при этом они должны иметь возможность переплатить за эти условия.

Рассмотрим более подробно туристскую конкурентоспособность Финляндии, которая сейчас находится на 33 месте в мире, и в которую довольно часто приезжают жители Северо-Западного федерального округа России. За прошлый год падение данной страны в рейтинге составило 11 пунктов. Несмотря на это Финляндия сохранила свои основные конкурентные преимущества: она остается наиболее глобально безопасным направлением. Также данная страна остается одной из наиболее экологически устойчивых (5 место) с отличными трудовыми ресурсами (6 место) и эффективной бизнес-средой (9 место). Кроме того, Финляндии удалось достичь небольшого усиления ценовой конкурентоспособности (112 место), благодаря снижению цен в отелях, однако значительно снизились возможности авиасообщения (30 место, минус 7 пунктов по сравнению с 2016 годом). Меньше доступных маршрутов и количество авиалиний привели к незначительному снижению исходящего и входящего потока туристов в стране.

В то же время, произошло снижение привлекательности финских природных ресурсов (76 место), так число запросов в интернете, связанных с природными достопримечательностями Финляндии упало (61 место). Возможно, это связано с менее эффективными маркетинговыми кампаниями страны по привлечению туристов (76 место), возросшей конкуренцией с другими дестинациями и снижением спроса из традиционных рынков, поставщиков въездного иностранного туризма, а именно России. Для усиления конкурентных преимуществ в сфере туризма и путешествий Финляндии следует усилить воздушное сообщение и разработать новое предложение по продвижению своих природных и культурных достопримечательностей.

Туризм активно развивается в самых разных регионах мира. Успех данного сектора экономики связан с возросшей подвижностью людей в условиях глобализации [8]. К числу таких успешных субрегионов относятся страны Северной Европы. Число туристов в этом регионе неуклонно растет, хотя и не очень высокими темпами. Уровень развития туризма в данном регионе достаточно однороден. С одной стороны, в странах Северной Европы отличная туристская инфраструктура и безопасно для иностранцев. С другой стороны, основным сдерживающим фактором для бурного развития туризма является географическое положение государств на «периферии» Европы с коротким прохладным летним периодом и, безусловно, высокая стоимость поездки. Лишь в Исландии туризм является отраслью международной специализации, где темп прироста числа туристов достигает рекордных 40% в год.

ЛИТЕРАТУРА

1. Всемирная туристская организация. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www2.unwto.org/ru> (дата обращения 30.03.2018).
2. Кондратов Н.А. Предпосылки и современное состояние туризма в странах Северной Европы: географический аспект // Сборник научных трудов; Пермский гос. ун-т. Пермь, 2010. С. 77-90.
3. Международный валютный фонд. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.imf.org/external/russian> (дата обращения 30.03.2018).

4. World travel and tourism council. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://www.wttc.org> (дата обращения 30.03.2018).
5. Туристская география Европы. М.: Финансы и статистика, 2008. 607 с.
6. Islands statistics. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://px.hagstofa.is/pxen/pxweb/en/Atvinnuvegir/Atvinnuvegir_ferdathjonusta_fartheagar/SAM02001.px (дата обращения 30.03.2018).
7. Всемирный экономический форум в Давосе. Рейтинг глобальной конкурентоспособности 2017 [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.weforum.org> (дата обращения 30.03.2018).
8. Сафина С.С., Амосова Г.М. Роль стран Азиатско-Тихоокеанского региона в развитии мирового туризма // Известия СПбГЭУ. 2017. № 2. С. 30-37.

Моисеев Р.А., Тихомирова А.В., Тихомиров Д.В.

ПРОБЛЕМЫ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ НАЛОГОВОЙ И БУХГАЛТЕРСКОЙ АМОРТИЗАЦИИ В ФИНАНСОВОЙ МОДЕЛИ ИНВЕСТИЦИОННОГО ПРОЕКТА

***Аннотация.** Финансовая модель инвестиционного проекта предполагает использование множества макроэкономических, отраслевых и специфических проектных предпосылок, расчет на их основе ключевых показателей инвестиционной привлекательности и обслуживания долга, бюджетной и социальной эффективности. Одним из специфических с технической точки зрения вопросов является выбор между налоговой и бухгалтерской амортизацией, а также расчет прогнозных расходов по амортизации на основе норм налогового законодательства и планируемых сроков использования основных средств. В статье рассматриваются основные отличия между налоговой и бухгалтерской амортизацией, возможное влияние на прогнозные показатели, подходы к учету в прогнозе связанных с этими различиями отложенных налоговых активов и обязательств.*

***Ключевые слова.** Финансовое моделирование, налоги, амортизация, финансовое прогнозирование.*

Moiseev R.A., Tikhomirova A.V., Tikhomirov D.V.

APPLICATION OF TAX AND ACCOUNTING DEPRECIATION IN INVESTMENT PROJECT FINANCIAL MODEL

***Abstract.** Financial model of an investment project involves the use of a variety of macroeconomic, industry and project-specific assumptions, and calculation of key ratios of investment attractiveness and debt service. One of specific issues from technical point of view is the choice between tax and accounting depreciation, as well as forecasting depreciation expense based on the requirements of tax legislation and the planned real use of fixed assets. The article considers the major possible differences between tax and accounting depreciation, the potential effects on the forecast indicators, and approaches to forecast deferred tax assets and liabilities based on these differences.*

***Keywords.** Financial modelling, tax, depreciation, financial forecasts.*

Бухгалтерская и налоговая амортизация: влияние на прогнозы

Как известно, амортизация – это процесс переноса стоимости основных средств и нематериальных активов по мере их физического, морального и иного вида износа на себестоимость производимой продукции, оказываемых услуг и иные расходы [2, 4 и мн. др.]. Размер амортизационных отчислений опре-

ГРНТИ 06.73.21

© Моисеев Р.А., Тихомирова А.В., Тихомиров Д.В., 2018

Роман Александрович Моисеев – старший аналитик направления финансового моделирования Внешэкономбанка (г. Москва).

Анастасия Викторовна Тихомирова – старший государственный налоговый инспектор Федеральной налоговой службы по Санкт-Петербургу.

Дмитрий Викторович Тихомиров – кандидат экономических наук, доцент кафедры КПМГ Финансового университета при Правительстве РФ, куратор направления финансового моделирования Внешэкономбанка (г. Москва). Контактные данные для связи с авторами (Тихомиров Д.В.): 107996, Москва, пр. Академика Сахарова, д. 9 (Russia, Moscow, Sakharov av., 9). E-mail: DTikhomirov@bk.ru.

Статья поступила в редакцию 16.05.2018.

деляется на основе срока полезного использования, как процент от первоначальной стоимости основных средств. В соответствии с учетной политикой, компания может выбирать между моделью учета по амортизированной стоимости или справедливой стоимости, предполагающей регулярную переоценку активов. При этом модель учета по справедливой стоимости используется только в некоторых видах стандартов бухгалтерского учета и отчетности (наиболее широко – в Международных стандартах финансовой отчетности), и на практике обычно применяется только для ограниченного набора активов – таких, как инвестиционное имущество (Investment property, IAS 40) или биологические активы (Biological assets, IAS 41).

Традиционно, в зависимости от цели подготовки и стандартов предоставления отчетности, различают два вида амортизации, которые имеют особенности начисления: налоговая и бухгалтерская. Расчет налоговой амортизации зависит от норм и законодательства конкретной страны-юрисдикции, бухгалтерской – от применяемых стандартов учета и отчетности (РСБУ, МСФО, ОПБУ США и проч.).

Данные по амортизации в фактической финансовой отчетности или прогнозируемых формах могут включаться в состав различных расходов, а могут быть выделены отдельно. При составлении фактической (исторической) финансовой отчетности зачастую используется первый подход: традиционно расходы по амортизации учитываются в составе тех расходов, где используются активы для производства продукции или оказания услуг. Например, амортизация станка учитывается в себестоимости продукции, амортизация офисной мебели – в составе административных расходов и т.д.

Рассмотрим пример расчета показателя EBITDA (Earnings before Interest, Tax, Depreciation and Amortisation) на основе данных финансовой отчетности (подробнее см.: [3, с. 47]). Как известно, в теории финансов не существует единого общепризнанного или утвержденного подхода к расчету EBITDA – подход вытекает из самого определения показателя, т.е. необходимо руководствоваться его общей логикой [1]. Финансовая отчетность по РСБУ/МСФО традиционно не включает показатель EBITDA. Для расчета показателя EBITDA необходимы данные отчета о прибылях и убытках и бухгалтерского учета (расшифровки, справки по начисленной амортизации и иным доходам / расходам).

Таблица 1

Упрощенный пример расчета показателя EBITDA

Показатель	млн руб.
Выручка	100
Себестоимость*	(40)
Валовая прибыль	60
Коммерческие расходы*	(10)
Административные расходы*	(10)
Прочие доходы	5
Прочие расходы*	(5)
Результаты операционной деятельности (ЕБИТ)	40
Финансовые расходы	(10)
* в т.ч. включая расход по амортизации итого	(15)
ЕБИТДА	55

Как мы видим, расходы по амортизации включены в различные статьи финансовой отчетности, и для целей расчета показателей (ЕБИТДА, FCFF – Free Cash Flow to Firm и др.) могут быть найдены в разных разделах отчетности: иногда в примечаниях-раскрытиях по конкретным статьям расходов, чаще – агрегированно в примечании по движению основных средств или отчете от движения денежных средств в случае его составления косвенным методом. Если говорить о финансовой модели, расход по амортизации прогнозируется отдельно от иных видов производственных и административных расходов. Можно выделить основные цели расчета прогнозных амортизационных расходов:

- расчет расхода по налогу на прибыль, налогового щита по амортизации и далее – денежного потока для всей фирмы/проекта (Free cash flow to firm) или акционеров (Free cash flow to equity);

- прогноз баланса основных средств в целях определения их достаточности для продолжения ведения бизнеса в прогнозном и постпрогнозном периодах, а также определения необходимых затрат на поддержание основных средств;
- определение иных прогнозных показателей и коэффициентов (NPV, простой и дисконтированный сроки окупаемости, EBITDA, CFADS – cashflow available for debt service, DSCR – Debt Service Coverage Ratio, специфические коэффициенты PLCR – Project Loan Life Coverage Ratio, LLCR – Loan Life Coverage Ratio и др.).

Итак, при построении финансовой модели возникает вопрос использования налоговой или бухгалтерской амортизации. Причины и примеры различий мы рассмотрим далее, сейчас продемонстрируем влияние выбора вида амортизации на прогнозируемый денежный поток (FCFF). Наиболее простой и корректный подход заключается в том, что операционный денежный поток рассчитывается по принципу «сверху-вниз» (с уровня EBITDA) и должен включать при наличии налоговую амортизацию. Это обусловлено тем, что прогнозируются денежные потоки фирмы, которые будут доступны после осуществления различного рода операций, в т.ч. после фактической уплаты налога на прибыль. Очевидно, что при построении детальной финансовой модели необходимо отдельно выделить прогноз расхода по амортизации. Пример влияния выбора вида амортизации на прогнозируемый денежный поток (Free cashflow to firm) компании приведен в таблицах 2-4.

Таблица 2

Налоговая и бухгалтерская амортизация компании А, тыс. руб.

Показатель	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024
Налоговая амортизация	550	420	350	250	170	250	370
Бухгалтерская амортизация	500	400	300	200	150	270	380

Таблица 3

Некорректный расчет чистых денежных потоков, тыс. руб.

Показатель	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024
ЕВITDA	19 000	22 500	23 600	25 000	27 600	27 900	28 100
Бухгалтерская амортизация	(500)	(400)	(300)	(200)	(150)	(270)	(380)
ЕВТ	18 500	22 100	23 300	24 800	27 450	27 630	27 720
Налог на прибыль	(3 700)	(4 420)	(4 660)	(4 960)	(5 490)	(5 526)	(5 544)
Чистая прибыль (убыток) по ОПУ	14 800	17 680	18 640	19 840	21 960	22 104	22 176
Бухгалтерская амортизация	500	400	300	200	150	270	380
Изменение оборотного капитала	(1 000)	(1 100)	(1 300)	(1 500)	(1 600)	(1 900)	(2 300)
Капитальные затраты	(20)	(40)	(50)	(60)	(80)	(120)	(180)
FCFF	14 280	16 940	17 590	18 480	20 430	20 354	20 076

Таблица 4

Корректный расчет чистых денежных потоков, тыс. руб.

Показатель	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024
ЕВITDA	19 000	22 500	23 600	25 000	27 600	27 900	28 100
Налоговая амортизация	(550)	(420)	(350)	(250)	(170)	(250)	(370)
ЕВТ	18 450	22 080	23 250	24 750	27 430	27 650	27 730
Налог на прибыль	(3 690)	(4 416)	(4 650)	(4 950)	(5 486)	(5 530)	(5 546)
ЕВТ * (1-20%)	14 760	17 664	18 600	19 800	21 944	22 120	22 184
Налоговая амортизация	550	420	350	250	170	250	370
Изменение оборотного капитала	(1 000)	(1 100)	(1 300)	(1 500)	(1 600)	(1 900)	(2 300)
Капитальные затраты	(20)	(40)	(50)	(60)	(80)	(120)	(180)
FCFF	14 290	16 944	17 600	18 490	20 434	20 350	20 074

Следует обратить внимание, что прогнозируемое значение амортизационных расходов имеет двоякий эффект на денежный поток и итоговую стоимость (например, NPV проекта): с одной стороны, увеличение амортизационного расхода увеличивает «налоговый щит» и снижает расход по налогу на прибыль, и положительным образом влияет на поток; с другой стороны, значительная амортизация приводит к необходимости прогноза значительных капитальных затрат на поддержание основных средств в прогнозном и постпрогнозном периодах, очевидно снижая прогнозируемый денежный поток.

При расчете чистых денежных потоков можно допустить ряд ошибок:

- в примере используется бухгалтерская амортизация, при этом операционный поток считается «снизу-вверх»: используется чистая прибыль, которая учитывает бухгалтерскую амортизацию, хотя по факту компания будет начислять и платить амортизацию по налоговым нормам;
- некоторые компании не имеют отдельного реестра основных средств согласно налоговому учету, в результате чего используют бухгалтерскую амортизацию при подсчете операционных денежных потоков.

Как мы видим, прогнозируемый налог на прибыль в представленных таблицах различается, что приводит к различным прогнозным значениям денежного потока FCFF. В то же время, при прогнозировании капитальных затрат на поддержание основных средств в средне- и долгосрочном периодах целесообразнее ориентироваться на бухгалтерскую или пересчитанную «справедливую» амортизацию, поскольку налоговая может не отражать реальный прогнозируемый износ основных средств. В данном примере различия между налоговой и бухгалтерской амортизацией незначительны, что привело к несущественному влиянию выбора на денежный поток. В то же время, на практике различия между видами амортизации могут быть значительными, причины этого мы рассмотрим далее.

Бухгалтерская и налоговая амортизация: основные различия в учете и отчетности

Итак, суммы амортизации по данным бухгалтерского и налогового учета могут различаться в силу разных причин: от набора подлежащих амортизации объектов до сроков и подходов к учету. Так, согласно ст. 256 Налогового кодекса (НК) РФ амортизировать можно имущество, если первоначальная стоимость основных средств (ОС) составляет более 100 тыс. руб., срок полезного использования – более 12 мес. В ином случае данные затраты списываются единовременно на расходы. По правилам же бухгалтерского учета и отчетности все основные средства свыше 40 тыс. руб. обязательно подлежат амортизации (основные средства стоимостью ниже 40 тыс. руб. могут быть списаны единовременно на затраты или отнесены к основным средствам с дальнейшим начислением амортизации). Иные международные или общепринятые положения по бухгалтерскому учету (ОПБУ) могут иметь свои особенности и требования.

В таблице 5 приведены основные отличия в учете налоговой и бухгалтерской амортизации согласно РСБУ (российские стандарты-положения по бухгалтерскому учету).

Амортизация как причина отложенных налоговых активов и обязательств

Различие в методах начисления амортизации в бухгалтерском и налоговом учетах является одной из причин формирования отложенных налоговых активов и обязательств (ОНА, ОНО) на балансе компании. Традиционно их расчету уделяется внимание при подготовке финансовой (бухгалтерской) отчетности, в то же время, при построении финансовых моделей эти вопросы зачастую опускают. Действительно, эффекты от различий в амортизации можно прогнозировать внутри соответствующих строк расходов / потоков и не выделять в финансовой модели, как например прогноз ОНА от накопленных убытков и перенос убытков на следующие периоды. В то же время, рассмотрим их основные причины.

Отложенные налоговые активы, ОНА (обязательства – ОНО) – это результат расхождения налоговой и бухгалтерской прибыли, а различия между налоговой и бухгалтерской амортизацией и есть одна из таких причин. Основные статьи доходов и расходов могут различаться в зависимости от применяемых стандартов (налоговый учет / РСБУ / МСФО / ОПБУ США / ...). ОНА / ОНО – это сумма отложенных налогов, приводящая к уменьшению (увеличению) налога на прибыль к уплате в следующих периодах. Влияние ОНА / ОНО на будущие денежные потоки зависит от причин их формирования, а также от налогов, по которым они были сформированы.

Таблица 5

Причины различий между налоговой и бухгалтерской амортизацией

Налоговая амортизация	Бухгалтерская амортизация
Срок полезного использования ОС	
Амортизационное имущество распределяется по 10 группам в соответствии со СПИ (ст. 258 НК РФ)	Устанавливается организацией исходя из ожидаемого срока использования, физического износа и других ограничений использования объекта ОС (ПБУ 6/01)
Методы начисления амортизации	
Линейный способ; нелинейный способ	Линейный способ; способ уменьшаемого остатка; списание стоимости по сумме чисел лет СПИ; списание стоимости пропорционально объему продукции (работ)
Амортизационная премия	
Согласно ст. 257 НК РФ налогоплательщик вправе включать в состав списания расходов не более 10% первоначальной стоимости ОС (не более 30% для 3-7 амортизационных групп)	Учет амортизационной премии не предусмотрен. Списание стоимости ОС на расходы производится только через амортизацию
Стоимость объекта	
Стоимость объекта ОС или НМА (признание расходов, относящихся на объект) регулируется нормами налогового учета	Стоимость объекта ОС или НМА (признание расходов, относящихся на объект) регулируется нормами бухгалтерского учета
Переоценка ОС	
Не предусматривает переоценку ОС, в результате чего возникают постоянные временные различия с бухгалтерским учетом	Предусматривает переоценку ОС

На практике основной причиной формирования отложенных налоговых обязательств являются амортизационные премии в налоговом учете и их отсутствие в бухгалтерском. Возникает временная разница. В результате в налоговом учете признается больший расход, уплачивается меньший налог на прибыль. В бухгалтерской отчетности отражаются дополнительный к налоговому учету расход по налогу на прибыль и ОНО. Так, три крупнейших компании в России по размеру чистых ОНО в 2017 г., по данным информационного агентства Bloomberg, это – компании с крупными капиталовложениями из нефтяной и газовой отраслей: Роснефть (763 млрд руб.), Газпром (689 млрд руб.), Лукойл (211 млрд руб.).

Рассмотрим два примера прогнозирования с учетом указанных различий далее.

Практика прогнозирования амортизационных расходов в инвестиционном проекте

Представим пример № 1 – приобретение генератора для промышленной эксплуатации в 2018 г. (таблица 6). Предположим, что стоимость генератора – 72 тыс. руб., срок полезного использования (СПИ) – 3 года. Согласно учетной политике компании методы начисления амортизации: в бухгалтерском учете – по сумме лет срока полезного использования, в налоговом учете – линейный метод.

Таблица 6

Пример прогнозного расчета ОНА, тыс. руб.

Показатель	2018		2019		2020	
	БУ	НУ	БУ	НУ	БУ	НУ
Амортизация	36	24	24	24	12	24
Временная разница	12 (36 – 24)			0	-12 (12 – 24)	
Формирование ОНА	2,4 (12 × 20%)					
Списание ОНА					2,4	

Как мы видим (таблицы 7 и 8), разные методы начисления амортизационных сумм приводят к возникновению временных различий: в примере бухгалтерская амортизация в 2018 г. больше, чем налоговая. Налог на прибыль в бухгалтерском учете меньше, чем в налоговом. Необходимо доначислить в бухгалтерском учете налог на прибыль и признать ОНА.

Таблица 7

Расчет бухгалтерской амортизации

Показатель	Ед. изм.	Расчет	2018	2019	2020
Первоначальная стоимость генератора	тыс. руб.	[1]	72		
Оставшийся СПИ	лет	[2]	3	2	1
Сумма лет оставшегося СПИ	лет	[3]	6 (1+2+3)		
Норма амортизации	%	[4] = [2] / [3]	50%	33%	17%
Амортизация	тыс. руб.	[5] = [4] × [1]	36	24	12

Таблица 8

Расчет прогнозной налоговой амортизации

Показатель	Ед. изм.	Расчет	2018	2019	2020
Первоначальная стоимость генератора	тыс. руб.	[1]	72		
СПИ	лет	[2]	3		
Норма амортизации	%	[3] = 1 / [2]	33%	33%	33%
Амортизация	тыс. руб.	[4] = [3] × [1]	24	24	24

Если в таблице 8 налоговая амортизация равномерно распределяется по годам, что вызвано линейным методом учета, то в таблице 7 основная амортизационная нагрузка ложится на первые периоды жизни основного средства. Из-за данных различий возникает временная разница в размере 12 тыс. руб. (таблица 6), что приводит к формированию ОНА. С другой стороны, причиной ОНА / ОНО может быть различие в учете расходов, относимых на стоимость основного средства в бухгалтерском и налоговом учетах.

Рассмотрим пример № 2: учет расходов в бухгалтерском и налоговом учетах на примере приобретения станка (таблицы 9 и 10).

Согласно бухгалтерскому учету все расходы, связанные с приобретением ОС, включают в первоначальную стоимость и отражают на балансе. В налоговом учете в первоначальную стоимость включают только стоимость ОС, а также расходы, связанные с транспортировкой и установкой для ввода в эксплуатацию. Все прочие расходы (таможенные пошлины, посреднические услуги, услуги нотариуса и пр.) учитывают в составе прочих расходов (согласно ст. 257 и 264 НК РФ).

Таблица 9

Расчет фактической стоимости основного средства

Показатель	Значение	БУ	НУ
Сумма, уплаченная продавцу (без НДС)	750	ПС	
Доставка	100	ПС	
Таможенные пошлины	50	ПС	Прочие расходы
Консультационные услуги	50	ПС	Прочие расходы
Услуги по установке оборудования	25	ПС	
Итого, фактические затраты на станок		975	975
ПС		975	875
Прочие расходы			100

Таким образом первоначальная стоимость станка на балансе компании будет составлять согласно БУ – 975 тыс. руб., согласно НУ – 875 тыс. руб., что вызвано различием учета ряда расходов при определении первоначальной стоимости основного средства.

При этом следует обратить внимание, что в части амортизационной премии – согласно ст. 257 НК РФ – компания вправе применить амортизационную премию ко всем ОС. Есть возможность списать на текущие расходы часть денежных средств, потраченных на приобретение ОС. Размер амортизационной премии зависит от амортизационной группы (в примере 2 – пятая амортизационная группа,

СПИ 10 лет – амортизационная премия составляет 10%). Бухгалтерский учет не предполагает амортизационной премии.

По вопросу начисленной амортизации – согласно п. 9 ст. 258 НК РФ – разрешается в первый период начисления амортизации списать в расходы амортизационную премию. Различия в учете расходов в составе первоначальной стоимости, а также включение амортизационной премии в налоговый учет привели к тому, что в первый период начисленная амортизация по налоговому учету больше, чем в бухгалтерском. В результате образуется временная разница, которая приводит к формированию ОНО. В дальнейшем, когда размер бухгалтерской амортизации будет превышать налоговую, можно будет списывать ОНО.

Таблица 10

Формирование ОНО

Показатель	Расчет	БУ	НУ
Первоначальная стоимость	[1]	975	875
Амортизационная премия	[2] = [1] × [3]	0	262
<i>Амортизационная премия</i>	<i>[3]</i>	<i>0%</i>	<i>30%</i>
ПС после амортизационной премии	[4] = [1] – [2]	975	613
Амортизация	[5] = [4] × [6]	97	61
<i>Норма амортизации</i>	<i>[6]</i>	<i>10%</i>	<i>10%</i>
Начисленная амортизация, итого	[7] = [5] + [2]	97	323
Временная разница	[8]	226 (323-97)	
Сформировано ОНО	[9] = [8] × 20%	45,2	

Таким образом, основные отличия налоговой от бухгалтерской амортизации связаны с следующими различиями между налоговым и бухгалтерским учетом: метод формирования первоначальной стоимости основного средства; срок полезного использования; способ начисления амортизации; применение различных повышающих / понижающих коэффициентов амортизации; применение амортизационной премии в налоговом учете; переоценка основных средств.

Мы рассмотрели только два примера возможных различий на базе конкретных активов. В то же время, в финансовой модели традиционно не проводится анализ и прогноз по каждому активу индивидуально. Целесообразно агрегировать активы, главным образом основные средства, в основные амортизационные группы и прогнозировать налоговые и бухгалтерские амортизационные расходы по этим группам.

Также следует упомянуть, что различие между налоговой и бухгалтерской амортизацией является лишь одним из налоговых аспектов, требующих внимание при построении и проверке финансовой модели проекта или бизнеса. В числе основных вопросов можно также отметить подходы к учету НДС в прогнозе капитальных затрат, прогнозирование отложенных налоговых активов, вызванных перенесением убытков прошлых лет и возможностью их использования в дальнейшем, прогноз льгот, определение дисконтированного бюджетного эффекта от реализации проекта и проч.

Заключение

Итак, мы рассмотрели, что одним из специфических с технической точки зрения вопросов при построении финансовой модели инвестиционного проекта является выбор между налоговой и бухгалтерской амортизацией, а также расчет прогнозных расходов по амортизации на основе норм налогового законодательства и планируемых сроков использования основных средств. Мы обратили внимание на основные возможные отличия между налоговой и бухгалтерской амортизацией, возможные эффекты, влияющие на прогнозные показатели – например NPV проекта или FCFF, подходы к учету в прогнозе связанных с этими различиями отложенных налоговых активов и обязательств.

В качестве основной рекомендации для практического построения финансовых моделей можно отметить необходимость компромисса между необходимостью повышения качества модели и излишней детализацией прогноза и расчетов.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Засенко В.Е., Пирогова О.Е.* Особенности формирования механизма управления устойчивым развитием торгового предприятия на основе стоимостного подхода // Известия Санкт-Петербургского университета экономики и финансов. 2013. № 3 (81). С. 65-70.
2. *Пирогова О.Е., Плотников В.А.* Проблемы оценки стоимости ключевых компетенций торговых предприятий // Теория и практика сервиса: экономика, социальная сфера, технологии. 2017. № 3 (33). С. 47-52.
3. *Тихомиров Д.В.* Финансовая модель как инструмент принятия решений в проектном финансировании // Известия СПбГЭУ. 2018. № 2. С. 44-51.
4. *Фирова И.П.* Регулирование инвестиционной деятельности объектов рыночной инфраструктуры: диссертация ... доктора экономических наук. СПб., 1999. 342 с.

О ДВИЖЕНИИ ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ, ФОРМИРУЮЩЕМ ФИНАНСОВЫЕ ПОТОКИ СЕКТОРОВ ЭКОНОМИКИ, ГОСУДАРСТВА И О МЕСТЕ СРЕДИ НИХ ПЛАТЕЖЕЙ НАЛОГА НА ПРИБЫЛЬ

***Аннотация.** Рассмотрены насущные, но недостаточно исследованные категории «денежные потоки», «финансовые потоки». Предложена методика определения нерыночного (государственного), рыночного (частного) секторов экономики и смешанной их части на основе образующих их финансовых потоков в системе счетов национального счетоводства. В целях распространения мирового опыта по решению вопросов совершенствования налогообложения прибыли предприятий на основе положений маржиналистской теории, в которой налогообложение прибыли рассматривается на уровне единицы товара, предлагается система расчетных формул потока платежей налога на прибыль с учетом налогообложения прибыли в цене единицы продукции и на уровне прибыли на рубль ее реализации. Приводится методика факторного анализа и определения резервов увеличения потока платежей налога на прибыль.*

***Ключевые слова.** Движение денежных средств, финансовые потоки, государственный сектор экономики, система счетов национального счетоводства, налог на прибыль, прибыль в цене продукции, прибыль на рубль реализации продукции, факторный анализ, резервы увеличения потока платежей.*

Dubkova V.B.

ABOUT THE MOVEMENT OF MONEY FORMING FINANCIAL STREAMS OF SECTORS OF ECONOMY AND THE PLACE AMONG INCOME TAX PAYMENTS

***Abstract.** Considered urgent, but not enough researching categorizations of “cash flows”, “financial streams”. The method of determination of non-market (government), market (private) sectors of the economy and the mixed parts on the basis of their form of financial flows in the accounts of national accounting. The system of formulas the stream of tax profit payments with consideration of formulas payments of taxation profit in the price of unit of product and on the level of profit on the ruble of her realization are offered in targets spreading the world methods of decision the questions of improvement the taxation profit of enterprises on the basis the principles of neoclassic marginal theory, in which the taxation profit is considered on the level of unit product. The technique of the factor analysis and determination the reserves of increase the stream of tax profit payments is resulted.*

***Keywords.** The movement of money, financial streams, state sector of economy, the accounts of national accounting, tax on profit, the profit in the price of product, the profit on the ruble of realization of product, the factor analysis, the reserves of increase the stream of payments.*

Теория и практика финансового управления показывает, что от рационального использования финансовых ресурсов на макро-, мезо- и микроуровнях экономики зависят такие важнейшие ее параметры,

ГРНТИ 06.73.15

© Дубкова В.Б., 2018

Валерия Борисовна Дубкова – кандидат экономических наук, доцент кафедры гуманитарных и социально-экономических дисциплин филиала Ростовского государственного университета путей сообщения в г. Минеральные Воды.

Контактные данные автора: 357200, Россия, г. Минеральные Воды, ул. XXII партсъезда, 79/37 (Russia, Mineral Waters, XXII parts'ezda str., 79/37). Тел.: +7 928-353-95-74. E-mail: nako@bk.ru.

Статья поступила в редакцию 20.05.2018.

как ускорение темпов экономического роста, снижение темпов инфляции, оздоровление финансовой системы государства, финансовое положение субъектов хозяйствования. В этой связи стоит напомнить об одном из основных положений теории экономического развития Й. Шумпетера [14], согласно которому выбранный характер распределения средств влияет на траекторию экономического развития.

Современное состояние экономики Российской Федерации характеризуется нарушением функциональной роли финансов в экономической системе, ведущем к стойким диспропорциям в воспроизводственном процессе. Это связано прежде всего с тем, что денежные потоки, протекающие в экономике, имеют преимущественно одно направление своего движения – из реального сектора в финансовый. Следствием этого является развитие финансового сектора в отрыве от реального, ухудшение воспроизводственной структуры реального сектора, снижение в нем инвестиционной активности, рост неплатежей, сокращение научно-технического потенциала и т.д.

Следует отметить, что категория «денежные потоки», а тем более «финансовые потоки», а также связанные с ними методики управления, оценки, планирования еще недостаточно разработаны, мало изучены, а потому и в отечественной, и в переводной литературе, по мнению автора, представлены слабо. Данное направление современных экономических исследований признается как одно из наиболее актуальных и перспективных и российскими, и зарубежными учеными. В своем исследовании данного вопроса мы основываемся на подходе петербургской финансовой школы к определению категорий «денежные потоки», «финансовые потоки», который заключается в следующих их определениях:

1. «Денежный поток рассматривается обычно как поступление денежной выручки от реализации, распределенной по времени и по каналам движения. Потоки денежных средств – это количество денежных средств, которое получает и выплачивает предприятие в течение отчетного или планового периода» [13, с. 456].

2. «Там, где движению денежных средств противопоставлены определенные эквиваленты – товары, расчеты, услуги, финансовые активы, мы имеем дело с денежными потоками. Там же, где не происходит такого эквивалентного обмена, мы имеем дело с перераспределенной стоимостью, т.е. принудительно изъятой из оборота в форме налогов и других платежей хозяйствующих субъектов и домашних хозяйств. В этом случае следует говорить о финансовых потоках» [1, с. 17].

3. «Финансовые потоки как термин применяют... имея в виду потоки денежных средств (платежей). Однако если учесть использование этим термином категории «финансовый», будет правильнее таковым считать потоки денежных средств, связанные с бюджетом и внебюджетными фондами, т.е. с перераспределительной сферой» [13, с. 456]. И др.

Для определения секторов экономики: государственного, рыночного и смешанного обратимся к теории и практике СНС (системы национальных счетов). Именно в основе СНС по сложившейся международной практике лежит представление о национальной экономике как о системе с определенной структурой и способами взаимодействия связующих звеньев и элементов [3, с. 17-19; 8; 11]. Изучение методики составления счетов образования первичных доходов, их распределения и использования по секторам СНС [8, 9, 10, 11] позволило установить взаимосвязь между секторами, определяемую системой функционирующих между ними финансовых потоков.

Так, рассмотрение счета образования первичных доходов по секторам показывает, что формируемая на счетах производства в каждом секторе добавленная стоимость распределяется и направляется в качестве доходов во взаимосвязанные сектора: зарплата из ВДС каждого сектора направляется в сектор «Домашние хозяйства», фактические отчисления работодателей на социальное страхование из каждого сектора направляются в сектор «Органы государственного управления», условно исчисленные отчисления работодателей по соцстраху также идут в сектор «Домашние хозяйства». Налоги на производство и импорт из каждого сектора направляются в сектор «Органы государственного управления». Субсидии на производство и импорт направляются взаимно из сектора «Органы государственного управления» в каждый из секторов и из каждого из секторов возможен их обратный поток в сектор «Органы государственного управления».

Аналогично взаимосвязь потоков наблюдается по доходам от собственности и текущим трансфертным платежам. Этому способствует применяемая в СНС методика двойной корреспондирующей записи. Кроме того, методика составления счетов СНС по секторам позволяет выделить в счетах обра-

зования, распределения и использования доходов каждого сектора ту часть финансовых платежей, которая осуществляется между институциональными единицами, функционирующими в том или ином секторе, на основе как рыночных, так и нерыночных отношений. Причем часть платежей между секторами может производиться только на нерыночной основе, например, выплата налогов, включая налог на прибыль (доходы) в госбюджет институциональных единиц всех секторов в сектор «Органы государственного управления», другая часть – только на рыночной основе, например, операции секторов с сектором «Остальной мир».

Есть и такие платежи, которые могут осуществляться как на рыночной, так и на нерыночной основе. Например, расходы на оплату труда из секторов «Органы государственного управления», «Нефинансовые предприятия» институциональных единиц его подсектора «Государственные нефинансовые предприятия» в сектор «Домашние хозяйства» осуществляются на нерыночной основе. А вот расходы на оплату труда из сектора «Нефинансовые предприятия» институциональных единиц его подсектора «Национальные частные нефинансовые предприятия» в сектор «Домашние хозяйства» будут осуществляться на основе рыночных отношений. Такая же ситуация складывается с операциями по доходам от собственности. При этом следует учитывать, что от владения собственностью, принадлежащей государственным учреждениям даже в таком нерыночном секторе, как «Органы государственного управления», может быть получена чистая прибыль. Такая группа платежей составит смешанную часть системы финансовых потоков между секторами.

Если учесть, что сектор «Финансовые учреждения», также как и сектор «Нефинансовые предприятия», имеет подсектор «Государственные финансовые учреждения», то уже можно определить нерыночную часть экономики, определяемую как госсектор, в составе сектора «Органы государственного управления» и этих двух подсекторов и принять это за основу. Финансовые потоки между данной частью секторов, т.е. госсектором, и другими секторами СНС, а также другими подсекторами секторов «Нефинансовые предприятия» и «Финансовые учреждения» по своей сути определяют смешанный сектор экономики [4].

Таким образом, в своей совокупности нерыночная часть экономики в таком составе определяет, по нашему мнению, государственный сектор экономики. Потоки между секторами и подсекторами, не входящими в госсектор, определяют частный и смешанный секторы экономики, функционирующие на рыночной основе.

Имея научное определение категории «финансовые потоки» как документально оформленные потоки средств платежей, концептуальное оформление секторов экономики: государственного, рыночного и смешанного, выраженное согласно предложенного подхода системой входящих и выходящих финансовых потоков, а также, опираясь на метод двойной корреспондирующей записи, рассмотрим движение денежных средств, формирующих финансовые потоки каждого из секторов СНС, выделяя их рыночную и нерыночную часть.

Предварительно необходимо разработать классификацию финансовых потоков, используя счета СНС. Для этого счетам СНС присвоим порядковые номера, выраженные римскими цифрами: счет производства – I; счет образования доходов – II; счет распределения первичных доходов – III; счет вторичного распределения доходов – IV; счет использования располагаемого дохода – V; счет операций с капиталом – VI; счет финансовый – VII.

Далее введем условные обозначения секторов СНС: сектор «Нефинансовые предприятия», подсектор «Государственные нефинансовые предприятия» – НП/Г; другие подсекторы – НП/Ч; сектор «Финансовые учреждения», подсектор «Государственные финансовые учреждения» – ФУ/Г; другие подсекторы – ФУ/Ч; сектор «Органы государственного управления» – ОГУ; сектор «Некоммерческие организации» – НКО; сектор «Домашние хозяйства» – ДХ; сектор «Остальной мир» – ОМ.

Имея в виду распределительную сущность экономической природы финансов как категории, движение денежных средств, связанных с платежами и выплатами, составляющее основу финансовых потоков, будем рассматривать как кредитовые операции, т.е. операции расхода. Операции движения денежных средств, формирующие нерыночную часть экономики, т.е. государственный сектор, обозначим через символ ГС, смешанную часть экономики – С, а операции движения денежных средств, формирующих денежные потоки, не входящие в государственный сектор, обозначим как Р. Использование данных обозначений позволит дать характеристику операций движения денежных средств, как нерыночной (ГС) и рыночной (С, Р), а также выделить финансовые потоки государственного сектора

экономики. В целях использования приема двойной корреспондирующей записи, введем также классификацию основных операций движения денежных средств на счетах СНС, формирующих финансовые потоки (таблица 1).

Таблица 1

Классификация основных операций движения денежных средств на счетах СНС, формирующих финансовые потоки

№ операции	Ресурсы (доходы)	№ операции	Использование (расходы)
1	2	3	4
I Счет производства			
		IC (сальдо)	Валовая добавленная стоимость (ВДС)
II Счет образования доходов			
IC (сальдо)	Валовая добавленная стоимость ВДС	1 2 3 4 5 6 IC (сальдо)	Зарботная плата Фактические отчисления работодателей на социальное страхование Условные отчисления работодателей на социальное страхование Налоги на производство Налоги на импорт Субсидии на производство и импорт Валовая прибыль и валовый смешанный доход (ВП и Д)
III Счет распределения первичных доходов			
IC (сальдо)	ВП и Д		
7 7Н 7Н 7Н 7С 7Т 7Т	Доходы от собственности полученные Проценты Распределенный доход корпораций Дивиденды Изъятия из дохода квазикорпораций Реинвестированные доходы от прямых иностранных инвестиций Рента Доходы от собственности держателей полисов Сектор ОГУ, ОМ Налоги на производство Налоги на продукты Другие налоги на производство Субсидии на производство (продукты) Сектор ДХ, НКО Оплата труда Налоги	8 IIIС (сальдо)	Доходы от собственности переданные (уплаченные) Проценты Распределенный доход корпораций Дивиденды Изъятия из дохода квазикорпораций Реинвестированные доходы от прямых иностранных инвестиций Рента Сальдо первичных доходов (ПД), валовой национальный доход (ВНД)
IV Счет вторичного распределения доходов			
IIIС (сальдо) 9	ПД, ВНД Текущие трансферты полученные Отчисления на соцстрах Социальные пособия Взносы наемных работников на соцстрах Условно исчисленные отчисления на соцстрах Страховые возмещения	10	Текущие трансферты переданные (уплаченные) Текущие подоходные налоги, налоги на имущество Подоходные налоги Прочие текущие налоги Другие текущие трансферты Чистые страховые премии

Окончание табл. 1

№ операции	Ресурсы (доходы)	№ операции	Использование (расходы)
1	2	3	4
	Прочие текущие трансферты (штрафы, пени) Сектор ОГУ Налоги на доходы, богатство Другие текущие трансферты (штрафы, пени) Итого В том числе: Текущие налоги на доходы и имущество Отчисления на соцстрах и страховые пособия Прочие текущие трансферты (сальдо)	IVC (сальдо)	Сектор ФУ, НКО, ОГУ Пособия по соцстраху Страховые возмещения Располагаемый доход (РД), валовой располагаемый доход (ВРД)
V Счет использования располагаемого дохода			
IVC (сальдо)	РД, ВРД	11 VC (сальдо)	Сектор ОГУ, НКО, ДХ Расходы на конечное потребление Расходы на индивидуальное и коллективное потребление Валовое сбережение (BC)
VI Счет операций с капиталом			
VC (сальдо)	BC		
12	Капитальные трансферты, полученные	13	Капитальные трансферты, переданные
14	Инвестиционные субсидии		Налоги на капитал
16	Прочие капитальные трансферты		Изменение чистой стоимости капитала за счет сбережений и трансфертов (накопление)
18	Выбытие основного капитала		Приобретение основного, оборотного капитала
	Выбытие ценностей	15	Приобретение ценностей
	Выбытие земли и других нефинансовых производственных активов	17	Приобретение земли и других нефинансовых производственных активов
		19	Чистое кредитование (+)
		VIC (сальдо)	Чистое заимствование (-)
VII Финансовый счет			
20	Изменения в пассивах и чистой стоимости капитала	21	Изменения в активах
	Чистое принятие финансовых обязательств (кредиторская задолженность)		Чистое приобретение финансовых активов (дебиторская задолженность)
	Чистое кредитование (+)		
VIC (сальдо)	Чистое заимствование (-)		

Рассмотрим движение денежных средств, формирующее финансовые потоки секторов экономики с выделением среди них потоков государственного сектора на примере движения денежных средств сектора «Нефинансовые предприятия» (таблица 2).

Особо выделим в составе финансовых потоков секторов движение денежных средств, связанное с уплатой налога на прибыль (доходы) предприятий, учреждений, организаций, как являющегося одним из основных источников формирования доходной базы государственных финансов. Для институциональных единиц всех секторов его уплата отражается по счету IV «Счет вторичного распределения до-

ходов» операция 10, для сектора ОГУ его получение также проходит по счету IV операция 9, что в целом обозначается корреспондирующей записью для институциональных единиц всех секторов при его уплате IV 10 (все) – IV 9 (ОГУ), для сектора ОГУ при его получении IV 9 (ОГУ) – IV 10 (все). Порядковые номера операций потоков денежных средств по налогу на прибыль по каждому сектору – восьмые.

Таблица 2

Движение денежных средств, формирующее финансовые потоки сектора «Нефинансовые предприятия» подсектора «Государственные нефинансовые предприятия» (НП/Г) и другие секторы (НП/Ч)

Код счета СНС	Номера операций п/п		Содержание операции движения денежных средств, определяющее финансовые потоки	Корреспондирующая запись, отражающая направление движения денежных сред
	НП/Г	НП/Г		
1	2	3	4	5
II	1	11	Оплата труда наемных работников, занятых в процессе производства – оплата труда как вид смешанных доходов секторов ДХ, ОМ	II 1 (НП/Г) – ПС (ДХ, ОМ)
	2	12	Фактические отчисления работодателей на социальное страхование – фонд социального страхования как вид текущих трансфертов сектора ОГУ	II 2 (НП/Г) – IV 9 (ОГУ)
	3	13	Условно исчисленные отчисления на социальное страхование – оплата труда как вид смешанных доходов сектора ДХ	II 3 (НП/Г) – ПС (ДХ)
	4	14	Налоги на производство и импорт в бюджетные фонды как вид первичных доходов сектора ОГУ, ОМ	II 4 (НП/Г) – III 7Н (ОГУ, ОМ)
	5	15	Налоги на имущество и природные ресурсы (собственность и богатство) – в бюджетные фонды как вид текущих трансфертов сектора ОГУ, ОМ	II 5 (НП/Г) – III 7Н (ОГУ, ОМ)
	6	16	Субсидии на производство и импорт, выплачиваемые и получаемые в результате участия в производстве – бюджетные фонды по выплате и получению субсидий как вид первичных доходов	выплаченные II 6 (НП/Г) – III 7С (ОГУ) полученные III 7С (ОГУ, ОМ) – IC (НП/Г)
III	7	17	Доходы от собственности, полученные и переданные как доходы от инвестирования собственных средств – доходы от собственности как вид первичных доходов каждого сектора	переданные III 8 (НП/Г) – III 7 (все) полученные III 8 (все) – III 7 (НП/Г)
IV	8	18	Текущие трансферты, выплаченные и полученные в сумме: а) текущих подоходных налогов на доходы, налогов на имущество, налога на прибыль за минусом пени и штрафов за их несвоевременную оплату, отчислений на социальное страхование и социальные пособия, страховые возмещения и др. – в бюджетные фонды как вид текущих трансфертов секторов ОГУ и ФУ; б) взносов, покрытия зарплаты технического персонала страны, работающего в других странах для оказания безвозмездной помощи, безвозмездная помощь при стихийных бедствиях и др. – как вид текущих трансфертов сектора «Остальной мир»; в) взносов и пожертвований общественным организациям и благотворительным фондам, расходов на содержание непромышленных подразделений по оказанию социально – культурных услуг – как вид текущих трансфертов сектора НКО; г) выплат единовременной материальной помощи работникам, компенсаций бесплатного предоставления товаров и услуг – как вид текущих трансфертов сектора ДХ	переданные IV 10 (НП/Г) – IV 9 (все) полученные IV 10 (все) – IV 9 (НП/Г), без ДХ IV 10 (НП/Г) – IV 9 (ОМ) IV 10 (НП/Г) – IV 9 (НКО) IV 10 (НП/Г) – IV 9 (ДХ)

Окончание табл. 2

Код счета СНС	Номера операций п/п		Содержание операции движения денежных средств, определяющее финансовые потоки	Корреспондирующая запись, отражающая направление движения денежных сред
	НП/Г	НП/Г		
1	2	3	4	5
VI	9	19	Капитальные трансферты, переданные и полученные в сумме налогов на капитал и инвестиционных субсидий, а также компенсаций за ущерб и на покрытие убытков прошлых лет по независящим от предприятия причинам – как вид капитальных трансфертов сектора ОГУ. В суммах аннулированных долгов по взаимному соглашению между дебиторами и кредиторами как вид капитальных трансфертов секторов	переданные VI 13 (НП/Г) – VI 12 (все) полученные VI 13 (все) – VI 12 (НП/Г)
VII	10	20	Принятие финансовых обязательств за вычетом их погашения в форме кредиторской задолженности и изменение финансовых активов в форме дебиторской задолженности в связи с приобретением, использованием или предоставлением валюты	переданные VII 21 (НП/Г) – VII 20 (все) полученные VII 21 (все) – VII 20 (НП/Г)

Также необходимо учесть следующее: (1) для секторов счет использования доходов V не применяется; (2) в гр.5 корреспондирующая запись для других подсекторов будет содержать символ НП/Ч; (3) по операциям с № 1 по № 6 корреспондирующая запись может обобщать II 1 – II 6 как IC.

Аналогичным образом нумеруются операции движения денежных средств, формирующие финансовые потоки сектора «Финансовые учреждения» подсектора «Государственные финансовые учреждения» (ФУ/Г) и других подсекторов (ФУ/Ч) с 21 по 40 номер, сектора «Органы государственного управления» (ОГУ) – с 41 по 50 номер [4]. Таким же образом нумеруются операции движения денежных средств, формирующие финансовые потоки секторов «Некоммерческие организации» (НКО, операции с № 51 по № 60), «Домашние хозяйства» (ДХ, операции с № 61 по № 70) и «Остальной мир» (ОМ, операции с № 71 по № 80) [там же].

Определив корреспондирующие записи операций движения денежных средств, формирующих финансовые потоки, с помощью которых можно определить направления движения средств и выделить из них выходящие и входящие для данного сектора, мы подошли к этапу выявления секторов экономики: государственного, рыночного и смешанного и совокупности финансовых потоков, их формирующих, путем указания финансовых потоков, сформированных на рыночной и нерыночной основе, для чего используем принятые ранее обозначения. Продемонстрируем это на примере выходящих и входящих потоков сектора «Нефинансовых предприятий» подсектора «Государственные нефинансовые предприятия» (таблица 3). Отражение операций движения денежных средств по другим счетам СНС в данной таблице может быть проведено аналогичным образом.

Таким образом мы можем определить секторы экономики: государственный, рыночный и смешанный через совокупность финансовых потоков, их составляющих. Следует отметить, что в данной таблице определены только распределительные финансовые потоки государственного сектора экономики, так как методологической основой их выявления являлась система национальных счетов. В таблицу не входят финансовые потоки, формируемые в результате операций денежного оборота, связанные с предпринимательской деятельностью государства как субъекта хозяйствования. Такие финансовые потоки составят смешанную часть экономики.

Платежи налога на прибыль субъектов хозяйствования в бюджет как поток в 2000-х годах характеризуются данными таблицы 4 [9, 10], показывающими увеличение суммы налога на прибыль от года к году со значительным его сокращением в 2009 году по результатам первого кризисного года так, что только в 2015 году была практически восстановлена его сумма. Это сопровождалось увеличением его удельного веса в составе ВВП и доходах консолидированного бюджета до начала финансового кризиса в 2008 году, резким его снижением по результатам расчетов за него в 2009 году с 6,1% и 15,7% до 3,3% и 9,7% соответственно и последующей его стагнацией около этого уровня.

Однако, как показывает факторный анализ показателей потока платежей налога на прибыль, резервы его увеличения значительные. В целях распространения мирового опыта по решению вопросов совершенствования налогообложения прибыли предприятий на основе положений маргиналистской теории [7, 12], в которой налогообложение прибыли рассматривается на уровне единицы товара, предлагаем систему расчетных формул потока платежей налога на прибыль в бюджет. Они основаны на формулах налогообложения прибыли в цене единицы продукции $НП_i = T \times P_i$ и на уровне прибыли на рубль ее реализации $НП_i = T \times РП_i \times P_{руб_i}$ [5] с дальнейшей их детализацией.

Таблица 3

Классификация денежных операций, формирующих финансовые потоки, с определением государственного и частного (рыночного) секторов экономики, а также ее смешанной части

№ операций	Номера операций (потоков)			№ операций	Номера операций (потоков)		
	Нерыночная основа – госсектор (ГС)	Смешанная часть (С)	Рыночная основа частный сектор (Р)		Нерыночная основа – госсектор (ГС)	Смешанная часть (С)	Рыночная основа частный сектор (Р)
1	2	3	4	5	6	7	8
Сектор НП/Г, выходящие потоки				Сектор НП/Г, входящие потоки			
1		1ДХ,ОМ					
2	2 ОГУ						
3		3 ДХ					
4	4 ОГУ	4 ОМ					
5	5 ОГУ	5 ОМ					
6	6 ОГУ			6	46 ОГУ	76 ОМ	
7	7 ОГУ, ФУ/Г	7 ДХ, ОМ, ФУ/Ч, НП/Ч, НКО		7	27 ФУ/Г, 47 ОГУ	17 НП/Ч, 37 ФУ/Ч, 57 НКО, 67 ДХ, 77 ОМ	
8	8 ОГУ, ФУ/Г	8 все		8	28 ФУ/Г, 48 ОГУ	18 НП/Ч, 38 ФУ/Ч, 58 НКО, 68 ДХ, 78 ОМ	
9	9 ОГУ, ФУ/Г	9 все (без ДХ)		9	29 ФУ/Г, 49 ОГУ	19 НП/Ч, 39 ФУ/Ч, 59 НКО, 79 ОМ	
10	10 ОГУ, ФУ/Г	10 все (без ДХ)		10	30ФУ/Г, 50ОГУ	20 НП/Ч, 40 ФУ/Ч, 60 НКО, 70 ДХ, 80 ОМ	

Таблица 4

Финансовые потоки платежей налога на прибыль в 2000–2016 гг.

Показатели	2000 г.	2001 г.	2002 г.	2003 г.	2004 г.	2005 г.	2006 г.	2007 г.
Налог на прибыль (НП) (млрд руб.)	398,8	513,8	463,3	526,5	867,8	1332,9	1670,6	2172,0
Удельный вес НП в ВВП (%)	5,5	5,7	4,3	4,0	5,1	6,2	6,2	6,5
Удельный вес НП в доходах консолидированного бюджета (%)	19,0	19,1	13,2	12,7	16,0	15,5	15,7	16,2
2008 г.	2009 г.	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2016 г.
2513,2	1444,7	1774,6	2270,5	2355,7	2071,9	2375,3	2599,0	2770,3
6,1	3,3	3,8	4,2	3,8	3,1	3,0	3,1	3,2
15,7	9,3	11,1	10,9	10,1	8,5	8,9	9,7	9,8

Формула величины потока платежей налога на прибыль с учетом его детализации до уровня, приходящегося на единицу товара i -вида, имеет следующий вид:

$$\text{НП}_{ij} = \sum_{j=1}^m \left\{ \sum_{i=1}^n \left[T \times (s_{i\text{общ}} + Npi \times s_{i\text{общ}}) \times \left(1 - \frac{s_{i\text{общ}} \pm \Delta s_i}{s_{i\text{общ}} + PN_i} \right) \right] g_i \right\} K_j.$$

Формула величины потока платежей налога на прибыль с учетом его детализации до уровня, приходящегося на один рубль продукции i -вида будет следующей:

$$\text{НП}_{ij} = \sum_{j=1}^m \left\{ \sum_{i=1}^n \text{РП}_i \times \frac{\sum_{i=1}^n g_i \left[T \left(1 - \frac{s_i}{z_i} \right) \right]}{\sum_{i=1}^n g_i} \right\} K_j = \sum_{j=1}^m \left(\sum_{i=1}^n \text{РП}_i \times \frac{\sum_{i=1}^n g_i T_{\text{ппыб}}}{\sum_{i=1}^n g_i} \right) K_j.$$

Данные формулы основаны на показателях-факторах, показывающих основные направления поиска резервов увеличения потока платежей налога на прибыль в бюджет: прибыль от выпуска и реализации единицы продукции (p_i); прибыль от выпуска и реализации единицы продукции по нормативу в оптовой цене (pN_i); прибыль с рубля выпуска и реализации продукции ($p_{\text{ппыб}}$); оптовая цена единицы продукции (z_i); норматив прибыли в оптовой цене (Npi); себестоимость выпуска и реализации единицы продукции (s_i); общественно необходимые (средние) затраты на выпуск продукции в оптовой цене ($s_{i\text{общ}}$); внутренняя экономия на снижении индивидуальных затрат по сравнению со средними (Δs_i); затраты на выпуск и реализацию рубля продукции ($\frac{s_i}{z_i}$); выпуск и реализация продукции с рубля затрат ($\frac{z_i}{s_i}$); выручка от реализации продукции (РП_i); объем (количество) реализации продукции (g_i); уровень ставки налога на прибыль (T); количество субъектов хозяйствования – плательщиков налога на прибыль (K_j).

При этом основными факторами являются себестоимость (издержки) выпуска и реализации единицы продукции (s_i) и затраты на выпуск и реализацию рубля продукции ($\frac{s_i}{z_i}$), т.е. издержки производства продукции, причем в соответствии с теорией цены в их роли предельных, которые сами являются результатом взаимодействия экономических сил спроса и предложения, которые, однако, не поддаются количественной оценке с научной точки зрения и поэтому не могут быть формализованы, особенно силы спроса, в основе действия которых лежит полезность товара. Остальные факторы – производные от них, или, говоря языком экономического анализа, являются факторами второго порядка.

Методика факторного анализа и определения резервов увеличения потока платежей налога на прибыль в результате действия основного фактора – снижения затрат на рубль продукции, за которым стоит главный фактор – рост производительности труда, выражается в элиминировании действия данного фактора в расчетной формуле и количественной оценке его влияния на сумму потока на основе способа цепных подстановок и его разновидности, известной в экономическом анализе как способ абсолютных разниц, по формуле:

$$\text{НП}_{ij} \frac{s_i}{z_i} = \sum_{j=1}^m \left\{ \sum_{i=1}^n \text{РП}_i \times \frac{\sum_{i=1}^n g_i \left[T \left(1 - \frac{\Delta s_i}{\Delta z_i} \right) \right]}{\sum_{i=1}^n g_i} \right\} K_{j1},$$

где индексом 1 обозначено фактическое значение данных показателей, $\frac{\Delta s_i}{\Delta z_i}$ отражает фактическое изменение показателя затрат на рубль продукции при производстве i -вида товара за анализируемый период.

Достоинство предлагаемых нами формул состоит в том, что, во-первых, они позволяют увязать во-едино потоки платежей налога на прибыль на микро-, мезо и макроуровнях экономики; во-вторых, предполагают использование мирового опыта поиска резервов увеличения потока платежей налога на прибыль в бюджет; в-третьих, комплексно включают доходы, расходы, ресурсы, продукты, функционирующие как потоки в экономике в соответствии со схемой их движения, принятой в основу СНС [3, с. 17-19], тогда как показатель ВВП, принятый для измерения результатов функционирования экономики, в статистике финансов рассматривается с двух сторон: как поток расходов и как поток доходов отдельно [2, с. 267]; в-четвертых, увязывает все субъекты экономики: домашние хозяйства, предприятия, фирмы как плательщиков налога на прибыль и государство как его получатель. Поэтому показатель налога на прибыль в его сумме может быть, по нашему мнению, принят за интегральный показатель комплексной оценки эффективности функционирования экономики как системы, по которому можно давать комплексную оценку эффективности функционирования экономики, по-

скольку он отвечает требованиям и задачам ее построения, так как формула его потока вбирает показатели эффекта и затрат и позволяет их соотносить, то есть чем больше поток платежей налога на прибыль, тем выше должна быть оценка уровня эффективности функционирования экономики.

Однако при этом налоговое бремя должно снижаться через уменьшение доли налога на прибыль в ВВП и доходах консолидированного бюджета. Это будет обеспечиваться оптимальностью налогообложения прибыли предприятий через предлагаемый нами дифференцированный метод, в основе которого – классификация субъектов налогообложения по показателям эффективности: нормы прибавочной стоимости (m'), нормы прибыли (p') и органического строения капитала. Данный подход обеспечивает оптимальный научно обоснованный уровень ставки налога на прибыль [6].

Как показывают приведенные формулы, главным фактором увеличения потока платежей является снижение затрат, в основе которого находится рост производительности труда, что, в свою очередь, означает обеспечение увеличения налогооблагаемой базы и, как следствие, увеличение потока платежей налога на прибыль в бюджет, а также рост величины чистой прибыли, оставляемой в распоряжении предприятий. Это подтверждает сделанный нами ранее вывод о необходимости принятия показателя производительности общественного труда в качестве главного оценочного показателя эффективности функционирования системы налогообложения прибыли предприятий [5].

ЛИТЕРАТУРА

1. Бюджетная система Российской Федерации / О.В. Врублевская и др. М.: Юрайт, 2004. 838 с.
2. Добрынин А.И., Тарасевич Л.С. Экономическая теория. СПб.: Питер, 2004. 544 с.
3. Деньги, банковское дело и денежно-кредитная политика / Э.Дж. Долан и др. Л., 1991. 448 с.
4. Дубкова В.Б. Финансовый механизм государственного регулирования экономики. Финансы государственно-го сектора экономики: монография. Ростов-н/Д: Рост. гос. ун-т путей сообщения, 2007. 207 с.
5. Дубкова В.Б. Анализ и оценка налогообложения прибыли в цене единицы продукции // Бухгалтерский учет. 2017. № 3. С. 120-126.
6. Дубкова В.Б. О дифференциации налога на прибыль.// Известия Санкт-Петербургского государственного экономического университета. 2018. № 1. С. 46-53.
7. Маршалл А. Принципы экономической науки: в 3 т. Т. 2. М.: Прогресс, 1993. 310 с.
8. Национальное счетоводство / Б.И. Башкатов и др. М.: Финансы и статистика, 2002. 608 с.
9. Российский статистический ежегодник. 2009: Стат. сб. / Росстат. М., 2009. 795 с.
10. Российский статистический ежегодник. 2017: Стат. сб. / Росстат. М., 2017. 686 с.
11. Статистика финансов / В.Н. Салин и др. М.: Финансы и статистика, 2003. 811 с.
12. Стиглиц Дж.Ю. Экономика государственного сектора. М.: Изд-во МГУ, ИНФРА-М, 1987. 740 с.
13. Финансы / М.В. Романовский и др. М.: Перспектива, Юрайт, 2000. 520 с.
14. Шумпетер Й. Теория экономического развития. М.: Эксмо, 2008. 864 с.

Панин В.В., Тодовьянская А.В.

ФОРМИРОВАНИЕ МОДЕЛИ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ПРЯМЫХ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ В РФ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

***Аннотация.** Исследование фокусируется на формировании модели государственного регулирования деятельности иностранных инвесторов на территории Российской Федерации. Проанализирована позиция РФ как реципиента прямых иностранных инвестиций и выявлены факторы, влияющие на динамику потоков инвестиций. Представлен алгоритм построения модели с учетом национальных конкурентных преимуществ, вектора развития и диверсификации экономики РФ и интересов прямых инвесторов.*

***Ключевые слова.** Привлечение прямых иностранных инвестиций, инвестиционная политика, инвестиционная позиция.*

Panin V.V., Todovyanskaya A.V.

FORMATION OF GOVERNMENT REGULATION MODEL OF FOREIGN DIRECT INVESTMENT IN THE RUSSIAN FEDERATION IN PRESENT-DAY CONDITIONS

***Abstract.** The research is focused on formation a model of foreign direct investment government regulation of foreign investors' activity on the Russian Federation territory. Position of Russia as foreign direct investment recipient had been analyzed and affecting factors had been defined. Authors presented algorithm of the model formation factoring in the competitive advantages, vector of development and diversification of Russian economy and direct investors' interests.*

***Keywords.** Foreign direct investment, investment policy, investment position.*

Введение

Теории международного движения капитала описывают основные группы мотивов поведения международных инвесторов и определяют формы и степень влияния инвестиций на динамику экономического развития стран-реципиентов. Прямые иностранные инвестиции (ПИИ) занимают в данном процессе особую позицию как наиболее эффективные инвестиции в контексте развития и ускорения роста экономики принимающего государства ввиду таких атрибутов как долгосрочность, трансфер технологий и управленческого опыта, влияние на рынок труда и пр. Но, несмотря на всю очевидность положительного влияния прямых инвестиций на экономику страны-реципиента, нельзя забывать и о возможных негативных эффектах ПИИ. В современных условиях, характер и степень влияния ПИИ на

ГРНТИ 06.51.67

© Панин В.В., Тодовьянская А.В., 2018

Вадим Викторович Панин – кандидат экономических наук, доцент кафедры мировой экономики и международных экономических отношений Санкт-Петербургского государственного экономического университета.

Анастасия Владимировна Тодовьянская – соискатель кафедры мировой экономики и международных экономических отношений Санкт-Петербургского государственного экономического университета.

Контактные данные для связи с авторами (Тодовьянская А.В.): 194100, Санкт-Петербург, Большой Сампсониевский пр., 77/71 (Russia, St. Petersburg, B. Sampsonyevskiy av., 77/7). Тел.: +7 911 703 07 55.

Статья поступила в редакцию 25.04.2018.

экономику страны зависит не столько от количественных, сколько от качественных характеристик привлеченных инвестиций [7, с. 6].

Принимая во внимание теоретическое обоснование принятия инвестиционных решений международного инвестирования и эмпирическое ему подтверждение, правительства могут выстраивать и реализовать национальную стратегию, направленную на привлечение притока ПИИ, согласованность потока ПИИ с курсом экономического развития и повышения эффективности их использования. За наиболее эффективные и высокотехнологичные направления инвестиций страны ведут конкурентную борьбу на мировом рынке капитала, привлекая инвесторов конкурентными преимуществами, которые в той или иной степени зависят от государственного регулирования.

Позиция РФ на мировом рынке ПИИ

Анализ эмпирических данных указывает на ухудшение инвестиционной позиции Российской Федерации – объемы привлеченных ПИИ в последние годы падали не только синхронно с общемировыми показателями, но и в период восстановления мировых потоков, также ухудшались показатели относительно стран БРИКС (см. табл.).

Таблица

Приток ПИИ в мире, странах БРИКС и РФ за период 2007-2016 гг., млрд долл. США

Показатель	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Общемировой поток	1,909	1,499	1,190	1,384	1,591	1,593	1,443	1,324	1,774	1,746
%% г./г.	-	-21%	-21%	16%	15%	0%	-9%	-8%	34%	-2%
БРИКС	205	286	192	261	297	256	267	271	258	277
%% г./г.	-	39%	-33%	36%	14%	-14%	4%	2%	-5%	7%
Российская Федерация	55	76	28	32	37	30	53	29	12	38
%% г./г.	-	38%	-63%	14%	16%	-18%	77%	-45%	-59%	218%
Доля РФ в БРИКС	27%	27%	14%	12%	12%	12%	20%	11%	5%	14%

Составлено авторами на основе статистических данных ЮНКТАД.

В 2014 г. объем привлеченных ПИИ в российскую экономику упал на 45% и продолжил падение в 2015 г., сократившись еще на 59% в годовом исчислении на фоне стабилизации потоков в общемировом масштабе по итогам 2014 г. и росте на 34% в 2015 г. По итогу двух лет годовой объем поступлений ПИИ в РФ за 2015 г. упал на 77% (окр.) по сравнению с 2013 г. В 2016 г., на фоне стабилизации экономики РФ и мировых цен на энергоносители, наблюдается рост притока более чем на 200%, тем не менее, общий объем привлеченных ПИИ составил менее 50% объема рекордного 2008 г. и порядка 70% показателя 2013 г. Также немаловажным является факт, что почти треть притока ПИИ была обеспечена сделкой по приватизации 19,5% акций российской нефтяной компании «Роснефть», участником которой выступил консорциум компании Glencore (Швейцария) и Катарского суверенного фонда [3; 8, с. 66]. Доля РФ в странах БРИКС в 2015 г. упала до минимальных 5% в 2015 г., но продемонстрировала рост и составила 14% в 2016 г., что, тем не менее, несопоставима с докризисным периодом – 27%.

Сделанные выводы подчеркивают актуальность выбранной проблематики: негативные тенденции указывают на необходимость пересмотра национальной стратегии по привлечению прямых иностранных инвестиций. Необходимо сформировать государственную модель регулирования ПИИ, которая повлечет за собой восстановление объемов ПИИ, ускоренный экономический рост, диверсификацию экономики и повышение конкурентной позиции РФ на мировом рынке.

Формирование модели государственного регулирования ПИИ РФ

В октябре 2006 г. в рамках семинара «Стратегический аудит России» профессором М. Портером были представлены выводы по исследованию конкурентоспособности экономики России – «Конкурентоспособность на распутье: направления развития российской экономики», заказанного Минэкономразвития в 2005 году [4]. В отчете подчеркивается относительно небольшая доля ПИИ в ВВП России и совокупном объеме инвестиций, несогласованность общегосударственной политики и микроформ, зависимость благосостояния от природных ресурсов, недостаточный уровень инвестиций в ин-

фраструктуру, недостаточность профессиональных навыков и прочие атрибуты микроэкономической конкурентоспособности России [2].

М. Портер и соавторы исследования сформировали стратегию развития (см. рис. 1 [2, с. 80]) и предложили развивать экономическую политику в трех основных направлениях: формирование общегосударственной экономической стратегии; реализация скоординированных программ, закладывающих современные основы конкурентоспособности страны; определение пути развития, при котором будут реализовываться конкурентные преимущества России, и обеспечиваться диверсификация экономики [2, с. 79].

<i>Формулирование общегосударственной стратегии развития экономики РФ</i>	
Улучшение институциональной среды Процесс принятия решений Правовая реформа Обеспечение бытовых услуг	Улучшение условий хозяйственной деятельности Стимуляция конкуренции Актуализация роли правительства Инвестирование в основные фонды Мобилизация унаследованных основных средств
Стимулирование развития кластеров Привлечение крупными предприятиями специализированных организаций для выполнения определенных работ Привлечение ПИИ в районы кластеров	Создание конкурентоспособных регионов Эффективные стратегии регионального развития
Установление взаимовыгодных экономических связей с соседями Экономическая интеграция	
Выработка курса на экономический рост и диверсификацию Эксплуатация природных ресурсов Внутренний рынок Обеспечение возможностей для развития других направлений экспорта помимо природных ресурсов Кластеры на основе технопарков	

Рис. 1. Приоритеты экономической политики РФ

По мнению авторов, во многом проблемы экономики России, отраженные в отчете 2006 г., остаются актуальными и сегодня. Предложенные направления экономической политики не противоречат современной ситуации и могут быть использованы в качестве основе формирования государственной политики регулирования прямых инвестиций в РФ. Принимая во внимание природу конкурентной борьбы стран-реципиентов на глобальном рынке капитала, представляется обоснованным использовать как теоретическую базу теорию «Конкурентных преимуществ наций» М. Портера и в частности его «Конкурентный ромб».

Однако при построении модели нельзя не учитывать факт масштаба территории России и роль регионов в общем экономическом развитии страны. Каждому региону свойственны различные конкурентные преимущества и проблемы, требующие характерных им решений. В этой связи становится необходимым осуществлять децентрализацию и делегирование полномочий по выстраиванию стратегии повышения конкурентоспособности на региональный уровень. В рамках децентрализации может быть осуществлено формирование Центров исполнительной власти, специализирующихся на векторе внешнеэкономической политики и развития. Как инструмент реализации государственной программы, данная система будет способствовать координации действий на различных уровнях в вопросах интеграции и реализации стратегических проектов, развития инфраструктуры и роста экономики региона и возникновению полюсов роста инклюзивного характера [1, с. 65].

Также авторами за основу принята модель инвестиционной политики нового поколения (далее – Политика), предложенной UNCTAD. Специалисты UNCTAD во главу Политики ставят инклюзивный рост и устойчивое развитие [4, с. 10], которые сформулированы в задачах на национальном и межгосударственном уровнях. Задачей национального уровня представляется согласованность инвестиционной политики со стратегией развития экономики государства, а также привлечение и поощрение инвестиций [7, с. 39]. Задачи международного уровня сконцентрированы на развитии Международных инвестиционных соглашений (МИС) в рамках обеспечения интересов государств и защиты прав инвесторов.

Модель государственного регулирования ПИИ РФ (далее – Модель) представляет собой многоуровневую систему государственного регулирования, основными целями которой являются привлечение ПИИ в РФ, стимулирующих инклюзивный рост, устойчивое развитие и диверсификацию экономики, а также повышение конкурентоспособности Российской Федерации на мировой арене. Принимая во внимание международный уровень инвестиционной деятельности и масштабы РФ, Модель формируется на трех уровнях: межгосударственном, федеральном и региональном. Дополнительно к 3 уровням добавляется Административный уровень, задачи которого включают координацию и согласованность выполнения стратегии и обеспечение информационной поддержки (см. рис. 2), которая заключается в обеспечении всех участников инвестиционного процесса, включая потенциальных инвесторов, максимально возможным объемом данных о состоянии экономики и рынка, а также планами по развитию территорий, отраслей и реализации международных программ.

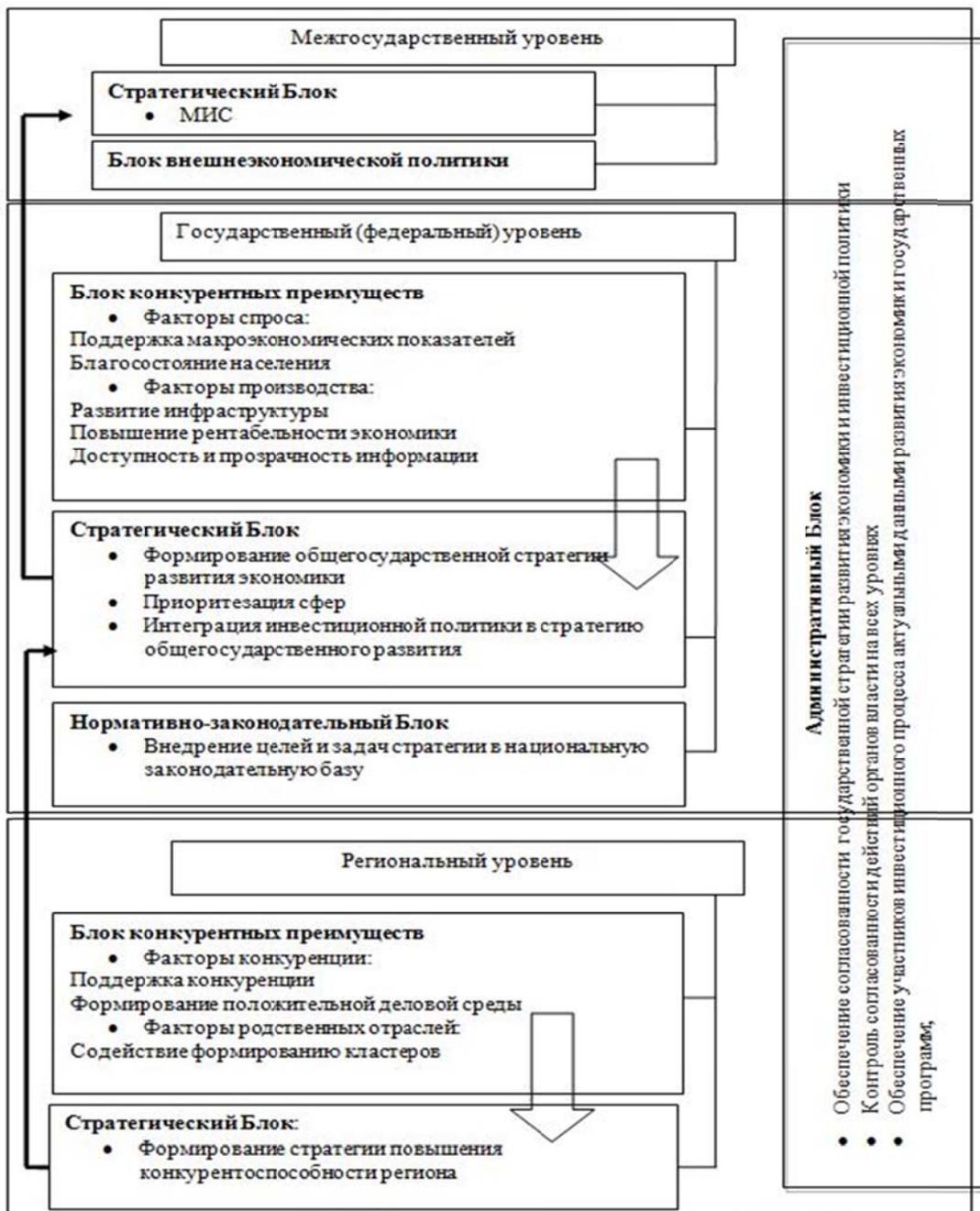


Рис. 2. Модель государственного регулирования ПИИ в РФ

Оценка Модели

Предложенная Модель представляет собой взаимосвязанную, многоуровневую систему, контролируруемую административным блоком, который, помимо контрольной функции, выполняет функцию анализа согласованности стратегии экономического развития страны и инвестиционной политики (рис. 3). Отличительной чертой Модели является восходящий метод формирования инвестиционной политики. Ранее был подчеркнут географический масштаб РФ, что накладывает определенные ограничения в возможностях централизованного планирования. Таким образом, по мнению авторов, крайне необходимо делегировать выявление конкурентных преимуществ и слабых сторон региональным властям с целью формирования региональной стратегии повышения конкурентоспособности.

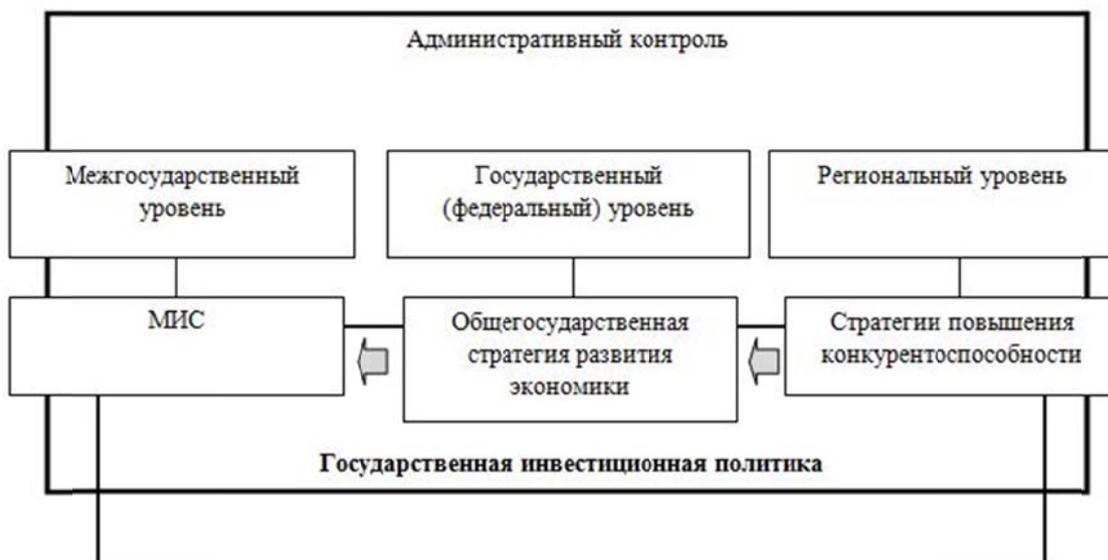


Рис. 3. Взаимосвязь уровней формирования Модели

Далее, на федеральном уровне стратегия развития формируется с учетом всех полученных из регионов данных и отражается в Федеральных программах и законодательной базе. И далее, сформулированная общегосударственная стратегия имеет отражение в Международных инвестиционных соглашениях, в которых государство, наряду с защитой прав иностранных инвесторов, обеспечивает и национальные интересы, которые представлены ключевым ориентиром в формировании инвестиционной политики.

Также авторами представлен отличный от стандартных блок информационного обеспечения, отраженный на уровне администрирования. Сегодня, в условиях повсеместной оцифровки данных и возможностей их консолидации и обработки, обоснование инвестиционных решений на международном уровне базируется на анализе всего доступного массива данных о рынке, включая нестандартные и неструктурированные данные. Согласно исследованиям, использование инструментов Big Data дает возможность укорить процесс принятия инвестиционных решений на международном уровне в 5 раз [6]. В этой связи недостаточность информации о рынке в реальном времени все чаще расценивается инвесторами как признак непрозрачного рынка с ценовыми диспропорциями.

По мнению авторов, достижения IT сферы могут быть использованы не только в рамках функции контроля, но и для извлечения, консолидации и публикации актуальных данных о развитии экономики и отдельных отраслей, государственных программах пр., делая тем самым рынок более прозрачным, обеспечивая возможность построения более точных и долгосрочных прогнозов для потенциальных инвесторов, снижая, тем самым, риски инвестирования в России.

Выводы

Предложенный алгоритм построения современной модели государственного регулирования в отношении ПИИ в РФ охватывает теоретические основы мотивов прямых иностранных инвесторов и обеспечение их интересов, основываясь на сформированных на региональном уровне группах конку-

рентных преимуществ и интересов экономического развития РФ. Таким образом, предложенная модель будет положительно влиять как на количественные характеристики притока ПИИ в РФ, так и на качественные, обеспечивая инклюзивный рост и диверсификацию экономики РФ, а внедрение системы информационной поддержки сделает российский рынок более прозрачным и прогнозируемым и, тем самым, более привлекательным для иностранных инвесторов.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Панин В.В., Тодовьянская А.В.* Формирование исполнительного центра евразийской интеграции РФ // Экономика и предпринимательство. 2017. № 8 (ч. 3). С. 62-65.
2. *Портер М., Кетелс К.* Конкурентоспособность на распутье: направления развития российской экономики. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.sp-ved.narod.ru/MATERS/PORTER_RFstrategy.pdf (дата обращения 29.10.2017).
3. Успешное завершение интегральной приватизационной сделки с участием стратегических международных инвесторов: пресс-релиз / Роснефть. М., 07.12.2016.
4. *Шаповалов А.* Герман Греф заплатил за критику: Минэкономразвития получило американский отчет о конкурентоспособности РФ // Коммерсантъ. 05.10.2006.
5. Доклад о мировых инвестициях 2012: аналитический обзор / ЮНКТАД. Нью-Йорк; Женева, 2012.
6. Investment Ideas. The Big Deal about Big Data. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://www.gsam.com/content/gsam/global/en/market-insights/gsam-insights/gsam-perspectives/2016/big-data/infographic.html> (дата обращения 02.02.2018).
7. Policy framework for investment, Pocket Edition. OECD, 2015.
8. WIR 2017: analytic report / UNCTAD. New York and Geneva, 238 p.

ОБЗОР МЕР ПО ОРГАНИЗАЦИИ УПРАВЛЕНИЯ ОТХОДАМИ В РОССИИ, КАК ФАКТОРА ПОВЫШЕНИЯ ЕЕ ЭНЕРГОЭФФЕКТИВНОСТИ

Аннотация. *Статья посвящена анализу этапов, предшествующих формированию в России отрасли управления отходами, реализации основных положений № 89-ФЗ. В статье дается обзор положений Стратегии развития отрасли обращения с отходами, роли экоиндустриальных парков – как ключевого элемента развития экономики замкнутого цикла.*

Ключевые слова. *Управление отходами, утилизация отходов, рециклинг, экотехнопарк, экономика замкнутого цикла, региональный оператор, вторсырье.*

Putinseva N.A., Chekalin V.S.

REVIEW OF WASTE MANAGEMENT IN RUSSIA AS THE FACTOR OF IMPROVING ITS ENERGY EFFICIENCY

Abstract. *The article is devoted to the analysis of the stages preceding the formation of the waste management branch in Russia, the implementation of the main provisions No 89-FZ, taking into account changes. The article gives an overview of the provisions of the Strategy for the development of the waste management industry, the role of eco-technical parks as a key element in the development closed cycle economy.*

Keywords. *Waste management, ecotechnical parks, closed cycle economy, regional operator, recyclable materials.*

В последние годы многие страны, испытавшие в условиях финансово-экономического кризиса спад производства, занимались активным поиском новых моделей развития. Новые модели развития нашли свое воплощение в форме «зеленой экономики» или экономики замкнутого цикла, предполагающей рационализацию землепользования, совершенствование градостроительной политики, повышения энергоэффективности технологий, зданий, городской инфраструктуры, внедрение возобновляемых источников энергии, развитие устойчивого транспорта и даже строительств экогородов.

В России в целом внедрение элементов «зеленой экономики» находится на низком уровне. Первые шаги в сторону «зеленой экономики» были сделаны через появление программ повышения энергоэффективности и энергосбережения. Управление отходами в условиях замкнутого цикла, с одной стороны, является составной частью «зеленой экономики», с другой стороны грамотное управление отходами – ключевой фактор реализации целей и задач «зеленой экономики», включая задачу повышения энергоэффективности и энергосбережения.

Статья выполнена в рамках научно-исследовательской работы по заказу СПбГЭУ на тему «Концепция повышения энергоэффективности инфраструктуры города на базе развития экоиндустриальных парков».

ГРНТИ 06.61.53

© Путинцева Н.А., Чекалин В.С., 2018

Наталья Александровна Путинцева – кандидат экономических наук, доцент кафедры государственного и территориального управления Санкт-Петербургского государственного экономического университета.

Вадим Сергеевич Чекалин – доктор экономических наук, профессор, профессор кафедры государственного и территориального управления Санкт-Петербургского государственного экономического университета.

Контактные данные для связи с авторами (Путинцева Н.А.): 191023, Санкт-Петербург, Садовая ул., 21 (Russia, St. Petersburg, Sadovaya str., 21). Тел: +7-921-307-87-32. E-mail: p.i.r@ Rambler.ru.

Статья поступила в редакцию 11.05.2018.

Актуальность темы исследования предопределена неэффективным управлением отходами в России, жизненно важной необходимостью становления экономики замкнутого цикла и снижения уровня ее энергоэффективности.

Под циркулярной экономикой, для которой характерно эффективное управление отходами, специалистами понимается экономика, которой свойствен восстановительный и замкнутый характер, минимизация потребления первичного сырья и объемов перерабатываемых ресурсов, которая сопровождается снижением отходов, направляемых на захоронение, при одновременном сокращении площадей, занимаемых соответствующими полигонами и неорганизованными свалками [1, с. 245]. Экоиндустриальные парки (экотехнопарки) (в мире сегодня насчитывается порядка 300 таких парков) являются основой циркулярной экономики, именно на них перерабатываются и вовлекаются во вторичный оборот ценные отходы.

Кроме того, циркулярная экономика позволяет получить не только экологический, и экономический эффект, сформировать новые точки роста и создать новые рабочие места. Как показывает мировая практика, рециклинг отходов создает в 10 раз больше рабочих мест, чем традиционное захоронение отходов на полигонах. При создании 100 новых рабочих мест в рециклинге количество рабочих мест в традиционной сфере обращения с отходами сокращается всего лишь на 10. Индустрия переработки отходов в США в 2010 году обеспечивала 460 тысяч рабочих мест с фондом заработной платы 26 миллиардов долларов. Стоимость произведенной продукции и оказанных услуг отрасли превышала 90 миллиардов долларов, что сопоставимо с объемами издательской деятельности или деятельности по добыче угля. Индустрия переработки отходов в США входит в десятку быстро растущих отраслей, в 2016 году зафиксирован ее рост в 11%. Повышение доли вторичного использования отходов на 1% создает около 35 тысяч рабочих мест [2, с. 23].

В среднем в России ежегодно образуется около 5,4 млрд т отходов, из которых 60 млн т приходится на твердые коммунальные отходы (ТКО), как наиболее ценный вид отходов. В настоящее время из этого объема ТКО перерабатывается от 5 до 13%, 10% подлежит захоронению на объектах, соответствующих природоохранному законодательству, до 85% отходов ТКО размещается на свалках (большой частью несанкционированных). В процессе захоронения ТКО ежегодно в РФ безвозвратно теряется не менее 9 млн тонн макулатуры, 2 млн тонн полимерных материалов и 0,5 млн тонн стекла. По экспертным оценкам, на ценные компоненты приходится более 40% ТКО, т.е. около 15 млн тонн ежегодно. Например, в Центральном федеральном округе наличие сети мусоросортировочных станций позволило бы за счет отбора вторсырья зарабатывать до 68 миллиардов рублей ежегодно [3, с. 6]. Около 15 тыс. санкционированных объектов размещения отходов занимают территорию общей площадью примерно 4 млн гектаров, и эта территория ежегодно увеличивается на 300-400 тыс. гектаров [4].

До 1990 г. в СССР в системе Госснаба функционировал специализированный институт вторичных ресурсов (ВИВР). При переходе к рыночной системе хозяйствования старые методы в сфере управления отходами перестали работать, не были созданы условия, которые стимулировали бы сбор и использование вторичного сырья в новых условиях, что привело к резкому уменьшению сбора и использования вторичного сырья. Федеральным законом от 24 июня 1998 г. № 89-ФЗ «Об отходах производства и потребления» приоритетным направлением государственной политики в области обращения с отходами был признан приоритет утилизации отходов перед их обезвреживанием и размещением.

Однако, быстрое увеличение количества отходов, и недостаточная скорость их переработки способствовали принятию закона № 458-ФЗ [5], который внес некоторые коррективы в действующее положение вещей. В первоначальном варианте закон должен был способствовать созданию экономических стимулов по вовлечению отходов в хозяйственный оборот в качестве вторичных материальных ресурсов, однако в процессе работы цели его были расширены задачами повышения эффективности регулирования и привлечения инвестиций в сферу обращения ТКО.

Новая редакция № 89-ФЗ расширила понимание сферы обращения с отходами (добавив в нее обработку и утилизацию), сформулировала понятие «твердые коммунальные отходы», как отходы, образуемые физическими лицами в процессе потребления в жилых помещениях, так и отходы юридических лиц, «подобные по составу» отходам физических лиц; ввела изменения в положение о праве собственности на отходы, согласно которому отходы становятся объектом права собственности; ввела расширенную ответственность производителей товаров и упаковки за утилизацию товаров, превратившихся в отходы; расширила перечень лицензируемых видов деятельности в области обращения с

отходами; способствовала внедрению территориальных схем обращения с отходами на уровне субъектов РФ, утвердила Перечень отходов производства и потребления с полезными компонентами, захоронение которых запрещается [6]; обязала разработать единую государственную систему учета отходов (ЕГИС УОИТ); утвердила иерархию приоритетов по обращению с отходами.

Внесение изменений в организацию работы сферы обращения с отходами создало условия для формирования в субъектах РФ новых систем обращения с ТКО. Вместе с тем, можно отметить, что реформа сферы обращения с отходами производства и потребления не была в достаточной мере проработана на федеральном уровне. А именно, не были использованы положения ГОСТ ИСО 26000, являющиеся комплексной методической основой для формирования норм в области устойчивого развития. При подходе к системе обращения с отходами должны регулироваться не отдельные стадии цикла обращения с отходами, а полный цикл обращения, при этом оценивается прямой и косвенный эффект влияния системы обращения с отходами в контексте долгосрочного экологически безопасного и экономически эффективного развития общества.

Также новая редакция № 89-ФЗ не установила четкой ответственности муниципальных органов власти за организацию системы обращения с ТКО и материальной заинтересованности в ее эффективном функционировании, не заложила правовые основы формирования бытовой и технологической культуры, актуальные для организации работы с населением по созданию системы стимулов и мотиваций, по включению основ цивилизованного обращения с отходами в систему образования и просвещения, по организации системы поддержки экологических инициатив. Новая редакция № 89-ФЗ также не сформировала четкого понимания круга вопросов регионального оператора. В результате, наиболее приоритетный способ обращения с отходами, их утилизация, выпал из необходимых условий деятельности регионального оператора (№ 89-ФЗ, ст. 24.6 и ст. 24.7).

Вызывает также целый ряд вопросов реализация территориальных схем обращения с отходами (ТСОО). Центром общественного мнения Общероссийского Народного Фронта (ЦОМ ОНФ) в июне 2017 года были проанализированы 62 ТСОО, на разработку которых было израсходовано 587 млн рублей (а в целом на разработку ТСОО было израсходовано около 1 млрд руб.), и сделаны выводы, что разработанные в субъектах РФ ТСОО, за исключением ТСОО Пермского края, выполнены с нарушением № 89-ФЗ, поскольку предусматривают неуклонный рост объемов образования отходов, что противоречит приоритетам государственной политики [3, с. 12].

Вместе с тем, Федеральной службой по надзору в сфере природопользования были согласованы все ТСОО, не имеющие целевых показателей и мероприятий по снижению образования отходов, по причине отсутствия механизмов отказа в согласовании ТСОО. Рабочей группой по обращению с отходами Экспертного совета при Министерстве экологии и природопользования Московской области была проведена экспертиза ТСОО Московской области, заключением которой от 25 октября 2016 г. подтверждено, что «территориальная схема Московской области противоречит действующим нормативно-правовым актам, стандартам и правилам, не учитывает принципиальные аспекты схемы обращения отходов в Московской области и должна быть доработана до представления на утверждение Правительству» [3, с. 23].

Также в ТСОО, утвержденной в Московской области декларируется создание системы мер по внедрению пилотных проектов по раздельному сбору отходов, однако прогнозные показатели свидетельствуют об отрицательной динамике объемов утилизации после введения в эксплуатацию объектов по термическому уничтожению ТКО [7, с. 20]. Объекты термической обработки должны появиться в Московской области к 2025 году в рамках реализации проекта «Чистая страна» [8], который предполагает, помимо последовательного закрытия по всей стране мусорных полигонов, строительство 5 мусоросжигательных заводов (МСЗ): 4 в Московской области и 1 в Казани. Суммарная мощность МСЗ в Московской области составит 2,8 млн тонн ТКО в год и 280 МВт электричества (с учетом потребления на собственные нужды), в г. Казани – 550 тыс. тонн ТКО в год и 55 МВт электричества [9, с. 58-59]. Реализация Проекта позволит снизить объем захораниваемых ТКО в Московской области на 30% в течение 3-5 лет, что соответствует снижению объемов захоронения на 7% на территории России.

Эксперты утверждают, что строительство МСЗ замедлит развитие в стране технологий раздельного сбора и последующей переработки отходов – самого перспективного пути, по которому идет весь развитый мир. Кроме того, предлагаемые к использованию технологии сжигания отходов предпола-

гают наличие в стране уже действующей системы сортировки мусора, которой в России не существует, и в новой редакции № 89-ФЗ механизмы ее создания четко не определены [10]. Выбросы же МСЗ, помимо того, что содержат высокотоксичные и канцерогенные стойкие органические загрязнители (СОЗ), такие как диоксины и фураны, гексахлорбензолы, полихлорированные бифенилы и бромированные СОЗ, производят самую «грязную» энергию как в смысле токсичности выбросов, так и в смысле выделения парниковых газов.

Мусоросжигание неэффективно: удельные капитальные затраты такого типа МСЗ (374 тыс. руб./кВт) в 9 раз выше, чем для тепловых ДПМ, и в 3,4 раза выше, чем у солнечных электростанций (СЭС). Операционные затраты для ТКО (2,5 млн руб./МВт) превосходят показатели новых ТЭС в 20 раз, СЭС – в 12 раз [11]. Кроме того, энергия, произведенная в результате сжигания отходов, в несколько раз меньше энергии, которую можно сэкономить, если использовать отходы вторично при производстве товаров. По мнению специалистов, сжигание в отличие от переработки – значительно более затратный, как при строительстве, так и при эксплуатации путь развития. В отличие от переработки, которая через 2-3 года переходит на полную самоокупаемость, сжигание требует постоянных эксплуатационных субсидий.

Таким образом, для МСЗ есть альтернатива, это использование и развитие отдельного сбора мусора, развитие вторичного использования товара, утилизация органических отходов на основе биотехнологий с получением биогаза (метана) и удобрений. Например, правительство г. Москвы признало, что МСЗ № 4 является крупным источником загрязнения территории ближайшего района Кожухово, подвергая его жителей влиянию вредных выбросов [12, с. 68].

Нерешенным вопросом, несмотря на целый ряд мер в сфере управления отходами, в России остается также вопрос незаинтересованности производителей в как можно более полном вовлечении отходов во вторичное производство, по причине отсутствия нормативно закреплённого понятия «вторичные ресурсы» и применения к полученному при переработке сырью тех же норм и требований, что и к отходам; недостаточно высоких для стимулирования переработки отходов нормативов утилизации: отсутствия спроса на вторичные материальные ресурсы [13].

В целях усиления внимания к вопросу отходов 15 ноября 2017 года формируется перечень Поручений Президента РФ (Пр-2319), реализация которых должна стабилизировать ситуацию с отходами. Основные пункты Поручений Президента (далее – Поручения) включают в себя создание отрасли обращения с твёрдыми коммунальными отходами замкнутого цикла (раздельный сбор, транспортирование, обработка, утилизация и размещение); поэтапное введение запрета на поступление твёрдых коммунальных отходов на объекты размещения (полигоны) без предварительной обработки и утилизации; формирование законодательства, регулирующего обращение вторичных материальных ресурсов, стимулирующего спрос на продукцию из них; регламентацию деятельности экотехнопарков в сфере обращения с отходами и типовые требования к ним, включая меры государственной поддержки; разработку, перевод в электронные модели и корректировку ТСОО, предусмотрев регулирование их межрегиональных потоков, учёт и задействование имеющихся технологических мощностей замкнутого цикла, а также подтверждение расчётами необходимости создания новых объектов; доработку ЕГИС УОИТ, путем интеграции электронных моделей территориальных схем обращения с отходами, а также балансов их оборота в субъектах РФ; путем создания региональных систем учёта на основе автоматизированного поступления информации весового контроля с объектов утилизации и размещения твёрдых коммунальных отходов, а также данных об их перемещении и т.п.

Реализация Поручений должна способствовать нормализации межрегионального взаимодействия региональных операторов, без которого невозможно сформировать реально действующую комплексную систему утилизации отходов, содействовать улучшению инвестиционного климата отрасли, вывести из отрасли нелегальных участников. Поручения также предусматривали вовлечение малого бизнеса и населения в деятельность по сортировке, переработке отходов, ликвидации объектов накопленного вреда окружающей среде.

Ответом на Поручения Президента явилось вступление в силу 31 декабря 2017 года федерального закона № 503-ФЗ «О внесении изменений в ФЗ № 89-ФЗ и отдельные законодательные акты РФ». К положительным моментам внесения изменений в № 89-ФЗ можно отнести введение обязательного общественного обсуждения территориальных схем; разграничение полномочий государственных и муниципальных органов власти в области обращения с ТКО; создание электронной модели террито-

риальной схемы обращения с отходами. Из минусов внесения изменений в № 89-ФЗ стоит выделить: появление тарифа на обработку отходов; отсутствие регламента влияния населения на процесс принятия решений в сфере ТСОО; передача согласования ТСОО и региональных программ на уровень субъектов РФ; передача обязанности создавать и содержать контейнерные площадки, а также вести реестр и определять схему размещения контейнерных площадок муниципальным органам власти; отсутствие пересмотра ситуация с тарифами на утилизацию и захоронение ТКО; декларация «разрешения» раздельного сбора мусора по всей России, однако отсутствие мер по стимулированию организации раздельного сбора мусора с последующей переработкой отходов ни для бизнеса, ни для граждан (путем появления возможности сдавать вторсырье за деньги) [14]. В целом, обновленный вариант закона, по нашему мнению, не выполнил Поручений Президента по решению проблем с отходами, отразил интересы региональных операторов, владельцев полигонов, структур ЖКХ и мусоровывозящих компаний.

Уже в январе 2018 года выполнение Поручений Президента (Пр-2319) нашло свою реализацию в форме «Стратегии развития промышленности по обработке, утилизации и обезвреживанию отходов» (далее – Стратегия) [4]. Стратегия предусматривает комплексные меры по развитию системы максимального возвращения отходов в хозяйственный оборот, ужесточая экологические требования, с одной стороны, предоставляя меры поддержки тем предприятиям, которые будут внедрять новые технологии – с другой стороны. Стратегия закрепляет понятие экотехнопарков, придает им статус ключевого элемента развития отрасли обращения с отходами и индустрии вторичных ресурсов.

Под экотехнопарками понимаются промышленные симбиозы, функционально связанные предприятия, которые будут производить не только обработку отходов, но и выпускать из них конечную продукцию или вторичное сырье, реализация которых станет основным источником возврата инвестиций в сферу отходов. Стратегией впервые признан тот факт, что отсутствие раздельного сбора и сортировки отходов в РФ – одно из основных препятствий для создания отрасли. Согласно второму рейтингу «Гринпис России» о доступности для жителей инфраструктуры раздельного сбора мусора, только 14,5% жителей крупных городов России, или 10,7 млн человек, имеют доступ к инфраструктуре раздельного сбора отходов (в Москве 11% жителей, в СПб – 2,3%) [15]. Анализ целевых показателей Стратегии позволяет сделать вывод о том, что ее реализация позволит получить комплексный социально-экономический и экологический эффект (см. табл.).

Таблица

Целевые показатели «Стратегии развития промышленности по обработке, утилизации и обезвреживанию отходов производства и потребления на период до 2030 года» [15]

Наименование целевого показателя	Факт. значение	Прогнозное значение				
	2016	2018	2019	2020	2025	2030
Доля утилизированных и обезвреженных отходов, %	59,6	61,6	63,3	65	75	86
Количество созданных экотехнопарков, ед.	-	4	7	12	30	70
Уровень локализации производства в отрасли, %	45	55	70	75	85	90
Вклад отрасли в ВВП РФ, %	0,08	0,08	0,08	0,09	0,1	0,11
Экономия древесины, млн куб. метров	15,38			24,5	38	40,5
Экономия потребления лесных ресурсов, млн единиц деревьев	95,36			151,9	235,6	251,5
Уровень снижения образования отходов, %	-	-1,9	-1,8	-1,8	-1,8	-3,7

Принципиально новыми приоритетными положениями Стратегии, в отличие от иных документов стратегического планирования, проектов стратегий, государственных программ в сфере обращения с отходами являются: основополагающий принцип 3R (предотвращение образования отходов, повторное использование, переработка во вторичные ресурсы); отказ от полигонного захоронения отходов; ориентация на обработку, утилизацию и обезвреживание ТКО. Основные мероприятия Стратегии включают в себя следующее: реанимирование, модернизация, техническое перевооружение существующих мощностей по переработке отходов; создание инновационной инфраструктуры промыш-

ленности по обработке, утилизации, обезвреживанию отходов (МСК, МКПО, экотехнопарков, ПТК, МСК ТКО); создание промышленной базы по выпуску отечественного высокотехнологичного оборудования по обработке, утилизации, обезвреживанию отходов. Объем финансирования мероприятий по реализации Стратегии экспертно оценивается в размере не менее 5 трлн рублей, из которых: 2,5 трлн рублей – за счет частных инвестиции, 1,5 трлн рублей – за счет экологического сбора, 0,5 трлн рублей – за счет платежей за НВОС. Инвестиции будут направиться на развитие и модернизацию машиностроения, подготовку кадров.

Для претворения в жизнь такого масштабного проекта, как становление отрасли промышленности по обработке, утилизации и обезвреживанию отходов, предполагается внесение ряда законодательных изменений. Так, в предложенных поправках к № 488-ФЗ «О промышленной политике в РФ» [16], экотехнопаркам будет дано законодательное определение – как важное условие предоставления мер государственной поддержки. Нормотворческая деятельность в целях реализации Стратегии также предполагает закрепление понятия вторичных ресурсов и распространение на произведенные из них товары преференций при государственных закупках; предусмотрено выведение регулирования обращения вторичных ресурсов из-под жестких требований № 89-ФЗ.

13-14 февраля 2018 года в Москве в ТПП РФ прошел II Общероссийский бизнес-форум «Экотехнопарки России» (далее – Форум) [17]. На Форуме Минпромторгом России была представлена принятая Стратегия, разработки и внедренные решения по обезвреживанию и утилизации ряда промышленных отходов, техногенных залежей и, главное, сами проекты региональных экотехнопарков, которые уже работают в Пермской, Курганской, Волгоградской, Астраханской и Ростовской областях. В перспективе – запуск в эксплуатацию экотехнопарков в Нижнем Новгороде, Новокузнецке, а также в Южной Осетии и Адыгее. В целом, в принятой на Форуме резолюции [18], было отмечено, что современное развитие технологий и нормативной базы позволяет осуществлять утилизацию отходов в России.

Обзор мер по организации управления отходами в России позволяет сделать вывод о крайне медленной реализации основных положений № 89-ФЗ (закона об отходах) при решении проблем с отходами. Кроме того, непрозрачная для населения деятельность инициаторов мер по организации управления отходами вызывает крайнее недоверие к любым проектам, направленным на решение проблем ТКО. Согласно данным Федеральной службы по надзору в сфере природопользования, с 1 января 2017 до начала октября 2017 гг. в службу поступило более 17 тыс. жалоб граждан по вопросам обращения с ТКО, по поводу планов строительства новых полигонов ТКО и мусоросжигательных заводов. И эти претензии не безосновательны. В результате, складывающаяся в современной России ситуация, когда, с одной стороны, население с недоверием относится к «мусорной реформе» и, при этом, признание Стратегией того факта, что без отдельного сбора и сортировки отходов населением проблемы с отходами не будут решены, может негативно сказаться на становлении в России промышленности по обработке, утилизации и обезвреживанию отходов производства и потребления.

В свою очередь становление отрасли управления отходами – это не прихоть чиновников – это, с одной стороны, вынужденная необходимость, вокруг крупных городов в ближайшие годы мест под свалки может просто не оказаться, а с другой стороны – это возможность сформировать новые точки роста в экономике и создать новые рабочие места. И что не менее важно – это возможность минимизировать потребление первичного сырья и объемов перерабатываемых ресурсов, это возможность экономии сырьевых и энергетических ресурсов, без которых невозможно создание экономики замкнутого цикла, экономики с заботой о будущих поколениях. Поэтому сегодня, когда практически сформирована нормативная база управления отходами, главной задачей органов власти должна стать задача повышения информированности жителей РФ по вопросу отдельного сбора отходов, обеспечение населения необходимой для этого инфраструктурой.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Пахомова Н.В., Рухтер К.К., Ветрова М.А.* Переход к циркулярной экономике и замкнутым цепям поставок как фактор устойчивого развития // Вестник СПбГУ. Экономика. 2017. Т. 33. Вып. 2. С. 244-268.
2. *Марьев В.А., Смиртова Т.Г.* Формирование экотехнопарков в условиях РФ // Твердые бытовые отходы. 2017. № 3. С. 21-23.

3. Доклад Совета при Президенте РФ по развитию гражданского общества и правам человека по вопросам, связанным с обеспечением прав населения на охрану здоровья и благоприятную окружающую среду при утилизации отходов потребления. М., 2017.
4. Стратегия развития промышленности по обработке, утилизации и обезвреживанию отходов производства и потребления на период до 2030 года. Утв. распоряжением Правительства РФ от 25 января 2018 года № 84-р.
5. «О внесении изменений в федеральный закон № 89-ФЗ «Об отходах производства и потребления»: Федеральный закон от 29 декабря 2014 года № 458-ФЗ.
6. Перечень видов отходов производства и потребления, в состав которых входят полезные компоненты, захоронение которых запрещается. Утв. распоряжением Правительства РФ от 25.07.2017 г. № 1589-р.
7. ТСОО, в том числе с ТКО, Московской области. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://mosreg.ru/dokumenty/normotvorchestvo/prinyato-pravitelstvom/29-12-2016-10-45-57-postanovlenie-pravitelstva-moskovskoy-oblasti-ot-2> (дата обращения 11.04.2018).
8. Проект «Снижение негативного воздействия на окружающую среду посредством ликвидации объектов накопленного вреда окружающей среде и снижения доли захоронения ТКО (Чистая страна)»: реализуется в рамках ГП РФ «Охрана окружающей среды» на 2012-2020 годы (постановление Правительства РФ от 15 апреля 2014 г. № 326).
9. Доклад о целях и задачах Минпромторга РФ на 2018 год и результатах за 2017 год. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://minpromtorg.gov.ru/common/upload/docVersions/5ad48d069014f/actual/Minpromtorg_press2.pdf (дата обращения 11.04.2018).
10. Грязь большого города. [Электронный ресурс]. Режим доступа: https://www.kommersant.ru/doc/3449313?from=doc_vgez (дата обращения 23.03.2018).
11. Мусорный бизнес – дым из трубы // ИА «ФИНАМ». 07.07.2016.
12. О состоянии окружающей среды в городе Москве в 2014 году / Под ред. А.О. Кульбачевского. М.: ДПиООС; НИА-Природа, 2015.
13. Шувалова М. Минпромторг России: доля используемых во вторичном производстве отходов производства и потребления должна быть увеличена // Информационно-правовой журнал «Гарант.РУ». 06.04.2018.
14. Госдума поддержала закон об отмене НДС для граждан от сдачи макулатуры (законопроект № 1039273-6 с поправками в статью 217 НК РФ). [Электронный ресурс]. Режим доступа: https://www.gazeta.ru/business/news/2018/03/21/n_11314267.shtml (дата обращения 30.03.2018).
15. «Гринпис России» рассортировал отходы на душу населения // ИА «Коммерсант.ру». 01.02.2018.
16. О внесении изменений в Федеральный закон «О промышленной политике в РФ» (в части применения мер стимулирования к субъектам деятельности в сфере промышленности, использующим объекты промышленной инфраструктуры и оборудование, находящиеся в составе экотехнопарка). [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://www.consultant.ru/law/hotdocs/53028.html> (дата обращения 23.03.2018).
17. В ТПП РФ прошел II Общероссийский бизнес-форум «Экотехнопарки России». [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://tpprf.ru/ru/interaction/committee/komgkh/news/232100> (дата обращения 23.03.2018).
18. Резолюция II Общероссийского бизнес-форума «Экотехнопарки России» 13-14 февраля 2018 г. // ИА «INFOLOM». 28.02.2018.

ЭКОНОМИКА ПРЕДПРИЯТИЙ, РЕГИОНОВ И ОТРАСЛЕЙ

Бездудная А.Г., Трейман М.Г.

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ОЦЕНКА ЭНЕРГОЭФФЕКТИВНОСТИ НА ПРИМЕРЕ ТОПЛИВНО-ЭНЕРГЕТИЧЕСКОГО КОМПЛЕКСА РОССИИ

***Аннотация.** В исследовании представлены теоретические и практические аспекты проведения мероприятий по повышению энергоэффективности для ресурсоснабжающих предприятий Северо-Западного региона. Приведен зарубежный опыт Германии в части оценки потенциала энергосбережения, а также государственного регулирования программ и аудитов по энергосбережению, рассмотрена специфика оценки финансовых и экономических результатов деятельности отдельных котельных предприятия ГУП «ТЭК СПб».*

***Ключевые слова.** Энергоэффективность, природные ресурсы, экономическая оценка, энергоёмкость ВВП, финансовый результат.*

Bezudnaia A.G., Treiman M.G.

ECONOMIC EVALUATION OF ENERGY EFFICIENCY ON THE EXAMPLE OF THE FUEL AND ENERGY COMPLEX OF RUSSIA

***Abstract.** The study presents theoretical and practical aspects of energy efficiency measures for resource supply enterprises of the North-West region. The foreign experience of Germany in the part of energy saving potential assessment, as well as state regulation of energy saving programs and audits is given, the specifics of financial and economic performance evaluation of individual boiler plants of sue "TEK SPb" are considered.*

***Keywords.** Energy efficiency, natural resources, economic assessment, energy intensity of GDP financial result.*

Введение

Основной топливно-энергетического комплекса являются топливно-энергетические ресурсы, которые после добычи их в виде полезных ископаемых в дальнейшем преобразуются энергетическими объектами в электрическую и тепловую энергию, а также транспортируются конечным потребителям (жильным домам, промышленным комплексам, бюджетным организациям и др.) [2; 7].

В таблице 1 приведены данные об объемах топливно-энергетических ресурсов, затрачиваемых на генерацию энергии. Из данных этой таблицы следует, что 86% мирового потребления энергии прихо-

ГРНТИ 06.61.53

© Бездудная А.Г., Трейман М.Г., 2018

Анна Герольдовна Бездудная – доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой менеджмента и инноваций Санкт-Петербургского государственного экономического университета.

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

Контактные данные для связи с авторами (Бездудная А.Г.): 191023, Санкт-Петербург, Садовая ул., д. 21 (Russia, St. Petersburg, Sadovaya str., 21). Тел.: +7 911 292-53-98. E-mail: annaspbru@yandex.ru.

Статья поступила в редакцию 15.05.2018.

дится на ископаемые энергетические ресурсы (нефть, уголь, газ). Затраты в этой сфере колоссальны. Это подтверждает актуальность и важность внедрения принципов энергоэффективности в практику деятельности городов, предприятий и компаний. Экономия в энергопотреблении способна дать весьма значительный положительный эффект.

Опыт Германии в области энергоэффективности

Опыт Германии в части энергоэффективности является передовым. Еще в 2007 году руководство страны сделало ставку на внедрение принципов энергосбережения за счет внедрения альтернативной энергетики. С того времени Германия взяла на себя обязательство повысить долю использования возобновляемых источников к 2030 году до 30%. В 2017 году величина использования альтернативных источников достигла 11,5%. Программой по реализации концепции энергоэффективности в стране занимается как Министерство окружающей среды, так и Министерство экономического развития.

Заметим, что в настоящее время в Германии нет единых подходов к энергосбережению – часть общественных организаций выступает за альтернативные источники, а часть правительства страны – за внедрение и развитие атомной энергетики. Позиция по использованию атомной энергии является дискуссионной и связана с политическими аспектами деятельности, но атомная энергия пока в полной мере обеспечивает потребности населения в энергоресурсах [4]. Прогнозы энергодобавки страны представлены на рисунке 1.

Таблица 1

Общие данные о потреблении энергоресурсов в мировом масштабе

Наименование энергоресурса	Количество, т.у.т.	% в структуре мирового потребления
Уголь	2 281	25
Нефть	3 467	38
Газ	2 189	24
Итого	7 937	86

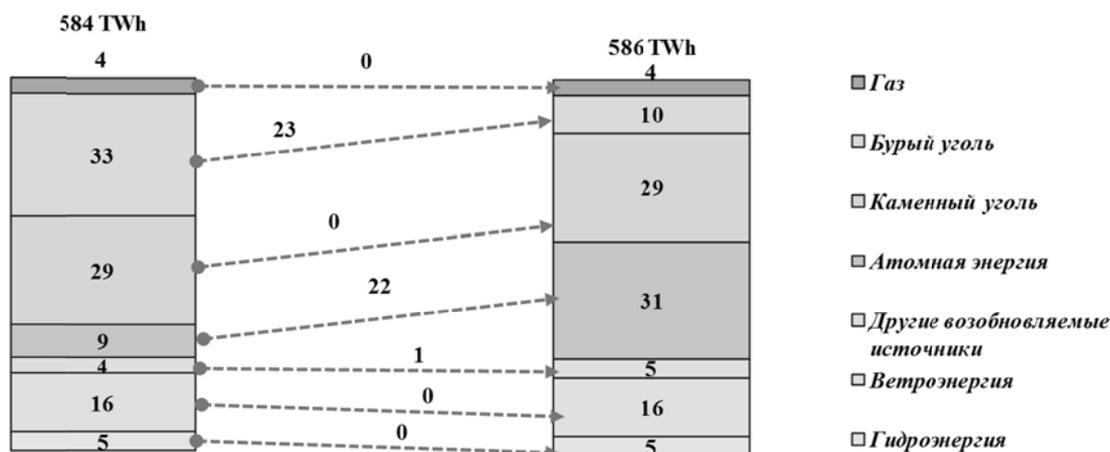


Рис. 1. Прогноз энергодобавки Германии до 2030 года [4]

Отметим, что не все население Германии считает верным применение альтернативных источников энергии. В настоящее время население имеет значительные затраты на энергоресурсы в целом, они составляют на каждого жителя 5-7 евро в год, хотя объемы использования энергии остаются теми же. Например, в Германии было создано агентство Dena, деятельность которого направлена на разработку и реализацию программ энергоэффективности и внедрение их в Германии. Данное агентство выступает как центр энергоэффективности, то есть Dena инициирует, разрабатывает и оценивает технологии в области энергосбережения и энергоэффективности, что способствует развитию принципов рационального расходования ресурса.

Опыт энергоэффективности в Российской Федерации

В Российской Федерации основным законом, регламентирующим мероприятия по энергоэффективности, является ФЗ № 261 «Об энергосбережении и о повышении энергетической эффективности и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации» [5]. В настоящее время в связи с развитием положений об энергоэффективности в стране все больше и больше распространяются мероприятия по энергосбережению, которые активно внедряются на региональном уровне: 43 региона осуществляют мероприятия по энергоэффективности на всех уровнях, 75 регионов открыли фонды и агентства, а также центры, занимающиеся энергосбережением, но данный вид деятельности коснулся далеко не всех регионов страны и в дальнейшей перспективе необходимо вовлекать все регионы страны в это направление работы.

Государственная программа в сфере энергосбережения финансируется из федерального бюджета, региональных бюджетов, а также внебюджетных фондов, а общий объем финансирования по ней составляет 9,5 трлн руб. [3] К внебюджетным источникам данной программы относятся [10]: тарифное регулирование производственных мощностей ресурсоснабжающих организаций; добровольные взносы участников Программы вне зависимости от формы собственности; инвестирование средств от предприятий и компаний в рамках механизмов государственного-частного партнерства; займы, а также кредиты, и средства, предоставляемые общественными организациями, а также другими лицами, заинтересованными в инвестировании и реализации государственной программы; прочие внебюджетные средства. Данные об экономической эффективности реализации государственной программы по энергосбережению представлены в таблице 2.

Таблица 2

Информация о результатах Государственной программы энергосбережения, млрд руб.

Статьи экономии, прибылей и потенциала, образующиеся за счет внедрения мероприятий по энергосбережению	Сумма
Сокращение затрат на приобретение энергоресурсов	530
Снижение затрат на субсидирование в части предоставления энергоресурсов для населения	260
Общая экономия энергетических затрат всеми типами потребителей энергетических ресурсов	9 255
Потенциал возможного увеличения доходов за счет экспорта нефтепродуктов и других ресурсов за счет реализации предложенной программы в указанный срок	2 700
Денежные средства, поступающие дополнительно за счет уплаты налога на прибыль за счет снижения энергетических затрат	163 (ориентировочная величина)
Итого	12 908

Программа должна иметь в своем составе контрольные показатели, которые делятся по направлениям, и позволять определять эффективность использования энергоресурсов. Обобщенные показатели энергоэффективности определяют в дальнейшей перспективе задания для отдельных видов потребителей по сокращению использования энергоресурсов. Далее целевые показатели распределяются по субъектам Российской Федерации в виде региональных программ. Для определения выполнения заложенных показателей на различных уровнях проводятся энергетические обследования и энергоаудиты. Топливо-энергетические балансы, как на региональном уровне, так и на уровне предприятий должны быть более понятными и прозрачными и отражать действительное потребление ресурсов и величины конечной энергетической продукции [6; 11].

Общие цели по энергоэффективности для Российской Федерации сводятся к следующему: снижение энергоемкости ВВП на 40% от значений 2007 года (рисунок 2), общая величина эффективности должна соответствовать уровневому значению 2008 года [9]. При этом следует учесть возможный рост тарифов на электроэнергию и цен на энергоносители в целом.

Основная цель политики регионов в области энергоэффективности – это общее снижение энергоемкости ВРП. Общий потенциал энергосбережения представлен на рисунке 3. Наибольшие его значения характерны для жилого сектора и электроэнергетики, а также промышленного комплекса и потребления теплоснабжающих предприятий, также отметим, что прочие отрасли имеют приблизительно одинаковый потенциал энергосбережения.

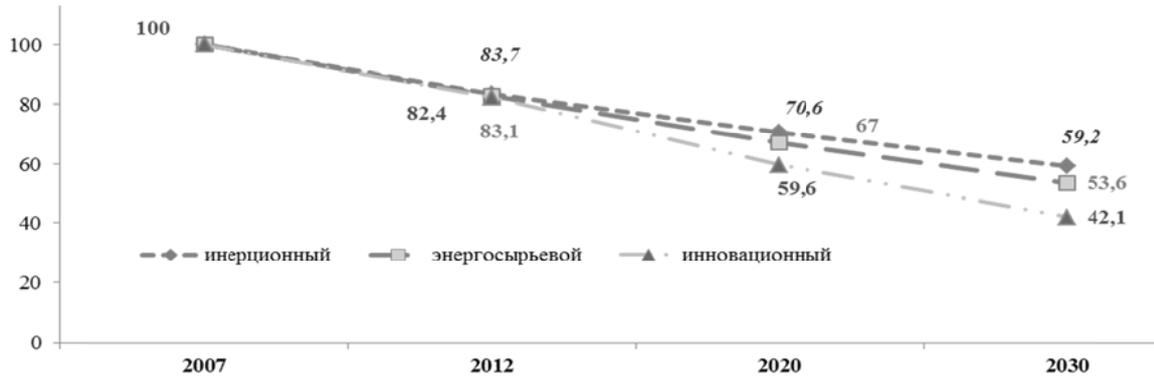


Рис. 2. Сценарный подход к реализации показателя «Энергоемкость ВВП» согласно Концепции социально-экономического развития РФ до 2020 и оценки 2030 гг. [1]



Рис. 3. Энергоэффективность, общий потенциал энергосбережения 420 млн т.у.т. [8]

Достижение энергоэффективности на региональном уровне

Рассмотрим в качестве примера крупное ресурсоснабжающее предприятие Северо-Западного региона – ГУП «ТЭК СПб». Показатели установленной мощности котельных, представленные в динамике на рисунке 4, существенно снизились за последние 2 года, на 14 Гкал/ч. Снижение показателя «общая установленная мощность», прежде всего, связано с нестабильными температурными режимами и проблемами износа основных производственных фондов. Данные об оборудовании, которое отработало свой нормативный срок, представлены на рисунке 5.

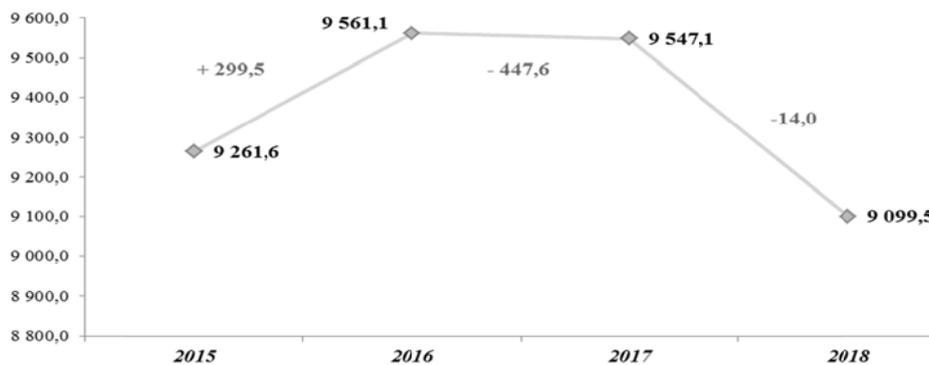


Рис. 4. Установленная мощность котельных ГУП «ТЭК СПб», Гкал/ч

Из данных рисунка видно, что с 2014 года процент оборудования, выработавшего свой ресурс, существенно возрос (на 9%). Плановые и фактические значения по освоению производственной программы представлены на рисунке 6. Отметим, что до 2017 года производственные инвестиционные программы по обновлению оборудования были освоены не в полном объеме, а в 2017 году она была перевыполнена на 14,28 млн руб. в связи с реконструкцией и ремонтом значимых котельных и котлоагрегатов предприятия.

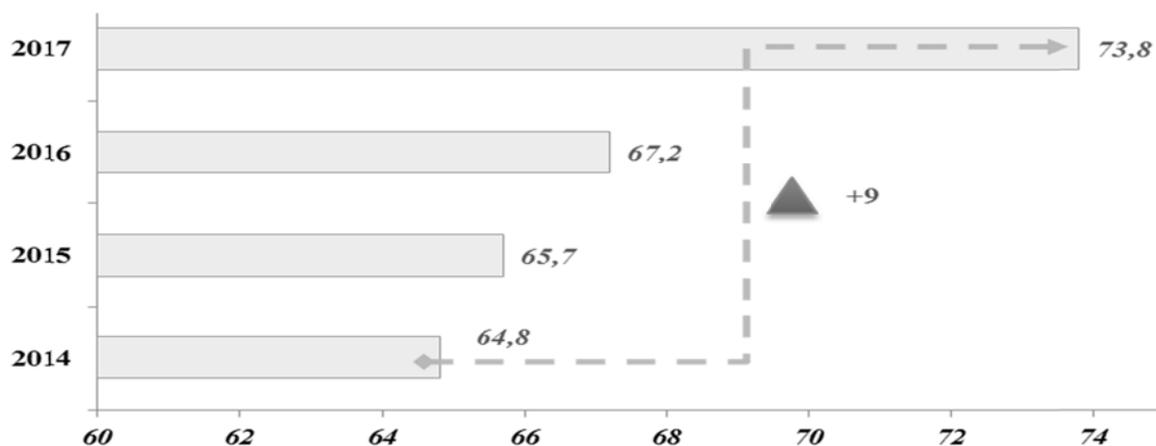


Рис. 5. Оборудование, отработавшее нормативный срок, % от общего количества

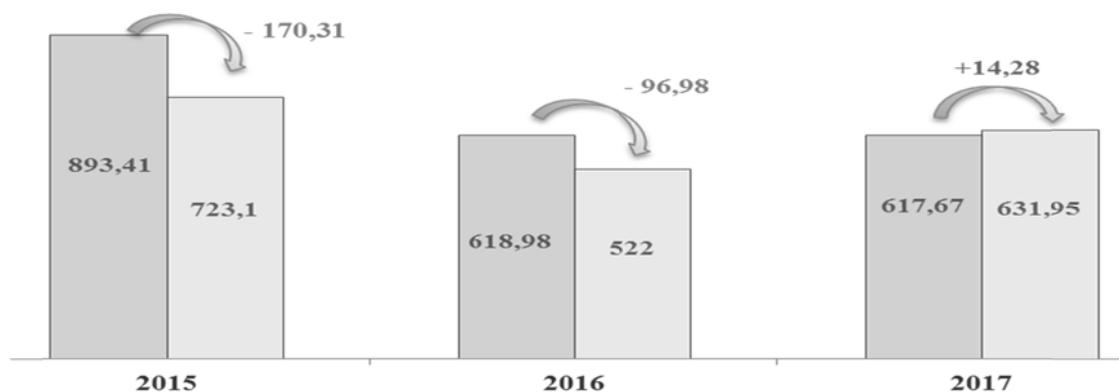


Рис. 6. Производственная программа ГУП «ТЭК СПб», млн руб.

На основе изучения сложившейся ситуации, авторы предлагают предприятию провести следующие мероприятия по повышению энергоэффективности ГУП «ТЭК СПб»:

1. Сокращение производственных потерь по котельным предприятия.
2. Замена котлоагрегатов и отдельных элементов, содержащих неплотности и влекущих за собой потери как энергоресурсов, так и энергии.
3. Сокращение потребления воды за счет введения схем оборотного водоснабжения и сокращения объемов сброса стоков.
4. Создание системы ключевых индикаторных показателей, позволяющих контролировать использование энергоресурсов на предприятии.

Экономические показатели по котельным предприятия до и после проведения рекомендуемых мероприятий по энергоэффективности представлены в таблице 3. Из нее видно, что финансовый результат котельных, рассмотренных в исследовании, значительно улучшился за счет сокращения затрат и увеличения их доходности вследствие роста энергоэффективности.

Таблица 3

Экономические показатели работы котельных ГУП «ТЭК СПб», тыс. руб.

Котельная	Общие затраты на выработку тепловой энергии	Доходы от работы котельных	Общий финансовый результат
на ул. Двинской	160 995,89 / 149 726,17	79 064,34 / 154 175,46	(-81 931,55) / 4 449,28
на ул. Шафировской	453 209,42 / 421 484,76	502 190,34 / 627 737,93	48 980,92 / 206 253,16
на ул. Пасечника	109 840,35 / 102 151,53	51 318,84 / 102 124,49	(-58 521,51) / (-27,04)
на Серебристом бул.	334 693,32 / 327 999,45	464 108,46 / 552 289,07	129 415,14 / 224 289,62

В таблице использовано обозначение: «До проведения мероприятий» / «После проведения мероприятий».

Заключение

Обобщая, необходимо отметить, что мероприятия по энергоэффективности важны и позволяют значительно улучшить показатели деятельности как отдельных предприятий, так и экономики в целом, сократить расходы и увеличить доходы, а также полноту использования энергоресурсов.

ЛИТЕРАТУРА

1. Указ Президента Российской Федерации от 4 июня 2008 г. № 889 «О некоторых мерах по повышению энергетической и экологической эффективности российской экономики».
2. Стандарт ISO 50001:2011. Системы энергетического менеджмента. Требования и руководство по применению. М.: Стандартинформ, 2012.
3. Федеральный закон «Об энергосбережении и о повышении энергетической эффективности и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации» от 23.11.2009 г. № 261-ФЗ (ред. от 23.04.2018 г.).
4. Еременко А. Энергетическая политика Германии: ставка на эффективность и увеличение использования возобновляемых источников энергии. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.zn.ua> (дата обращения 11.02.2018).
5. Борисюк Н.К. Формирование эффективной стратегии производства и использования энергетических ресурсов // Вестник ОГУ. 2014. № 4 (165). С. 165-167.
6. Ильич Д.В. Особенности применения проектного подхода к стратегическому управлению на промышленных предприятиях России // Российский экономический интернет-журнал. 2008. № 4. С. 99-101.
7. Коришунова Л.А., Кузьмина Н.Г., Кузьмина Е.В. Проблемы энергосбережения и энергоэффективности в России // Известия Томского политехнического университета. 2013. Т. 322. № 6. С. 22-25.
8. Пилипенко Н.В., Сиваков И.А. Энергосбережение и повышение энергетической эффективности инженерных систем и сетей. СПб.: НИУ ИТМО, 2013. 274 с.
9. Показатели энергоэффективности: основы формирования промышленности. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://altenergiya.ru/wp-content/uploads/books/common/pokazateli-energoeffektivnosti.pdf> (дата обращения 11.04.2018).
10. Сапрыкин А.А. Энергосбережение и энергоэффективность. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://barlaknso.ru/files/2016/2016-07-20-1468916132-statya-energoberejenie-i-energoeffektivnost-avtor-aa-saprykin.pdf> (дата обращения 23.04.2018).
11. Фрейдкина Е.М. Оценка эффективности энергосберегающих мероприятий. СПб.: ВШТЭ СПбГУПТД, 2016. 81 с.

Борисова В.В., Сандрикова Д.В.

ЦИФРОВАЯ ТРАНСФОРМАЦИЯ ЛОГИСТИЧЕСКИХ СИСТЕМ ВЫСТАВОЧНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Аннотация. В статье рассмотрены возможности цифровой трансформации логистических систем выставочной деятельности. Отмечено, что каждая цифровая технология как открывает перед участниками логистической системы дополнительные возможности, так и создаёт определённые угрозы. Обращено внимание на построение критически важной цифровой инфраструктуры и выработку общего порядка защиты совместно используемых цифровых платформ.

Ключевые слова. Экспобизнес, логистическая система, трансформация, цифровое логистическое пространство, логистические потоки.

Borisova V.V., Sandrikova D.V.

DIGITAL TRANSFORMATION OF LOGISTICS SYSTEMS OF EXHIBITION ACTIVITY

Abstract. In the article possibilities of digital transformation of logistics systems of exhibition activity are considered. It is noted that each digital technology opens up additional opportunities for participants of the logistics system, as well as creates certain threats. Attention is drawn to the construction of a critical digital infrastructure and the development of a common procedure for protecting shared digital platforms.

Keywords. Expobusiness, logistic system, transformation, digital logistics space, logistics flows.

Современная выставочная индустрия (экспоиндустрия) образует важный сектор российской экономики, обеспечивающий межорганизационное и межфункциональное взаимодействие отраслей и регионов страны. Эта сфера экономики специализируется на организации работы торгово-промышленных выставок, проведении массовых мероприятий, связанных с демонстрацией и информированием широкой деловой общественности и бизнес-сообщества о товарах, работах, услугах в рамках единой производственно-сервисной выставочной системы. Развитие российской выставочной индустрии предопределяет необходимость поиска новых форм, инструментов, методов работы субъектов хозяйствования, участвующих в подготовке и проведении выставок.

В проведённых ранее исследованиях выставочная деятельность рассматривается в историческом контексте [1], в разрезе развития конкуренции в данном секторе экономики и действующих здесь конкурентных сил в условиях глобализации [2], с точки зрения теории и практики маркетинга [3, 4], коммерции и предпринимательства [5, 6]. Учёные обращают внимание на сложность выставочной деятельности, многоаспектность её субъектного состава, объединяющего множество взаимосвязанных и взаимозависимых организаций: инфраструктурных, строительно-монтажных, транспортных, экспедиторских, грузоперерабатывающих, сервисных, рекламных, консалтинговых, информационных, туристических, полиграфических, маркетинговых, аудиторских и др.

ГРНТИ 06.56.21

© Борисова В.В., Сандрикова Д.В., 2018

Динара Вагифовна Сандрикова – аспирант кафедры логистики и управления цепями поставок Санкт-Петербургского государственного экономического университета.

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

Контактные данные для связи с авторами (Сандрикова Д.В.): 191023, Санкт-Петербург, Садовая ул., д. 21 (Russia, St. Petersburg, Sadovaya str., 21). Тел.: +7 921 319-16-10. E-mail: dinarasandrikova@gmail.com.

Статья поступила в редакцию 17.04.2018.

Совместная деятельность этих организаций порождает возникновение множества материальных, информационных, финансовых и сервисных потоков, сопровождающихся затратами, обусловленными их пространственным перемещением. Научно-практическое значение приобретает построение логистической системы выставочной деятельности и разработка механизма её практического применения [7]. Несмотря на то, что в настоящее время выставочная индустрия составляет лишь 0,1% ВВП страны, её деятельность привлекает около 10 млн посетителей в год, проявляющих интерес более чем к двум тысячам выставок. Выставочная деятельность расширяет границы конкурентной борьбы, способствует развитию внутриотраслевого, межрегионального и международного сотрудничества.

Участникам выставочной деятельности важно оперативно реагировать на вызовы времени, одним из которых является цифровая трансформация экономики, происходящая под воздействием масштабного распространения цифровых технологий.

Применение логистического инструментария к рационализации выставочной деятельности связывают с построением логистических систем, представляющих собой «совокупность (комплекс) активностей, построенных по закону подбора и закону меры, в которой части (элементы) целого не противостоят друг другу как противоречия» [8]. Границы таких систем определяются производственно-коммерческим циклом бизнес-процессов выставочной деятельности, включающим всю совокупность подготовительных, организационных, сервисных, инфраструктурных взаимодействий компаний, участвующих в подготовке и проведении выставок. Задачей такой системы является обеспечение наиболее полного учёта временных и пространственных факторов в процессе оптимизации логистических потоков для достижения поставленных целей.

Поскольку логистика входит в хозяйственную систему страны в качестве внутренней подсистемы, то ей присущи цифровые трансформации, происходящие в российской экономике. Следовательно, при переходе России к цифровой экономике необходима адекватная трансформация логистических систем, включая логистические системы выставочной деятельности.

Условиями реализации цифровой трансформации логистических систем являются: повышение прозрачности бизнес-процессов; устранение искусственных барьеров между участниками системы (звеньями), формирование нового пространства доверия между партнёрами. Цифровая трансформация логистических процессов в выставочной деятельности нацелена на минимизацию общих логистических издержек при поддержании заданного качества потоковых процессов на всех этапах производственно-коммерческого цикла экспобизнеса. Логистические затраты сопровождают все операции выставочного бизнеса, включая функции поиска и аренды помещений для размещения экспозиций; рекламно-информационные, сервисные функции, доставку товаров и др.

В содержательном плане цифровые трансформации логистических систем выставочной деятельности обусловлены внедрением информационных технологий и трансформацией на этой основе материальных, финансовых, сервисных потоков. Усложнение и инновационное наполнение логистических потоков объективно побуждает к смене логистических организационных форм. Чем сложнее потоковые процессы, тем в более развитой организационной форме они нуждаются. Появляются сверхсложные логистические системы кластерного типа, аккумулирующие новые знания и инновации. Инновационные изменения организационной формы при всех существенных трансформациях логистических функций и операций обеспечивают сохранение логистического образования.

Цифровые логистические системы выставочной деятельности становятся частью виртуального рынка. Виртуальная и дополненная реальность, в которую вовлечены различные инфраструктурные и поддерживающие организации, сервисные службы, поставщики и другие посредники, трансформирует способы взаимодействия друг с другом и с программными системами. Цифровая трансформация логистических систем выставочной деятельности предопределяет необходимость решения задачи внедрения сквозных информационных технологий, построенных на единой транспортно-логистической, производственной и торговой инфраструктуре, обеспечивающей сетевое взаимодействие бизнес-процессов и способствующей созданию «цепочек ценностей для клиентов». В рамках данной задачи актуальной становится разработка механизмов создания «умных» договоров, поиск новых стратегических направлений для инновационного развития логистических систем выставочной деятельности и формирование цепочек поставок для принятия цифровых решений в экспобизнесе в целях оптимизации взаимодействия таких его функциональных областей, как производство, транспортировка, обмен и потребление.

В рамках логистических систем выставочной деятельности необходимо обеспечение цифрового производства выставочных услуг и их цифровое проектирование. Перспективным является создание цифровых систем отслеживания материальных и иных потоков в логистических системах выставочной деятельности. Так, благодаря технологиям цифрового агрегирования бизнес-процессов, может быть создана единая платформа, систематизирующая порядок проведения выставочных мероприятий в режиме реального времени по критериям территориального расположения, стоимости участия за квадратный метр, количеству посетителей и экспонентов за прошлые отчетные периоды исходя из перспективности рынка для конкретного экспонента.

В широком понимании платформа представляет собой коммуникационную или транзакционную среду, участники которой извлекают выгоды от взаимодействия друг с другом. Цифровая платформа – явление более сложное. В нашем случае это модель взаимодействия выставочных компаний (коммерческие предприятия, для которых выставочная деятельность является основной) в рамках общей платформы для функционирования на цифровых рынках. Это своего рода виртуальная площадка, поддерживающая комплекс автоматизированных процессов экспобизнеса.

Поиск оптимального решения для каждого участника логистической системы выставочной деятельности обеспечивает интегрирование партнёров (звеньев логистической системы) с помощью единой цифровой платформы. Для создания такой платформы в выставочной отрасли потребуются масштабное внедрение цифровой технологии «Большие данные» (Big Data). С её помощью из независимых источников можно осуществлять обработку структурированных и неструктурированных данных, повышая эффективность управленческих решений.

Итак, в условиях цифровой трансформации логистика выступает драйвером инновационного развития выставочных систем, основанных на оптимизации логистических потоков и информационных связей, позволяющих решать как оперативные, так и стратегические задачи коммерческих субъектов; она затрагивает не только информационное поле данных систем, но и всё управление цепочками создания стоимости при организации выставочных мероприятий. «Изменения в глобальных цепочках стоимости создают прорывные инновационные технологии. Пространственное единство сферы производства и сферы потребления сопровождается трансформацией классических линейных моделей движения экономической материи в интерактивные инновационные модели, опосредующие инвестиционные, внутрипроизводственные, транспортно-складские, заготовительные и сбытовые процессы» [9, с. 639].

В таких условиях, прикладными задачами цифровой логистики становятся информационная поддержка процессов организации выставочной деятельности и сокращение временных, трудовых и финансовых потерь, связанных с поиском данных и формированием оптимальных схем партнерства в логистической системе выставочной деятельности.

Современная организация выставочной деятельности испытывает потребность в использовании информационно-аналитических систем и технологий для эффективного управления цепочкой бизнес-процессов, существующих в данной логистической системе. Такие решения содействуют обеспечению совместного создания ценности для всех звеньев системы. Их инструментами могут выступать: оптимизация информационного потока между участниками системы, увеличение числа лояльных потребителей выставочных услуг, повышение доходности мероприятий за счёт роста качества сервиса и сокращения времени исполнения выставочных услуг.

Основой стратегических решений в цифровой логистической системе является модель коллективных компетенций как симбиоз маркетингового и логистического инструментария экспобизнеса. Для её реализации менеджменту выставочной деятельности необходимы знания в области организационных технологий проведения крупных мероприятий, понимание инструментария маркетинга и сервисной логистики. Для эффективного функционирования предлагаемой модели требуется привлечение специалистов и экспертов, обладающих соответствующими знаниями и компетенциями. Многомерный объём данных формирует петли обратной связи инноваций – от звена к звену. При этом интеграционные инновационные процессы охватывают не только внутрисистемные связи, но и тесно взаимодействуют с внешней средой.

Разработка цепочек таких взаимодействий базируется на когнитивных матрицах информационных систем и когнитивных картах потоков создания ценности для клиентов. Это позволяет описывать причинно-следственные связи между бизнес-процессами в логистической системе выставочной дея-

тельности и её информационной подсистемой, обеспечивающими успешную реализацию функциональности цепочек создания стоимости.

Для формирования единого цифрового пространства в логистических системах выставочной деятельности в первую очередь необходимо проведение идентификации сложившихся цепочек компетенций и выявление факторов, влияющих на совокупный результат работы системы. Как правило, цифровые инициативы, реализуемые в выставочной деятельности, направлены на минимизацию логистических издержек за счёт внедрения унифицированных договорных единиц в складировании, транспортировке, упаковке, грузопереработке; унификации системы интерфейсов; объединения части задач управления процессами и функциями в единую подсистему; совместного использования критически важной инфраструктуры и гармонизации внутренних стандартов, включая регламенты, учитывающие интересы всех участников логистической системы.

Важно отметить, что положительная динамика в развитии цифровизации экспобизнеса возможна лишь в условиях фундаментального переосмысления и радикального изменения бизнес-процессов, включая поиск совместных инновационных логистических решений участниками системы. Сбалансированному развитию выставочной деятельности будет способствовать цифровая прозрачность (прослеживаемость) товаров, работ, услуг, цифровых активов, цифровизация кооперирования участников транспортных коридоров, совместная разработка соглашений об обороте данных и администрировании логистических потоков.

Отметим, что к 2020 году к сети Интернет планируется подключение порядка 50 миллиардов устройств. Объединение этих устройств в одном информационном пространстве образует огромное хранилище информации, что, с одной стороны, открывает массу возможностей для развития логистических систем выставочной деятельности, а с другой стороны порождает новые угрозы и опасности. Международный аспект цифровой трансформации логистических систем выставочной деятельности способен привлечь внимание широкой международной общественности и зарубежных партнёров к сотрудничеству в экспобизнесе.

Однако при проектировании логистических систем цифрового типа важно определить критические цифровые инфраструктуры (совместно используемые и обеспечивающие интеграционные процессы), выработать общий порядок их защищённости, включая (при необходимости) создание и внедрение международной защиты протоколов и процедур совместного использования цифровых платформ. В концептуальном плане должна быть определена совокупность направлений, обеспечивающих устойчивость функционирования цифрового логистического экспопространства по отношению к воздействию внешних угроз и внутренних неблагоприятных факторов.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Афанасенко И.Д., Борисова В.В.* Торговое дело. СПб.: Питер, 2018. 384 с.
2. *Симонов К.В.* Выставочная индустрия России под влиянием сил конкуренции // Современная конкуренция. 2016. Том 10. № 1 (55). С. 67-81.
3. *Юлдашева О.У., Светульников С.Г., Пономарев О.Б.* Теория посредника и маркетинговое поведение. СПб.: Издательство СПбГЭУ, 2015.
4. *Багиев Г.Л., Длигач А.А., Мерфет Х., Фритц В.* Диверсификация функций маркетинга и восприятие потребителем товарных ценностей: форсайт технологии маркетинга в условиях построения системной экономики // Проблемы современной экономики. 2014. № 3 (51). С. 205-210.
5. *Симонов К.В.* Современный экспобизнес: условия предпринимательства и управленческие технологии. М.: ИНФРА-М, 2014. 656 с.
6. *Карасев Н.В.* Продажи и маркетинг в выставочном бизнесе. М.: Статус Презенс, 2010. 211 с.
7. *Сандрикова Д.В.* Экспобизнес как логистическая система // Вестник факультета управления СПбГЭУ. СПб., 2017.
8. *Афанасенко И.Д., Борисова В.В.* Логистика в системе совокупного знания. СПб.: Изд-во СПбГЭУ, 2013.
9. *Борисова В.В.* Глобальные цепочки стоимости – евразийский срез // Государство и рынок: механизмы и институты Евразийской интеграции в условиях глобальной гиперконкуренции: монография. СПб.: Изд-во СПбГЭУ, 2017. С. 635-641.

Селищева Т.А., Титенко Н.Ю.

ОБЕСПЕЧЕНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ В РЕГИОН

Аннотация. В статье рассматриваются различные способы привлечения иностранных инвестиций в регион на примере Ленинградской области; анализируется экономическая ситуация, способствующая притоку иностранных инвестиций; проведено сравнение инвестиционных доходов данного региона; показано, что с помощью набора рычагов государственного регулирования инвестиций необходимо поддерживать экономическую безопасность региона.

Ключевые слова. Инвестиции, иностранные инвестиции, социально-экономическое развитие, экономическая безопасность, инвестиционное развитие.

Selishcheva T.A., Titenko N.Yu.

ENSURING THE ECONOMIC SECURITY OF ATTRACTING OF FOREIGN INVESTMENTS IN THE REGION

Abstract. The article deals with various ways to attract foreign investment on the example of the Leningrad region; an economic situation is analyzed that facilitates the inflow of foreign investment; a comparison of the investment income of the region; It is shown that with the help of a set of levers of state regulation of investments it is necessary to maintain the economic security of the region.

Keywords. Investments, foreign investments, social and economic development, economic security, investment development.

В условиях глобализации для государств жизненно важно поддерживать связи и налаживать коммуникации с другими участниками политических и особенно экономических процессов для взаимовыгодного сотрудничества, поддержания экономики страны на современном уровне [5]. Экономика России во многом зависит от состояния глобальной экономики и ориентирована на внешнеэкономические связи: доля экспорта в российском ВВП, по данным Председателя Центробанка Э.С. Набиуллиной, составляет 30%, что выше, чем у США, Китая, Бразилии [1]. Главной проблемой для российской экономики являются низкие темпы роста и существующая модель развития. Перед правительством стоит задача найти эффективную модель экономического роста, в которой, безусловно, большое значение отводится привлечению иностранных инвестиций на уровне отдельных регионов. Однако, в связи с этим, остро встает проблема экономической безопасности как на макроуровне, так и на уровне региона.

Статья выполнена при финансовой поддержке гранта Санкт-Петербургского государственного экономического университета на выполнение научно-исследовательских работ из средств ФГБОУ ВО «СПбГЭУ», 2018.

ГРНТИ 06.58.45

© Селищева Т.А., Титенко Н.Ю., 2018

Тамара Алексеевна Селищева – доктор экономических наук, профессор, профессор кафедры общей экономической теории и истории экономической мысли Санкт-Петербургского государственного экономического университета.

Никита Юрьевич Титенко – аспирант кафедры общей экономической теории и истории экономической мысли Санкт-Петербургского государственного экономического университета.

Контактные данные для связи с авторами (Селищева Т.А.): 191023, Санкт-Петербург, Садовая ул., д. 21 (Russia, St. Petersburg, Sadovaya str., 21). Тел.: 8 (812) 310-47-60. E-mail: selishcheva@list.ru.

Статья поступила в редакцию 28.04.2018.

Экономической безопасностью региона означает возможность действенного контроля региональными органами управления эффективности использования природных, трудовых, материальных, финансовых ресурсов; достижения темпов экономического роста и эффективности регионального производства; повышения качества продукции, работ, услуг; демополизации производства; повышения конкурентоспособности хозяйствующих субъектов [10, с. 334-338].

Президент В.В. Путин, подчеркнул следующим образом важность иностранных инвестиций для российской экономики: «Мы понимаем, что России нужны прямые частные иностранные инвестиции, причём не просто капитал, а, так называемые, умные инвестиции, то есть вложения, сопровождающиеся передачей технологий, созданием новых, высокотехнологичных и хорошо оплачиваемых рабочих мест. Однако и конкуренция за капиталы в мире растёт – мы это тоже видим и понимаем. Потому Правительство России стремится создать действительно открытую и привлекательную инвестиционную среду – с максимально либеральными нормами регулирования, с адекватными налогами, высоким качеством работы государственного аппарата» [9].

По итогам 2017 года Ленинградская область вошла в список лидеров, показывающих лучшие результаты экономического развития как в Северо-Западном федеральном округе (СЗФО), так и в Российской Федерации. По объёму ВРП Ленинградская область заняла второе место среди субъектов СЗФО, произведя около 16% от общего объёма ВРП по округу (913,8 млрд руб.). В 2016 году ВРП региона составил 670 млрд рублей, а по ВРП на душу населения (330 тыс. рублей) Ленинградская область заняла пятнадцатое место среди всех российских регионов [3].

В 2017 году международное рейтинговое агентство «Фитч Рейтингз» поменяло прогноз по долгосрочным показателям Ленинградской области со «Стабильного» на «Позитивный», а рост региональной экономики, по его прогнозам, должен идти более высокими темпами, чем в среднем по стране. В регионе прогнозируется сохранение долга на низком уровне, сильная ликвидность и перспективные операционные показатели. В национальной и иностранной валютах рейтинги региона в долгосрочной перспективе были подтверждены уровнем «ВВ+». В дополнение к этому были подтверждены краткосрочный и долгосрочный рейтинги в иностранной и национальной валюте уровнем «В» и «АА(rus)», соответственно. В 2017 году по итогам работы рейтингового агентства «Эксперт РА» Ленинградская область заняла 1-ое место по показателю «минимальный инвестиционный риск» среди регионов России [6].

На основе анализа иностранной практики и оценки региона со стороны инвестора и его ориентаций, руководство Ленинградской области выделило некоторые конкурентоспособные преимущества региональной экономики, которые в дальнейшем стали основой инвестиционной стратегии до 2025 года: проведение кластерной политики; обеспечение высокого уровня жизни для привлечения высококвалифицированного персонала; наличие высококвалифицированного кадрового потенциала; действующая сеть индустриальных парков и промышленных зон для внедрения необходимых производств; благоприятный налоговый режим [7].

С 1999 по 2013 гг. в Ленинградской области был отмечен стабильный прирост иностранных инвестиций за счет грамотной и стратегически выверенной инвестиционной политики. Так, инвестиционная доля в ВРП всего лишь за несколько лет увеличилась с 42,6 до 52,1%, соответственно (см. рис.). Напряжённая политическая ситуация, связанная с санкциями стран Запада после событий в Крыму, изменила положение дел, и, начиная с 2014 года, темпы прироста инвестиций стали снижаться и составили в 2017 году 262,1 млрд руб. [11].

Правительство Ленинградской области стремится более гибко реагировать и подстраиваться под постоянно изменяющиеся условия и требования современного рынка, заранее предусматривать и решать вопросы, связанные с ресурсным и инфраструктурным обеспечением новых проектов. Регион взаимовыгодно сотрудничает более чем с 250 иностранными государствами и постоянно стремится к созданию новых возможностей для осуществления делового сотрудничества, предоставляя перспективы для взаимовыгодных инвестиций с иностранными партнерами. Особую поддержку регион оказывает инвестиционным проектам, направленным на импортозамещение. В сложных условиях руководство области стремится сделать все, чтобы позволить инвесторам минимизировать издержки и создать еще более благоприятные условия для их функционирования на территории Ленинградской области.

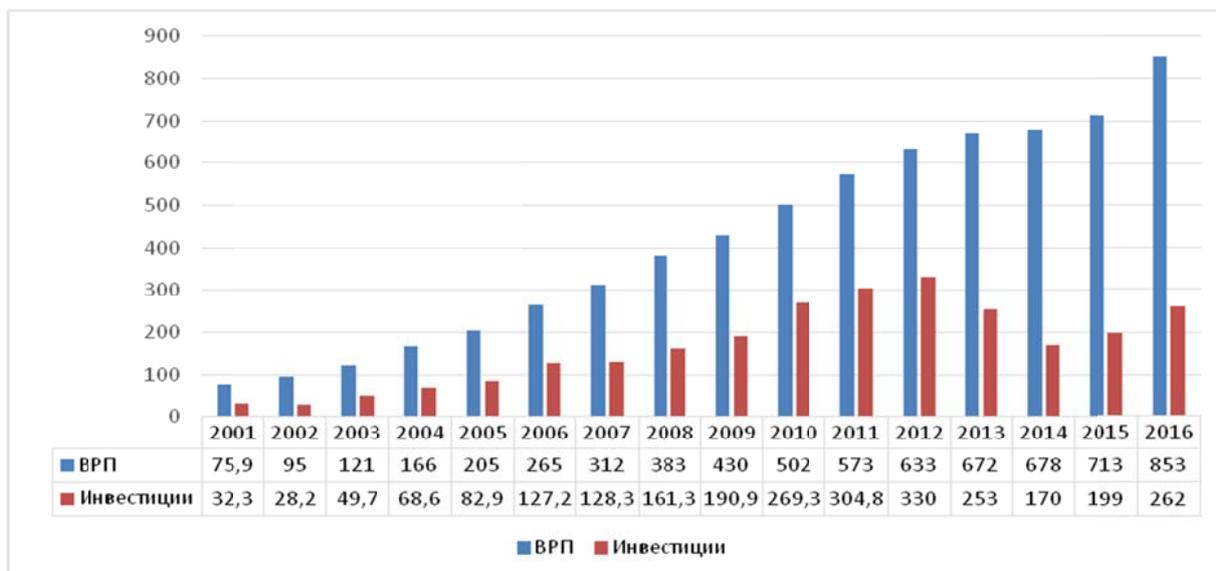


Рис. Динамика ВРП и инвестиций в основной капитал Ленинградской области в 2001-2016 гг. (млрд рублей) [7]

В инвестиционный потенциал региона свой вклад за последние годы внесли инвесторы из таких стран, как: Финляндия, США и Кипр, среднегодовые инвестиции которых составляют: 156 млн долларов США, 125 млн и 139 млн долларов США, соответственно [11]. В менее активную группу зарубежных инвесторов входят Великобритания, Дания, Нидерланды, Люксембург, Британские Виргинские острова, Австрия и Германия. Ключевыми секторами экономики, выгодными для инвестирования, являются: транспорт и связь и обрабатывающая промышленность. Транспортно-логистический комплекс лидирует и удерживает за собой первое место по объему иностранных инвестиций от общего их объема в экономику региона.

Система управления, включающая региональные органы власти и муниципальное управление, в большинстве своем определяет продуктивность принятия решений и направленность развития в построении стратегии выхода из проблемных ситуаций международного партнерства и регионального инвестиционного развития. Необходимо обеспечивать экономическую безопасность привлечения иностранных инвестиций, для чего требуется систематический подход к идентификации всех уровней экономической безопасности. Для достижения этого важным шагом является рассмотрение экономической безопасности как деятельности по мобилизации в регион зарубежных вложений, объединения социально-экономических связей на каждом уровне с учетом позиционного противостояния как внешним, так и внутренним угрозам, несущим критический характер.

Экономическую безопасность на любом уровне нужно рассматривать как систему отношений государства и общества и, соответственно, системный подход должен стать ключевым в анализе и прогнозировании проблем экономической безопасности. Региональная экономическая безопасность, соответственно, определяется как совокупность социально-экономических отношений экономической системы региона, способствующая препятствованию и противодействию как внешним, так и внутренним угрозам. Привлекая иностранный капитал, необходимо учитывать и остальные уровни экономической безопасности.

На экономическую безопасность региона при привлечении иностранных инвестиций влияют внешние факторы, которые связаны с международной и национальной экономической безопасностью. Влияют также и внутренние факторы, связанные с экономической безопасностью отдельного предприятия или отдельной личности. В обеспечении безопасности экономических процессов, и инвестиций в том числе, принято заниматься мониторингом следующих показателей:

1. ВРП региона.
2. Научно-техническая безопасность, выражающаяся в сохранении и передаче опыта ведущих отечественных научных школ и поддержании потенциала территорий в научно-техническом аспекте.

3. Производственная безопасность, определяемая как возможность производственного потенциала адекватно реагировать на падение промышленного производства.

4. Инвестиционная безопасность – способность инвестиций обеспечить экономический рост и расширенный объем производства.

5. Внешнеэкономическая безопасность, обеспечивающая развитие экспорта важнейших видов продукции при насыщении внутреннего рынка экономики территорий.

6. Энергетическая безопасность, выраженная в снабжении топливно-энергетическими ресурсами, соответствующими потребности региональной экономики.

7. Финансовая безопасность, обеспечивающая устойчивость финансовой системы региона.

Исследуя причины региональных инвестиционных рисков, можно выделить несколько главных категорий и индикаторов безопасности. Ученые доказали важность учета макроэкономических инвестиционных показателей экономической безопасности во время разработки региональной инвестиционной политики (см. табл.).

Таблица

Важнейшие категории и показатели безопасности региона с учетом факторов инвестиционных рисков [8]

Категории	Показатели
Переход к инновационной экономике; динамический и качественный экономический рост	Доля сбережений в валовых инвестициях. Соотношение темпов прироста инвестиций к темпам прироста ВРП. Степень обновления и модернизации основного капитала. Доля притока ПИИ по отношению к ВРП. Доля оттока ПИИ по отношению к ВРП
Предпочтительность развития экономики и равновесие рыночных связей в долгосрочной перспективе	Предпочтительность инвестирования в наукоемкое производство в каждой отрасли. Приоритеты размещения и спонсирования хозяйственных объектов при развитии социальной сферы в регионе. Прерогатива развития рыночных связей в регионе. Индекс транснационализации
Доходность и эффективность производства	Окупаемость и доходность инвестиционных проектов при условии дисконтирования. Вложения в ВРП и эффективность расходования бюджетных средств. Увеличение рентабельности и наукоемкости продукции. Индекс интернационализации

Существует неразрывная связь экономической безопасности с социальной безопасностью, которая в большинстве случаев объясняется возникновением внутренних угроз, связанных с проблемной экономической ситуацией в регионе. Экономическая безопасность региона – это защитный механизм, который способен обеспечивать комплексное, маневренное развитие территорий, создавая при этом комфортные условия для жизни и занятия бизнесом. Необходимость обеспечения региональной экономической безопасности существенно возрастает в условиях возникновения проблем социально-экономического развития.

Академик В. Ивантер рассматривал экономическую безопасность в современных условиях как основополагающий критерий, влияющий на возможность стабилизации уровня жизни населения страны, устойчивое совершенствование сельского хозяйства и безотлагательную сохранность национальных интересов [2, с. 45]. Бывший генеральный директор ВТО Паскаль Лами акцентирует внимание на формировании и распределении доходов от добавленной стоимости в мировой практике, утверждая, что транснациональные корпорации берут под контроль высокоуровневые звенья в спирали ценностей и получают наибольший доход от добавленной стоимости. В процессе производства развитые страны становятся первооткрывателями в области исследований и разработок, дизайна и продажи, предоставляя оставшиеся ниши другим странам, способствуя лишь незначительному росту доходов партнерам из развивающихся стран [4].

На территории Ленинградской области в производстве товаров и услуг участвуют представители крупных компаний международного уровня. Учитывая это, необходимо обеспечить более долгосрочное планирование государством партнерства с бизнесом, для чего нужно правильно поставить цель, задачи, определить регуляторы и показатели выполнения цели; закрепить это в законодательной фор-

ме. Интеграция на всех уровнях взаимодействия власти с бизнес-партнерами, использование положительного опыта сотрудничества и отказ от неоправданных подходов могли бы сыграть на руку обеим сторонам. Можно предположить, что при эффективном партнерстве государства и бизнеса были бы совсем иные результаты по выполнению Стратегии инновационного развития РФ на период до 2020 года, утвержденной Правительством в 2011 году [3].

Авторитетное мнение экспертов Всемирного банка о возможности создания в Ленинградском регионе наиболее комфортных условий для иностранных инвесторов, реализующих инвестиционные проекты, обусловлено множеством факторов. Инвестиционная привлекательность региона связана с географическим положением; с формированием качественной законодательной базы, обусловившей финансовые, налоговые и иные государственные льготы. Совсем недавно было принято постановление о снижении региональной ставки по налогу на прибыль организаций с 18% до 13,5%.

Приняты нормы, освобождающие от налогообложения имущество организаций, которое создано и приобретено в результате привлечения инвестиций на строительные проекты. В регионе формируются индустриальные парки с готовой инфраструктурой при всесторонней поддержке администрации области. Развитием индустриальных парков, финансированием инфраструктурных проектов Ленинградской области, в соответствии с заключенными инвестиционными соглашениями, занимаются организации: в Ломоносовском районе – «Greenstate», «Уткина заводь», «Приневский»; в Гатчинском районе – «Дони-Верево», «Мариенбург» [7]. Ленинградская область – один из лидеров в России по темпам развития промышленности, приросту объемов инвестиций на душу населения, по ежегодному приросту реальных доходов граждан; по использованию передовых технологий. При этом необходимо поддерживать баланс интересов власти, общества и бизнеса.

Тем не менее, приходится сталкиваться и с трудностями на тернистом пути к успеху. Так, взяв за пример Гатчинский муниципальный район, можно увидеть, что темп роста в 2015 г. по отношению к 2013 году – 110%. При этом темп роста капитальных вложений средних и крупных организаций по отношению к 2014 г. составил 127,4%, из которых в 16,2 раза увеличился объем «операций с недвижимым имуществом, арендой и предоставлением услуг», 19,7% (или 1516,2 млн руб.) от общего объема вложили в свое развитие обрабатывающие производства, что на 22,5% меньше прошлого года. Как показывает анализ статистических данных [6], темп роста инвестиций возрастает. Но при этом создается дисбаланс в инвестировании обрабатывающего производства, которое сильно сократилось, и недвижимого имущества, которое существенно возросло.

Ради создания выверенных и правильных условий для развития инвестиционной деятельности, на основании Постановления администрации Гатчинского муниципального района Ленинградской области № 846 функционирует межведомственная комиссия, занимающаяся производительными силами в Гатчинском муниципальном районе. В 2014 году состоялось 5 заседаний комиссии, по результатам которых было утверждено 8 проектов. Наиболее важными можно считать запуск завода ООО «Агро-Балттрейд», открытие нового логистического центра ООО «Галактика», запуск нового производственно-инжинирингового центра компании «5 Микрон Инжиниринг», а также реконструкция ООО «Птичий двор».

Таким образом, привлекая инвестиции различных иностранных компаний, необходимо заботиться об инвестиционном климате региона, как это было рассмотрено на примере Ленинградской области; создавать оптимальные и комфортные условия для инвесторов, доказывая тем самым правильность их решения и улучшая доверительные отношения в перспективе; разрабатывать и осуществлять программы, привлекающие спонсоров; учитывать риски и уметь нейтрализовать различные угрозы, возникающие как для экономики региона в целом, так и для компаний, чтобы в дальнейшем не отпугнуть инвесторов с последующим выводом их активов из региона.

Жизненно важно создавать условия, страхующие и минимизирующие экономические риски. Необходимо планомерно и тщательно совершенствовать законодательную базу, способствующую раскрытию инвестиционного потенциала территории; постоянно проводить анализ и непосредственно осуществлять контроль за исполнением законодательства; совместно с иностранными инвесторами решать вопросы прецедента и вносить непосредственный вклад в решение проблем экономики региона, обеспечивая его экономическое единство и целостность.

ЛИТЕРАТУРА

1. Главные риски для экономики России. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://ktovkurse.com/rossiya/elvira-nabiullina-nazvala-glavnye-riski-dlya-ekonomiki-rossii> (дата обращения 10.03.2018).
2. *Ивантер В.В., Широков А.А., Гусев М.С., Моисеев А.К.* Некоторые проблемы теории экономического роста // *Финансы: теория и практика*. 2017. № 3. Том 21. С. 45-49.
3. Инвестиционный портал Ленинградской области. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://enoblinvest.ru/ru/investpolitika/promishlenniye-klasteri/klaster-avtomobilstroeniya> (дата обращения 15.03.2018).
4. *Исаченко Т.М.* Мировая торговля требует нового подхода к регулированию. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://mgimo.ru/about/news/experts/220818> (дата обращения 27.03.2018).
5. *Крутиков В.К., Зайцев Ю.В., Огай Г.Р.* Возникновение внутренних угроз: неразрывная связь экономической и социально-психологической безопасности // *Национальные интересы: приоритеты и безопасность*. 2014. № 37 (274). С. 39-47.
6. *Куркин К.* Поток инвестиций слабеет // *Эксперт Северо-Запад*. 2014. № 21 (668).
7. Постановление Правительства Ленинградской области от 19 февраля 2014 года № 29 «Об утверждении Инвестиционной стратегии Ленинградской области на период до 2025 года».
8. Распоряжение Губернатора Ленинградской области от 17.03.2016 г. № 147-рг «Об образовании совета по улучшению инвестиционного климата и проектному управлению в Ленинградской области».
9. России нужны умные инвестиции. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.sovetnikprezidenta.ru/86/2_o_i_vlast.html (дата обращения 12.03.2018).
10. *Селищева Т.А.* Региональная экономика. СПб.: Изд-во СПбГИЭУ, 2012. 469 с.
11. Ленинградская область. Территория успешных инвестиций. [Электронный ресурс]. Режим доступа: https://www.pwc.ru/ru/doing-business-in-russia/assets/guide_invest_len_reg_15_ru.pdf (дата обращения 20.03.2018).

МЕТОДОЛОГИЯ И ИНСТРУМЕНТАРИЙ УПРАВЛЕНИЯ

Лящук А.В., Тихонова М.В.

СТРАТЕГИЧЕСКОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ НА ПРЕДПРИЯТИИ В РАМКАХ ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКИ

Аннотация. В статье рассматриваются некоторые наиболее интересные подходы к стратегическому планированию, противопоставляются позиционный и ресурсно-ориентированный подходы, как наиболее популярные и широко применяемые в практике стратегического управления. Также представлена структура методологии стратегического планирования на предприятии, действующего в условиях цифровой экономики.

Ключевые слова. Стратегическое планирование, стратегическое управление, подходы к стратегическому планированию, методология стратегического управления, цифровая экономика, ресурсно-ориентированный подход, позиционный подход.

Lyaschuk A.V., Tikhonova M.V.

STRATEGIC PLANNING AT THE ENTERPRISE IN THE DIGITAL ECONOMY

Abstract. The article considers some of the most interesting approaches to strategic planning, contrasts positional and resource-oriented approaches as the most popular and widely used in the practice of strategic management. The structure of the methodology of strategic planning at the enterprise operating in the digital economy is also presented.

Keywords. Strategic planning, strategic management, approaches to strategic planning, strategic management methodology, digital economy, resource-oriented approach, positional approach.

В условиях глобализации и интеграции мировой экономики, рынков труда, ресурсов, товаров и услуг значение стратегического планирования на предприятии резко возрастает. Также стоит принимать во внимание научно-технический прогресс, который повсеместно изменяет структуру окружающей предприятие экономической среды. Изменяется все: рынки товаров и услуг, рынки капитала, рынки труда и т.д., и изменения эти происходят с огромной скоростью. Повсеместное проникновение цифровых технологий ускоряет протекающие процессы как внутри предприятия, так и во внешней среде, до невероятных значений. Все это привело к значительным качественным изменениям как в экономи-

Статья подготовлена по результатам научно-исследовательской работы «Влияние цифровой экономики на трансформацию форм организации и механизмов взаимодействия в реальном секторе экономики», при финансовой поддержке СПбГЭУ (договор № 16-02-00103-ОГН\18 от 20.04.18).

ГРНТИ 06.81.12

© Лящук А.В., Тихонова М.В., 2018

Александр Вячеславович Лящук – аспирант кафедры экономики и управления предприятиями и производственными комплексами Санкт-Петербургского государственного экономического университета.

Майя Владимировна Тихонова – кандидат экономических наук, доцент кафедры экономики и управления предприятиями и производственными комплексами Санкт-Петербургского государственного экономического университета

Контактные данные для связи с авторами (Тихонова М.В.): 191023, Санкт-Петербург, Садовая ул., д. 21 (Russia, St. Petersburg, Sadovaya str., 21). Тел.: +7 812 310-40-83. E-mail: keiup2074@mail.ru.

Статья поступила в редакцию 22.05.2018.

ке, так и в обществе в целом. Можно говорить, что современное состояние развития экономики приняло новую форму, которую называют цифровой экономика, представляющую собой парадигму ускорения экономического развития с помощью цифровых технологий [10].

Сегодня, благодаря новым технологиям, повсеместно на предприятиях внедряются такие программные платформы, которые позволяют менеджменту организаций с минимальными транзакционными издержками осуществлять взаимодействия со всеми субъектами хозяйственной деятельности. И такие платформы уже не являются чем-то необычным, напротив их сложность и глубина внедрения в процессы на предприятиях все больше увеличивается. Такие системы все меньше пугают, и менеджмент на многих предприятиях уже не может обходиться без подобных платформ, в том числе поэтому глубина и масштаб их внедрения на предприятиях будет только возрастать. В результате, уже сегодня можно говорить об экономике, которая базируется на цифровых технологиях, значение которых для функционирования предприятий просто огромное, а дальнейшее повсеместное их проникновение будет значительно увеличиваться во всех направлениях и секторах экономики в будущем.

Успешное функционирование предприятия в таких условиях невозможно без повышения эффективности труда на всех уровнях. Повышение эффективности управления предприятием и, в частности, эффективности долгосрочного управления, одна из наиболее актуальных задач современного менеджмента. Сегодня совершенствование управления хозяйственной деятельностью во многом основывается на цифровых технологиях, которые в своих алгоритмах имеют классические инструменты управления, работающие на больших скоростях и с высокой точностью. Стратегическое планирование можно рассматривать в качестве управленческого инструмента, с помощью которого можно описать общую концепцию долгосрочного развития предприятия, сформировать систему его целей, а также организовать мобилизацию необходимых ресурсов для достижения этих целей.

Стратегическое планирование обеспечивает трансформацию предприятия из текущего состояния в будущее, заранее намеченное состояние. В качестве одного из важных элементов стратегического управления, стратегическое планирование обеспечивает равновесие между перспективами предприятия, его целями и его реальными возможностями. Именно поэтому очень важно для менеджера понимать методологию стратегического планирования и уметь использовать на практике все многообразие методологических инструментов стратегического планирования.

Стратегическое планирование имеет свою методологию и алгоритмы осуществления. Стоит отметить, что эта методология весьма обширна и может значительно изменяться в зависимости от того или иного подхода к стратегическому планированию, коих также предостаточно. Также, в зависимости от подхода к стратегическому планированию, будет меняться и алгоритм осуществления стратегического планирования. Кроме того, алгоритм стратегического планирования и используемая методология могут изменяться в зависимости от типа конкретной организации, ее требований, взглядов, опыта и т.д., а также должны удовлетворять всем требованиям, которые предъявляет внешняя и внутренняя среда предприятия.

Значимость алгоритма и схемы стратегического планирования, ценность методологии его осуществления и последующей реализации повышаются вместе с размерами предприятия, количеством направлений его деятельности и, как следствие, с уровнем неопределенности и динамичности внешней среды. В то же время, растет и риск превращения стратегического планирования на предприятии в формальность, при которой вся деятельность по планированию будет осуществляться механически, согласно разработанным процедурам и схемам, что, безусловно, будет снижать потенциал и эффективность стратегического планирования. Все это особенно актуально в условиях цифровой экономики, когда наряду со значительными преимуществами технологий, такими как скорость и точность результатов, имеются и существенные недостатки, которые выражаются в виде высокой цены таких технологий и огромной зависимости от них.

Методология стратегического планирования полностью соответствует научным принципам и методам и представляет собой органическое единство общих мировоззренческих и методологических принципов, а также совокупность общенаучных методов познания и специфической методологии. Исходя из этого, в методологии стратегического планирования можно выделить три основных методологических группы: теорию и методологию философии, экономики и социологии; общенаучную методологию; специфическую методологию, свойственную стратегическому планированию.

К методам первой группы относятся общая теория познания, диалектика, теория функционирования рыночной экономики и т.д. К методам второй группы относится вся развитая система общенаучных методов, таких как: анализ, синтез, дедукция, индукция, наблюдение, аналогия, моделирование и т.д. Методы третьей группы составляет вся система принципов и способов организации теоретической и практической деятельности, направленной на разработку и принятие управленческих решений в области стратегического планирования. В этой группе происходит конкретизация и развитие общей методологии общественных наук в применении к предмету стратегического планирования.

Методология стратегического планирования определяет логику разработки стратегических прогнозов и планов, соответствующих систем показателей, используемых в процессе стратегического планирования, всей совокупности специфических принципов и подходов к реализации и оценке предлагаемой стратегии, составляющих ее проектов и программ. Только с использованием научных принципов в системе стратегического планирования на предприятии можно определить: требуемые цели предприятия; последовательность разработки разнообразных прогнозов, проектов, программ и т.д.; критерии оценки прогнозов, проектов, программ и т.д.; совокупность подходящих методов для решения конкретных задач этапов стратегического планирования; систему показателей, критериев, а также методов для оптимизации стратегических планов, прогнозов и программ.

Существует достаточно большое количество подходов к процессу разработки и реализации стратегии, к примеру, Г. Минцберг выделял более 10 таких подходов [11], но в рамках данной статьи будут рассмотрены два, наиболее широко распространенных, подхода: позиционный подход; ресурсно-ориентированный подход.

Сегодня в теории и практике стратегического управления позиционный подход является наиболее популярным подходом к формированию стратегии предприятия. Во многом этот успех ему обеспечили работы М. Портера, И. Ансоффа и последовавшие за ними труды многих исследователей данной проблематики по всему миру. В основе данного подхода лежит утверждение, что успех предприятия в будущем будет определяться позицией предприятия относительно его конкурентов, контрагентов и т.д. Этот подход имеет четкую продуктово-рыночную направленность к вопросам понимания и разработки стратегии предприятия. С точки зрения позиционного подхода, наиболее важными для предприятия моментами при формировании стратегии будут рыночная доля предприятия, дифференциация продуктов, а также уровень восприятия его бренда, т.е. такие факторы, которые находятся во внешней среде предприятия.

В рамках данного подхода разработано множество методов и методологических моделей, которые успешно используются на практике, например, такие модели, как матрица BCG и матрица «продукто-рыночный рост». Стоит также отметить, что этот подход имеет и достаточно критических замечаний в свой адрес. Так, например, некоторые исследователи считают, что позиционный подход не направлен на получение предприятием долгосрочного конкурентного преимущества и дает только краткосрочное и среднесрочное преимущество, т.к. внешняя среда не обеспечивает достаточной стабильности для формирования долгосрочного конкурентного преимущества [8].

В последнее время все большую популярность среди исследователей данного вопроса приобретает ресурсно-ориентированный подход. В основе данного подхода лежит ориентированность при разработке стратегии на внутренние характеристики предприятия. Приверженцы ресурсно-ориентированного подхода считают данный подход тем подходом, который обеспечивает предприятию долгосрочное конкурентное преимущество. Такое преимущество будет основываться на эксклюзивной совокупности имеющихся у предприятия факторов. Эти эксклюзивные факторы должны быть одновременно редкими и ценными для конкретного типа преимущества, только при таком сочетании предприятие будет способно получить это преимущество.

Эти факторы можно условно разделить на две группы: уникальные ресурсы и технологии; уникальные организационные способности и компетенции. К уникальным ресурсам и технологиям относятся контролируемые предприятием материальные и нематериальные факторы, которые недоступны другим. К таким факторам можно отнести уникальные технологии, средства производства или, например, торговые марки. К уникальным организационным способностям и компетенциям относится все то, что предприятие или конкретные его сотрудники научились делать лучше всех остальных, а остальным это очень трудно скопировать или приобрести [7].

Ресурсно-ориентированный подход – более молодой подход, по сравнению с позиционным подходом, он носит глубоко междисциплинарный характер и включает в себя определенное число концепций. И в силу своего междисциплинарного характера данный подход имеет неплохой потенциал для широкого практического применения. В рамках ресурсно-ориентированного подхода используется ряд достаточно известных методологических инструментов, таких как сбалансированная система показателей и стратегические карты Нортон и Каплана, хотя они были разработаны без привязки к данному подходу [8]. Стоит отметить, что и у ресурсно-ориентированного подхода имеются свои критики, которые критикуют его за наличие личностных, субъективных моментов, а также за его соотношение с концепцией ключевых компетенций.

Стратегическое планирование – это процесс, состоящий из различных этапов, и на каждом этапе, помимо общей методологии, используются свои, характерные конкретному этапу методы. Алгоритмов, описывающих стратегическое планирование на предприятии, как уже было сказано выше, существует огромное количество, и каждый алгоритм имеет свой определенный набор этапов. Количество и состав этапов могут значительно изменяться в зависимости от используемого алгоритма, хотя можно выделить этапы, характерные для большинства схем стратегического планирования: определение миссии предприятия; формулирование долгосрочных целей предприятия; анализ и оценка внешней среды предприятия; анализ и оценка внутренней среды предприятия; разработка стратегических альтернатив; выбор стратегии; определение критериев выполнения стратегии; разработка стратегического плана. Данные этапы могут использоваться в различной последовательности, в зависимости от используемого алгоритма стратегического планирования, а также могут дополняться другими этапами.

Необходимо отметить, что кроме непосредственно формирования стратегии предприятия и ее альтернатив, процесс стратегического планирования на предприятии будет включать в себя и реализацию выбранной стратегии, а также непрерывный контроль и оценку всего процесса ее реализации. Таким образом, в процессе стратегического планирования на предприятии используется достаточно большая совокупность разнообразных методов, некоторые из которых показаны на рисунке. Наличие такого значительного количества методов в общей методологии стратегического планирования будет обуславливаться сложностью самого процесса планирования, в первую очередь связанной с высокой неопределенностью и ориентацией на далекое будущее.

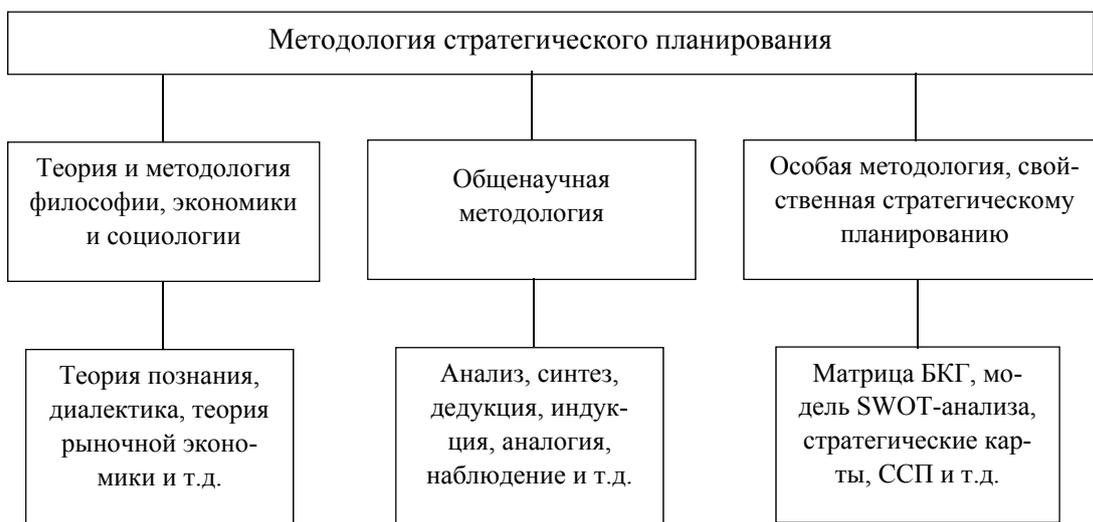


Рис. Методология стратегического планирования

Использование общенаучной методологии будет характеризовать процесс стратегического планирования в качестве процесса, имеющего в своей основе рациональную базу, как и любое научное течение, теория и методология философии, экономики и социологии, будет указывать на его социальную ориентацию. В контексте высокого уровня неопределенности, значительную роль будут играть методы планирования, на которые, во многом, и будет опираться весь процесс сбора и последующей

обработки информации о предприятии. Методы планирования представляют собой совокупность приемов, способов сбора и обработки информации, которая используется при разработке и обосновании планов предприятия [1].

Методы планирования позволяют охватить разнообразные аспекты в деятельности предприятия, которые необходимо учитывать при стратегическом планировании. Можно выделить следующие основные группы методов планирования: балансовый метод, нормативный метод, методы экстраполяции, методы технико-экономических расчетов, программно-целевой метод, методы экспертных оценок, экономико-математические методы, индикативные методы и т.д. Также в контексте методологии, свойственной стратегическому планированию, необходимо рассмотреть разнообразные модели, которые используются при осуществлении этого планирования. Такие модели были разработаны для упрощения выполнения стратегического анализа, формирования и реализации стратегии предприятий [15].

После некоторой адаптации модели под конкретное предприятие можно получить общее представление о предприятии и использовать эту информацию для разработки подходящей стратегии. Модели представляют собой упрощенную имитацию определенных систем, их элементов и свойств. При соответствующих допущениях моделями можно заменить определенные процессы и системы для того, чтобы понять поведение этих систем и процессов в реальности. Использование моделей позволяет снизить затраты на оценку процессов и систем, а также значительно упрощает получение информации для разработки стратегии предприятия. Для того, чтобы эффективно использовать модели для отображения отдельных элементов изучаемых систем, необходимо хорошо понимать и представлять функционирование оригинала.

В стратегическом планировании на предприятии широко распространены модели следующих четырех типов [15]: символические модели; изобразительные модели; аналоговые модели; дескриптивные модели. Символические модели достаточно сложны для построения в силу своей абстрактности и общности, хотя достаточно просты для проведения с ними различных манипуляций. Изобразительные модели позволяют легко идентифицировать определенные свойства исследуемой системы или процесса, но для экспериментальных целей их применение достаточно сложно. В аналоговых моделях изучаемые свойства системы выражаются через другие, более приспособленные для манипуляций, свойства. Эти модели легко использовать в исследовательских целях, но сложно построить. Дескриптивные модели описывают связи типа «причина – следствие», то есть описывают изменения взаимосвязанных переменных. Это делает их очень удобными для использования в прогнозировании изменения определенных явлений, по принципу, что как бы изменилось явление, если бы исходные данные были бы равны определенным известным значениям.

В теории и практике стратегического планирования используется большое количество разработанных моделей, которые значительно облегчают прогнозирование, планирование и анализ разнообразных аспектов жизнедеятельности предприятия. Результаты, полученные благодаря использованию таких моделей, широко применяются в управленческой практике. Среди наиболее известных моделей можно выделить следующие: модель Мак-Кинси «7S», матрица БКГ, анализ SWOT, анализ GAP, анализ PEST, стратегические карты, система сбалансированных показателей и многие другие. Большинство из этих моделей широко описаны в современной литературе, им посвящено множество научных публикаций, рассматривающих их детально со всех сторон, в том числе с предоставлением конкретных рекомендаций по их использованию.

Многие известные модели были преобразованы и модифицированы под конкретные предприятия и отрасли, т.е. на их основе были созданы новые модели для более узкого и специфического использования. Каждая школа и каждое течение стратегического планирования предлагает свои схемы и модели, которые используются на том или ином этапе стратегического планирования на предприятии. Все это многообразие значительно обогащает теорию стратегического планирования, позволяет исследовать и создавать новые, применяемые на практике модели.

Методология стратегического планирования весьма многообразна, но в ее основе лежат три основных элемента: теория и методология философии, экономики и социологии; общенаучная методология; специальная методология, свойственная планированию вообще и стратегическому планированию в частности. Каждый элемент развивается независимо от других, что, безусловно, положительно влияет на всю методологию стратегического планирования. Для эффективного осуществления стратегического планирования на предприятии необходимо использовать все многообразие методологии

стратегического планирования для поиска наиболее подходящей конкретному предприятию и отрасли, а для этого необходимы определенные знания в данной области. И чем выше уровень этих знаний, тем больше шансов на формирование успешной стратегии предприятия.

На современном этапе технико-экономического развития происходят изменения, которые несколько изменяют представление о стратегическом планировании на предприятии. Если при традиционном подходе предприятие можно было рассматривать в рамках конкретной отрасли, то в условиях экономики цифрового типа становится все труднее определить конкретную отрасль, в которой предприятие действует. В рамках цифровой экономики предприятия должны рассматриваться в качестве составной части единой цифровой экосистемы, которая сочетает в себе самые разнообразные отрасли экономики [16]. Добавленная ценность, которая раньше практически целиком формировалась в границах того или иного предприятия или, в крайнем случае, отрасли, сегодня может формироваться, в том числе, и далеко за пределами конкретных предприятий и отраслей. Все это значительно усложняет состав и структуру факторов, оказывающих влияние на стратегическое планирование на предприятии, и в рамках цифровой экономики влияние факторов такого рода будет только усиливаться.

Цифровая экономика – быстроизменяющаяся среда, для нормального существования в рамках которой предприятиям необходимы определенные компетенции. Для того, чтобы эффективно использовать все достижения цифровой экономики для стратегического управления предприятием и формирования устойчивого конкурентного преимущества, предприятию необходимы динамические способности и абсорбирующий потенциал. Динамические способности – это способности создавать, интегрировать и реконфигурировать внутренние и внешние компетенции, чтобы реагировать на быстро изменяющуюся хозяйственную среду [4]. Т.е. предприятию необходимы такие специальные способности, которые позволили бы ему находить, задействовать и переконфигурировать соответствующие компетенции и ресурсы для достижения успеха в будущем.

Формирование динамических способностей может и должно быть одним из элементов управленческой системы предприятия в условиях цифровой экономики. Кроме всего прочего, цифровая экономика ориентирована таким образом, что появление различного рода нововведений в совершенно различных областях становится делом естественным и обыденным. И для успешного функционирования в рамках такой экономики предприятия обязаны не просто отслеживать появление таких нововведений, но и успешно интегрировать в свою деятельность наиболее подходящие из них. Для успешной интеграции таких нововведений предприятию необходим абсорбирующий потенциал, который вместе с внутренними динамическими способностями и соответствующими ресурсами будет формировать единый динамический потенциал предприятия, который будет оказывать существенное влияние на создание долгосрочного и устойчивого конкурентного преимущества [4].

Однако, несмотря на повсеместную «цифровизацию», необходимо отметить, что все нововведения в экономике, и их последующая взаимосвязь друг с другом, будут по-прежнему обеспечиваться человеком. Прогресс в любой отрасли хозяйствования будет прежде всего обеспечиваться потенциалом людей, и предприятиям этих отраслей не следует забывать об этом. В этой связи ценность человеческого капитала в условиях цифровой экономики будет только возрастать и становиться все более значимым фактором успеха предприятия. Цифровые технологии позволяют творческим людям в полной мере проявлять себя через реализацию новых идей, и здесь для предприятий лежит множество возможностей для получения «ноу-хау», недоступных ранее. Все это совершенно точно может способствовать получению предприятием дополнительного фактора для формирования устойчивого конкурентного преимущества.

Таким образом, в условиях цифровой экономики сама основа методологии стратегического планирования изменяться не будет. В рамках новой социальной модели, которая формируется благодаря современным техническим платформам, будут воплощаться на практике лишь новые разнообразные технологии, носящие управленческий характер. Но в своей основе эти технологии будут иметь все те же классические принципы управления и стратегического планирования. Современные технические средства позволяют менеджеру использовать инструментарий стратегического планирования максимально широко и с высокой скоростью, однако, помимо понимания самого процесса стратегического планирования, от него требуются еще и навыки управления этими техническими средствами. Более того, в рамках цифровой экономики явно прослеживается тенденция к повышению интеграции технических средств во все управленческие, и не только, процессы на предприятии.

И в данном контексте возникает некоторое противоречие, с одной стороны технические средства помогают процессу управления и в значительной мере упрощают его реализацию, а с другой – требуют дополнительных навыков и умений от менеджеров, что уже сегодня еще острее поднимает вопрос о совершенствовании подготовки и повышения уровня профессиональной квалификации этих менеджеров в рамках перехода к экономике цифрового типа.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Афитов Э.А.* Планирование на предприятии. М.: ИНФРА-М; Мн.: Нов. знание, 2015. 344 с.
2. *Варшавская В.В., Тихонова М.В.* Вопросы инженерно-экономического образования для цифровой экономики // Планирование и обеспечение подготовки кадров для промышленно-экономического комплекса региона. 2017. Т. 1. С. 223-227.
3. *Воловиков Б.П.* Стратегическое бизнес-планирование на промышленном предприятии с применением динамических моделей и сценарного анализа: монография. М.: ИНФРА-М, 2015. 222 с.
4. *Елисеева И.И., Платонов В.В.* Динамический потенциал – недостающее звено в исследовании инновационной деятельности // Финансы и бизнес. 2014. № 4. С. 102-110.
5. *Зубарев А.Е.* Цифровая экономика как форма проявления закономерностей развития новой экономики // Вестник Тихоокеанского государственного университета. 2017. № 4 (47). С. 177-184.
6. *Иванова Ю.Н.* Методология стратегического планирования российских трансрегиональных корпораций: монография. М.: ИНФРА-М, 2016. 228 с.
7. *Карлик А.Е., Платонов В.В.* Аналитическая структура ресурсно-ориентированного подхода // Проблемы теории и практики управления. 2013. № 6. С. 26-37.
8. *Карлик А.Е., Платонов В.В.* Ресурсно-ориентированный подход в междисциплинарной перспективе // Финансы и бизнес. 2013. № 4. С. 4-12.
9. *Либерман И.А.* Планирование на предприятии. М.: ИЦ РИОР, ИНФРА-М, 2016. 205 с.
10. *Матвеева В.М.* Цифровая экономика: тренды и перспективы // Инновационное развитие социально-экономических систем: условия, результаты и возможности: сб. тр. науч.- практич. конф. Орехово-Зуево: ГГТУ, 2017. С. 98-104.
11. *Минцберг Г., Альстранд Б., Лампель Ж.* Стратегическое сафари. Экскурсия по джунглям стратегического менеджмента. М.: Альпина Паблишер, 2016. 365 с.
12. *Наумов В.Н., Шубаева В.Г.* Стратегическое взаимодействие рыночных субъектов в маркетинговых системах: монография. М.: ИНФРА-М, 2015. 270 с.
13. *Паньшин Б.Н.* Цифровая экономика: особенности и тенденции развития // Наука и жизнь. 2016. Т. 3. № 157. С. 17-20.
14. *Трачук А.В.* Концепция динамических способностей: в поиске микрооснований // Экономическая политика и хозяйственная практика. 2014. № 4 (67). С. 39-48.
15. *Янковская В.В.* Планирование на предприятии. М.: ИНФРА-М, 2013. 425 с.
16. *Koch T., Windsperger J.* Seeing through the network: Competitive advantage in the digital economy // Journal of Organization Design. 2017.

СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЕ МОДЕЛИРОВАНИЕ РЕСУРСНОЙ ЗАГРУЗКИ МЕГАПОЛИСОВ

Аннотация. Работа посвящена актуальным вопросам городского планирования применительно к мегаполисам, с учетом ограничений природных, коммунальных и социальных ресурсов. Особенно остро данная проблема касается столиц государств, традиционно концентрирующих в себе деловые и академические центры, а также городов с историческим наследием, испытывающих повышенный интерес в связи с бурным развитием туризма. Авторами формализуется задача определения оптимального соотношения объема городского фонда, предназначенного для нерезидентов, к общему его объему, а также экономического расчета, направленного на определение количественных рамок, которые можно положить в основу административных мер, направленных на ограничение потока лиц, прибывающих с намерением временно размещаться в таких городах.

Ключевые слова. Планирование, мегаполис, моделирование, ресурсы, ограниченный потенциал.

Kurochkina A.A., Sergeev S.M.

SOCIAL-ECONOMIC MODELING OF RESOURCE DOWNLOADING OF MEGAPOLISES

Abstract. The work is devoted to topical issues of urban planning in relation to megalopolises, taking into account the limitations of natural, communal and social resources. This problem is especially acute for the vast majority of capitals of States, traditionally concentrating in themselves business and academic centers, as well as cities with historical heritage experiencing increased interest in connection with the rapid development of tourism. The authors formalize the problem of determining the optimal ratio of the volume of the city Fund intended for non-residents to its total volume, as well as the economic calculation aimed at determining the quantitative framework that can be used as the basis for administrative measures aimed at limiting the flow of persons arriving with the intention to temporarily place in such cities.

Keywords. Planning, metropolis, modeling, resources, limited capacity.

Введение

Градостроительное планирование, как правило, охватывает значительный горизонт времени. При этом решается комплекс задач, связанных с практическими функциями, где аргументами выступают экономические показатели, демография, экология и ограниченные ресурсы окружающей среды, предназначенные для общего пользования [1, 17, 18, 24, 26, 28 и др.]. Анализ таких показателей, как численность населения, объем жилищного строительства, проведенный среди крупных городов мира, показывает, что перечень списка городов классов от Альфа до Альфа++, совпадает с участниками рейтинга самых

ГРНТИ 06.61.53

© Курочкина А.А., Сергеев С.М., 2018

Анна Александровна Курочкина – доктор экономических наук, профессор, заведующая кафедрой экономики предприятия природопользования и учетных систем Российского государственного гидрометеорологического университета (г. Санкт-Петербург).

Сергей Михайлович Сергеев – кандидат технических наук, доцент института промышленного менеджмента, экономики и торговли Санкт-Петербургского политехнического университета Петра Великого.

Контактные данные для связи с авторами (Курочкина А.А.): 190000, Санкт-Петербург, Малоохтинский пр., д. 98 (Russia, St. Petersburg, Maloohhtinsky av., 98). Тел.: 8 (921) 950-08-47. E-mail: kurochkinaanna@yandex.ru.

Статья поступила в редакцию 05.04.2018.

привлекательных мест для поиска работы, обучения и туристов. В подтверждение этой мысли приведем таблицу Global city (источник – GaWC (Globalization and World Cities Research Network)), отражающую важнейшие узлы мировой экономики, отранжированные по убыванию Альфа-показателя, и список наиболее посещаемых городов, ранжированных в соответствии данными Euromonitor.

Таблица

Сравнение данных по крупным городам

Ранг	Global City	Attractiveness	12	Milan	Tokyo*
1	New York*	Hong Kong*	13	Chicago	Prague
2	London*	Bangkok	14	Mexico City*	Delhi
3	Singapore	London*	15	Mumbai*	Vienna
4	Hong Kong*	Singapore	16	Moscow*	Berlin
5	Paris*	Paris*	17	Frankfort	Madrid
6	Beijing	Dubai*	18	Madrid	Moscow*
7	Tokyo*	New York*	19	Warsaw	Beijing
8	Dubai*	Kuala Lumpur	20	Johannesburg	Athens
9	Shanghai*	Rome	21	Toronto	Budapest
10	Sydney	Taipei	22	Seoul*	Lisbon
11	São Paulo	Seoul*	23	Saint Petersburg	Saint Petersburg

Для таких мегаполисов характерно наличие повышенного соотношения объема жилых помещений (отелей, хостелов, туристических общежитий и пр.) для нерезидентов к общей площади квартирного фонда. Кроме того, за последние несколько лет благодаря проникновению концепции Web 3.0 [2], появились мировые сети B-corporation, сконцентрировав в онлайн площадках типа Airbnb, CouchSurfing мощный потенциал привлечения путешественников. В них использовано преимущество интеграции с социальными сетями типа Facebook, а также широкого спектра мобильных приложений для смартфонов на распространенных платформах iOS и Android. При этом реализуется глобальное информационное и технологическое [3] поле услуг для упрощения поездок и размещения в любом городе мира. В число лиц, временно находящихся на выбранной территории, также необходимо включать категорию граждан, мигрирующих на период временных заработков.

Таким образом, становится возможным сформулировать задачу исследования. Необходимо смоделировать использование ограниченного потенциала, находящегося в распоряжении города [4, 19, 23, 25 и др.]. При этом его состав может быть как природного происхождения (окружающая среда, воздух, водоемы), так и технологического (коммунальные услуги, транспорт), а также социального (медицина, культура, охрана правопорядка). В результате надо найти предельную численность суммарного населения, как постоянно проживающего, так и нерезидентов, исходя из потенциальных лимитов нагружаемых ресурсов [5] общего пользования.

Материалы и методы

Решение задачи будем искать с применением методов математического моделирования [6], используя экономические приложения теории игр, ряд результатов теории массового обслуживания и вспомогательные формулы для описания стохастических процессов с экономической точки зрения.

Введем ряд необходимых формализмов, позволяющих однозначно провести идентификацию параметров [7] исследуемых процессов. Определим общий ресурс как CR_i (common resource). При этом $i = 1 \dots \Omega$, где Ω – количество общих ресурсов, сосредоточенных на рассматриваемой территории. В первую очередь сюда относится транспорт, причем необходимо разделить коммуникации с внешней средой и внутренние. Внешними являются железнодорожное, авиасообщение, пассажирский порт, радиальные дороги. Внутренние – это городской трафик, метро, транспорт общего пользования. Следующая группа общих ресурсов включает коммунальные службы, такие как канализация, электросеть, водопровод, пожарная охрана, медицинские учреждения, сбор мусора. К общественно значимым ресурсам также следует отнести природные, характеризуемые показателями загрязненности воздуха, водоемов, наличием места в парках, плотность населения в городе.

Необходимо дополнить данный перечень перечисленных ресурсов следующим конкретным видом учитываемых в математической модели [8] ресурсов. Все приведенные в таблице города характеризуются высокой концентрацией туристически привлекательных мест, причем сосредоточенных на ограниченной территории. Такие места притяжения (place of interest, POI) характерны для многих европейских городов. Как правило, это исторический центр города, объекты культуры (театры, музеи) или места проведения всемирно значимых событий (спортивных, военных) [20, 27].

Введем ряд обозначений: λ_i – интенсивность потока пользователей i -го общего ресурса ($i = 1 \dots \Omega$); μ_i – показатель, характеризующий пропускную способность i -го общего ресурса. Тогда, используя для параметров модели символику Кендалла в виде $M / M / n / Q$, можно рассчитать среднее время, затрачиваемое при нахождении и использовании i -го общего ресурса:

$$\bar{T} = \bar{R}_i / \lambda_i, \text{ где } \bar{R}_i = \frac{\rho_i^2 (1 - (M + 1 - M\rho_i)\rho_i^M)}{(1 - \rho_i)(1 - \rho_i^{M+2})}, \rho_i = \frac{\lambda_i}{\mu_i}, i = 1 \dots \Omega,$$

M – приемлемая длина очереди при пользовании данным ресурсом. Для расчета используем формулы Эрланга [9].

Введем формализмы для представления города в виде совокупности пользователей ресурсов. Для рассматриваемых в данной задаче вопросов удобно представление в укрупненном виде, как набора жилых домов, отелей, хостелов. Их количество обозначим n . Введем уровень нагрузки каждого из пользователей ресурса как l_i где $i = 1 \dots n$, тогда ситуацию можно формализовать вектором:

$$\bar{\Lambda} = (l_1, l_2, \dots, l_n), \quad (1)$$

при этом суммарная нагрузка L на ресурс равна: $L = \sum_{i=1}^n l_i$.

Кроме того, определим размер средневзвешенных издержек U , а также введем функцию $g(l)$, определяющую величину выручки на единицу пользователя. Существует ограничение на суммарную нагрузку. Это записывается в виде неравенства $L > L_0$, т.е. доходность ресурса падает, начиная с некоторого числа. Это вызвано либо деятельностью конкурентов, либо насыщением рынка. Формально выразим это неравенством:

$$g'(l) < 0. \quad (2)$$

Далее, необходимо учесть факторы, обусловленные негативным компонентом влияния деятельности массива в количестве n пользователей на конкретный ресурс и его естественную ограниченность. Отсюда следует вывод, что и $g''(l) < 0$. Запишем соотношение для расчета выигрыша i -го пользователя:

$$R_i = l_i g(l_1 + l_2 + \dots + l_n) - U l_i = l_i g(L) - U l_i. \quad (3)$$

Тогда, из существования равновесия согласно теореме Нэша [10], должно найтись значение нагрузки i -го пользователя l_i^* при условии которой величина выражения (3) достигает максимума при сохранении оставшихся компонент вектора (1):

$$\bar{\Lambda}_i^*(l_1^*, l_2^*, \dots, l_{i-1}^*, l_{i+1}^*, \dots, l_n^*).$$

Решение задачи будем искать, взяв частные производные $\frac{\partial R_i}{\partial l_i}$ из условия экстремума:

$$\frac{\partial R_i}{\partial l_i} = 0 \text{ при } i = 1 \dots n.$$

Далее, обозначив $l_{-i}^* = \sum_{k \neq i} l_k^*$, получим следующее выражение:

$$g(l_i + l_{-i}^*) + l_i g'(l_i + l_{-i}^*) - U = 0 \text{ для } i = 1 \dots n.$$

Просуммировав значения в точке равновесия L^* , можно записать:

$$L^* = n \frac{U - g(L^*)}{g'(L^*)}.$$

Если сравнить полученное уравнение с поиском максимума направленного на оптимизацию L_0 – использования ресурса властями города, то экстремум данной функции [11] достигается при выполнении условия:

$$L_0 = \frac{U - g(L_0)}{g'(L_0)},$$

а с учетом условия отрицательности производной (2), а также того, что $n > 1$, вытекает: $L^* > L_0$. Смысл полученных результатов можно увидеть при расчетах на конкретных данных.

Пример расчета

Для иллюстрации приведенной методики, проведем расчет по вышеизложенным формулам с использованием конкретных значений, полученных из анализа городского хозяйства Санкт-Петербурга. Из российских городов, это один из наиболее востребованных пунктов для экспатов, студентов, путешественников иностранных и российских граждан. Это базируется на сведениях опроса ЮНЕСКО и ВТО, по результатам которых Санкт-Петербург по своему потенциалу входит в мировой список самых привлекательных городов.

Наличие массы приезжих накладывает дополнительные требования по организации городских служб и ставит сложные задачи по выработке оптимальных [12] решений, связанных с планированием их деятельности по реализации различных видов бизнеса, непосредственно связанных с временным пребыванием на территории города. На сегодняшний день данная проблема, по мнению авторов, с экономической точки зрения разработана недостаточно не только в области реализации на практике, но и в общеметодологическом аспекте. Для определения коммерческой политики администрации города, а также проведения теоретического анализа необходимо привлекать математический аппарат хорошо разработанных теоретических методов и моделей [13, 22]. При формировании таких моделей необходим учет следующих факторов:

- неравномерность спроса по различным видам городских сервисов. Это обусловлено не только сезонностью, но и рядом прогнозируемых периодов, например общегосударственными праздниками, каникулами учащихся, религиозными традициями;
- результаты должны быть согласованы с такими системами, как Global Distribution System (GDS), Computer Reservations System (CRS);
- необходим учет стандартов The Uniform System of Accounts for the Lodging Industry (USALI) в процессе бизнес-планирования;
- в мегаполисах значителен вес сегмента Meetings, Incentives, Conferences, Exhibitions (MICE) и Tourism Marketing Concepts (TMC), что означает учет в моделировании оказания услуг не только в сегменте отдельных клиентов, но и указанных оптовых потребителей.

Оценим влияние каждого из перечисленных факторов. При моделировании коммерческих процессов необходимо использовать возможности компьютерных программ и технологий, а также применять арсенал математических методов, инструментов статистики. Как и в любом коммерческом сегменте, планирование деятельности администрации города по приему гостей начинается с поиска достоверных оценок объема данного рынка и потребностей. Например, место отеля является замыкающим в деловой цепочке, составленной из туристических, рекламных, фирм, операторов-посредников. К этому добавляется временной лаг на каждом из звеньев. Кроме того, необходим учет влияния сезонности, а также указанных выше каникул, общественно значимых событий и ряда факторов, известных маркетологам.

При математическом моделировании оказался не пригодным регрессионный и трендовый анализ, несмотря на то, что он реализован в большинстве офисных приложений, поскольку не представляется возможным построить приемлемые аналитические модели. Кроме того, сложностью является то, что возможны многократные циклы в течение года по ряду услуг. На это накладывает неравномерная частотная характеристика, обладающая асимметрией формы [14]. При формировании модели нами берутся данные по числу прибывающих в город людей за достаточный для статистики промежуток времени. По крайней мере, он должен включать два годовых цикла. Согласно налоговому учету, дан-

ные берутся ежемесячно. Воспользовавшись представлением периодических функций рядом Фурье, запрограммировав на ЭВМ который, получаем аналитическое выражение числа находящихся в городе приезжих за конкретный период. Таким образом, получаем:

$$F(x) = A_0 + \sum_{k=1}^{+\infty} A_k \cos\left(2\pi \frac{k}{T} x + \theta_k\right),$$

где $F(x)$ – функция, отражающая число приезжих, A_0 – средний уровень, A_k – амплитуда гармоники k -й степени, $2\pi \frac{k}{T}$ – частота соответствующей гармоники, θ_k – начальное значение фазы.

С помощью методов Solver for Nonlinear Programming [15], выбором SCO (Social Cognitive Optimization) при условии минимизации среднеквадратического отклонения расчетных данных, решается проблема расчета коэффициентов разложения A_0 , A_k , θ_k, T , используемых при составлении математической модели. Используя данные по туристическому потоку в Санкт-Петербург, пропускной способности POI, в результате расчетов на ЭВМ получим данные по интенсивности загрузки (рис. 1), а также прогноз по насыщению возможностей города как объекта посещения из условия потери комфортности проживания и привлекательности его как объекта достопримечательности.

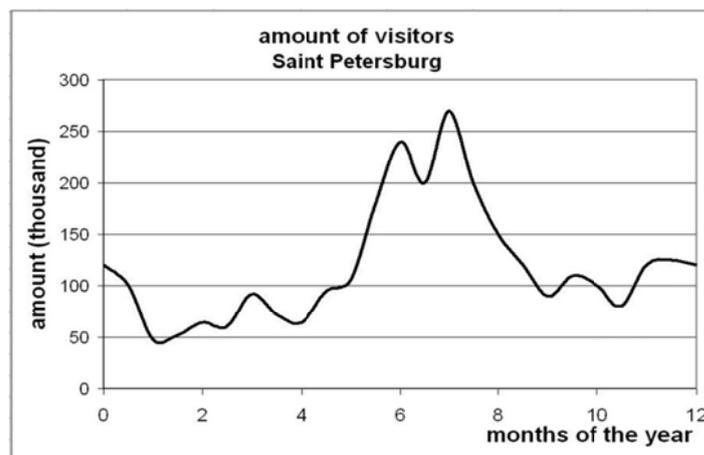


Рис. 1. Расчет интенсивности посещения города

На рис. 2 приведены данные по степени удовлетворенности запросов. Ее оценка проведена как показатель того, сколько POI в реальности удалось посетить приезжающему. На графике отмечено процентное соотношение реального значения POI от планируемого. Отметим, что данные усредненные, для конкретных дат надо учесть неравномерность графика рис. 1, с обратно пропорциональной зависимостью. На рис. 2 также отмечен текущий уровень соотношения приезжих к резидентному населению.

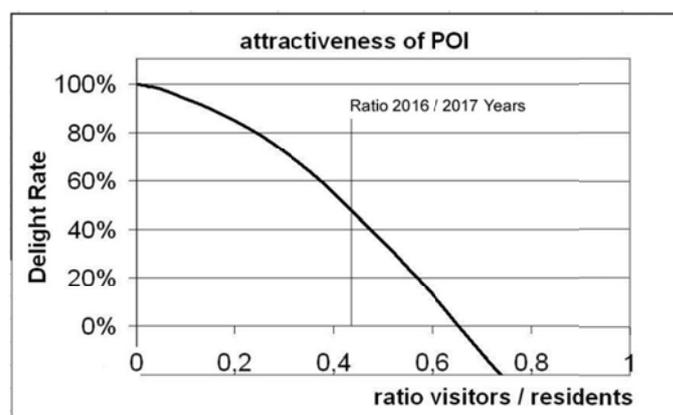


Рис. 2. Степень удовлетворенности запросов

Заключительным результатом исследования должен быть набор рекомендаций по оптимальной организации приема приезжих. Обращаясь к мировому опыту, можно сделать вывод, что самый распространенный подход заключается в применении ограничительных мер. Известно, что в этом вопросе нет технического решения. Поэтому в компетенции администрации города и власти на местах проводить административное регулирование и устанавливать правила. Таким образом, математическая модель может стать инструментом прогноза и в результате выдать рекомендации по введению правовых, а также других, в том числе финансовых, мер на период следующего этапа ведения работы с потоком прибывающих граждан. В свою очередь, данные ограничения будут формализованными ограничениями при составлении динамических уравнений.

Обсуждение результатов

В таблице звездочкой отмечены города, в которых, согласно сведениям GaWC, находится максимальное количество иностранцев, самый напряженный пассажиропоток по основным видам транспорта и наибольшая численность населения. При этом их власти первыми начали вводить ограничения. Для их инициирования было много взаимосвязанных причин. Ограничения вводились на посещение туристами исторических достопримечательностей с целью предотвратить их разрушение, а также ограничить доступ к ряду уникальных природных объектов. Другим обстоятельством стали транспортные проблемы, пробки на дорогах, снижение средней скорости движения. Перечисленные города являются одновременно важнейшими транспортными узлами, аналогичный лимит пропускной способности испытывают морские порты из-за круизных судов и воздушные гавани. Одним из наиболее ощутимых результатов стало резкое повышение загрязненности воздуха в этих густонаселенных городах. Но самой весомой причиной для властей становится недовольство жителей – резидентов, создание очагов социальной напряженности [21] по причине ограниченного ресурса служб охраны общественного порядка.

В результате была сформулирована парадигма повышения качества приема посетителей. Эффективным решением послужил ввод экологического налога на приезжих. Его размер дифференцирован в зависимости от уровня отеля. Для того, чтобы исключить неучтенных визитеров, предусмотрены большие штрафы за использование таких ресурсов, как Airbnb, CouchSurfing. Кроме того, практикуется замораживание лицензий новых и существующих отелей.

На рис. 3 приведены данные по расчету оптимального (усредненного) значения Ecotax. График представляет как теоретические расчеты, из формул по модели рассмотренной в настоящей работе, так и полученные из реальных данных.

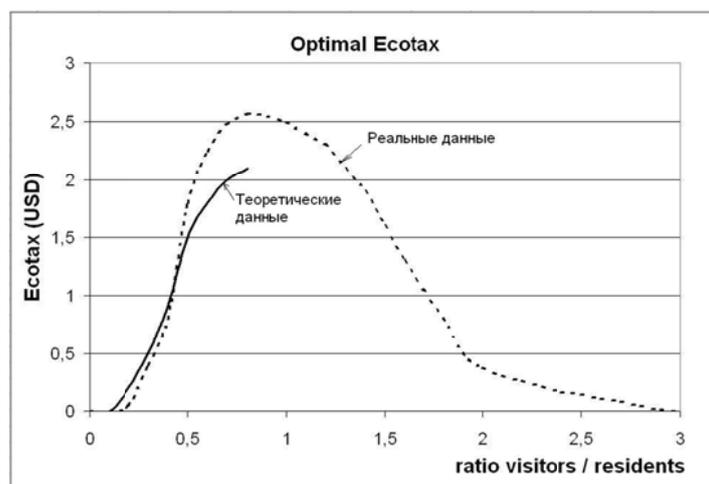


Рис. 3. Расчет оптимального значения Ecotax

Отметим, что теоретический расчет охватывает только часть возможных соотношений числа приезжих к резидентам. Напротив, реальные данные показывают сильно отличающийся характер при больших значениях данного соотношения. Это объясняется причинами, которые не могут быть учте-

ны в модели и носят социальный характер. В первую очередь, это относится к регионам, в которых бизнес на туристах составляет основную долю экономики. Для их населения необходим максимальный приток приезжих в период высокого сезона, поскольку остальную часть года у большинства жителей не будет другого заработка.

Заключение

Работа городских служб, а также конкурирующих на ограниченной территории субъектов гостиничного бизнеса, ведется под влиянием факторов, относящиеся к категории общечеловеческих ценностей. Отели и жилищный фонд в мегаполисах, в первую очередь привлекательных для многих людей, концентрируются вблизи исторических центров с основными достопримечательностями. Проблема сохранения данного ресурса повсеместно стоит остро. Например, в Санкт-Петербурге, Риме, Амстердаме, Париже, Барселоне, Таллинне, Венеции и множестве знаковых для всего мира мест.

В экономической литературе сегодня еще недостаточно разработаны положения формирования системы прогнозирования, теория и методики взаимодействия с объектами размещения прибывающих граждан, текущее и перспективное управление пулом отелей как единым комплексом.

С точки зрения бизнес-аналитика, определяющего цели, векторы направленности для достижения необходимых экономических [16] и социальных результатов, именно формирование теоретических моделей, аналогичных описанной выше, позволит детально учесть разнонаправленные процессы. Это даст возможности соблюдать баланс между ростом нагрузки на общественные ресурсы и порожденным снижением уровня их качества. Одновременно должен проводиться учет негативного влияния на бизнес-процессы.

Окончательно можно сделать выводы:

1. Необходимо административное регулирование в данном сегменте городского хозяйства. В мире уже решают эту проблему, как правило, в виде туристического налога или установкой экологического сбора. Этот процесс идет повсеместно, во многих городах и странах, причем цифры существенно разнятся. Критерием служит баланс между уровнем числа приезжих и ущербом от роста туристического потока. Представленная в статье математическая модель дает основу научного расчета динамики этих разнонаправленных процессов, а также прогноза на горизонт планирования в несколько лет их ключевых параметров.

2. Применяемые сегодня статистические расчеты, отдельные решения на базе детерминированных моделей недостаточны для прогнозирования. Необходимо применение динамических моделей, расчетов на ЭВМ, основанных на более сложных математических методах.

ЛИТЕРАТУРА

1. Курочкина А.А. Стратегии развития предприятий туристической индустрии на основе информационных технологий // Научно-технические ведомости Санкт-Петербургского государственного политехнического университета. Экономические науки. 2012. № 1 (139). С. 323-327.
2. Sergeev S.M. Formation of commercial activity cross-models in innovative conditions // Modern methods of applied mathematics, control theory and computer sciences (AMCTCS -2014). Proceedings of the VII International Conference. Voronezh, 2014. P. 414-417.
3. Курочкина А.А., Яброва О.А. Стратегическое регулирование развития рекреационной зоны в регионе // Проблемы современной экономики. 2007. № 1. С. 181-187.
4. Сергеев С.М., Сидненко Т.И. Мультидисциплинарная конвергенция информационной образовательной среды // Известия Санкт-Петербургского государственного аграрного университета. 2015. № 5. С. 88-95.
5. Петров А.Н., Курочкина А.А., Сергеев С.М. Кросс-системный подход в управлении гостиничным бизнесом // Известия Санкт-Петербургского государственного экономического университета. 2016. № 2 (98). С. 74-80.
6. Сергеев С.М. К вопросу моделирования рыночных стратегий при неполной информации // Современные методы прикладной математики, теории управления и компьютерных технологий (ПМТУКТ-2015). Сборник трудов VIII Международной конференции. 2015. С. 326-328.
7. Сергеев С.М. Моделирование клиентских потоков в узле ритейлера // Научно-технические ведомости Санкт-Петербургского государственного политехнического университета. Экономические науки. 2012. № 3 (149). С. 129-133.
8. Cross-system way of looking to business with limited resources // Selected Papers of the International Scientific School "Paradigma" Winter-2016 (Varna, Bulgaria). Yelm, WA, USA, 2016. P. 95-102.

9. *Сергеев С.М., Сидненко Т.И., Сидненко Д.Б.* Парадигма преподавания в интероперабельной среде (при подготовке специалистов АПК) // Известия Санкт-Петербургского государственного аграрного университета. 2016. № 43. С. 303-312.
10. *Sergeev S.M.* Cross-systems method of approach to energy economy higher educational institutions // Economics. Society: Selected Papers of the International Scientific School "Paradigma" (Summer-2015, Varna, Bulgaria). Yelm, WA, USA, 2015. P. 38-41.
11. *Sergeev S.M.* Expansion of DEA methodology on the multimodal conception for the 3PL // Proceedings of the XXIII-th International Open Science Conference (Yelm, WA, USA, January 2018). Science Book Publishing House. Yelm, WA, USA, 2018. P. 169-175.
12. *Voronkova O.V., Kurochkina A.A., Firova I.P., Bikezina T.V.* Implementation of an information management system for industrial enterprise resource planning // Espacios. 2017. Vol. 38. № 49.
13. *Provotorov V.E., Provotorova E.N.* Optimal control of the linearized Navier-Stokes system in a netlike domain // Вестник Санкт-Петербургского университета. Прикладная математика. Информатика. Процессы управления. 2017. Т. 13. № 4. С. 431-443.
14. *Volkova A.S., Gnilitskaya Y.A., Provotorov V.V.* On the solvability of boundary-value problems for parabolic and hyperbolic equations on geometrical graphs // Automation and Remote Control. 2014. Т. 75. № 2. С. 405-412.
15. *Provotorov V.V., Ryazhskikh V.I., Gnilitskaya Yu.A.* Unique weak solvability of a nonlinear initial boundary value problem with distributed parameters in a netlike domain // Вестник Санкт-Петербургского университета. Прикладная математика. Информатика. Процессы управления. 2017. Т. 13. № 3. С. 264-277.
16. *Сергеев С.М., Борисоглебская Л.Н., Лебедева Я.О.* Прогнозирование деятельности институциональных инвесторов на базе динамических моделей высокодоходных проектов // Анализ, моделирование, управление, развитие социально-экономических систем. Сборник научных трудов XI Международной школы-симпозиума АМУР-2017. 2017. С. 51-57.
17. *Бабич Т.Н., Вертакова Ю.В.* Обоснование методики согласования отраслевых и территориальных интересов при планировании регионального развития с целью реализации государственной экономической политики // Теория и практика сервиса: экономика, социальная сфера, технологии. 2017. № 2 (32). С. 5-11.
18. *Булатова Н.Н., Тихонова П.В.* Управленческие технологии развития транспортной инфраструктуры региона // Теория и практика сервиса: экономика, социальная сфера, технологии. 2016. № 1 (27). С. 47-50.
19. *Карлик А., Платонов В.* Аналитическая структура ресурсно-ориентированного подхода // Проблемы теории и практики управления. 2013. № 7. С. 49-53.
20. *Костин К.Б.* Драйверы роста мировой экономики // Известия Санкт-Петербургского государственного экономического университета. 2017. № 6 (108). С. 19-24.
21. *Максимцев И.А., Межевич Н.М., Разумовский В.М.* Мировая экономика перед вызовами "annus horribilis": на пороге новой регионализации // Известия Санкт-Петербургского государственного экономического университета. 2017. № 1-2 (103). С. 19-24.
22. *Плотников П.В.* Теоретические подходы к моделированию экономических явлений и процессов // Актуальные вопросы развития современного общества: сборник статей 4-ой Международной научно-практической конференции / Юго-Западный государственный университет. Курск, 2014. С. 297-301.
23. *Положенцева Ю.С.* Государственное регулирование социально-экономической дифференциации регионов // Теория и практика сервиса: экономика, социальная сфера, технологии. 2017. № 2 (32). С. 12-16.
24. *Пролубников А.В.* Анализ специфики социально-экономического развития российских регионов // Теория и практика сервиса: экономика, социальная сфера, технологии. 2016. № 2 (28). С. 27-30.
25. *Рудакова О.В., Полянин А.В., Кузнецова Л.М.* Основные проблемы инвестиционной привлекательности России // Среднерусский вестник общественных наук. 2016. Т. 11. № 2. С. 152-162.
26. *Финансовые механизмы формирования благоприятного имиджа территории: монография / С.П. Сазонов, Г.В. Федотова, Е.Е. Харламова и др.* Волгоград, 2016. 227 с.
27. *Хорева Л.В., Голев М.С.* Информационные технологии в системе продвижения услуг туристской дестинации на международный рынок // Теория и практика сервиса: экономика, социальная сфера, технологии. 2016. № 2 (28). С. 41-46.
28. *Kurbanov A., Gurieva L.K., Novoselov S.N., Gorkusha O.A., Novoselova N.N., Kovalenko A.A.* Features sub-regional localities in the structural-level organization of the economic system // International Review of Management and Marketing. 2016. Т. 6. № S1. С. 287-292.

СПЕЦИФИКА ВНЕДРЕНИЯ ПРОЕКТНОГО УПРАВЛЕНИЯ В УЧРЕЖДЕНИЯХ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ

Аннотация. Актуальность исследуемой проблемы обусловлена тем, что бюджетная политика в сфере здравоохранения осуществляется с использованием программно-целевого метода распределения бюджетных средств, в связи с чем на государственном уровне разрабатываются и реализуются долгосрочные целевые программы. Методологической основой для совершенствования программно-целевого планирования может стать применение проектного управления, используемое, в частности, для эффективной реализации государственных программ в органах государственной власти.

Ключевые слова. Проектное управление, государственная социальная политика, стратегические приоритеты, развитие здравоохранения.

Rudenko M.N., Bagautdinova I.V.

FEATURES OF PROJECT MANAGEMENT IMPLEMENTATION IN HEALTH INSTITUTIONS

Abstract. The urgency of the problem under investigation is due to the fact that the budgetary policy in the health sector is implemented using the program-target method for allocating budgetary funds, and therefore long-term target programs are developed and implemented at the state level. The methodological basis for improving program-targeted planning can be the use of project management which is used, in particular, for the effective implementation of state programs in public authorities.

Keywords. Project management, state social policy, strategic priorities, development of health care.

В последние три года здравоохранение столкнулось с беспрецедентным для него вызовом: повысить эффективность без увеличения государственного финансирования. Для этого нужны существенные преобразования в организации управления учреждениями здравоохранения.

Основными приоритетами государственной социальной политики являются: развитие качественных и доступных медицинских услуг, создание пациенто-ориентированной модели здравоохранения, формирование профилактической среды, повышение уровня оплаты труда медиков. Реализации цели создания системы качественного и доступного здравоохранения в соответствии с разработанной государственной политикой планируется достичь за счет применения программно-целевого подхода и внедрения системы сбалансированных показателей для оценки эффективности процессно-ориентированного управления организацией. Создание эффективной модели управления деятельностью в сфере охраны здоровья на современном этапе является необходимым элементом оптимизации государственной политики и отражено в Программе развития здравоохранения на период до 2020 года. В качестве компонентов данная модель предусматривает стратегический, тактический и исполнительный уровни, а также сформированную обратную связь.

ГРНТИ 06.71.47

© Руденко М.Н., Багаутдинова И.В., 2018

Марина Николаевна Руденко – доктор экономических наук, доцент, заведующая кафедрой предпринимательства и экономической безопасности Пермского государственного национального исследовательского университета.

Ирина Вячеславовна Багаутдинова – главный врач Городской стоматологической поликлиники № 3 (г. Пермь).

Контактные данные для связи с авторами (Руденко М.Н.): 614990, Пермь, Дзержинского ул., 2а (Russia, Perm, Dzerzhinsky str., 2a). Тел.: 8 (342) 23-96-685. E-mail: rudenko@econ.psu.ru.

Статья поступила в редакцию 22.05.2018.

На стратегическом уровне модель включает в себя формирование перспективных стратегий по отдельным профилям медицинской деятельности как составных частей стратегии развития здравоохранения в целом. Разработана и реализуется государственная программа РФ «Развитие здравоохранения» [1], в рамках которой определены основные стратегические приоритеты развития отрасли. Программа отражает основные подходы к решению таких основополагающих для отрасли вопросов, как совершенствование инфраструктуры здравоохранения, формирование единой профилактической среды, повышение качества оказываемой медицинской помощи, повышение уровня подготовки медицинских кадров и заработной платы в отрасли.

Программа включает в себя 11 подпрограмм, в рамках которых реализуются федеральные целевые программы и проекты, направленные на совершенствование отдельных сфер деятельности учреждений здравоохранения. В числе федеральных такие, как «Профилактика заболеваний и формирование здорового образа жизни. Развитие первичной медико-санитарной помощи», «Развитие и внедрение инновационных методов диагностики и лечения, а также основ персонализированной медицины», «Кадровое обеспечение системы здравоохранения», «Управление развитием отрасли» и др. Ежегодно программа дополняется. Программные документы по развитию отрасли нацеливают на оптимизацию структуры оказания медицинской помощи, поиск источников повышения структурной эффективности.

На тактическом уровне определены государственные гарантии в сфере охраны здоровья граждан, которые будут обеспечены за счет финансовых (тарифы) и правовых (нормативное регулирование) инструментов. Так, в дорожной карте «Изменения в отраслях социальной сферы, направленные на повышение эффективности здравоохранения» была поставлена задача увеличения доли расходов на амбулаторную помощь в общих расходах на реализацию Программы государственных гарантий бесплатного оказания медицинской помощи, в 2017-2019 гг. среди важных изменений – расширение перечня мер, которые финансирует федеральный бюджет, увеличение нормативов по стоимости пребывания в стационаре [1].

Обратная связь будет обеспечиваться, с одной стороны, за счет независимых информационных потоков (статистическая информация), с другой стороны – за счет результатов государственного контроля и надзора, мониторинга, информации, представляемой общественностью. На основании данных обратной связи по мере своей реализации стратегические и тактические подходы должны претерпевать динамические изменения соответственно изменениям в системе здравоохранения страны.

Реализация поставленных стратегических, тактических и оперативных целей государственной политики в области здравоохранения предполагает вовлечение в данный процесс каждого звена структуры здравоохранения России, основными из которых являются лечебно-профилактические учреждения (ЛПУ). Государственные программы направлены на содействие реализации лечебно-профилактическим учреждением как оперативных и тактических, так и стратегических целей, стоящих перед учреждением. В соответствии с этим финансирование учреждений здравоохранения осуществляется из трех источников: федерального бюджета, региональных бюджетов и бюджета ФОМС (табл. 1).

Таблица 1

**Финансирование учреждений здравоохранения России
в зависимости от иерархии целей и стратегического видения**

Источник финансирования	Уровень планирования	Характеристика стратегии	Механизмы реализации
Федеральный бюджет. Программа модернизации. Целевые программы	Стратегические цели – Программы развития ЛПУ	Проведение активной структурной политики – это стратегия развития	Федеральные, региональные проекты
Бюджет региона	Тактические и оперативные цели	Достижение текущей экономики для повышения эффективности использования ресурсов и клинических показателей деятельности учреждений здравоохранения. Это – стратегия выживания	Лекарственное обеспечение, содержание государственных и муниципальных учреждений, финансирование государственного задания для государственных и муниципальных учреждений
ОМС			Оплата медицинской помощи в системе ОМС в государственных и муниципальных учреждениях

Составлено авторами.

Так, общая сумма расходов, которая направлена государством в медицинскую отрасль в 2017 году составляет свыше 3 трлн рублей. Традиционно значительное обеспечение приходится на долю ОМС (65,6%) [2]. Таким образом, учреждение здравоохранения становится объектом стратегического планирования, основным инструментом реализации которого стали федеральные и региональные целевые программы и проекты. Практически каждое учреждение реализует одновременно несколько проектов, и от результатов их реализации будет зависеть то, насколько ЛПУ решит поставленные перед ним стратегические цели. Однако, на сегодня в управлении государственными программами и проектами руководителями ЛПУ чаще всего используется функциональный подход, что значительно снижает эффективность использования финансовых средств федерального или регионального бюджетов. Все это обуславливает актуальность применения проектного подхода в стратегическом управлении лечебно-профилактическим учреждением.

Актуальность проектного управления в здравоохранении также связана с тем, что, несмотря на заметную активизацию в последнее время действий федеральных и региональных органов власти, направленных на повышение эффективности системы здравоохранения, предпринимаемые усилия не привели к преодолению структурных проблем. Признанная на государственном уровне неэффективность реализации многих ФЦП и ДЦП очевидно указывает на проблемы управления их разработкой и реализацией. Их решение, по мнению авторов, базируется на внедрении методов и стандартов проектного управления.

Необходимость переноса практики проектного управления в бизнесе на отрасль здравоохранения отмечается на высших уровнях власти. Так, 19 октября 2017 г. премьер-министр Д. Медведев подписал документы о прекращении действия некоторых федеральных целевых программ и переводе их в формат государственных на принципах проектного управления. Действие федеральных целевых программ в сфере здравоохранения досрочно прекращается с 1 января 2018 года, а незаконченные мероприятия погружаются в обновленные государственные программы, которые внесены в правительство до 15 ноября 2017 г. [2]

Также постановлением Правительства РФ от 12.10.2017 г. № 1242 утверждены правила разработки, реализации и оценки эффективности этих государственных программ, включая программу «Развитие здравоохранения». При этом, основой проектной деятельности является системный подход. Следовательно, правительство «уходит» от интуитивного управления, работа из вертикального подчинения переводится в горизонтальную плоскость [2].

В связи с отсутствием практического опыта использования проектного управления в учреждениях здравоохранения считаем целесообразным использовать опыт проектного управления, накопленный в бизнес-среде: принято считать, что проектное управление было впервые применено в США в 1917 году и на сегодняшний день внедрено и эффективно работает повсеместно во многих крупных корпорациях мира. В российской практике существуют прецеденты успешного внедрения проектных принципов управления в региональных органах власти и государственных корпорациях, а также опыт создания проектных офисов. Это создает базу для анализа и выработки типовых подходов проектного управления в государственном секторе экономики.

Возможность использования данного опыта связана с тем, что рассматриваемый метод достаточно универсален и применим для оптимизации бизнес-процессов во всех без исключения учреждениях, независимо от отраслевой направленности, и по оценкам американских экономистов позволяет обеспечивать высокую надежность достижения целей, сокращать затраты на 15-20% [3, с. 21]. Учитывая, что бюджетный сектор здравоохранения Российской Федерации является чрезвычайно ресурсоемким и не ориентирован на достижение результата, значимость применения проектного менеджмента в здравоохранении значительно повышается.

Первая задача настоящего исследования – анализ основных понятий системы управления проектами и их философской основы. Поскольку проект является элементарной единицей управления системы управления проектами (СУП), необходимо прийти к единому пониманию сущности этой категории и отразить специфику проектов в здравоохранении. Прежде всего, необходимо определиться, какие существуют подходы к пониманию проекта как управленческой категории, и провести их анализ. В нашем случае для описания проекта как явления были рассмотрены подходы к определению проекта в учебной и научной литературе.

Все анализируемые определения можно разделить на следующие группы: квазинаучные, которые подчеркивают тенденцию к упрощению сущности проекта, и те, которые опираются на терминологию научного менеджмента; раскрытие понятия проекта через процессный подход; раскрытие понятия проекта через системный подход; раскрытие понятия проекта через выявление сущностных свойств этого объекта управления, т.е. его атрибутов. К атрибутам проекта как особого объекта управления относятся: важность, содержание, жизненный цикл с фиксированным сроком, взаимозависимости, уникальность, ресурсы, конфликт [4, с. 19] (табл. 2).

Таблица 2

Основные подходы к определению сущности проекта

Подход	Определение
Квазинаучный, опирающийся на терминологию научного менеджмента	Проект – однократное, ограниченное во времени целенаправленное мероприятие, требующее содействия специалистов различной квалификации и соответствующих ресурсов, временно собранных вместе для достижения поставленных целей; когда цели достигнуты – проект завершен [4, с. 7]. Это системный комплекс плановых (финансовых, технологических, организационных и прочих) документов, содержащих комплексно-системную модель действий, направленных на достижение оригинальной цели [5, с. 7]
Процессный подход	Проект – комплекс взаимосвязанных мероприятий, действий, ориентированных на достижение неповторяющейся (уникальной) цели и результата в течение заданного ограниченного периода времени при установленном бюджете, представляющий собой однократную деятельность (определение Всемирного банка) [10, с. 19]
Системный подход	Проект – ограниченное во времени целенаправленное изменение отдельной системы с установленными требованиями к качеству результатов, возможными рамками расхода средств и ресурсов и наличием специфической организации [8, с. 32]
Атрибутивный подход	Проект – совокупность, комплекс задач и действий, имеющих следующие отличительные признаки: четкие конечные цели, взаимосвязи задач и ресурсов, определенные сроки начала и окончания проекта, известная степень новизны целей и условий реализации, неизбежность различных конфликтных ситуаций вокруг и внутри проекта [9, с. 27]. Проект – совокупность действий, которая отличается: наличием заданной цели, определенной продолжительностью или «сроком жизни» проекта с началом и окончанием; участием в нем нескольких отделов и профессионалов; новизной (то, что никогда еще не делали); конкретными требованиями ко времени, затратам и результатам [11, с. 137].

Составлено авторами.

Итак, как можно видеть из приведенных определений, единого подхода к пониманию сущности проекта в настоящее время в учебной и научной литературе не сложилось. Итак, под проектом понимают вид действий, процессов, задач и идей, которые характеризуются конкретной целью, ограниченностью реализации во времени, уникальностью замысла реализации и результата, ограниченностью выделенных под реализацию ресурсов и многофункциональностью и взаимозависимостью задач и исполнителей. В отдельных определениях акцентируется уникальность создаваемого товара/услуги. Однако, зачастую это характеристика самого проекта, а не его результата.

По результатам анализа можно сделать вывод, что большинство указанных определений отражают частные стороны проекта, характеризуя его как явление, упуская системность этого сложного понятия. Ни одно из рассмотренных определений не содержит всех важных атрибутов, свойственных проекту как сущности. В связи с этим отметим, что атрибутивный подход не подходит для раскрытия сущности проекта. В подтверждение сделанных выводов отметим, что в статье «Экспертиза инновационного проекта: сущность и необходимость ее проведения» приводится определение инновационного проекта, отражающее его сущность как сложной системы взаимосвязанных мероприятий [7, с. 65]. Проект как систему также рассматривают А.В. Полковников и М.Ф. Дубовик, отмечая, что в

основе проекта многочисленные взаимосвязанные действия и участники – элементы этой динамической системы [11, с. 80].

Проект есть не просто целенаправленное изменение социально-экономической системы, это часть этой системы с границами, заданными потребностью изменений и целью – продуктом проекта. Проект, как любая система, имеет свою цель, но срок ее достижения ограничен на горизонте планирования. Так, цель проекта как социально-экономической системы – получение синергетического эффекта от целевого использования ограниченных ресурсов при быстрой адаптации к новым условиям хозяйствования, тогда как цель организации как социально-экономической системы – выживание в долгосрочной перспективе и устойчивый рост рыночной стоимости организации, получение прибыли или иного полезного эффекта.

Подводя итог анализа, сформулируем определение проекта, которое, по мнению авторов исследования, наиболее полным образом отображало бы его сущность. Итак, под проектом будем понимать социально-экономическую систему, созданную внутри или вовне социально-экономической системы более высокого уровня (подразделения, организации, региона, государства и др.) для достижения требуемого состояния этой надсистемы посредством создания и использования продукта проекта (товара, услуги, технологии или иного полезного результата).

Тогда в отношении проектов, реализуемых учреждениями здравоохранения можно отметить, что проект – это социально-экономическая система, созданная внутри или вовне лечебно-профилактического учреждения для создания пациентоориентированной модели здравоохранения посредством создания и использования продукта проекта (качественных и доступных медицинских услуг, формирования профилактической среды) в условиях временных и ресурсных ограничений.

Отдельные элементы и инструментарий проектного управления появилось достаточно давно, однако в отдельную концепцию управление проектами выделилось совсем недавно. Основные вехи развития теории управления проектами представлены в табл. 3.

Таблица 3

Развитие теории управления проектами [12]

	1930-е	1940-е	1950-е	1960-е	1970-е	1980-е	1990-е	2000-е
Календарное планирование								
Сетевое планирование								
Управление проектами								
Управление группами проектов/программами								
Корпоративное управление проектами								
Управление портфелями проектов								

Под проектным управлением понимается «управление, основанное на проектных технологиях, тесно взаимосвязанное со стратегическим видением организации, отрасли, региона, осуществляемое посредством выполнения комплекса отобранных проектов с учетом их взаимозависимости, взаимодополняемости и синергичности». Институтом РМІ выпущен стандарт по управлению портфелем проектов, в котором уточнена данная взаимосвязь (см. рис. 1). Взаимосвязь управления стратегического и управления портфелями проектов, программами, отдельными проектами в здравоохранении схематически изображена на рис. 2. Синергия от объединения проектного управления, управления программами, портфелями и стратегического управления в здравоохранении представлена на рис. 3.

Таким образом, можно сказать, что тесная взаимосвязь между развитием медицинской организации, проектами, программами, портфелями проектов, стратегическим управлением показана и доказана. При этом стоит отличать проектную деятельность, связанную с достижением уникальных целей в определенные сроки, от повторяющейся (рутинной) операционной деятельности. Основные различия проектной и операционной деятельности, с позиций управления, можно выявить, сравнив их по элементам операций и проектов как систем (табл. 4).



Рис. 3. Синергия проектного, программно-целевого и портфельного управления [11, с. 54]

Для лучшего понимания современных подходов к управлению проектами рассмотрим концепцию системы управления проектами. Наиболее важным, центральным понятием в концепции системы управления проектами (СУП) является понятие самой СУП. Рассмотрим подходы к определению СУП. Так, подход PMI, описанный в стандарте «Руководство РМВоК по управлению проектами», определяет СУП следующим образом: «Система управления проектами – совокупность процессов, инструментов, методов, методологий, ресурсов и процедур по управлению проектом. Система документируется в плане управления проектами, и ее содержание может различаться в зависимости от области приложения, организационного влияния, сложности проекта и доступности имеющихся систем» [9, с. 37].

Таблица 4

Сравнительный анализ операционного и проектного подходов к управлению [9, с. 31]

Элемент системы	Операции	Проекты
Цели	Повторяющиеся, типовые	Уникальные
Содержание	Однотипные действия и последовательность их выполнения	Комплекс работ разной степени новизны; новая последовательность выполнения
Участники	Постоянный состав исполнителей, стабильная организационная структура	Новый состав ролей и исполнителей, временная организационная структура
Процессы управления	Стабильные, отлажены	Новые, требуют определения и согласования
Ограничения	Обоснованы опытом реализации и задокументированны	Рассчитываются и согласуются в условиях неопределенности и различных интересов участников
Риски	Реестр рисков на основе опыта реализации	Новые, связаны с содержанием проекта, его участниками и внешними условиями реализации

Национальные требования к компетентности специалистов по управлению проектами Ассоциации управления проектами (СОВНЕТ), определяют системную модель управления проектами как свернутое дерево избыточного множества процессов, задач и процедур, которые теоретически могут осуществляться при управлении различными проектно-ориентированными объектами и которые соотносятся со всеми компетенциями специалистов по управлению проектами. Под проектно-ориентированными объектами понимают: проект, программу, портфель, проектно-ориентированную деятельность в организации. Таким образом, СУП – совокупность элементов управления любыми проектно-ориентированными объектами (не только отдельными проектами). В стандарте также определен подход к системной методологии управления проектами, под которой понимается систематизированная совокупность единой терминологии, методов, моделей, стандартов, средств, процессов и инструментов, применяемых при управлении проектами в различных сферах деятельности [12].

При построении СУП важно четко описать объекты управления; определить участников процесса управления (субъектов управления) и описать их ответственность и полномочия; описать процессы управления применительно к определенным объектам и субъектам управления. Данный подход характеризуется системностью, раскрывает сущность СУП: соотношение применения процессов и функ-

циональных задач управления с объектами и субъектами управления проектами или, иными словами, выработка, реализация и контроль подходящей методологии и инструментов управления проектами.

Другой подход к определению СУП выделяет систему управления отдельными проектами (рис. 4), направленную на получение результата проекта в рамках заданных ограничений (качество, срок и бюджет), и корпоративную СУП (рис. 5), созданную для достижения стратегических целей организации. Иными словами, состав элементов СУП напрямую зависит от целей организации: проектный подход применяется для реализации отдельных проектов (как внутренних, так и внешних) при организации основной деятельности на основе процессного подхода (процессно-ориентированные организации) или проектный подход положен в основу процесса производства (проектно-ориентированные организации).



Рис. 4. Система управления отдельными проектами [10, с. 13-14]

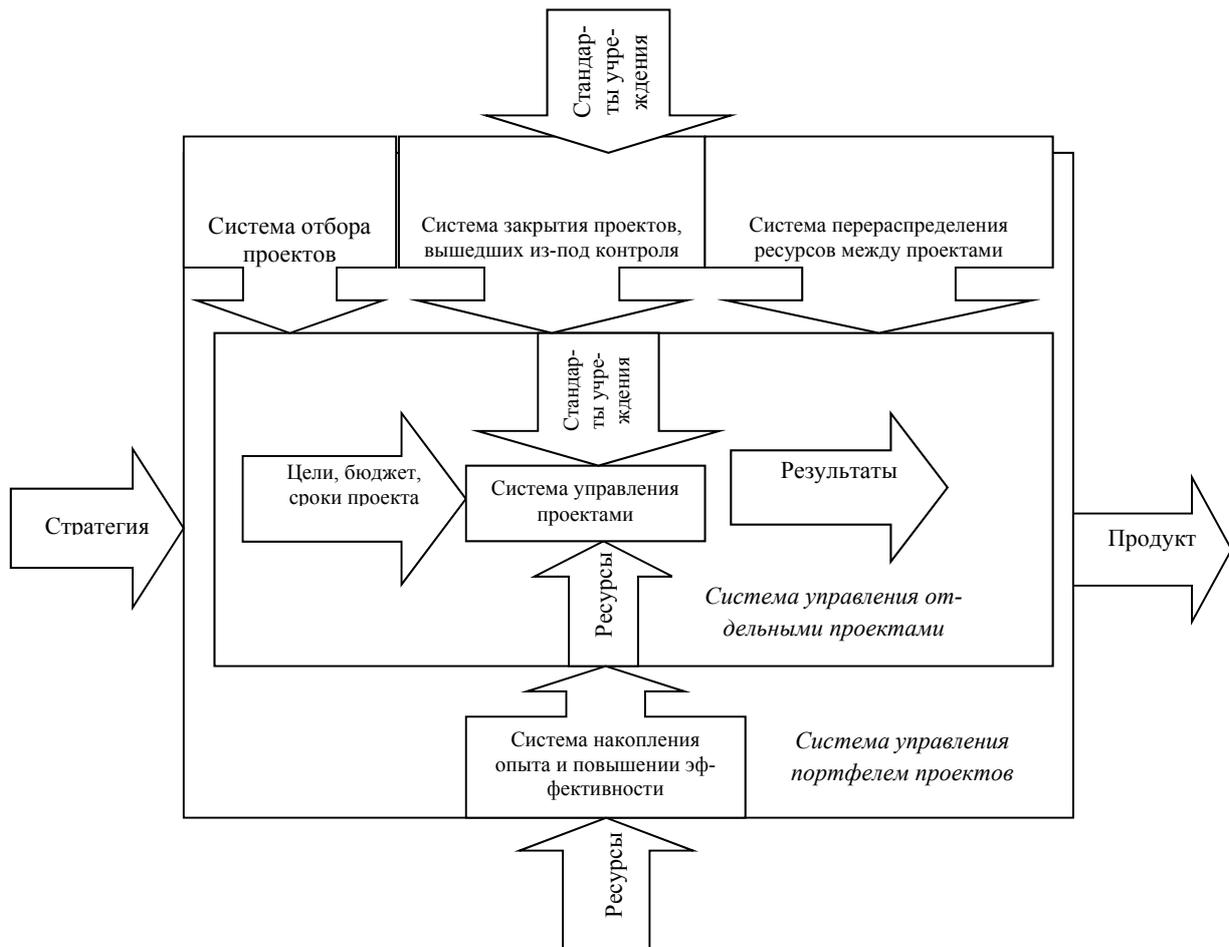


Рис. 5. Корпоративная система управления проектами [12]

В основе подхода к определению СУП, предложенного В. Богдановым, лежат: основные понятия управления проектами, организационная структура и мотивация. Исходя из основы, формируется методология управления проектами, формируется офис управления проектами и разрабатывается автоматизированная СУП. Основная задача СУП по В. Богданову: экономия временных ресурсов топ-менеджмента и финансовых ресурсов собственников. Свойства СУП: результативность, прозрачность, эффективность. Объект управления СУП (в рассматриваемом подходе) – проект. Автор высказывает мнение, что изначально низкая эффективность СУП может быть связана с подходом к определению проекта в организации. Поэтому каждая организация должна выбрать оптимальный вариант: если организация определяет проект узко, то сокращается результативная часть проектов, если слишком широко – увеличивается затратная часть (разработка документации, затраты на управление проектом могут быть неадекватными результатом) [10, с.41].

На основе проведенного анализа подходов к определению СУП можно сделать следующие авторские выводы:

- существует неоднозначность подходов при определении СУП ввиду неоднородности её природы: организационной, нормативно-методической (документационной), технической и программно-информационной. Наиболее важной, с точки зрения научного менеджмента, является организационная природа СУП, остальные являются производными, вторичными по отношению к её организационной природе;
- с организационной точки зрения СУП состоит из субъектов, объектов и процессов управления проектами, состав которых зависит от отраслевой принадлежности организации, ориентации производственной деятельности организации (процессная или проектная) и уровня зрелости управления проектами (текущего и целевого). Объектом нашего исследования выступают корпоративные СУП проектно-ориентированных организаций;
- объектом управления СУП являются проектно-ориентированные объекты, элементарной единицей управления (неделимой в организационном отношении) является проект;
- сущность СУП – в определении подходящей методологии (нормативно-методическая природа СУП) и верных инструментов (техническая, программная и информационная природы СУП) управления проектами для эффективного и качественного управления проектно-ориентированными объектами;
- объективные границы СУП в общей системе управления организацией определяются: подходом к определению проекта в организации; стратегией развития и стратегическими целями организации; стремлением повысить эффективность и качество управления проектами в организации (рис. 6).

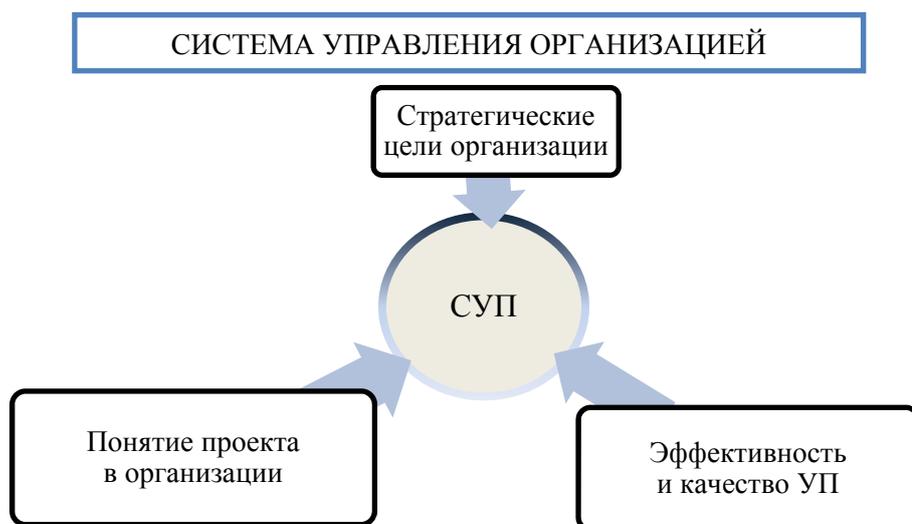


Рис. 6. Границы системы управления проектами в общей системе управления организацией [6, с. 58]

Итак, под СУП будем понимать совокупность субъектов, объектов и процессов управления проектами, организованную для достижения стратегических целей организации посредством управления и реализации проектов. Тогда отметим, что сущность проекта как элемента и объекта управления СУП заключается в том, что это социально-экономическая система, созданная внутри СУП для достижения требуемого состояния этой надсистемы, т.е. достижения стратегических целей организации, посредством успешной реализации проекта.

Как уже отмечалось, развитие СУП – постоянный закономерный процесс, необходимый для достижения стратегических целей проектно-ориентированной организации. В таком случае, можно рассмотреть организацию в качестве заказчика, а СУП в качестве проекта, продуктом которого является оказание услуг по эффективному и качественному управлению проектами организации. Такой проект можно отнести к «открытому» типу проектов [12]: его сложно спланировать с высокой степенью точности на начальных этапах. Поэтому для успешной реализации такого типа проектов особую важность приобретают задачи разработки адекватной общей стратегии реализации.

Для целей разработки, корректировки и реализации стратегии в проектно-ориентированной организации создаются специальные структуры, такие как офис управления проектами – еще один важнейший элемент СУП. Стоит отметить, что существует два разных понятия: проектный офис и офис управления проектами. Понятие проектного офиса исторически возникло раньше для обозначения временных структур, поддерживающих реализацию крупных проектов [12]. По нашему мнению, под офисом проекта (ОУП) понимают временную структуру, созданную в помощь руководителю проекта в реализации конкретного проекта. Функции ОУП в различных организациях могут отличаться в зависимости от сферы ответственности этой структуры в СУП и уровня зрелости управления проектами.

Основная функция, отмеченная во многих определениях, – это стандартизация бизнес-процессов по управлению проектами, с целью снижения затрат временных и финансовых ресурсов и повышения качества управления проектами. Стратегический смысл создания ОУП – развитие бизнес-процессов управления проектами в организации. В статье «The PMO maturity cube a PMO maturity model» авторы придерживаются мнения, что ОУП – это структура, в которой сосредоточены определенные функции, связанные с управлением проектами, с целью помочь организации достичь лучших результатов [12]. То есть данная структура рассматривается скорее как обеспечивающая основную деятельность.

На основе анализа приведенных определений сформулируем единое, которое, по мнению авторов, будет наиболее полным образом отображать сущность рассматриваемого понятия. Итак, под ОУП будем понимать элемент СУП, созданный на постоянной основе для определения и развития стандартов бизнес-процессов, необходимых для качественного управления проектами и достижения лучших результатов от проектной деятельности. Функции, выполняемые такими структурными образованиями, будут прямо следовать из самих бизнес-процессов, поэтому включать их в определение излишне.

Таким образом, проект – это социально-экономическая система, созданная внутри или вовне лечебно-профилактического учреждения для создания пациентоориентированной модели здравоохранения посредством создания и использования продукта проекта (качественных и доступных медицинских услуг, формирование профилактической среды) в условиях временных и ресурсных ограничений. При осуществлении проектной деятельности учреждениям здравоохранения рекомендуется использовать системный подход, что, в результате, даст возможность мобилизации усилий исполнителей для решения поставленных задач. Основными элементами проектного управления, позволяющими достигать поставленных перед системой здравоохранения целей, являются утверждение методологии, обеспечение ресурсами и организация обратной связи.

ЛИТЕРАТУРА

1. Государственная программа Российской Федерации «Развитие здравоохранения» (утв. распоряжением Правительства РФ от 24 декабря 2012 г. № 2511-р).
2. Прогноз социально-экономического развития Российской Федерации на 2017 год и на плановый период 2018 и 2019 годов. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.economy.gov.ru/wps/wcm/connect/economylib4/mer> (дата обращения 20.11.2017).

3. *Грей К., Ларсон Э.* Управление проектами. М.: Дело и Сервис, 2015.
4. *Локк Д.* Управление проектами. М.: НИРО, 2014.
5. *Мазур И.И., Шапиро В.Д., Ольдерогге Н.Г.* Управление проектами. М.: Экономика, 2011. 574 с.
6. *Меняев М.Ф.* Управление проектами. MS Project. М.: Омега-Л, 2015.
7. *Орлов А.И.* Организационно-экономическое моделирование. Ч. 2: Экспертные оценки. М.: МГТУ им. Н.Э. Баумана, 2011. 486 с.
8. *Томсетт Р.* Радикальное управление проектами. М.: Лори, 2015.
9. Управление проектами. Практическое руководство. М.: Юркнига, 2013.
10. *О'Коннэл Ф.* Как успешно руководить проектами. Серебряная пуля. М.: Кудиц-образ, 2013.
11. *Ципес Г.Л., Товб А.С.* Менеджмент проектов. М.: Олимп-Бизнес, 2016. 304 с.
12. *Бакланова Ю.О.* Эволюция подхода к проектному управлению инновациями: инициатива, проект, программа, портфель // Современные технологии управления. 2012. № 3 (15).

Черняк А.Н., Шумейко А.В.

АЛГОРИТМ ВЫБОРА ФУНКЦИОНАЛЬНОЙ МОДЕЛИ И ТИПА ИНФРАСТРУКТУРЫ ДЛЯ ЯХТЕННОГО ТУРИЗМА

Аннотация. В статье проанализированы имеющиеся внешние факторы и дана качественная оценка их влияния на выбор типа яхтенной инфраструктуры, которая будет наиболее перспективной для реализации на конкретном участке береговой территории с прилегающей к ней акваторией. Показана необходимость и последовательность выбора функциональной модели нового инфраструктурного объекта яхтенного туризма.

Ключевые слова. Яхтенный туризм, яхтенная инфраструктура, функциональная модель, проектирование.

Chernyak A.U., Shumeiko A.V.

ALGORITHM OF MAKING A CHOICE ON FUNCTIONAL MODEL AND TYPE OF INFRASTRUCTURE FOR YACHT TOURISM

Abstract. In this article you can find an analysis on external factors that have an influence on a choice of yacht infrastructure, its qualitative assessment and its perspectives in terms of projects execution. There is identified need of functional model and are suggested steps to choose new infrastructural facilities for yacht infrastructure.

Keywords. Yacht tourism, yacht infrastructure, functional model, engineering.

До недавнего времени в мире и в Российской Федерации не существовало национально признанной системы классификации яхтенной инфраструктуры и стандартизации услуг и обязательных объектов марин. Попытки их классифицировать есть практически в каждой стране, где система марин развита или интенсивно формируется. Одной из наиболее известных является классификация яхтенных портов, принятая в скандинавских странах (Швеция, Норвегия, Дания, Финляндия). На базе этой и других национальных классификаций в 2009 году в Санкт-Петербурге была разработана и утверждена отраслевая схема развития и размещения объектов базирования и обслуживания маломерного флота на территории Санкт-Петербурга, которая, помимо прочего, включила в себя новую для России классификацию яхтенных стоянок, в основе которой – критерий предоставляемых услуг [4].

20 октября 2016 г. приказом № 75-пнст Федерального агентства по техническому регулированию и метрологии этот документ был утвержден как «Предварительный национальный стандарт Российской Федерации». Настоящий стандарт является идентичным международному стандарту ИСО 13687:2014 «Туризм и сопутствующие услуги. Яхтенные порты. Минимальные требования». Таким образом, впервые появилось легитимное определение яхтенного порта (марины) и минимальные требования к оборудованию и сервису. В августе 2017 г. приказом Федерального агентства по техническому регулирова-

ГРНТИ 06.06.03

© Черняк А.Н., Шумейко А.В., 2018

Алексей Юрьевич Черняк – преподаватель кафедры туризма Крымского университета культуры, искусств и туризма (г. Симферополь).

Анна Владимировна Шумейко – кандидат экономических наук, заместитель генерального директора Burevestnik North-west.

Контактные данные для связи с авторами (Черняк А.Н.): 295017, Республика Крым, г. Симферополь, ул. Киевская, 39 (Russia, Simferopol, Kievskaya str., 39). Тел.: 8 925 434 57 70. E-mail: aleksiy-chernyak@mail.ru.

Статья поступила в редакцию 28.05.2018.

нию и метрологии № 915-ст утвержден национальный стандарт РФ ГОСТ Р 57618.2-2017 «Инфраструктура маломерного флота. Яхтенные порты. Общие требования».

В настоящее время в International Standard Organization находятся еще два документа, которые описывают «средние» и «максимальные» требования к яхтенным портам. Таким образом, есть уверенность, что в ближайшие несколько лет эти требования будут приняты на международном и национальном уровнях, и будет получена единая система требований для проектирования и строительства яхтенной инфраструктуры. Утверждение этих нормативных документов внесет ясность не только в понятийный аппарат, но и даст профессиональную основу для формулирований технических заданий на проектирование и строительство новой яхтенной портовой инфраструктуры.

Яхтенный порт (марина) – защищенная от неблагоприятных погодных условий акватория с оборудованной береговой территорией, оснащенная причалами для швартовки судов, а также зданиями, сооружениями и оборудованием, обеспечивающими сервис судам и их экипажам [1]. Яхтенный порт предназначен для обслуживания яхт, других малых судов и плавсредств с целью обеспечения их нормальной безопасной эксплуатации для активного отдыха, спорта, путешествий; оказания сопутствующих услуг владельцам судов, экипажам, их гостям и/или просто любителям отдыха у воды [2, 3].

В функциональный состав яхтенного порта могут входить следующие элементы: гидротехнические сооружения для защиты гавани от волны и ветра, навигационное обеспечение, причальная инфраструктура, оборудование для индивидуального снабжения яхт и катеров водой и электричеством, оборудование для заправки судов топливом и снятия льяльных и фекальных вод с судов, пляж, причалы для приема пассажирских судов, сооружения и оборудование для спуска/подъема судов, мойка судов с системой очистки сточных вод, администрация марины (ресепшен), санитарно-бытовой комплекс (туалеты, души, сауны, стиральные/сушильные машины), учебные и конференц-помещения, мастерские для ремонта и обслуживания судов, эллинги для хранения судов, складские помещения для нужд судовладельцев (рундуки), спортивные сооружения, площадки и трибуны, места общественного питания (кафе, ресторан), гостиничные помещения для краткосрочного пребывания, коммерческие помещения для торговли продуктами питания, сопутствующими яхтенными товарами, а также размещения офисов и торговых площадей компаний, другие коммерческие помещения для организации бизнеса и досуга.

Приведенный перечень является максимальным. При проектировании конкретного яхтенного порта (марины) выбор тех или иных элементов определяется следующими факторами:

- объем доступных площадей на земле и на воде для создания марины;
- транспортная доступность будущего места размещения марины; его местонахождение относительно яхтенных водных маршрутов и береговых городских/региональных объектов;
- климатические и гидрологические особенности места размещения марины;
- разработанное на основе маркетингового анализа позиционирование марины;
- прогнозирование потока клиентов и посетителей марины;
- качественный состав клиентов марины (типы и виды судов, размещаемых в марине);
- объем доступных инвестиционных ресурсов.

Так же как при проектировании и строительстве других объектов недвижимости, при создании яхтенного порта определяющим является выбор места. Невозможно разработать типовой проект марины, а потом наложить его на местность. Индивидуальные особенности местоположения определяют функциональный состав объектов, центры прибыли, состав судов и объем инвестиционных вложений, представленные в таблице [5].

Для целей построения модели развития береговой инфраструктуры яхтенного туризма (яхтенных марин и стоянок) предлагается 2-х этапный алгоритм определения функционального состава яхтенной инфраструктуры для конкретного объекта с учетом приведенных факторов. Сущность и последовательность действий при использовании предложенного двухэтапного алгоритма заключается в следующем:

- на первом этапе – проанализировать имеющиеся внешние факторы и по таблице провести качественную оценку их влияния на выбор типа яхтенной инфраструктуры, которая будет наиболее перспективной для реализации на конкретном участке береговой территории с прилегающей к ней акваторией;

- на втором этапе – составить базовый перечень функционального комплекса сооружений туристской и обеспечивающей инфраструктуры, которые должны войти в состав нового инфраструктурного объекта яхтенного туризма. Указанный базовый перечень ложится в основу дальнейших шагов по проектированию объектов яхтенной инфраструктуры, определит техническое задание на разработку концепции / эскиза / ТЭО объекта.

Таблица

Функциональный состав объектов, структурированный по типам яхтенной инфраструктуры

Функциональный состав	Тип яхтенной инфраструктуры		
	Яхтенный причал	Яхтенная база стоянка	Яхтенный порт (марина)
Объем доступных площадей на земле			
Малый	Помещение охраны, ворота доступа на причал	Помещение администрации, охраны, минимальный санитарно-бытовой комплекс, автопарковка, ворота доступа на причал, мусорные контейнеры	Другое функциональное использование
Средний	+ автопарковка, помещение начальника причала, туалетные комнаты, размещение мусорных контейнеров, многофункциональный киоск / кафе	+ кафе / ресторан, открытое хранение судов на земле, слип для самостоятельного подъема судов, единое помещение для зимнего хранения и ремонта судов, благоустройство	Сооружения и оборудование для спуска/подъема судов, мойка судов с системой очистки сточных вод, администрация марины (ресепшен), санитарно-бытовой комплекс (туалеты, души, сауны, стиральные/сушильные машины), мастерские для ремонта и обслуживания судов, эллинги для хранения судов, места общественного питания (кафе, ресторан), коммерческие помещения для торговли продуктами питания, сопутствующими яхтенными товарами
Большой	+ другое функциональное использование	+ другое функциональное использование	+ учебные и конференс-помещения, складские помещения для нужд судовладельцев (рундуки), спортивные сооружения, площадки и трибуны, гостиничные помещения для краткосрочного пребывания, а также размещения офисов и торговых площадей компаний, благоустройство, другие коммерческие помещения для организации бизнеса и досуга
Объем доступных площадей на воде			
Малый	Плавающие понтоны, оборудование для швартовки судов, освещение и вода на причалах	Не используется	Не используется
Средний	+ увеличение количества стояночных мест	Плавающие понтоны, оборудование для швартовки судов, освещение и вода на причалах, топливо-заправочный комплекс	Плавающие волнозащитные сооружения, понтоны для стоянки судов, оборудование для швартовки судов, освещение и вода на причалах, топливо-заправочный комплекс, прием вод с судов
Большой	Не используется	+ увеличение количества стояночных мест, плавающие волнозащитные сооружения, навигационное обеспечение стоянки	+ увеличение количества стояночных мест, гидротехнические сооружения для защиты гавани от волны и ветра, навигационное обеспечение, дноуглубление (если требуется), пляж, причалы для приема пассажирских судов

Окончание табл.

Функциональный состав	Тип яхтенной инфраструктуры		
	Яхтенный причал	Яхтенная база стоянка	Яхтенный порт (марина)
Транспортная доступность по земле и инженерия			
	Подвод электричества и воды к объекту	Подвод всех доступных в районе инженерных коммуникаций к объекту, наличие автомобильной подъездной дороги	Подвод всех доступных в районе инженерных коммуникаций к объекту, наличие автомобильных подъездных путей и пешеходных дорог, дорожная навигация и указатели в марине
Наличие водных подходов и прохождение яхтенных водных маршрутов			
	Обозначение на картах, символическое визуальное обозначение причала на плавучих понтонах	Обозначение на картах и в путеводителях, символическое визуальное обозначение гостевого причала на плавучих понтонах	Обозначение на картах и в путеводителях, символическое визуальное обозначение марины, навигация (указатели) по причалам марины
Интеграция в городские/региональные объекты, наличие туристских объектов, рекреационных территорий			
	Информационный указатель	Информационный указатель на входе, дополнительные дорожные указатели в городе, внутренняя навигация по территории стоянки	Визуальная реклама на входе, дополнительные дорожные указатели, карты и схемы в населенном пункте, наружная реклама в населенном пункте, внутренняя навигация по территории марины
Разработка позиционирования яхтенной инфраструктуры			
			Помещение для клубных встреч
Типы и виды судов, размещаемых в марине			
		Различные типы швартовых устройств, от буев до швартовых «пальцев»	Различные типы швартовых устройств, от буев до швартовых «пальцев», следует учесть потребности гребных судов, катамаранов, гидроциклов, гидропланов через организацию удобных мест швартовки
Объем доступных инвестиционных ресурсов			
Минимальный	Реализация с минимальным набором услуг	Реализация с минимальным набором услуг, либо отказ от строительства	Отказ от реализации
Средний	Расширение набора услуг и количества стояночных мест	Реализация в полном объеме	Реализация в экономичном режиме, поэтапная
Значительный	Создание сети яхтенных причалов	Создание сети яхтенных стоянок	Реализация в полном объеме

ЛИТЕРАТУРА

- ГОСТ Р 57618.2-2017. Инфраструктура маломерного флота. Яхтенные порты. Общие требования. М.: Стандартинформ, 2017. 15 с.
- ГОСТ Р 57618.3-2017. Инфраструктура маломерного флота. Яхтенные порты. Эксплуатация. Требования безопасности. М.: Стандартинформ, 2017. 10 с.
- ГОСТ Р 57617-2017. Объекты отдыха, развлечения, культуры и спорта на открытой водной поверхности и их инфраструктура. Термины и определения. М.: Стандартинформ, 2017. 16 с.
- Постановление Правительства Санкт-Петербурга от 17 февраля 2009 г. № 151 «Об отраслевой схеме размещения объектов базирования и обслуживания маломерного флота на территории Санкт-Петербурга» (в ред. Постановления Правительства Санкт-Петербурга от 25 октября 2010 г. № 1449).
- Черняк А.Ю., Аристархов Л.Н. Проектное управление формированием и комплексным развитием обеспечивающей инфраструктуры для яхтенного туризма и необходимость разработки (модернизации) научных методов и моделей для оценки эффективности инвестиционных проектов // Вестник национальной академии туризма. 2017. № 4 (44). С. 16-18.

Медведь А.А., Медведь П.А., Миэринь Л.А.

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНАЯ ГОТОВНОСТЬ СИСТЕМЫ ОБРАЗОВАНИЯ РФ К ПЕРЕХОДУ НА ТЕХНОЛОГИИ КРЕАТИВНОГО ОБРАЗОВАНИЯ

Аннотация. В статье анализируется готовность системы образования РФ к переходу к технологиям креативного образования в рамках трансформации национальной экономики и смены парадигм развития системы образования как сферы предоставления услуг в пользу концепции долгосрочного инвестирования в человеческий капитал. Выделены и рассмотрены три параметра институциональной готовности российской системы образования к внедрению технологий креативного образования. Приводятся данные анализа факторов, способствующих творческой активности преподавателей.

Ключевые слова. Креативное образование, креативный человек, институциональная готовность, образовательные технологии.

Medved A.A., Medved P.A., Mierin L.A.

INSTITUTIONAL READINESS OF THE EDUCATION SYSTEM OF THE RUSSIAN FEDERATION TO THE TRANSITION ON THE TECHNOLOGY OF CREATIVE EDUCATION

Abstract. The article analyzes the readiness of the Russian education system for the transition to creative education technologies within the framework of the transformation of the national economy and the paradigm shift in the development of the education system as the sphere of service provision in favor of the concept of long-term investment in human capital. Three parameters of the institutional readiness of the Russian education system for the introduction of creative education technologies have been singled out and examined. The data of the analysis of the factors promoting creative activity of teachers.

Keywords. Creative education, creative person, institutional readiness, educational technologies.

"Нельзя жить, опираясь на то, что придумали другие".
Стив Джобс, основатель Apple

Модернизация национальной экономики РФ и ее переход от традиционно-промышленного экономического уклада к парадигме высоких технологий, в рамках которой творческий потенциал человека

Публикация подготовлена в рамках научно-исследовательской работы, выполненной при финансовой поддержке СПбГЭУ.

ГРНТИ 06.03.07

© Медведь А.А., Медведь П.А., Миэринь Л.А., 2018.

Анна Алексеевна Медведь – кандидат экономических наук, доцент кафедры национальной экономики Санкт-Петербургского государственного экономического университета.

Павел Александрович Медведь – руководитель региональной инновационной площадки лицея № 623 (г. Санкт-Петербург)

Лариса Александровна Миэринь – доктор экономических наук, профессор, заведующая кафедрой национальной экономики Санкт-Петербургского государственного экономического университета.

Контактные данные для связи с авторами (Миэринь Л.А.: 191023, Санкт-Петербург, ул. Садовая, 21 (Russia, St. Petersburg, Sadovaya str., 21). Тел.: 8 (812) 339-04-25. E-mail: mierin.l@unecon.ru.

Статья поступила в редакцию 30.06.2018.

может быть реализован в продуктивной способности добывать новые знания и создавать инновационные продукты, требует, в первую очередь, позаботиться об институциональных параметрах такого перехода. Очевидно, что важнейшим условием, обеспечивающим технологический и социальный прогресс общества, выступает система образования, переживающая сегодня период активной трансформации.

Начиная с 80-х годов прошлого века, при переходе к 5 технологическому укладу, существенные институциональные изменения претерпевали образовательные системы всех развитых стран. В настоящее время, на стадии подготовки к 6 технологическому укладу, вновь формулируется задача переосмысления концепции образования не только в нашей стране, но и в мире в целом. Опережающее реагирование на технологические изменения со стороны системы образования становится драйвером экономического развития стран. Нынешний период характеризуется, прежде всего, сменой парадигм не только в экономической теории, пытающейся дать объяснение происходящему с позиции синтеза всех имеющихся подходов, но и формированием новых парадигм развития человеческого общества в целом.

Известный немецкий экономист, основатель и президент Всемирного экономического форума в Давосе Клаус Шваб в своей книге «Четвертая промышленная революция» про настоящий момент пишет: «Что касается социальной сферы, то смена парадигм происходит в том, как мы работаем и общаемся, самовыражаемся, получаем информацию и развлекаемся. Аналогичная трансформация происходит на уровне правительств и государственных учреждений, а также, наряду с прочими системами, в образовании, здравоохранении и транспорте» [14]. В силу вышесказанного, набирает силу подход, предложенный еще в 1990-е годы Стернбергом и Лабартом в их книге «Концепция творчества: перспективы и парадигмы» [15].

Смена парадигм в образовании, переход к технологиям креативного образования – это не просто запрос на качественное изменение системы, это запрос на формирование нового человека, получившего название Homo creator, соответствующего вызовам новой ступени экономического развития. Речь идет о необходимости масштабного формирования и развития креативного образования как процесса, базирующегося на использовании креативных образовательных технологий и, в результате, формирующего креативного человека, вооруженного проектным мышлением и креативным воображением, с развитой способностью к проектной работе в быстроменяющемся пространстве, с новыми институциональными полями, новыми потоками информации [1, с. 8].

Развитие творческого начала как базы саморазвития личности не является чем-то новым для российской и мировой педагогики [7, 9], но изменение на этой основе парадигмы обучения – это принципиально иное направление по отношению к существующим подходам, и оно все больше утверждается как ключевое на ближайшую перспективу. Создатель новой системы подготовки «образования ABLE» (Искусство, Бизнес, Право, Экономика) Ким Хынги, приглашенный профессор МГУ им. М.В. Ломоносова, директор центра Льва Гумилева в Республике Корея, считает, что новая эпоха требует нового образования [5]. Он отмечает, что футурологи, описывающие происходящую четвертую промышленную революцию, предлагают два ключевых термина, определяющих востребованные компетенции: креативность и сотрудничество.

На наш взгляд, креативное образование позволит решить задачу формирования и развития через обучение новых качеств личности, востребованных в условиях экономики знаний, таких как: способность проектировать себя, свою жизнь через профессиональное и иное творчество и сотворчество/сотрудничество, а также широта восприятия и высокая адаптивность к инновациям. В данной статье мы хотели бы привлечь внимание к проблеме, которая, на наш взгляд, звучит так: для российского образования переход к креативному образованию должен рассматриваться как государственная задача. Пока она не будет решена, мы будем проигрывать и в технологическом, и в социально-экономическом развитии.

Чтобы оценить институциональную готовность российского образования к технологиям креативного образования, можно использовать экспертный подход на основе вербальной модели оценки, включающей следующие параметры:

1) наличие в системе стратегического планирования развития образования совокупности целей и приоритетов развития креативного образования;

2) восприимчивость управленческого механизма системы образования к инновационным изменениям с позиции развития креативного образования и возможность встраивания новых элементов в организационную структуру управления образованием;

3) мотивационная готовность основных субъектов системы образования к переходу на технологии креативного образования, включая: меры стимулирования преподавателей, использование фактора креативных технологий в системе мониторинга качества образовательного процесса, механизмы трансляции передового опыта по развитию креативных технологий в систему переподготовки преподавателей с учетом развития новых технологий.

Предложенный подход задает направления оценки, и в данной статье мы не ставим задачу подробно проанализировать все три параметра, остановимся только на некоторых моментах.

Конечно, в системе стратегического планирования развития образования совокупности целей и приоритетов развития креативного образования на сегодняшний день в России нет. Как провозглашено, в основу развития российской системы образования в настоящее время положен системно-деятельностный подход, базирующийся на рефлексно-креативном обучении при формировании ключевых компетенций. Но ни в одном из основополагающих документов, связанных с развитием образования, нет упоминания про креативное образование, про принципы креативности или про технологии развития креативности у обучающихся. Хотя о творческой личности речь идет.

Так, например, в реализуемой Федеральной целевой программе развития образования на 2016-2020 годы отмечается необходимость продолжения уже начатых преобразований, призванных «обеспечить переход от системы массового образования, характерной для индустриальной экономики, к необходимому для создания инновационной, социально ориентированной экономики непрерывному индивидуализированному образованию для всех, развитию образования, связанному с мировой и отечественной фундаментальной наукой, ориентированному на формирование творческой социально ответственной личности» [13, с. 19].

Российская система образования переживает непростые времена. Всеми субъектами, участвующими в развитии данного института, остро ощущается необходимость изменения сложившегося положения вещей [6, 11], потребность в четких стратегических ориентирах, однако, происходящее позволяет констатировать, что на сегодняшний день ясной стратегии развития нет. По нашему мнению, можно говорить об институциональной слабости нынешней российской системы образования на всех уровнях.

Свидетельством тому является ряд довольно показательных институциональных явлений. Самый наглядный пример – это уход «в бок» при развитии стандартов высшего образования – вместо стандартов 4 поколения появились ФГОС ВО 3+, а затем – ФГОС ВО 3++, да и с их введением процесс затягивается в силу того, что это путь с неясными целевыми ориентирами. Процесс укрупнения направлений подготовки в вузах привел к тому, что в рамках одной укрупненной группы направлений и специальностей оказываются совершенно «нестыкуемые» между собой направления, и не ясно, как вузы должны будут формировать единые по группе образовательные программы, о чем заявлено в планах по переходу к стандартам 4 поколения.

Явные противоречия прослеживаются и в плане формирования системы оценки деятельности вузов: меняются показатели мониторинга, меняются методики аккредитационной оценки, нет четких механизмов системы оценки качества функционирования образовательных организаций посредством механизмов профессионально-общественной и общественной аккредитации образовательных программ и т.д. Такая же «чехарда» происходит в отношении структуры системы: то убираем неэффективные вузы, то в регионах всех со всеми объединяем, теперь разделяем Минобрнауки на два ведомства и т.д.

Очевидно, что все происходящее в системе образования демонстрирует рассогласованность стратегического планирования в системе образования и реальных процессов, слабость и несовершенство управленческой системы в данной сфере.

Если оценивать восприимчивость управленческого механизма системы образования к инновационным изменениям с позиции развития креативного образования и возможность встраивания новых элементов в организационную структуру управления образованием, то можно отметить, что на сегодняшний день некоторые шаги в этом направлении сделаны. Удачным примером является появление такого элемента системы, как образовательный центр «Сириус» в городе Сочи. Можно выделить и

появление Олимпиады Национальной технологической инициативы (НТИ) для школьников, хотя в рамках самого проекта НТИ нет подпрограммы по развитию образования как важнейшей сферы национального хозяйства, требующей такого же активного научно-технологического продвижения новых технологий, как и в заявленных и реализуемых дорожных картах Аэронет, Автонет, Хелснет, Энерджинет и других.

Что касается третьего параметра, а именно мотивационной составляющей перехода к креативному образованию, то здесь следует остановиться на таком субъекте, как педагог. В рамках новой парадигмы креативного образования личность, компетентность и авторитет преподавателя выходят на первый план, поскольку именно он является организатором и вдохновителем творческой деятельности обучающихся, именно его личный пример и социальный статус способствуют формированию гармоничной личности, нацеленной на созидание.

На сегодняшний день следует отказаться от долго внедрявшегося в головы простых граждан и работодателей понимания системы образования как «сферы услуг» и механизма первичного обучения трудовых ресурсов для национальной экономики. Система образования – это сфера долгосрочных стратегических инвестиций в технологическое и гуманитарное развитие страны, осуществляемых одновременно домохозяйствами, бизнесом и государством в рамках партнерства и взаимодействия. Инновационное развитие экономики напрямую связано со способностью экономических субъектов изобретать новые продукты и технологии, нестандартно мыслить, принимать оригинальные решения в области менеджмента и маркетинга. «Экономика знаний», инновационные кластеры требуют качественно новой подготовки кадров, масштабных вложений в человека.

Подобные инвестиции дают долгосрочный и устойчивый эффект интенсивного поступательного развития [8]. И инвестиции эти должны давать прирост зарплат преподавателей, в первую очередь. В российской системе образования мотивационная составляющая деятельности профессорско-преподавательского состава очень низка по сравнению с зарубежными коллегами и даже с педагогами периода конца Советского Союза. Выполнение так называемых «майских указов» Президента РФ по росту зарплат в сфере образования сопровождалось искусственным «дотягиванием» до требуемого уровня, а не реальным решением проблемы достойной оплаты педагогов.

Способность к креативному мышлению является особым талантом, его необходимо развивать и культивировать с раннего детства, и система образования страны, в зависимости от парадигм ее функционирования, может либо способствовать процессу становления личности будущего инноватора, либо, наоборот, препятствовать творческой активности, насаждая формально-воспроизводственное понимание процесса [2].

Под инновационной деятельностью мы понимаем способность осуществлять деятельность в постоянно меняющихся условиях, когда стандартные решения, парадигмы и стереотипы поведения непродуктивны и не позволяют достигать поставленных целей. Таким образом, важной составляющей системы образования в целом и отдельно взятого преподавателя в частности становится перманентная готовность к переменам и получению нового опыта и знаний, поскольку только творчески активные наставники могут воспитать таких же учеников и последователей.

Вследствие вышеизложенного, институциональная готовность системы образования РФ к переходу к технологиям креативного образования определяется, прежде всего, мотивационно-личностными качествами преподавательского корпуса как основного «производственного фактора». При этом следует констатировать устойчивый гистерезис формально-репродуктивного подхода в процессе обучения. Для перестройки работы преподавательского состава следует системно менять сами принципы образовательной деятельности, для чего необходимо выявить и преодолеть основные психологические препятствия на этом пути.

Коннативные качества педагогов могут как способствовать, так и препятствовать эффективному использованию когнитивных компонентов личности в творческом процессе. Сотрудниками кафедры национальной экономики факультета экономики и финансов СПбГЭУ совместно с кафедрой психологии образования и педагогики факультета психологии СПбГУ был проведен эксперимент по выявлению факторов, определяющих способности к творческой активности преподавателей.

Были протестированы следующие компоненты, влияющие, предположительно, на творческую активность преподавателей: стаж работы; мотивационная направленность на творчество; дивергентное мышление; толерантность к неопределенности, т.е. отсутствие качества «неприятия» ситуации, не

подпадающей под стереотипные представления; абнотивность или способность обучать и др. Обработка данных проводилась с помощью программы SPSS. Наиболее интересные результаты представлены в таблице.

Таблица

Результаты корреляционного анализа

		Творческая активность
Стаж	Корреляция Пирсона	0,09
Мотивация	Корреляция Пирсона	0,5
Толерантность к неопределенности	Корреляция Пирсона	0,7

На выборке из 183 преподавателей различных специализаций была обнаружена взаимосвязь таких переменных, как «мотивация», «толерантность к неопределенности» с зависимой переменной «творческая активность» преподавателя. Интересно, что не обнаружилась достоверная связь между переменными «стаж» и «творческая активность», т.е. можно сделать вывод о том, что возраст преподавателей не сильно влияет на изучаемый параметр. Можно констатировать, что увеличение показателя «толерантность к неопределенности», характеризующего по сути способность к восприятию риска, приводит к существенному росту показателя творческой активности.

Таким образом, готовность к инновациям является психологической характеристикой личности, толерантность к неопределенности представляет собой устойчивую черту характера, которая выражается в способе реагирования на ситуации неопределенности и пребывания в них – будь это стресс, переходящий в депрессию, или активный поиск решения проблемы. В самом общем случае толерантность к неопределенности рассматривается как биполярное измерение, где один полюс – полное принятие неопределенности, а другой – неспособность ее воспринимать.

В результатах проведенного исследования находит свое подтверждение гипотеза, что природа креативности проистекает из существенных различий между индивидуумами, представляющих различную степень готовности к отказу от стереотипов и рутин. В силу вышеизложенного можно сделать вывод о том, что инновационно-креативная компетентность не может стать требованием профессиональной пригодности преподавателей, поскольку является психологической особенностью личности, которой не обязаны обладать все без исключения работники сферы образования, также, как и основная масса обучаемых.

На взгляд авторов, работа с творчески активными слушателями требует особых качеств и компетенций [10], в связи с чем необходимо устанавливать систему поощрений для преподавателей, которые, обладая необходимыми способностями и навыками, осуществляли бы работу как по выявлению одаренных в творческом плане учащихся, так и по их дальнейшему сопровождению при поддержке психологических служб учебного заведения.

Технологии креативного образования на сегодняшний день позволяют решать главную задачу – осуществление перехода от репродуктивного обучения способных к творческому поиску учащихся к самостоятельному анализу проблемы, сбору информации, грамотному составлению валидных прогнозов, построению логических схем для принятия обоснованных решений [10, 11]. Этой задаче подчинены такие методики, как кейс-метод, метод проектов и др. – для индивидуальной работы; эту же задачу решают варианты коллективного творчества – «мозговой штурм», дискуссии, тренинги и пр. – для формирования коммуникативных компетенций.

Интересны и продуктивны пришедшие с Запада технологии формирования критического мышления [16], развиваемые научно-педагогическими школами Российского государственного педагогического университета им. А.И. Герцена (Санкт-Петербург), Нижегородского государственного университета им. Н.И. Лобачевского, также технологии деятельностного обучения в формате «Учебная фирма», активно распространяющиеся во всем мире, а в России – Санкт-Петербургским государственным экономическим университетом [3, 4].

Опыт применения креативных технологий в учебном процессе в нашей стране есть, о чем свидетельствуют публикации ведущих университетов, например, МГУ [7, 12]. Используя креативные технологии, педагогические школы развиваются в направлении поддержки индивидуальных психологи-

ческих особенностей учащихся, развивая самые разнообразные формы работы: индивидуальное взаимодействие, работу в малых группах, внеаудиторные мероприятия и т.п. При этом есть четкое понимание того, что необходимо систематически направлять творческую активность в нужное русло: наряду с продуктивной существует «хаотическая» активность, которая выражается в бесконечных фантазиях, не имеющих отношения к решению поставленной задачи.

Творчески одаренная молодежь часто растрчивает энергию именно на «хаотическую» активность, не приводящую к нужным результатам. В этом плане крайне важным является обучение основам тайм-менеджмента как при решении конкретной задачи, так и для планирования собственно жизнедеятельности. Если мы в системе образования не научим индивида проектной работе, позволяющей конструировать поле его жизненных возможностей, его человеческий капитал, то мы опять останемся в позиции догоняющих.

Таким образом, формирующаяся новая парадигма существования человека пробивает себе дорогу через институциональные процессы во всех сферах жизни. В образовании это происходит в настоящее время через развитие активного творческого начала научно-педагогических школ ведущих университетов «вопреки» бюрократическому давлению сверху. Хотелось бы, чтобы развитие креативного образования в нашей стране было не только спонтанным, но и системно управляемым процессом.

На наш взгляд в современной российской системе образования процессы появления неформальных институтов и институционализаций, связанных с внедрением и развитием технологий креативного образования, происходят быстрее, и дают лучшие результаты, чем формальные, хотя в целом институциональная готовность системы образования к этим процессам, на наш взгляд, достаточно низкая.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Быкова Н.Н., Зарукина Е.В., Миэринь Л.А.* Современные образовательные технологии в вузе. СПб.: Изд-во СПбГЭУ, 2015.
2. *Вербицкий А.А.* Новая образовательная парадигма и контекстное обучение. М.: Исследовательский центр проблем качества подготовки специалистов, 1999.
3. *Завгородняя А.В.* Образовательная технология «Учебная фирма». СПб.: Полиграф-С, 2004.
4. Инновации в профессиональном образовании и обучении. Образовательная технология «Учебная фирма» / под редакцией А.В. Завгородней, Г.В. Борисовой, С.В. Архангельской. СПб.: Полиграф-С, 2004. 224 с.
5. *Ким Хынги.* История человечества – это история создания ценности. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.unkniga.ru/vishee/7829-kim-hyngi-istoriya-sozdaniya-chelovechestva-istoriya-sozdaniya-tsennosti.html> (дата обращения 30.06.2018).
6. Концепция развития непрерывного образования взрослых в Российской Федерации на период до 2025 года. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://ipk.bspu.ru/sites/default/files/konceptiya_razvitiya_nepreeryvnogo_obrazovaniya_vzroslyh.docx.pdf (дата обращения 30.06.2018).
7. Креативная педагогика. Методология, теория, практика. М.: БИНОМ, Лаборатория знаний, 2012.
8. *Медведь А.А., Медведь П.А.* Институт креативного образования как способ инвестирования в человеческий капитал РФ // Научный журнал НИУ ИТМО. Серия «Экономика и экологический менеджмент». 2015. № 4 (23). С. 136-144.
9. Образование и креативная индустрия в зеркале международных и отечественных практик // Бюллетень в сфере образования. 2017. № 13.
10. *Пономарева Е.Н.* Инновационно-креативная компетентность в структуре профессиональной деятельности преподавателя // Высшее образование сегодня. 2010. № 2. С. 42-47.
11. Стратегия развития воспитания в Российской Федерации на период до 2025 года // Российская газета. 08 июля 2015 г.
12. Теория и технология креативного обучения. М.: Изд-во МГУ, 2003.
13. Федеральная целевая программа развития образования на 2016-2020 годы. [Электронный ресурс]. Режим доступа: https://минобрнауки.рф/документы/5930/файл/4787/FCPRO_na_2016-2020_gody.pdf (дата обращения 30.06.2018).
14. *Шваб К.* Четвертая промышленная революция. М.: Эксмо, 2016.
15. *Sternberg R.J., Lubart T.I.* The concept of creativity: Prospects and Paradigms. Cambridge University Press, 1999.
16. *Paul R.W.* Critical Thinking: What Every Person Needs to Survive in a Rapidly Changing World. Rohnert Park, CA: Center for Critical Thinking and Moral Critique, Sonoma State Univ., 1990.

Гузева В.И., Гузева О.В., Гузева В.В., Беляева Т.П.

ИССЛЕДОВАНИЕ ВЛИЯНИЯ МАТЕРИАЛЬНОГО ПОЛОЖЕНИЯ СТУДЕНТОВ САНКТ-ПЕТЕРБУРГСКОГО ГОСУДАРСТВЕННОГО ПЕДИАТРИЧЕСКОГО МЕДИЦИНСКОГО УНИВЕРСИТЕТА НА КАЧЕСТВО ИХ ЖИЗНИ

Аннотация. Выделены группы студентов с различным материальным положением. Методами статистического анализа установлена достоверная взаимосвязь факторов, определяющие качество жизни, и материального положения студентов. Сделан вывод, что качество жизни студентов снижается при ухудшении материального положения.

Ключевые слова. Качество жизни, материальное положение, точный метод Фишера, достоверность различия.

Guzeva V.I., Guzeva O.V., Guzeva V.V., Belyaeva T.P.

INVESTIGATION OF THE INFLUENCE OF THE MATERIAL SITUATION OF ST. PETERSBURG STATE PEDIATRIC MEDICAL UNIVERSITY STUDENTS ON THE QUALITY OF THEIR LIFE

Abstract. Groups of students with different material status are singled out. Methods of statistical analysis established a reliable relationship of factors that determine the quality of life, and the financial situation of students. Conclusions: the quality of life of students decreases with the deterioration of the financial situation.

Keywords. Quality of life, financial situation, Fisher's exact method, reliability of the difference.

В последнее время значительное число публикаций, особенно в медицине, связано с рассмотрением качества жизни людей различного возраста, уровня образования и состояния здоровья [1, 7, 9, 10, 12, 16, 19, 22–25]. Результаты исследований качества жизни основаны на опросах групп людей и субъективно оцениваются баллами, проставляемыми в соответствии с рекомендациями стандартных опросников [4, 6]. Вероятность различия показателей, получаемых при статистической обработке баллов, а не выборочных данных, нуждается в уточнении. Кроме того, качество жизни оказывается зависящим от используемого опросника [2, 5, 6, 11, 13–15, 18, 20, 21, 26].

В работе изучены показатели качества жизни студентов с разным материальным положением при учете ряда факторов на основе выборочных данных – численности групп студентов с показателями,

ГРНТИ 06.56.51

© Гузева В.И., Гузева О.В., Гузева В.В., Беляева Т.П., 2018

Валентина Ивановна Гузева – доктор медицинских наук, профессор, заведующий кафедрой неврологии, нейрохирургии и медицинской генетики Санкт-Петербургского государственного педиатрического медицинского университета.

Оксана Валентиновна Гузева – доктор медицинских наук, доцент, профессор кафедры неврологии нейрохирургии и медицинской генетики Санкт-Петербургского государственного педиатрического медицинского университета.

Виктория Валентиновна Гузева – доктор медицинских наук, доцент, профессор кафедры неврологии нейрохирургии и медицинской генетики Санкт-Петербургского государственного педиатрического медицинского университета.

Татьяна Павловна Беляева – кандидат экономических наук, доцент кафедры государственных и муниципальных финансов Санкт-Петербургского государственного экономического университета.

Контактные данные для связи с авторами (Гузева О.В.): 194100, Санкт-Петербург, ул. Литовская, д. 2 (Russia, St. Petersburg, Litovskaya str., 2). Тел.: +7 (911) 247-93-84. E-mail: oksanadoc@bk.ru.

Статья поступила в редакцию 30.04.2018.

отвечающими определенным значениям факторов. Предложена методика вычисления коэффициентов качества жизни студентов, которые могут уточняться при введении новых факторов.

Анализ материального положения студентов по трехбалльной системе позволил выделить группы, включающие 41 студента с хорошим материальным положением, 82 студента с удовлетворительным и 30 студентов с неудовлетворительным материальным положением. Анализ с помощью точного метода Фишера [3] показал, что по числу студентов группы достоверно различаются: группа с удовлетворительным материальным положением достоверно больше, чем с хорошим ($p_{\text{ТМФ}} = 9,27 \times 10^{-7}$) или с неудовлетворительным материальным положением ($p_{\text{ТМФ}} = 3,39 \times 10^{-10}$), а группа с хорошим материальным положением достоверно больше, чем группа с неудовлетворительным материальным положением ($p_{\text{ТМФ}} = 0,036$).

Качество жизни студентов с разным материальным положением определялось с учетом жилищных условий, качества питания, состояния здоровья, взаимоотношений с родственниками и коллегами, наличия транспортных и других коммуникаций, возможностей для отдыха и развлечений, доступности медицинского обслуживания [5]. Студенты оценивали свое материальное положение и перечисленные факторы по трехбалльной шкале: хорошее материальное положение оценивалось тремя баллами, удовлетворительное – двумя, неудовлетворительное – одним. Аналогично оценивались и все факторы.

Сопоставление показателей, отвечающих материальному положению студентов, и факторам, определяющим качество жизни, выявило наличие между ними корреляционной зависимости. Достоверные значения коэффициентов корреляции, которые превышают критическое значение произведения $r\sqrt{n-1} = 1,655$ ($n = 153$) при надежности вывода $p = 0,90$ [8, 17], установлены в 86,11% случаев. В результате анализа числа студентов с одинаковыми баллами по каждому фактору в исследуемых группах построены графики зависимости численности студентов при разной оценке факторов качества жизни от материального положения (рис. 1, 2).

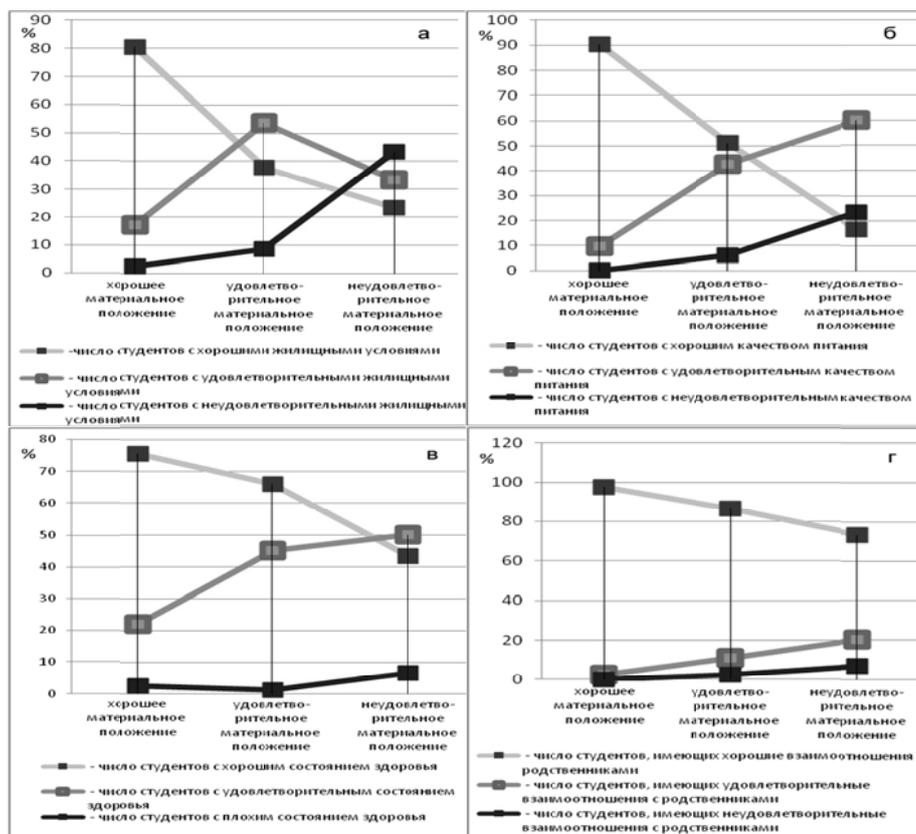


Рис. 1. Изменение численности студентов (%) в зависимости от материального положения: а) с разными жилищными условиями; б) с разным качеством питания; в) с разным состоянием здоровья; г) с разными взаимоотношениями с родственниками

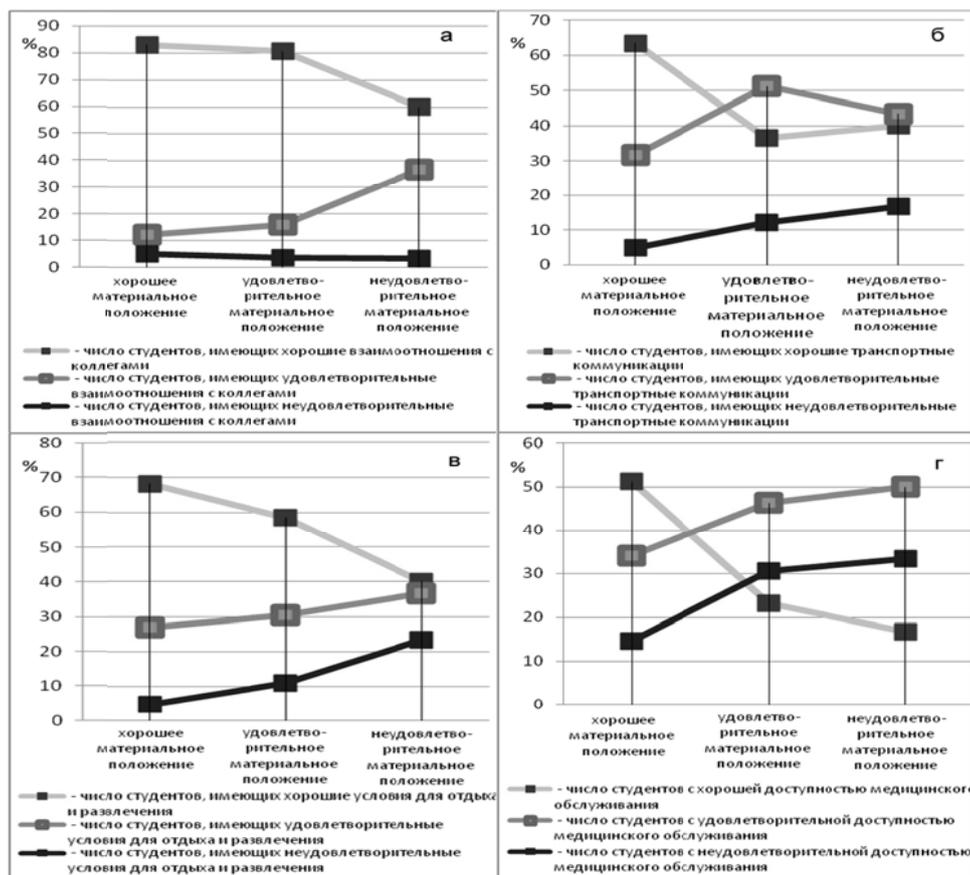


Рис. 2. Изменение численности студентов (%) в зависимости от материального положения:

- а) с разными взаимоотношениями с коллегами; б) с разными транспортными и другими коммуникациями; в) с разными условиями для отдыха и развлечения; г) с разной доступностью медицинского обслуживания

В процентном отношении число студентов с хорошей оценкой фактора во всех случаях оказалось наибольшим при хорошем материальном положении и снижалось при удовлетворительном и неудовлетворительном материальном положении. Число студентов с удовлетворительной оценкой фактора возрастало при удовлетворительном и неудовлетворительном материальном положении. Число студентов с неудовлетворительной оценкой фактора возрастало при удовлетворительном и неудовлетворительном материальном положении в 6 (75%) случаях, а в 2 (25%) случаях незначительно снижалось при удовлетворительном материальном положении.

При исследовании достоверности изменения числа студентов при различных оценках каждого фактора качества жизни с помощью точного метода Фишера в качестве достоверного принималось различие с вероятностью $p \geq 0,9$ ($p_{\text{тмф}} \leq 0,1$) [3].

Оказалось, что достоверно большее число студентов с хорошим материальным положением по сравнению с числом студентов с удовлетворительным материальным положением имеют следующие показатели качества жизни (табл. 1): хорошие жилищные условия, высокое качество питания, хорошее состояние здоровья, хорошие взаимоотношения с родственниками, хорошие транспортные и другие коммуникации, хорошие условия для отдыха и развлечений, хорошую доступность медицинского обслуживания. Достоверно не различается число студентов, имеющих хорошие взаимоотношения с коллегами.

Однако достоверно большее число студентов с удовлетворительным материальным положением имеют следующие показатели качества жизни: удовлетворительные жилищные условия, среднее качество питания, удовлетворительное состояние здоровья, удовлетворительные взаимоотношения с родственниками, удовлетворительные транспортные и другие коммуникации, удовлетворительную доступность медицинского обслуживания. Достоверно не различается число студентов с хорошим и

удовлетворительным материальным положением, имеющих удовлетворительные взаимоотношения с коллегами и удовлетворительные условия для отдыха и развлечений.

Достоверно большее число студентов с удовлетворительным материальным положением по сравнению с числом студентов с хорошим материальным положением имеют неудовлетворительную доступность медицинского обслуживания, а число студентов, имеющих неудовлетворительные жилищные условия, низкое качество питания, неудовлетворительное состояние здоровья, неудовлетворительные взаимоотношения с родственниками и коллегами, неудовлетворительные транспортные и другие коммуникации, неудовлетворительные условия для отдыха и развлечений, достоверно не различается.

Таблица 1

Сопоставление числа студентов с разным материальным положением

Факторы	Оценка	Число студентов с материальным положением:		R _{гмф}	Число студентов с материальным положением:		R _{гмф}	Число студентов с материальным положением:		R _{гмф}
		хорошим – 41	удовлетворительным – 82		хорошим – 41	неудовлетворительным – 30		удовлетворительным – 82	неудовлетворительным – 30	
Жилищные условия	хор.	33	31	$5,2 \times 10^{-6}$	33	7	$1,5 \times 10^{-6}$	31	7	0,066
	уд.	7	44	$6,0 \times 10^{-5}$	7	10	0,065	44	10	0,028
	неуд.	1	7	0,151	1	13	$2,0 \times 10^{-5}$	7	13	$7,0 \times 10^{-5}$
Качество питания	хор.	37	42	$8,2 \times 10^{-6}$	37	5	$2,1 \times 10^{-10}$	42	5	0,0006
	уд.	4	35	0,0001	4	18	$7,0 \times 10^{-6}$	35	18	0,046
	неуд.	0	5	0,126	0	7	0,002	5	7	0,013
Состояние здоровья	отл.	31	44	0,0097	31	13	0,005	44	13	0,107
	уд.	9	38	0,0048	9	15	0,010	38	15	0,159
	неуд.	1	1	0,448	1	2	0,312	1	2	0,157
Взаимоотношения с родственниками	хор.	40	71	0,040	40	22	0,003	71	22	0,058
	уд.	1	9	0,080	1	6	0,018	9	6	0,111
	неуд.	0	2	0,443	0	2	0,175	2	2	0,233
Взаимоотношения с коллегами	хор.	34	66	0,186	34	18	0,022	66	18	0,018
	уд.	5	13	0,191	5	11	0,013	13	11	0,014
	неуд.	2	3	0,336	2	1	0,430	3	1	0,428
Транспортные и др. коммуникации	хор.	26	30	0,003	26	12	0,029	30	12	0,164
	уд.	13	42	0,019	13	13	0,120	42	13	0,129
	неуд.	2	10	0,122	2	5	0,088	10	5	0,194
Отдых и развлечения	хор.	28	48	0,092	28	12	0,012	48	12	0,038
	уд.	11	25	0,154	11	11	0,139	25	11	0,147
	неуд.	2	9	0,156	2	7	0,022	9	7	0,063
Доступность медицинского обслуживания	хор.	21	19	0,001	21	5	0,002	19	5	0,164
	уд.	14	38	0,068	14	15	0,080	38	15	0,159
	неуд.	6	25	0,029	6	10	0,042	25	10	0,173

Достоверно большее число студентов с хорошим материальным положением по сравнению с числом студентов с неудовлетворительным материальным положением имеют следующие показатели качества жизни: хорошие жилищные условия, высокое качество питания, хорошее состояние здоровья, хорошие взаимоотношения с родственниками, хорошие взаимоотношения с коллегами, хорошие транспортные и другие коммуникации, хорошие условия для отдыха и развлечений, хорошую доступность медицинского обслуживания.

При этом достоверно большее число студентов с неудовлетворительным материальным положением имеют удовлетворительные жилищные условия, среднее качество питания, удовлетворительное состояние здоровья, удовлетворительные взаимоотношения с родственниками, удовлетворительные взаимоотношения с коллегами, удовлетворительную доступность медицинского обслуживания. До-

столько не различается число студентов, имеющих удовлетворительные транспортные и другие коммуникации, а также удовлетворительные условия для отдыха и развлечений.

Достоверно большее число студентов с неудовлетворительным материальным положением имеют неудовлетворительные жилищные условия, низкое качество питания, неудовлетворительные транспортные и другие коммуникации, неудовлетворительные условия для отдыха и развлечений, неудовлетворительную доступность медицинского обслуживания, а число студентов с хорошим материальным положением по, имеющих неудовлетворительные взаимоотношения с родственниками и коллегами, достоверно не различается.

Достоверно большее число студентов с удовлетворительным материальным положением по сравнению с числом студентов с неудовлетворительным материальным положением имеют хорошие жилищные условия, высокое качество питания, хорошие взаимоотношения с родственниками, хорошие взаимоотношения с коллегами, хорошие условия для отдыха и развлечений.

Достоверно не различается число студентов, имеющих хорошее состояние здоровья, хорошие транспортные и другие коммуникации, хорошую доступность медицинского обслуживания. Достоверно большее число студентов с удовлетворительным материальным положением имеют удовлетворительные жилищные условия, а достоверно большее число студентов с неудовлетворительным материальным имеют среднее качество питания, удовлетворительные взаимоотношения с коллегами.

Достоверно не различается число студентов, имеющих удовлетворительное состояние здоровья, удовлетворительные взаимоотношения с родственниками, удовлетворительные транспортные и другие коммуникации, удовлетворительные условия для отдыха и развлечения, удовлетворительную доступность медицинского обслуживания.

Достоверно большее число студентов с неудовлетворительным материальным положением имеют неудовлетворительные жилищные условия, низкое качество питания, неудовлетворительные условия для отдыха и развлечений, а число студентов, имеющих неудовлетворительное состояние здоровья, неудовлетворительные взаимоотношения с родственниками и коллегами, неудовлетворительные транспортные и другие коммуникации, неудовлетворительную доступность медицинского обслуживания, достоверно не различается.

Коэффициент качества жизни групп студентов с материальным положением, отвечающем значению m ($m = 1, 2, 3$), может быть вычислен как произведение среднего значения относительного балла, усредненного для всех влияющих факторов:

$$\sigma^{(m)} = \frac{\sum_{j=1}^s \sum_{i=1}^n i l_{ji}^{(m)}}{l^{(m)} s n},$$

где s – число факторов; n – максимальное значение оценочного балла (в нашем случае $n = 3$); $l_{ji}^{(m)}$ – число студентов в группах с j -фактором ($j = 1, 2, \dots, s$), оцениваемых в i баллов ($i = 1, 2, \dots, n$), и материальным положением m ; $l^{(m)}$ – число студентов с материальным положением m (в нашем случае $m = 8$)

и поправочного коэффициента (m/n).

В группе студентов с хорошим материальным положением $m = 3$, число студентов с каждым признаком $l^{(3)} = 41$, и общее число данных, отвечающих всем факторам, равно $s = 41 \times 8 = 336$. Сумма баллов, отвечающих признакам, определяется согласно данным таблицы 2.

Таблица 2

Баллы студентов с хорошим материальным положением

i	$l_{ji}^{(3)}$								$\sum_{j=1}^6 \sum_{i=1}^3 i l_{ji}^{(3)}$
	j=1	j=2	j=3	j=4	j=5	j=6	j=7	j=8	
3	33	37	31	40	34	26	28	21	750
2	7	4	9	1	5	13	11	14	128
1	1	0	1	0	2	2	2	6	14

Поэтому величина коэффициент качества жизни группы студентов с хорошим материальным положением $\sigma^{(3)} = 0,907$.

В группе студентов с удовлетворительным материальным положением $m = 2$, общее число данных, характеризующих качество жизни, равно $s = 82 \times 8 = 656$. Сумма баллов, отвечающих всем факторам, определяется согласно данным таблицы 3.

Согласно расчетам, коэффициент качества жизни группы студентов с удовлетворительным материальным положением $\sigma^{(2)} = 0,543$.

В группе студентов с неудовлетворительным материальным положением $m = 1$, общее число данных, характеризующих качество жизни, равно $s = 30 \times 8 = 240$. Сумма баллов, отвечающих признакам, определяется согласно данным таблицы 4.

Коэффициент качества жизни группы студентов с неудовлетворительными результатами в учебе $\sigma^{(1)} = 0,244$.

Таблица 3

Баллы студентов с удовлетворительным материальным положением

i	$l_{ji}^{(2)}$								$\sum_{j=1}^6 \sum_{i=1}^3 i l_{ji}^{(2)}$
	j=1	j=2	j=3	j=4	j=5	j=6	j=7	j=8	
3	31	42	44	71	66	30	48	19	1053
2	44	35	38	9	13	42	25	38	488
1	7	5	1	2	3	10	9	25	62

Таблица 4

Баллы студентов с неудовлетворительным материальным положением

i	$l_{ji}^{(1)}$								$\sum_{j=1}^6 \sum_{i=1}^3 i l_{ji}^{(1)}$
	j=1	j=2	j=3	j=4	j=5	j=6	j=7	j=8	
3	7	5	13	22	18	12	12	5	282
2	10	18	15	6	11	13	11	15	198
1	13	7	2	2	1	5	7	10	47

На основании вышеизложенного можно сделать следующие выводы:

1. Студентам с хорошим материальным положением соответствует наиболее высокий коэффициент качества жизни, более низкий коэффициент имеют студенты с удовлетворительным материальным положением, а студенты с неудовлетворительным материальным положением имеют самый низкий коэффициент качества жизни.

2. Хорошая оценка всех факторов, определяющих качество жизни, преобладала у студентов с хорошим материальным положением, у студентов с удовлетворительным материальным положением хорошая оценка преобладала в 62,5% случаев, а в 37,5% случаев – удовлетворительная оценка, у студентов с неудовлетворительным материальным положением хорошая оценка факторов, определяющих качество жизни, преобладала в 37,5% случаев, удовлетворительная оценка – в 50% случаев и в 1 случае – неудовлетворительная оценка.

3. Корреляционная связь между материальным положением студентов и их жилищными условиями, качеством питания, состоянием здоровья, взаимоотношениями с родственниками и коллегами, наличием транспортных и других коммуникаций, доступностью медицинского обслуживания является достоверной в 80,56% случаев.

ЛИТЕРАТУРА

1. Алентьев А.М., Борзунов И.В., Кузина Л.Л. Оценка качества учебного процесса на кафедрах УГМУ среди интернов и ординаторов // От качества медицинского образования к качеству медицинской помощи: Сб. материалов V Всерос. науч.-практ. конф. Екатеринбург, 2016. С. 18–24.
2. Амирджанова В.Н., Горячев Д.В., Коришинов Н.И. и др. Популяционные показатели качества жизни по опроснику SF-36 (результаты многоцентрового исследования качества жизни «МИРАЖ») // Научно-практическая ревматология. 2008. № 1. С. 36–48.

3. Гублер Е.В. Информатика в патологии, клинической медицине и педиатрии. М.: Медицина, 1990. 176 с.
4. Гузева В.И., Гузева О.В., Гузева В.В. и др. Аутсорсинговые решения для повышения качества медицинского образования // VI Балтийский конгресс по детской неврологии: сб. тез. / Под ред. В.И. Гузевой. СПб.: Человек и его здоровье, 2016. С. 127–128.
5. Гузева В.И., Гузева О.В., Гузева В.В. Межвузовское взаимодействие для повышения качества медицинского образования // Ежегодная научно-практическая конференция «Интеграция и эволюция в психотерапии»: материалы. СПб.: Человек и его здоровье, 2016. С. 32–33.
6. Гузева О.В., Гузева В.В. Коммуникативные стратегии медицинского дискурса как фактор удовлетворенности медицинской помощью // Трудные и редкие клинические случаи. Диагностика и лечение эпилепсии: сб. докл. Вып. 10 / Под ред. В.И. Гузевой. СПб.: Литография, 2015. С. 53–54.
7. Гузева О.В., Гузева В.И., Гузева В.В., Петреева А.Г. Перспективное направление в совершенствовании образования и медицинской помощи // Известия СПбГЭУ. 2016. № 1 (97). С. 82–88.
8. Гуриев М.А. Теория вероятностей и элементы математической статистики. М.: Мин. обороны, 1980. 400 с.
9. Дорждеева В.А. Соотношение образования и качества жизни населения в современной России // Вопросы экономики и права. 2014. № 3. С. 99–103.
10. Зараковский Г.М. Качество жизни населения России: психологические составляющие. М.: Смысл, 2009. 319 с.
11. Зинкевич Е.Р. Оценка качества образования студентов медицинских вузов // Вестник ЮрУрГУ. 2012. № 26. С. 87–90.
12. Коренькова М.С., Ерофеева О.В. Факторы, влияющие на адаптацию студентов-первокурсников // От качества медицинского образования к качеству медицинской помощи: Сб. материалов V Всерос. науч.-практ. конф. Екатеринбург, 2016. С. 228–232.
13. Лебедева А.А. Теоретические подходы и методологические проблемы изучения качества жизни в науках о человеке // Психология. Журнал Высшей школы экономики. 2012. Т. 9, № 1. С. 3–19.
14. Никифоров Г.С. Диагностика здоровья. Психологический практикум. СПб.: Речь, 2007. 950 с.
15. Никифоров Г.С. Практикум по психологии здоровья. СПб.: Питер, 2005.
16. Никифоров Г.С. Психология здоровья. СПб.: Питер, 2006. 607 с.
17. Орлов А.И. Прикладная статистика. М.: Экзамен, 2004. 481 с.
18. Осин Е.Н., Леонтьев Д.А. Апробация русскоязычных версий двух шкал экспресс-оценки субъективного благополучия // Материалы III Всероссийского социологического конгресса. М.: Институт социологии РАН; Российское общество социологов, 2008.
19. Пешев Л.П., Ляличкина Н.А. Реальные пути повышения качества высшего медицинского образования в России // Современные проблемы науки и образования. 2017. № 5.
20. Рассказова Е.И. Методика оценки качества жизни и удовлетворенности: психометрические характеристики русскоязычной версии // Психология. Журнал Высшей школы экономики. 2012. Т. 9, № 4. С. 81–90.
21. Савченко Т.Н., Головина Г.М. Субъективное качество жизни: подходы, методы оценки, прикладные исследования. М.: Институт психологии РАН, 2006. 195 с.
22. Серкова-Холмская Е.А., Носкова М.В. Интеллектуальная лабильность и академическая мотивация будущих врачей-педиатров общей практики // От качества медицинского образования к качеству медицинской помощи: Сб. материалов V Всерос. науч.-практ. конф. Екатеринбург, 2016. С. 438–443.
23. Стрижкова Л., Златоверховникова Т. Качество жизни в российских регионах (динамика, межрегиональные сопоставления) // Экономист. 2002. № 10. С. 67–76.
24. Субетто А.И. Качество жизни. Грани проблемы. СПб. – Кострома: КГУ им. Н.А. Некрасова, 2004. 170 с.
25. Трубникова Д.С., Чищева Т.А., Кузина Л.Л. Инновационные технологии в медицинском и фармацевтическом образовании // От качества медицинского образования к качеству медицинской помощи: Сб. материалов V Всерос. науч.-практ. конф. Екатеринбург, 2016. С. 472–480.
26. Чепурных М.Н. Индексы счастья: опыт Запада (социологический обзор) // Теория и практика общественного развития. 2012. № 9. С. 67–69.

О МОДЕЛЯХ ПОЛИТИЧЕСКИХ ЦИКЛОВ С УЧЕТОМ ОСОБЕННОСТЕЙ СОЦИАЛЬНО-ТРУДОВЫХ ОТНОШЕНИЙ В РОССИИ

Аннотация. В данной статье уточняются представления о роли факторов социально-экономических изменений в обществе; кратко обобщаются результаты воздействия изменений некоторых показателей на политическую стабильность; дается оценка влияния некоторых групп факторов на общие итоги президентских выборов; представлен ряд соображений относительно использования квадрата политических моделей при обновлении программ социально-экономического развития на примере России. На базе идей В. Нордхауза, Д. Гиббса, А. Алесины, К. Рогоффа и А. Сиберта автором предложен методологический подход оценивания политической стабильности в обществе. При построении политических моделей рассмотрены два периода социально-экономического развития России, предшествовавших президентским выборам: 2008-2012 и 2012-2016 гг.

Ключевые слова: политическая модель Нордхауза, модель политического делового цикла Гиббса, рациональная партийная теория Алесины, модель политического цикла деловой активности Рогоффа-Сиберта, квадрат политических моделей, общая модель политических циклов.

Korosteleva A.M.

ON POLITICAL CYCLES MODELS CONSIDERING SOCIAL AND LABOR RELATIONS TRAITS IN RUSSIA

Abstract. This article specifies representation about role of the socioeconomics changes factors in the society; briefly summarizes the results of the impact of some indicators changes on political stability; estimates how some factors groups are influence on overall results of the president elections; introduces several considerations regarding use of the political compass when updating social-economics development programs on an example of Russian economy. Based on ideas of W. Nordhaus, D. Gibbs, A. Alesina, K. Rogoff, A. Sibert, author offers a methodological approach for assessing political stability in society. When constructing political models there where considered two Russian socioeconomic development periods, preceding president elections: from 2008 to 2012 and from 2012 to 2016.

Keywords. Nordhaus political business cycle model, Gibbs political business cycles, rational party theory of Alesina, Rogoff-Sibert political business cycle, the political compass, general political cycles model.

Гипотеза о том, что выборы высших органов власти существенно влияют на экономическую активность хозяйствующих субъектов, существует давно. Исследованию причин и воздействий результатов выборов на социально-экономическое развитие научное сообщество уделяет в настоящее время все больше внимания. Среди тех, кто одними из первых рассматривал взаимодействие экономических и политических переменных, были В. Нордхауз [7], Д. Гиббс [6], А. Алесина [5], К. Рогофф, А. Сиберт [8] и др.

ГРНТИ 06.77.02

© Коростелева А.М., 2018

Александра Михайловна Коростелева – кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры экономики труда Санкт-Петербургского государственного экономического университета.

Контактные данные для связи с автором: 191023, Россия, г. Санкт-Петербург, ул. Садовая, 21 (Russia, Saint-Petersburg, Sadovaya str., 21). Тел.: +7 (812) 310-19-80. E-mail: korosteleva2006@yandex.ru.

Статья поступила в редакцию 11.04.2018.

В модели Нордхауза предполагается нерациональность избирателей и преобладание оппортунистических партий. В этой модели избиратели, оценивающие находящегося у власти политика только по его прошлому поведению и полностью доверяющие его заявлениям, не пытаются прогнозировать ситуацию в будущем. Политик же ведет себя так, чтобы максимизировать число голосующих за него на следующих выборах. Другими словами, политик является представителем оппортунистической партии и добивается исключительно политических целей. В его арсенале, главным образом, кредитно-денежная политика, реализующая выбор между инфляцией и безработицей, когда низкая безработица в текущий момент ведет к более высокой инфляции, как в текущий момент, так и в будущем [4].

Созданная Нордхаузом модель основывается на трех важнейших предположениях: экономика характеризуется использованием соответствующей кривой Филлипса с последующим рассмотрением прежних экспектаций (систем ожидания); политических деятелей волнует только победа на выборах; избиратели недальновидны; они готовы поддержать стоящего у власти политического руководителя в том случае, если экономика «работает», т.е. налицо экономическое развитие в период, непосредственно предшествующий выборам.

В модели Гиббса цикличность деловой активности объясняется сменой правящих партий. Конкурирующие партии имеют различные цели и используют различные политические меры и, таким образом, сменяя друг друга в правительстве, инициируют циклы в экономике. В этом случае экономические условия меняются не до, а после выборов, и цикл будет иметь продолжительность, как минимум, один электоральный период. Модель политического делового цикла Гиббса построена на том, как в стране создается компромисс между бедностью и богатством.

А. Алесина предложил модель, позднее получившую известность как «рациональная партийная теория», в которой он разделяет предположение Д. Гиббса о том, что различные политические партии придерживаются разных предпочтений в подходе к проблеме инфляции и безработицы, однако рассматривает это предположение в рамках модели рациональных экспектаций, категорическим требованием которой является сохранение номинальной заработной платы. Эта модель лежит в основе политического цикла в том случае, если через неопределенные промежутки времени принимаются те или иные обязательства по номинальной зарплате, а исход выборов остается неясным. Если принять в расчет достаточно затянутые сроки изменения заработной платы, то перемены в уровне инфляции, ассоциирующиеся со сменой правительств, создают временные отклонения от нормального уровня развития экономической деятельности. Фактически неопределенность исхода выборов определяет вероятность неожиданного роста инфляции в период после их завершения.

Исследовательское направление Рогоффа-Сиберта основывается на предположении об оппортунистически настроенных политиках в моделях «политического цикла деловой активности». В этих моделях избиратели рассматриваются в качестве людей рациональных, но недостаточно информированных о способностях политических деятелей, находящихся у власти, в особенности об их «компетентности» в деле управления экономикой [4].

Сравнительный анализ основных типов предложенных моделей политического цикла представлен в таблице 1. Графическая интерпретация политических циклов, присущих какой-либо социально-экономической системе, представлена квадратом, который рассматривает все четыре типа существующих моделей политического цикла (см. рис. 1).

Таблица 1

Классификация основных типов моделей политического цикла

Предпосылки моделей	Нерациональное поведение и нерациональные ожидания избирателей	Рациональное поведение и рациональные ожидания избирателей
Партии оппортунистические	Модель Нордхауза	Модель Рогофф-Сиберта
Партии идеологические	Модель Гиббса	Модель Алесины

Источник: [1].

Чтобы определить наиболее подходящий тип политического цикла страны, необходимо рассмотреть следующие основные направления:

- центр (точка 0), которому соответствует сбалансированная политическая система;

- 1-е направление: отрезок 0-1, которому соответствует модель Нордхауза: нерациональное поведение избирателей при лидерстве оппортунистической партии;
- 2-е направление: отрезок 0-2, которому соответствует модель Гиббса: нерациональное поведение избирателей, но при лидерстве идеологической партии;
- 3-е направление: отрезок 0-3, модель Алесины: рациональное поведение избирателей при лидерстве идеологической партии;
- 4-е направление: отрезок 0-4, модель Рогоффа-Сиберта: рациональное поведение избирателей при лидерстве оппортунистической партии.

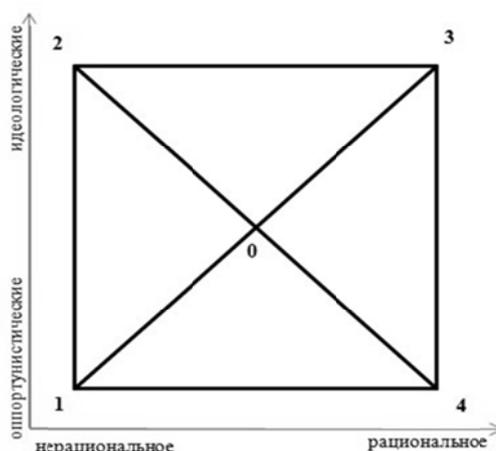


Рис. 1. Основные типы моделей политического цикла

По каждому из этих направлений необходимо отложить от центра отрезки, равные отношению количества периодов несоответствующих позитивной динамике изменения показателей к общему числу рассматриваемых периодов. Та модель, по направлению которой значение отложенной точки будет ближе всего располагаться к центру, и будет являться искомой моделью, наиболее адекватно отражающей политический цикл данной страны.

В данной статье предпринята попытка, во-первых, уточнить представления о роли факторов социально-экономических изменений в обществе; во-вторых, кратко обобщить результаты воздействия изменений некоторых показателей на политическую стабильность; в-третьих, дать оценку влияния нескольких групп факторов на общие итоги президентских выборов; в-четвертых, представить ряд соображений относительно использования квадрата политических моделей при обновлении программ социально-экономического развития на примере экономики России.

Для построения модели политического цикла рассмотрим два политических периода социально-экономического развития России, предшествующих президентским выборам: с 2008 по 2012 гг. и с 2012 по 2016 гг. Исходные данные для построения модели политического цикла представлены в таблицах 2 и 3.

Таблица 2

Статистические данные РФ для построения политических циклов 2012-2016 гг.

Год	Безработица, %	Инфляция, %	Индекс Джини, %	Индекс концентрации	Индекс Ласпейреса, %	Индекс Пааше, %	Доход на душу населения, руб.	Численность занятых в экономике, млн чел.
1	2	3	4	5	6	7	8	9
2012	5,5	105,5	0,420	16,4	106,6	105,1	23221	71545
2013	5,5	105,5	0,419	16,3	106,5	103,7	25927	71391
2014	5,2	102,6	0,416	16,0	111,4	105,4	27767	71539
2015	5,6	100,8	0,413	15,7	112,9	110,7	30467	72324
2016	5,5	100,4	0,414	15,7	105,4	107,4	30738	72393

Составлено авторами на основе данных [3].

Чтобы определить значение по первому направлению (0-1) необходимо сравнить изменение инфляции и уровня безработицы. Как видно из столбцов 2 и 3 таблицы 2, в 2014 и 2016 годах при снижении уровня безработицы уровень инфляции также снижается. Таким образом, два периода из четырех имеют позитивные изменения, одному периоду (2015 г.) свойственны негативные тенденции, а еще одному рецессионные (2013 г.), поэтому на отрезке направления 0-1 результирующего графика квадрата политической модели откладывается от центра отрезок равный двум (рисунок 2, б).

Таблица 3

Статистические данные РФ для построения политических циклов 2008-2012 гг.

Год	Безработица, %	Инфляция, %	Индекс Джини, %	Индекс концентрации	Индекс Ласпейреса, %	Индекс Пааше, %	Доход на душу населения, руб.	Численность занятых в экономике, млн чел.
1	2	3	4	5	6	7	8	9
2008	6,2	100,7	0,421	16,6	113,3	93,0	14864	71003
2009	8,3	100,4	0,421	16,6	108,8	113,9	16895	69410
2010	7,3	101,1	0,421	16,6	108,8	116,7	18958	69934
2011	6,5	100,4	0,417	16,2	106,1	112,0	20780	70857
2012	5,5	100,5	0,420	16,4	106,6	105,1	22880	71545

Составлено авторами на основе данных [2].

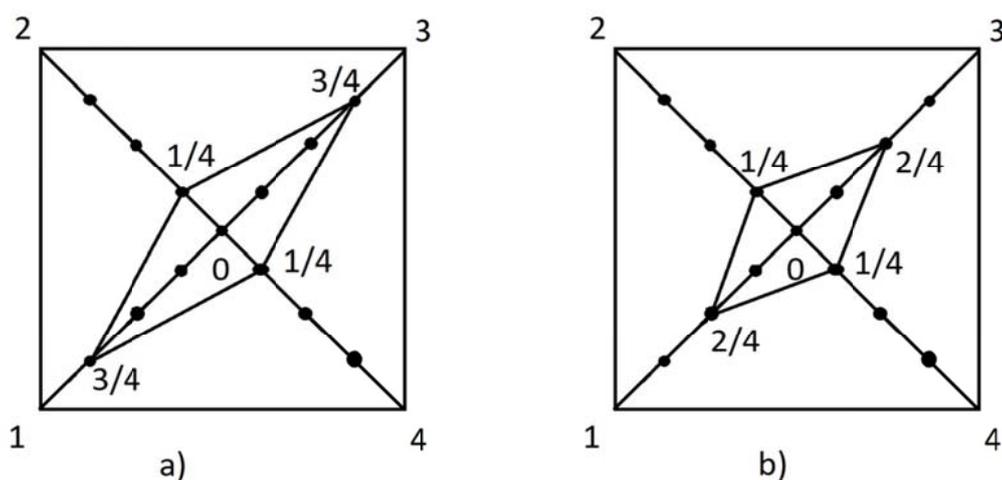


Рис. 2. Общая модель политических циклов в России (а – политический цикл 2008-2012 гг.; б – политический цикл 2012-2016 гг.)

Чтобы определить близость России ко второму типу политического цикла, рассмотрим направление 0-2, на котором будет проводиться анализ индексов концентрации доходов (индекс Джини) и дифференциации доходов (коэффициент фондов). Коэффициент Джини, как статистический показатель, характеризует степень равномерного распределения доходов населения. Коэффициент фондов характеризует степень социального расслоения. Чем меньше значения этих показателей, тем стабильнее политическая система, таких периодов три, следовательно, на отрезке направления 0-2 результирующего графика квадрата политической модели откладывается от центра отрезок равный одному периоду (2016 г.), имеющему негативные тенденции.

Чтобы определить значение по направлению 0-3 и, соответственно, близость России к модели Алесины, рассмотрим соотношение индекса Пааше и индекса Ласпейреса. Индекс Пааше рассчитывается как отношение текущих потребительских расходов к расходам на приобретение такого же ассортиментного набора в ценах базисного периода. Однако, отражая динамику цен по потребительской корзине текущего периода, индекс Пааше не в полной мере отражает эффект дохода населения. Поэтому одновременно с динамикой индекса Пааше рассмотрим и динамику индекса Ласпейреса, кото-

рый отражает изменение стоимости потребительской корзины базисного периода. Статистические данные строк 6 и 7 таблицы 2 свидетельствуют о двух позитивных периодах (2013 и 2016 гг.). поэтому на отрезке направления 0-3 результирующего графика квадрата политической модели откладывается от центра отрезок равный двум.

Чтобы определить значение по заключительному четвертому направлению (0-4), рассмотрим взаимосвязь доходов на душу населения и среднегодовой численности занятых в экономике России. Данное направление позволит сделать вывод о близости политического цикла страны к модели Рогоффа-Сиберта. Анализ статистических данных (столбцы 8, 9 табл. 2) показывает, что лишь в 2013 году наблюдается увеличение дохода на душу населения при уменьшающейся среднегодовой численности занятых в экономике, поэтому на отрезке направления 0-4 результирующего графика квадрата политической модели откладывается от центра отрезок равный одному периоду, имеющему негативные тенденции (рисунок 2, б).

Рассмотрев аналогичным образом период с 2008 по 2012 год (таблица 3), имеем в первом направлении три негативных периода, во втором – один период, в третьем – три периода, в четвертом – один негативный период.

Графическая иллюстрация политических процессов (рис. 2) свидетельствует об улучшении политической ситуации в стране, так как доля площади центральной геометрической фигуры графика *б* в квадрате политической модели меньше площади геометрической фигуры графика *а*, соответственно 25% и 37,5%.

Из общей модели политических циклов можно сделать вывод о том, что для России свойственна как модель по направлению 0-2 (модель Гиббса: нерациональное поведение избирателей, но при лидерстве идеологической партии), так и модель Рогоффа-Сиберта по направлению 0-4 (рациональное поведение избирателей при лидерстве оппортунистической партии). Модель Гиббса предполагает смену правящих партий, а модель Рогоффа-Сиберта учитывает способности политического деятеля, находящегося у власти.

Результаты анализа показали, что в 2012 году за лидера должны были проголосовать 62,5% (100-37,5), а в 2018 г. – 75% (100-25). Известно, что в 2012 году за кандидатуру В.В. Путина проголосовало 63,6% , а в 2018 г. – 76,6% избирателей, чуть больше ожидаемого согласно политическим моделям. Следовательно, успех В.В. Путина на президентских выборах 2018 года основывается на том, что он пошел на выборы как самовыдвиженец и проявил специфические компетенции в управлении страной.

ЛИТЕРАТУРА

1. Рабочая программа и методические рекомендации по выполнению научно-исследовательских и творческих работ по дисциплине «Макроэкономика» (продвинутый уровень) / А.М. Коростелева, Т.А. Коростелева и др. СПб.: Университет ИТМО, 2016.
2. Россия в цифрах. 2013: Крат. стат. сб. / Росстат. М., 2013. 573 с.
3. Россия в цифрах. 2017: Крат. стат. сб. / Росстат. М., 2017. 511 с.
4. Туманова Е.А., Шагас Н.Л. Макроэкономика. Элементы продвинутого подхода. М.: ИНФРА-М, 2011.
5. Alesina A. Credibility and Policy Convergence in a Two-Party System with Rational Voters // The American Economic Review. 1988. Vol. 78. № 4.
6. Hibbs D. Political Parties and Macroeconomic Policy // American Political Science Review. 1977. Vol. LXXI.
7. Nordhaus W. Alternative Approaches to the Political Business Cycle // Brookings Papers on Economic Activity. 1989. № 2.
8. Rogoff K., Sibert A. Equilibrium Political Business Cycles // Review of Economic Studies. 1988. Vol. 55.

Багиев Г.Л., Черенков В.И., Черенкова Н.И.

МАРКЕТИНГ ДЛЯ РЕАЛИЗАЦИИ КОНЦЕПЦИИ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ: СУЩНОСТЬ И ТЕРМИНОЛОГИЧЕСКАЯ ПАРАДИГМА

***Аннотация.** Настоящая статья посвящена проблеме создания русскоязычной маркетинговой терминологической парадигмы, семантически адекватной экономической сущности новых маркетинговых концепций, отражающих инновационный по ресурсосбережению и охране природы способ организации бизнеса. Отмечено, что эта проблема возникла вместе с внедрением маркетинговой концепции в российскую научную и практическую среду. Приведены и проанализированы примеры неудачного маркетингового терминообразования в России. Определены временные и долгосрочные причины неадекватности словарного перевода и предложено использовать для образования новых русскоязычных терминов контекстуальное значение переводимых англоязычных терминов. Сформулированы и прокомментированы принципы международного трансфера терминосистем применительно к маркетингу. Проанализирована частотность появления в Google производных от концепции устойчивости англоязычных и русскоязычных пар маркетинговых двухкомпонентных русскоязычных терминов. Сделано заключение о неадекватности части указанных терминов экономической сущности соответствующих понятий. В результате анализа согласованных рядов англоязычных и русскоязычных синонимов к прилагательному «sustain» и их прямого словарного перевода, доказана контекстная неадекватность перевода прилагательного «sustainable» как «устойчивый». Выявлены отсутствие единого понимания сущности маркетинга устойчивости за рубежом и различия между пониманием терминов «sustainable marketing» и «sustainability marketing». Раскрыты сущность и содержание этой перспективной концепции маркетинга, рассматриваемого как адаптивный механизм реализации концепции устойчивого развития с учетом задач ресурсосбережения и охраны окружающей среды. Сделаны авторские предложения по дефинированию термина «устойчивый маркетинг», которые соответствуют контекстуальному значению этого термина, понимаемого как маркетинг для обеспечения и поддержки устойчивой динамики развития экономики. Собрана значительная библиография по данной проблеме, могущая составить стартовый информационный потенциал для дальнейших исследований.*

***Ключевые слова.** Категория устойчивости, маркетинг-микс, маркетинг устойчивости, маркетинг для обеспечения устойчивого развития, принципы терминологии, терминологическая парадигма, терминосистема, устойчивое развитие, устойчивый маркетинг.*

ГРНТИ 06.81.55

© Багиев Г.Л., Черенков В.И., Черенкова Н.И., 2018

Георгий Леонидович Багиев – доктор экономических наук, профессор, Заслуженный деятель науки РФ, помощник проректора по научной работе, научный руководитель научно-образовательного центра маркетинга евразийского сотрудничества Санкт-Петербургского государственного экономического университета.

Виталий Иванович Черенков – доктор экономических наук, профессор, профессор кафедры маркетинга Института «Высшая школа менеджмента» Санкт-Петербургского государственного университета.

Наталья Ивановна Черенкова – кандидат филологических наук, доцент, заведующая кафедрой английского языка № 2 Санкт-Петербургского государственного экономического университета.

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

Статья поступила в редакцию 01.06.2018.

MARKETING FOR IMPLEMENTING THE CONCEPT OF SUSTAINABLE DEVELOPMENT: ESSENCE AND TERMINOLOGICAL PARADIGM

Abstract. *The present paper is devoted to the problem of creating a Russian marketing terminology paradigm to be semantically adequate to the economic essence of new marketing concepts concerning innovative resource-saving and eco-friendly business models. It is noted that this problem has been arisen since the time of implanting the marketing concept into Russian economic science and practice. Several bad examples of marketing term formation in Russia are given and analyzed. Some short- and long-lasting reasons of a direct dictionary translation are defined. Adjusting newly created Russian terms to the contextual meaning of corresponding English ones is proposed. Principles of international transferring the marketing terminology are systemized and commented. The frequency of emerging couples of two-component English and Russian terms derived from the sustainability concept is analyzed. A conclusion on the inadequacy of a part of said terms to the economic essence of corresponding concepts is made. The context inadequacy of translating the “sustainable” as “устойчивый” in Russian is proved as a result of analyzing matched sets of English and Russian synonyms to the adjective “sustain” and corresponding direct dictionary translation. A lack of conventional understanding the essence of sustainable marketing versus sustainability marketing is revealed abroad. Essence and content of the said perspective for the humankind marketing concept are discovered. This kind of marketing is presented as an adaptive mechanism supporting the sustainable development taking into account the objectives of resource saving and environmental protection. The authors’ proposals for defining the term “sustainability marketing” corresponding to the contextual meaning of this term that has been understood as the marketing for assuring and supporting the sustainable dynamics development of economic are presented. A significant bibliography on the said problem is collected. This bibliography could be of use as a starting information background for a future research.*

Keywords. *Marketing mix, principles of terming, sustainability category, sustainability marketing, marketing for sustainable development, sustainable marketing, system of terms, terminological paradigm.*

Введение

С середины 1990 гг., в ходе эволюции маркетинга [Черенков, 2004], происходит не только концептуальная трансформация в предметной области этой дисциплины, но и существенное, хотя порою и хаотическое, пополнение ее терминологической парадигмы. Почти 40 лет прошло со времени выхода в России (1979) сокращенного перевода учебника «Международный маркетинг» [Маджаро, 1979], где маркетинг (в духе того времени) довольно своеобразно для читателя из 2018 г. определялся в предисловии [Абрамишвили, 1979, с. 10]: «Попытки решить проблемы сбыта на уровне фирмы, в конечном счете, и воплотились в то, что сейчас принято называть маркетингом. Поэтому маркетинг следует рассматривать как закономерный продукт капиталистической системы рационализации управления. С помощью маркетинга монополистический капитал пытается не только преодолеть стихию рынка, но и подчинить рыночные процессы целям получения монопольно высокой прибыли».

С тех пор переведена масса маркетинговой литературы, но, к сожалению, до сих пор не полностью потеряло силу замечание профессора Е.П. Савельева о том, что «очень небольшое число экономистов владеет западными языками на уровне, обеспечивающем свободное использование зарубежных публикаций» [Савельев, 1994, с. 30-31]. Добавим, что переводчики-филологи, напротив, достаточно хорошо зная иностранные языки, как правило, не имеют адекватной задачам научного перевода экономической подготовки. Есть негативный вклад и от спешки издательств и небрежности переводчиков. Так, перевод может быть самой распространенной книги Филиппа Котлера «*Marketing Management*» [Kotler, 1987] – выполнили 17 переводчиков (!), что дало в силу явления полисемии и различий в *background* переводчиков разночтения одних и тех же русскоязычных терминов в разных главах. По сей день сохраняется в переводах на русский язык отождествление английских терминов «*social marketing*» и «*societal marketing*» в русскоязычном термине «социальный маркетинг», тогда как, соответственно, «социальный мар-

кетинг» и «социо-этичный маркетинг» имеют разные предметы. Число подобным переводческим ошибкам – легион.

Наконец, современная российская практика обучения студентов-экономистов, к сожалению, отличается (в сравнении с западными учебными программами) намного меньшей насыщенностью обязательных дисциплин понятиями из сферы структурализма, постмодернизма, бихевиоризма, социальной психологии и т.п. К тому же, после распада СССР, всю политэкономия (напомним, капитализма и социализма) практически отождествили с государственной идеологией и, в полном соответствии с пресловутой ст. 13 Конституции России, с начала 1990-х гг. курсы политэкономии в вузах РФ были (за единичными исключениями) вытеснены быстро скроенными или скопированными курсами микроэкономики и макроэкономики, а также некоей «общей» экономической теории. Результат плачевен. Все это, на фоне скоротечного и суматошного заимствования западной маркетинговой культуры (философии и технологии) в российской научно-педагогической среде порождало и порождает теоретическую путаницу и терминологическую невнятицу. Важно понимать, что не механический перевод «по словарю», а перенос зарубежного маркетингового знания при помощи правильно терминованных понятий составляет основу основ задачи создания понятийного аппарата современного маркетинга в России.

Разумеется, появление 30 лет назад концепции устойчивого развития (*sustainable development*) – доклад Комиссии Брундтланд «*Our Common Future*» [United Nations General Assembly, 1987] – привело к возникновению довольно многочисленной терминологической парадигмы устойчивости; например, брендинг устойчивости (*sustainable branding*), логистика устойчивости (*sustainable logistics*), маркетинг устойчивости (*sustainability marketing*), обучение устойчивости (*education for sustainability*), устойчивое потребление (*sustainable consumption*), устойчивое проектирование (*sustainable design*), устойчивое производство (*sustainable production*). Для этой статьи, помимо общих проблем и правил терминования и переноса терминологической парадигмы в иноязычную среду, использована этимология современной концепции маркетинга [Багиев, Черенков, 2018], современный этап которой определяется включением в зарубежный научный оборот терминов «*sustainability marketing*» и «*sustainable marketing*», которые при скрупулезном рассмотрении синонимами не считаются. Так, крупнейшие авторитеты в теории маркетинга устойчивости – Франк-Мартин Бельц и Кен Питтай [Belz and Peattie, 2009, p. 31] однозначно находят различия между терминами «устойчивый маркетинг» и «маркетинг устойчивости».

Уместно отметить, что маркетинг, как экономическая и социальная категория, развивается на основе непрерывных изменений технологий, спроса и предложения, что предопределяет адаптивность, а вовсе не устойчивость новой маркетинговой концепции. Маркетинг призван и должен обеспечивать динамику показателей устойчивости экономики на всяком ее иерархическом уровне. При этом следует понимать, что применение маркетинга как философии и технологии обеспечения сбалансированности интересов всех сфер холистической экосистемы Земли на мегауровне (экономические, социальные и экологические измерения \Leftrightarrow 3P-парадигма: *Profit, People, Planet* [Charter et al., 2002]) должно также обеспечивать устойчивость каждого отдельного бизнеса (микроуровень).

Это очень важное замечание, поскольку процесс реализации концепции устойчивого развития является не только долговременным, но и затратным (по крайней мере, на начальных его этапах), а единственный источник финансирования – бизнес. Понятно, что прилагательное «устойчивый» может использоваться для того, чтобы обозначить нечто «длительного, непрерывного, постоянного применения или продолжительного пользования». Отсюда, чисто семантически, следует, что «устойчивый маркетинг» может интерпретироваться как некий новый тип маркетинга, который создает продолжительные и результативные «устойчивые» – то есть, сопротивляющиеся внешним воздействиям – отношения с потребителями и иными стейкхолдерами бизнеса, что воспринимается российским читателем без какой либо конкретной отсылки к устойчивому развитию или проблемам устойчивости. С другой стороны, «маркетинг устойчивости» в значительно большей степени эксплицитно связывается с положениями устойчивого развития, поскольку в силу своего генезиса [Багиев, Черенков, 2018] может считаться согласующей, или адаптивной, социально-экономической технологией, цель которой – перманентно балансировать интересы сторон в 3P-парадигме.

Отметим, что при всем обилии работ по устойчивому развитию и связанным с ним понятиям, собственно категория устойчивости [Воробьева, 2012] не получила пристального внимания, хотя именно эта исходная категория устойчивого развития, будучи недостаточно понятой, таит в себе источник методологических ошибок, которые могут исказить понимание производной от устойчивости понятийно-категориальной парадигмы. Устойчивость – категория интердисциплинарная. Мы использовали в предыдущем абзаце термин «технология», поскольку генезис устойчивости как раз и обнаруживается в так называемых точных науках, выступающих под обобщенным термином «инжиниринг».

Строгость современного ответственного инженерного мышления *a priori* предполагает в самом начале любого проекта задачу достижения целей надежными и финансово обеспеченными способами, где особое внимание уделяется минимизации потребления ресурсов (материальных и энергетических) на всем протяжении жизненного цикла товара или процесса, чему изначально должны и учат современных инженеров [Rutkauskas, 2012]. К сожалению, даже в обстоятельных статьях по категории устойчивости [Воробьева, 2012] особый акцент на воспитание *ментальности устойчивости* у населения не делается.

Рассматривая проблемы становления русскоязычной маркетинговой терминологической парадигмы, остается только сожалеть, что инициированная (1999) забористой статьей профессора Е.П. Голубкова [Голубков, 1999] – редактора журнала «Маркетинг в России и за рубежом» – дискуссия, воспроизводимая на страницах этого журнала, не завершилась какой-либо институционализацией, пусть виртуальной, но связанной с экспертизой вновь вводимых терминов, хотя бы прежде, чем они войдут в учебники. Некоторые абзацы этой статьи не потеряли своей актуальности и сегодня. Например [там же]: «Многие проблемы маркетинговой терминологии обусловлены различным переводом отдельных терминов, в первую очередь с английского языка, необоснованным использованием иностранных “калек” отдельных терминов. Данное обстоятельство в ряде случаев является причиной различной трактовки маркетинговых терминов в отечественной литературе по маркетингу, что может не иметь места в оригиналах переведенных книг». Написано как будто сегодня, и мы были бы готовы под этим подписаться. Поскольку, встречаются перлы типа «Термин «маркетинг» возник при соединении слов *market* – рынок и *getting* – овладение» [Захарова, 2011]. *No comments!* Также красиво звучит «бриллиант Портера» [Мигранян, 2002] (*sic!*). Понятно желание процитированных авторов внести свою лепту в «новизну» маркетинговой науки в России, но...

Рамки настоящей статьи не позволяют высказать подробное и аргументированное «особое мнение», например, по поводу российской путаницы и сущностной разницы между продуктом и товаром, маркой и брендом. (Заметим в скобках, что по этой же причине – в связи с ограниченностью объема журнальной статьи – в пристатейном списке литературы приведены лишь некоторые, наиболее существенные для изложения авторской точки зрения, источники. Более полный перечень литературы по рассматриваемой проблеме, изученный авторами при подготовке статьи к публикации, есть в их распоряжении и может быть предоставлен заинтересованному читателю статьи по его запросу.) Здесь помогло бы такое лингвистическое понятие как «контекстуальное значение термина» [Полякова, 2011]. В первом случае, в маркетинговой теории необходим политэкономический критерий, определяющий границу между продуктом и товаром, а во втором юридический контекст диктует «торговая марка» (ныне – «торговый знак»), а экономический – «бренд».

Тем не менее, что несомненно относится к настоящей статье, привлечем внимание к тому, что в ходе в целом правильной критики чрезмерного расширения числа «Р» в составе маркетинг-микса [Голубков, 2010]: (*people, personal, physical evidence, process*), не было замечено, что эти дополнительные «Р» отражают специфику маркетинга услуг и в дальнейшем составили основу для 7Р- или 8Р-парадигмы [Багиев, Черенков, 2018], появившейся в ходе дальнейшей концептуализации маркетинга устойчивости (*sustainability marketing*) или (в терминах Котлера-Картаджайя-Сетьявэна) Маркетинга 3.0 [Kotler at al., 2010]. Отмеченная выше частная критика расширения 4Р-парадигмы до 7Р-парадигмы выглядит несколько странной, так как существенно раньше этот же автор [Голубков, 2004] показал свое хорошее знание практически всех известных на то время маркетинговых концепций (включая социально-этический и экологический маркетинг), а особенно, слабо разработанного в России макромаркетинга – предтечи маркетинга устойчивости, сформировавшегося на рубеже третьего тысячелетия [Багиев, Черенков, 2018].

Несмотря на имеющиеся концептуальные расхождения, авторы настоящей статьи отмечают исключительно важную роль, которую профессор Е.П. Голубков сыграл в становлении маркетинговой теории, маркетингового исследовательского инструментария и обучения маркетингу в России. Поражают эрудированность (так, он – единственный известный нам российский автор, ссылающийся на Ро Олдерсона) и энергия (руководство журналом «Маркетинг в России и за рубежом»), множество скрупулезно проработанных статей по методологическим и терминологическим проблемам маркетинга, а также учебных, научных и практических изданий) профессора Е.П. Голубкова. Он четко определил: одна из ключевых проблем адекватности маркетинговой терминосистемы в России заключается в том, что «порой новизна в маркетинге ограничивается терминологическим уровнем и часто неоправданным стремлением расширить некоторые понятия и концепции маркетинга... такие термины носят чисто рекламный характер для привлечения читателей» [там же].

Завершая вводную часть статьи, отметим, что на протяжении многих лет авторы настоящей статьи обращались к проблемам создания русскоязычных терминов, стремясь к такому русскоязычному терминоподобию, которое в наибольшей степени адекватно сущности заимствуемых из-за рубежа маркетинговых понятий. Накопленный опыт показал, что прямой словарный перевод должен проходить экспертизу через установление контекстуального значения заимствуемых иностранных терминов. Авторы регулярно выполняли это, работая над переводами [Джилад, 2010], разрабатывая толковые [Англо-немецко-русский..., 2002; Business English-Russian..., 2011] и терминологические словари [Багиев и др., 2002; Багиев и др., 2008; Багиев и др., 1989, 1990, 2001, 2005, 2010, 2012; Маркетинг взаимодействия, 2012], а также снабжая создаваемые ими учебники и учебные пособия русско-английскими глоссариями [Черенкова и Черенков, 1998; Черенкова и Черенков, 2003; Черенков, 2016; Черенкова и Черенков, 2016], имеющими отношение к маркетингу и обеспечившими базу для ряда примеров и комментариев в настоящей статье.

Проблемы и принципы международного трансфера терминосистем

Несмотря на значительное число отечественных работ по маркетингу, следует все же признать, что значительная их часть вторична (во всяком случае, в области маркетинговой теории) и в довольно высокой концентрации содержит в себе «импортированное» маркетинговое знание. К сожалению, импорт возможно полезного знания часто проходит с его искажением в ходе непрофессионального или небрежного терминоподобия. Любое новое знание – в процессе его кодификации – порождает и новую терминологическую парадигму. Если кросс-границный трансфер маркетинговой терминологической парадигмы в доменах романо-германских языков проходил относительно безболезненно (разве что немецкое *mark* конкурировало на своей территории, да и в России, с английским *brand*), то построение русскоязычной терминологической парадигмы маркетинга выглядело довольно хаотично. Также уместно проиллюстрировать русскоязычные обличья одной из коренных, постоянно критикуемой и ревизуемой концепции маркетинга – *marketing mix*. Неокрепший студенческий мозг имеет все шансы войти в стадию шизофрении, встречая в различных учебниках/статьях эту корневую концепцию неоклассического, или картезианского, маркетинга, которая по-английски пишется во всей Европе *marketing mix*, в таких видах как, например, «комплекс маркетинга», «маркетинговая смесь», «маркетинговый комплекс», «концепция 4Р», «маркетинговый набор», «рецепт маркетинга».

Если указанные выше причины принципиально устранимы в разумные сроки, то есть еще две особенности (недостатка) отечественной экономической школы. Во-первых, за преподававшейся в большинстве отечественных вузов «в темпе рэпа» критикой буржуазной социологии и философии, для большинства современных российских маркетологов остается не вполне понятен понятийно-категориальный аппарат современных западных теоретических работ по маркетингу и, особенно, по макромаркетингу. Во-вторых, пользуясь еще одной известной метафорой К. Маркса, из большинства вузовских программ выплеснули «младенца» – *политэкономия*. Все это вместе взятое сводит тематику по маркетингу к прагматике и эмпирике, которые слабо проработаны на уровне постановки задач, да и недостаточно подкреплены ключевыми концепциями.

Маркетинговая наука – вне зависимости от того, считают ли ее наукой или ремеслом – развивается, пополняется ее понятийно-категориальный аппарат. К сожалению, если прикладные маркетинговые разработки в России еще финансируются заказчиками, то теоретические (за исключением гран-

тов) стимулируются лишь собственным стремлением перейти на более высокий уровень научно-педагогической квалификации и, изредка, личным научным интересом. Практика показывает, что дефинировать и терминировать новую категорию в науке и вписать ее в соответствующую терминологическую парадигму весьма сложно. Тем не менее, задолго до развития компьютеризированных методов онтологической инженерии, были разработаны методологические подходы к построению понятийно-терминологических словарей [Алаев, 1983, с.272–273], принципами терминования являлись: принцип отражения; принцип системности; принцип антонимии; принцип антиципирования и принцип альтернативы «традиционность-новаторство». Знание и использование этих принципов молодыми исследователями способствовало бы научному обоснованию предлагаемых ими терминов и развитию отечественной терминологии, а не выбросу в науку трансформированных иностранных жаргонов и терминов, носящих, как правило, рекламный и не всегда содержательный характер. Каждый принцип терминования имеет свой контент и требования к новому понятию.

Так, например принцип *отражения* фиксирует то, что новое явление создает среди членов маркетингового сообщества представление, суждение, понятие и, после этого, получает имя (термин). Следовательно, пополнение маркетинговых терминов должно следовать за усвоением сущности маркетинговых понятий, а это, в свою очередь, должно быть результатом изучения соответствующих маркетинговых явлений и определяться действительными отношениями между ними. Поэтому, когда выпущенный в 1987 г. отчет «*Our Common Future*», нацеливавший всемирное сообщество на новый путь развития, где экономическое развитие должно быть в гармонии со стабильностью окружающей среды, где экономический прогресс сегодняшнего дня не должен осуществляться в ущерб будущим поколениям, где должна быть создана основа для интеграции энвайронментальной политики и стратегий развития, определил фактически играющий роль слогана термин «устойчивое развитие», первый принцип фактически был нарушен тем, что термин опередил своим появлением действительное вызревание нового явления и формирование соответствующего ему понятия. Однако спорить поздно, термин «устойчивое развитие» уже существует, хотя толкование его в русскоязычной среде бывает неоднозначно.

Второй принцип – *принцип системности* – требует, чтобы понятия и соответствующие им термины были между собой взаимосвязаны. Поэтому маркетинговые термины, соответствующие системе маркетинговых понятий, также должны составлять определенную систему или терминологическую парадигму, в составе которой чаще всего находится (если не прямая, то опосредованная в рамках этой же терминологической парадигмы) связь между отдельными терминами. Следовательно, включение в терминологическую парадигму какого-либо нового термина должно предваряться проверкой на совместимость с другими терминами этой же парадигмы. Часто нарушение принципа системности может происходить за счет эффекта терминологической полисемии при терминообразовании в иноязычной (относительно породившей этот термин) культурной среде. Обратимся непосредственно к объекту нашего анализа – маркетинговые термины, производные от концепции «устойчивое развитие» и их контекстуальное значение.

Критика маркетинговой терминологической парадигмы, производной от корневого термина «устойчивое развитие»

Поздно критиковать уже прочно вошедший в русскоязычную академическую, политическую и социальную среду, но, по нашему мнению, неадекватный тому понятию, которое он представляет, термин «устойчивое развитие». Он уже «прижился» и породил значительную терминологическую парадигму (табл. 1), как и многие другие так называемые «термины-бастарды» (например, «клиентоцентричные со-инновации» – 5 откликов в *Google*; «брендовый альянс» – 51 отклик в *Google*). Тем не менее, сделаем некоторые замечания именно по этому, корневному термину парадигмы устойчивости, отклики на который, что в англоязычном, что в русскоязычном доменах *Google* превысили 2 миллиона. Считаем важным внимательно анализировать особенности терминообразования в новой языковой среде. В частности, потому, что в спешке и стремлении к «новизне» диссертанты (да порою и остепененные ученые) проявляют как небрежность, так и слабое знакомство с существующими правилами или рекомендациями по терминообразованию. После чего, если автор такого термина достаточно активен, да еще и преподает в вузе, новое поколение экономистов уже воспринимает этот термин как нормативный.

Таблица 1

Сравнительный анализ частотности двухкомпонентных маркетинговых терминов, производных от корневого термина «устойчивое развитие» (*sustainable development*)

Запросы к <i>Google</i>	Число откликов		Запросы к <i>Google</i>
Англоязычный домен		Русскоязычный домен	
sustainable development	2,230,000	2,010,000	устойчивое развитие
sustainability development	277,000	35,700	развитие устойчивости
sustainable branding	25,900	1,180	устойчивый брендинг
sustainability branding	9,030	3	брендинг устойчивости
<i>sustainable logistics</i>	107,000	199	устойчивая логистика
sustainability logistics	15,000	1	логистика устойчивости
<i>sustainable marketing</i>	172,000	22,600	устойчивый маркетинг
sustainability marketing	104,000	16	маркетинг устойчивости
sustainable consumption	797,000	26,400	устойчивое потребление
sustainability consumption	31,700	11	потребление устойчивости
sustainable production	1,440,000	14,200	устойчивое производство
sustainability production	10,100	167	производство устойчивости
sustainable product	630,000	374,000	устойчивый продукт
sustainability product	75,300	157	продукт устойчивости
sustainable service	136,000	74	устойчивая услуга
sustainability service	25,200	12	услуга устойчивости
sustainable education	161,000	14,200	устойчивое образование
education for sustainability	682,000	7,800	образование для устойчивости
sustainability education	551,000	392	образование устойчивости

Примечания:

1. Термины, воспроизведенные полужирным шрифтом, авторы считают адекватными сущности экономических явлений. Термины, воспроизведенные курсивом, авторы считают неадекватными сущности экономических явлений, вызывающими неадекватные ассоциации.
2. Авторы не считают выполненную *Google* оценку частотности появления в Интернете производных терминов от «устойчивое развитие» (*sustainable development*) точным инструментом, однако сканирование выбранного по этим терминам контента показало, что в целом эти цифровые данные близки к реальной распространенности таких терминологических сочетаний.

Источник: данные получены от поисковой машины *Google* 07.05.18.

Итак, во-первых, для образования многокомпонентного термина «устойчивое развитие» было использовано понятие собственно устойчивости (*sustainability*), вызывающее у русскоговорящих людей определенные ассоциации, а именно: устойчивость – способность системы сохранять текущее состояние или равновесие при наличии внешних воздействий. Тогда как развитие, напротив, представляет некоторую положительную динамику или движение, что соответствует постоянному нарушению равновесия. Достаточно вспомнить инновационное развитие (по Шумпетеру) – «созидательное разрушение» или, если угодно, «креативная деструкция». Во-вторых, второй частью этого двухкомпонентного термина является такое понятие, как развитие, которое трактуется как количественное, так и как качественное. Если первое отождествляется с данными национальных и мировой статистики (например, общий и душевой ВВП и темпы его роста), то второе, например, исчислявшееся американской организацией *Heritage Foundation*, по динамике 10 параметров индекса «экономическая свобода» (*Economic Freedom*), затрудняет понимание еще больше, чем устойчивость.

Наконец, если взять самое распространенное, базовое определение концепции устойчивого развития, то оно, на наш взгляд, выглядит как былой первомайский лозунг: «развитие, которое удовлетворяет потребности настоящего поколения без подвергания риску способности будущих поколений удовлетворять их собственные потребности». Что касается пересечения интересов трех сторон устойчивого развития – бизнес, люди, окружающая среда – то, метафорически выражаясь, это пересечение интересов напоминает (особенно, вне стран «золотого миллиарда») крыловских лебедя, рака и щуку.

На уровне экономической теории «экономическое развитие» следует соотносить с позитивными понятиями, описывающими некоторую реальность, или (по Дж. Кейнсу) «то, что есть», а не то, «что должно быть», тогда как термин «устойчивое развитие» соотносится с понятиями нормативными, называемыми именно то, «что должно быть». При нормальном ходе событий, нормативные суждения, как правило, основываются на позитивных теориях. Однако «устойчивое развитие» как нормативное понятие возникло (1987) еще до того, как позитивная наука смогла обеспечить четкий понятийно-терминологический аппарат. Проводя аналогию с советскими партсъездами, можно вспомнить термин «экономная экономика», возникший до того, как подобная экономика могла бы быть создана в СССР. Несмотря на широко рекламируемые и продвигаемые примеры социально ответственного поведения западных компаний, демонстрирующих устойчивое производство устойчивых товаров, собственно нормативное понятие «устойчивое развитие» пока не имеет широкого подтверждения позитивными суждениями, которые могли бы соответствовать реальной действительности.

Подобное, как минимум, неоднозначное отношение к термину «устойчивое развитие» (да и к концепции устойчивого развития в целом) обнаруживается во многих работах, как на Западе, так и в России, где критика собственно концепции устойчивого развития довольно обширна и аргументирована (например [Лавров, 1996; Ермаков, Ермаков, 2012; Критика..., 2015]). Сам термин «устойчивое развитие» также неоднократно критиковался и делались предположения о большей адекватности сущности явления таких терминов как «поддерживаемое развитие» или «самоподдерживающееся развитие» [Ермаков, Ермаков, 2012]. Более того, за рубежом этот термин порою называют оксюморонами [Redclift, 2006] типа «горячий лед» и видят за ним социально-экономический парадокс [Latouche, 2003]. Однако критика устойчивого развития не составляет мейнстрим настоящей статьи, а приводится здесь лишь для того, чтобы показать сомнительную адекватность термина «устойчивое развитие» собственно концепции *sustainable development*.

Понятно, что развитие национальной научной мысли, особенно в современную эпоху становления и интегрирования национальных информационных обществ, лишает императивного характера причинно-следственную связь типа «созревание явления» – «становление понятия» [Черенкова, Черенков, 2006]. Четверть века монопольного геополитического лидерства США в сложившемся после распада СССР «однополярном мире» (*Rex Americana*) не могло не отразиться на развитии маркетингового домена ноосферы – глобальное доминирование американской школы маркетинга (нарушенное лишь работами нордической школы маркетинга: маркетинг отношений, маркетинг взаимодействия). Сложившаяся ситуация, подкреплённая установившейся ролью английского языка как *lingua franca* бизнеса и академических сообществ (многочисленные американские научные журналы и конференции с английским в качестве рабочего языка), в значительной степени отвела другим странам роль акцепторов маркетинговых понятий, а перед их учеными поставила задачу построения в национальных языках адекватной этим понятиям терминологической парадигмы.

Концепция, заимствованная из-за рубежа, из другой лингвокультурной среды, требует соответствующего научно-обоснованного терминования, что часто затрудняется феноменом полисемии. Простой, так называемый «словарный» перевод порою вызывает семантические конфузы (например [Черенков, 2016, с. 423-426]). Но единожды запущенный в оборот термин в современном информационном обществе уже начинает жить собственной жизнью: например «компетенция» заменила «компетентность», хотя раньше «компетенция» однозначно относилась к правам индивидуума или организации, а «компетентность» к их знаниям и умениям. Проблема семантической адекватности при переводе [Лукманова, 2010] не является только лишь лингвистической, поскольку каждый термин вызывает определенные ассоциации, которые должны отражать сущность термилируемого феномена.

Корневой термин «устойчивое развитие» явился драйвером нового домена российской маркетинговой терминологической парадигмы, где в термине «устойчивый маркетинг» нас интересует определяющее прилагательное «устойчивый». С тем, чтобы проверить семантическую адекватность между «*sustain*» и «устойчивый» мы собрали достаточно часто повторяющиеся синонимы к этим терминам, соответственно, в английском и русском языке (табл. 2). После чего, раскрыв или напомним 20 преподавателям маркетинга этиологию концепции «*sustainable marketing*», попросили выбрать наиболее подходящие, выбранные из ряда представленных в словаре варианты перевода «*sustain*» на русский язык. Результатом анализа полученных данных оказалось прилагательное «непрерываемый» (табл. 2), что, на наш взгляд, подтверждает неудачность термина «устойчивый маркетинг».

Таблица 2

Систематизированные исходные данные для проверки семантической адекватности прилагательных «sustain» и «устойчивый»

КОРНЕВОЕ СЛОВО:			KEY WORD
устойчивый	частотность	перевод «sustain»	sustain
СИНОНИМЫ			СИНОНИМЫ
уверенный	112.5	непрерываемый	continual
постоянный	108.4	непрерываемый	continuous
верный	89.8	жизнеспособный	viable
крепкий	73.6	осуществимый	feasible
доказанный	65,0	непрерываемый	unceasing
твердый	59.5	цветущий	green
надежный	47.2	непреходящий	imperishable
солидный	27.7	уживчивый	livable
безопасный	24,0	возобновляемый	renewable
прочный	23.9	приемлемый	supportable
фундаментальный	20.9	нескончаемый	unending
стабильный	19.5	дельный	worthwhile

Составлено авторами по [Словарь синонимов..., 2018]; <http://www.thesaurus.com>.

Следующий шаг в направлении к обеспечению адекватного для русского языка терминования и понимания рассматриваемой концепции заключался в обращении к американским толковым словарям [Macmillan..., 2002], где наряду с пониманием «sustainable» как «способный продолжительно находиться на одном и том же уровне», что никак не соответствует понятию «развитие», обнаружилось существенно более совместимое с предшествующей маркетингу устойчивости концепции «социально-экологический маркетинг» определение, а именно «использующий методы, которые не наносят вреда окружающей среде (sustainable agriculture)». Таким образом, образование русскоязычного термина «устойчивый маркетинг» на основании того, что обнаруживается морфологическое сходство между «sustainable marketing» и «sustainable development» мы считаем некорректным. Тем не менее, в англоязычной маркетинговой литературе термин «sustainable marketing» существует (например [Dam and Apeldoorn, 1996; Fuller, 1999; Gordon et al., 2011]). Однако, наряду с ним, в научном обороте имеется и «маркетинг устойчивости» (sustainability marketing) [Peattie and Belz, 2010], признаки которого соответствуют новомодному термину Marketing 3.0 [Kotler et al., 2010].

Поэтому, для терминования этой относительно новой (появившейся на рубеже миллениума) маркетинговой концепции, разработанной для «обслуживания» устойчивого развития, следует рассмотреть ее этиологию [Багиев, Черенков, 2018] и исходить не столько из морфологии соответствующего англоязычного термина, сколько из его сущностных экономических характеристик, выявленных предшествующими исследователями.

Расширение маркетинговой терминологической парадигмы

Такое всеобщее социально-экономическое явление, как маркетинг, пронизывающее все сферы рыночной экономики, изначально проявившись в практических действиях по продвижению и рекламе, обеспечивающих ускоренное расширенное воспроизводство капитала, потребовало концептуализации. Маркетинг, основной и исходной категорией которого является *обмен*, стал наиболее распространенным социально-экономическим явлением современного капиталистического общества. Философия и технологии маркетинга пронизывают все институты общества (экономические, политические, культурные, спортивные, религиозные), а теперь и такой мощнейший и ускоренно растущий по силе оказываемого на общество влияния институт как социальные сети. Эволюция маркетинга, которой посвящено множество работ как за рубежом, так и в России [Черенков, 2004] фактически отражает эволюцию социально-экономических институтов современного глобализирующегося мира. Уже более семидесяти лет то затухает, то разгорается дискуссия о том является ли маркетинг наукой или искусством, философией и технологией [Багиев и др., 1999], однако, к настоящему времени все еще признается, что «маркетинг

ориентирован на потребность и организацию обмена в условия конкуренции» (M. Bruhn, M. Kirchengoerg, H. Meffert, 2018).

Но маркетинговое сообщество не могло *de facto* не выработать свой собственный глоссарий, который должен быть, по меньшей мере, доступен и понятен маркетологам во всех странах так, как, например, медицинская латынь была корпоративным языком, понятным образованным врачам европейских стран. Думается, что принадлежащее академику В.И. Вернадскому определение науки как «реальности, построенной и выражающейся, прежде всего, в *научном аппарате человечества, состоящем из понятий*» позволяет принять решение по этой дискуссии и отнести маркетинг (маркетинговую теорию) к науке. Заметим, что совокупность понятий зрелой науки предполагает наличие адекватных понятиям множеств терминов, организованных в онтологию предметной области. Поэтому, зрелость маркетинга как науки или, даже, отнесение маркетинга к науке определяется наличием соответствующей маркетинговым концепциям конвенциональной маркетинговой терминологической парадигмы.

Понятно, что профессиональный язык (или подъязык) маркетинговой науки должен иметь интернационально инвариантные, конвенциональные, или, иными словами, адекватно понимаемые термины в национальных языках тех стран, где существует или практикуется маркетинг (чем бы он ни считался – наукой, искусством, ремеслом, философией, идеологией, технологией или всем перечисленным в той или иной степени). Но так ли это? Чтение наиболее «продвинутых» работ по маркетингу часто заставляет в этом сомневаться. Это не новое явление в мире «не естественных» наук. По этому поводу еще К. Маркс использовал цитату из «Фауста»: «Коль скоро недочёт в понятиях случится, их можно словом заменить». Причем, по мере развития постмодернистских тенденций общества потребления, сращиваемого с информационным обществом, чем дальше продвигается маркетинг из сферы конкретного в сферу абстрактного, от логического к чувственному (например, сегодня покупают не товары/услуги, а бренды, которые выступают их «полномочными представителями» для покупателей), тем сложнее становится язык маркетинга, насыщаемый лексикой структурализма, семиотики и иных наук, развитие которых в нашей стране было лишь уделом узкого круга специалистов. Вероятно, так оно и должно быть, поскольку наиболее эффективная маркетинговая деятельность давно перешла от простого обмена в классической модели «ценность-стоимость» в область модификации покупательского поведения и, даже, манипулирования последним.

Если концепции маркетинга и соответствующая им терминологическая парадигма, предшествующие доминанте устойчивого развития, относительно конвенционально понимаются в маркетинговых академических и бизнес-сообществах, а также используются достаточно широко в учебной литературе, то относительно концепции «устойчивого маркетинга» пока нет однозначного понимания не только в России, но и за рубежом. Во введении этой статьи мы отмечали наше неоднозначное отношение как к концепции устойчивого развития, так и к соответствующему ей производному терминообразованию. Отметим, что не во всех европейских странах прилагательное «*sustainable*» трактуется как «устойчивый». Так, в Польше [Seretny and Seretny, 2012] было выбрано прилагательное «*zrównowazony*», что на русский переводится как «сбалансированный», а на английский – «*stable, balanced*». Еще в большей степени это может быть сказано о столь сомнительном по вызываемым им ассоциациям термине как «устойчивый маркетинг», активно продвигаемом в российский научный оборот в последние годы [Лукичев, 2011; Скоробогатых и др., 2013; Дегтярева и др., 2016]. Приводимые в этих работах определения характеристик маркетинга недостаточно обоснованы и противоречивы. Обратимся к одному из российских определений «устойчивого маркетинга» [Халина, 2016]: «*Устойчивый маркетинг... концепция... которая включает в себя построение и развитие устойчивых отношений с социальной и окружающей средой и создание новой потребительской ценности благодаря интеграции экологических технологий производства товаров и услуг, экологичной культуры потребления и этически выверенных решений по управлению маркетинговым взаимодействием*». Дефиниция довольно эклектичная, вызывает много вопросов и по всем признакам относится к классу так называемых тавтологических определений [Лебарон, 2004]. Более подробный анализ мы даем в другой работе [Багиев, Черенков, 2018].

Этиология маркетинга устойчивости [Багиев, Черенков, 2018] показывает, что эта маркетинговая концепция не менее сложна и внутренне противоречива, чем собственно концепция устойчивого развития, требующая обновленной маркетинговой философии и технологии обеспечения развития капиталистического общества в рамках 3P-парадигмы (*Profit, People, Planet*). Задача обеспечения баланса инте-

ресов в рамках ЗР-парадигмы видится [Sheth and Parvatiyar, p. 3] в замене «невидимой руки» свободных рынков на «видимую руку» управляемых рынков. За рубежом примерно в период 1957-1995 гг. происходит сложный кумулятивный синтез многих маркетинговых концепций – общественного, или социо-этического маркетинга (*societal marketing*), социального маркетинга (*social marketing*), зеленого маркетинга (*green marketing*), расширенных вариантов экологического маркетинга (*ecological marketing*, *environmental marketing*, *socio-ecological marketing*), маркетинга отношений (*relationship marketing*), стейкхолдер-маркетинга (*stakeholder marketing*) [Bhattacharya and Korschun, 2008] с целью использовать обновлённую философию и технологии Маркетинга 3.0 для целей устойчивого развития. Такое смешение маркетинговых концепций создает своеобразный «терминологический ералаш». Однако, в конечном итоге, «новый маркетинг», понимаемый как механизм устойчивого развития, оставляет за собой три термина «*sustainable marketing*», «*sustainability marketing*» и «*Marketing 3.0*».

В России также, не без влияния одной из авторитетных и цитируемых российскими авторами работ [Dam and Apeldoorn, 1996], стало приобретать все большую популярность исследование концепции «устойчивого маркетинга» (*sustainable marketing*) [Скоробогатых, 2013; Дегтярева и др., 2016; Халина, 2016; Соловьева и др., 2017; Юлдашева и др., 2017]. Отмечая актуальность и важность таких исследований, заметим, что российская школа маркетинга позже обратилась к осмыслению этой концепции, и ее презентабельность в отечественных работах существенно ниже (так, по числу откликов *Google* на запрос (04.05.18) по данной концепции англоязычный домен дал 159 тыс. откликов, а русскоязычный – 24 тыс.). Цель этой относительно новой маркетинговой концепции декларируется в научной, публицистической и бизнес-литературе не просто как обеспечение эффективного рыночного механизма купли-продажи, но и в первую очередь связывается с реализацией функции изучения влияния всех маркетинговых действий на всю холистическую геоэкосистему [Bosch and Bosch-Sijtsema, 2014], реализуя известную концепцию корпоративной социальной ответственности бизнеса, но уже на макро- и мегауровне (глобальной) маркетинговой среды.

По нашему мнению, после анализа около 60 релевантных зарубежных публикаций, маркетинг устойчивости (*sustainability marketing*) имеет признаки системы, поскольку любая маркетинговая система толкуется как сеть сообществ, которая позволяет осуществлять взаимодействие между покупателями и продавцами, включая в себя правила и регуляторы, репутации и доверие, вовлеченных в нее компаний и индивидуумов, делающих запросы и предложения по поводу маркетинговых обменов (сделок, покупок-продаж). В случае системы, под ее устойчивостью понимается, согласно принципа Ле Шателье [Тарко, 1995], перманентное стремление к возвращению системы в исходное состояние после внешних воздействий (если сила этих воздействий не превышает некий порог, за пределами которого система разрушается или модифицируется – аналогия с законом Гука и текучестью металлов).

Поэтому, «устойчивый маркетинг» естественно вызывает ассоциации с неким стереотипно воспроизводимым маркетинговым действиям (планом, программой), а вовсе не с гибким социально-экономическим инструментом, адаптирующимся под запросы внешней маркетинговой среды даже в рамках почтенной неоклассической концепции, формально представленной 4Р-парадигмой, что составляет центральное понятие, касающееся адаптивной природы неоклассического маркетинга [Черенков, 2004]. Поэтому, мы выбрали как наиболее отражающий сущность термина «*sustainability marketing*» и как соответствующий правилам терминологирования (особенно с учетом концептуального значения переводимых на русский иноязычных терминов) такой термин как «**маркетинг устойчивости**».

Поэтому, прежде чем перейти к принятию решения по поводу как возможностей реализации на практике, так и русскоязычного терминологирования разработанной в западном мире концепции «*sustainable marketing*» или «*sustainability marketing*» авторы настоящей статьи обратились к его этиологии за рубежом [Багиев, Черенков, 2018], что привело к обоснованию неизмеримо большей адекватности термина «маркетинг устойчивости», чем «устойчивый маркетинг». Термин «устойчивый маркетинг» в существующей российской интерпретации не отражает, на наш взгляд, обнаруживаемой роли маркетинга устойчивости который должен гибко реагировать на часто турбулентные изменения на макро- и мегауровнях глобальной маркетинговой среды, восстанавливая и поддерживая баланс трех опор устойчивого развития – **Прибыль** (безубыточное функционирование акторов бизнеса и удовлетворение их стейкхолдеров), **Люди** (обеспечение удовлетворяющего их уровня жизни и воспитание устойчивого потребления как через систему образования, так и посредством маркетинговых интегрированных коммуника-

ций, продвигающих идеологию устойчивого развития), **Планета** (задача сохранения холистического экологического гомеостаза на планете Земля в целом).

Завершим изложение нашей точки зрения по поводу выбора русскоязычного термина «маркетинг устойчивости» к приводимой формулировке этого понятия в монографии группы российских авторов [Юлдашева и др., 2017, с. 19], где определение устойчивого маркетинга (как и в работе Е.В. Халиной, 2016) рассматривается как «концепция, ... которая включает в себя построение и развитие **устойчивых отношений** с социальной и [пропущено по сравнению с оригиналом – «*natural*» – **авторы**] окружающей средой и создание новой потребительской ценности благодаря интеграции экологических технологий производства товаров и услуг, экологичной культуры потребления и этически выверенных решений по управлению маркетинговым взаимодействием». Однако, авторы проведенного, достаточно обширного исследования концепций маркетинга не сформулировали авторское видение терминологической сущности ни концепции маркетинга устойчивости, ни концепции устойчивого маркетинга. Знакомство с публикациями (основной акцент которых – экологический, зеленый и т.п. маркетинг), ссылками на которые аргументируется решение в пользу термина «устойчивый маркетинг», не дает возможности прийти к однозначному решению (что, впрочем, применимо и к выбору предлагаемого нами термина «маркетинг устойчивости» – **авторы**).

Критика синонимичности и различия в понимании англоязычных терминов была дана нами выше, а также в [Багиев, Черенков, 2018]. Что касается «актуальной ступени развития», то авторы с этим полностью согласны, что соответствует общему тону западных публикаций; в том числе по поводу родственной теме настоящей статьи трехступенчатой эволюции маркетинга: «Маркетинг 1.0 ⇒ Маркетинг 2.0 ⇒ Маркетинг 3.0 [Kotler et al., 2010]. Далее, воспользовавшись словосочетанием из критикуемого нами варианта терминологии – «маркетинг устойчивого развития» (как маркетинг товаров, маркетинг услуг) предполагает продвижение самой идеи устойчивого развития» (мы бы сказали: собственно, концепции устойчивости в геозкосистеме) – мы бы дополнили этот ряд «маркетингов» (например, маркетинг сделок, маркетинг отношений, маркетинг взаимодействия), что вполне соответствует принципам терминологии. Достаточно сравнить 2 подхода в терминологии: (1) «производственный маркетинг», «социально-этический маркетинг», «зеленый маркетинг» раскрывают характеристику маркетинговой концепции, отвечая на вопрос «какой?» и (2) «маркетинг сделок», «маркетинг отношений», «маркетинг устойчивости» – здесь имеет место ответ на вопрос «Что?»; а именно, что маркетингуется при помощи маркетингового инструментария?

В нашем случае «маркетинга устойчивости», это – категория устойчивости применительно к геозкосистеме. Причем, что касается неоклассического маркетинг-микса, доминанта здесь за коммуникативной компонентой. Реализация концепции интегрированной маркетинговой коммуникации (особенно сегодня – в эпоху тотальной виртуализации/цифровизации ментальности новых поколений) видится наиболее эффективным путем для всеобщего усвоения концепции устойчивого развития. Не изменив отношения основной массы населения к концепции устойчивого развития, не модифицировав современную шкалу ценностей общества потребления, которая была в значительной степени создана инструментами маркетинга в предыдущий исторический период, трудно ожидать глобального успеха концепции устойчивого развития, несмотря на активнейшие действия международных и национальных организаций в этом направлении.

Таким образом, исходя из сказанного в этой статье и оставшегося за ее рамками анализа понимания маркетинга устойчивости за рубежом [Багиев, Черенков, 2018], авторы предлагают ряд положений, который мог бы быть использован для построения конвенционального определения (сложность этой задачи столь высока, что в Словаре Американской ассоциации маркетинга <https://www.ama.org> до сих пор нет ни статьи «*sustainable marketing*», ни статьи «*sustainability marketing*»):

- *маркетинг устойчивости, представляет собой порожденную кризисом системы ценностей общества потребления современную философию и технологию дальнейшего развития холистической геозкосистемы, цель которых состоит в обеспечении непрерывного неразрушающего воспроизводства ее составляющих (живой и неживой природы, а также социально-экономических институтов) при сохранении антропоцентричности геозкосистемы, ограничиваемой ментальностью устойчивого потребления;*
- *в рамках парадигмы устойчивого развития, маркетинг устойчивости должен быть также определен, развернуто как философия и технология для устойчивого развития.*

Заключение

Проблемы адекватного терминологирования новых маркетинговых концепций, которые часто «импортируются» из научной среды западных развитых стран сохраняют свою важность до настоящего времени и, вероятнее всего, будет оставаться на повестке дня и завтра. Российский маркетинг молод. То, что называли в России в 1990-е гг. «маркетинг», напоминало улыбку Чеширского Кота (улыбка есть, а кота нет), а в последние советские годы это был скорее способ полуполюгального перевода денег третьим сторонам за мнимые маркетинговые услуги. Поэтому и отечественный вклад в маркетинговую теорию довольно скромнен. Следовательно, на преподавателей высшей школы (особенно из национальных исследовательских университетов и других центров теоретической мысли) возлагается задача тщательной проработки вновь создаваемых русскоязычных доменов маркетинговой терминологической парадигмы. Тем более, что в России существуют ценные наработки лингвистов и экономистов. Однако эта работа – в силу всеобщности основанного на обменах маркетинга – требует создания междисциплинарных исследовательских групп.

Отмечается позитивная роль журнала «Маркетинг в России и за рубежом» и ее редактора по упорядочиванию порядка терминологирования и делается предположение о необходимости институционализации такой деятельности. Обращается внимание на важность вклада российских научно-педагогических школ – Московской (Азоев Г.Л., Голубков Е.П., Скоробогатых И.И.) и Санкт-Петербургской (Багиев Г.Л., Юлдашева О.У., Черенков В.И.) в изучение генезиса и развитие теории маркетинга; в частности, в исследование маркетинга 21 века, в части уточнения его этиологии и продвижения перспективной концепции маркетинга, предназначенной для обеспечения устойчивого развития национальных социально-экономических систем и их интеграционных образований на глобальном уровне.

Выявлено, что за рубежом так и не установилось единого отношения, как к концепции устойчивого развития, так и к производной от нее терминологии. Более того, довольно четко прослеживается разделение между дефинициями, соответствующими терминам «устойчивый маркетинг» и «маркетинг устойчивости». Отмечен эклектический и тавтологический характер известных авторам российских определений «устойчивого маркетинга». Обращается внимание на актуальность продолжения научных исследований, касающихся эволюции концепций маркетинга.

Анализ обнаруженных зарубежных и отечественных формальных определений и экспертиза контекстуального значения соответствующих им терминов приводят к выводу, что наиболее адекватной социально-экономической сущности устойчивого развития соответствует **«концепция маркетинга для обеспечения устойчивой динамики развития экономики»** или в редуцированной, более удобной для научно-педагогического оборота форме – **«маркетинг для обеспечения устойчивости»**.

ЛИТЕРАТУРА

1. Англо-немецко-русский словарь по международному бизнесу / Черенков В.И., Черенкова Н.И., Кольберг-Куделина Б. и др. СПб.: Изд-во ВАШ, 2016. 384 с.
2. Багиев Г.Л., Бичун Ю.А., Светульников С.Г., Тарасевич В.М. Экономика и управление народным хозяйством. Словарь основных терминов: маркетинг и предпринимательство. Справочное пособие. СПб.: СПбГУЭФ, 2002.
3. Багиев Г.Л., Тарасевич В.М., Анн Х. Маркетинг. СПб.: Питер, 1999.
4. Багиев Г.Л., Моисеева Н.К., Черенков В.И. Международный маркетинг. СПб.: Питер, 2008.
5. Багиев Г.Л., Черенков В.И. Современный маркетинг как философия и технология для устойчивого развития // Проблемы современной экономики. 2018. № 3.
6. Голубков Е.П. Еще раз к вопросу о некоторых основополагающих понятиях маркетинга // Маркетинг в России и за рубежом. 2010. № 5.
7. Голубков Е.П. Современные тенденции развития маркетинга // Маркетинг в России и за рубежом. 2004. № 1.
8. Голубков Е.П. О некоторых аспектах концепции маркетинга и его терминологии // Маркетинг в России и за рубежом. 1999. № 6.
9. Голубков Е.П. О некоторых понятиях и терминологии маркетинга // Маркетинг в России и за рубежом. 2003. № 5.
10. Маркетинг взаимодействия / под научн. ред. Г.Л. Багиева. СПб.: Изд-во СПбГЭУ; Челябинск: Издательский центр ЮУрГУ, 2012.

11. Bruhn M., Kirchgeorg M., Meffert H. Marketing Weiterdenken. Springer-Gabler Verlag, 2018.
12. Скоробогатых И.И., Лукина А.В., Мусатова Ж.Б. Концепция устойчивого маркетинга // Вестник Российского экономического университета имени Г.В. Плеханова. 2013. № 4. С. 6-18.
13. Халина Е.В. Развитие концепции устойчивого развития в российской экономике и маркетинге // Проблемы современной экономики. 2016. № 4 (60).
14. Соловьева Ю.Н., Халина Е.В., Юлдашева О.У. Устойчивый маркетинг и барьеры для устойчивого потребления // Вестник Научно-исследовательского центра корпоративного права, управления и венчурного инвестирования Сыктывкарского государственного университета. 2017. № 3. С. 35-43.
15. Багиев Г.Л., Длигач А.А., Соловьева Ю.Н. Форсайт-технологии маркетинга / под ред. Г.Л. Багиева. СПб.: Астерион, 2016.
16. Черенков В.И. Эволюция маркетинговой теории и трансформация доминирующей парадигмы маркетинга // Вестник СПбГУ. Серия 8: Менеджмент. 2004. С. 3-32.
17. Черенков В.И. Основы международной логистики. СПб.: Изд-во С.-Петербург. ун-та, 2016. 488 с.
18. Черенкова Н.И., Черенков В.И. Глоссарий (с английскими терминами-эквивалентами) // Международный маркетинг. СПб.: ИВЭСЭП-Знание, 1998.
19. Черенкова Н.И., Черенков В.И. Глоссарий (с английскими терминами-эквивалентами) // Международный маркетинг. СПб.: ИВЭСЭП-Знание, 2003.
20. Черенкова Н.И., Черенков В.И. Глоссарий (с английскими терминами-эквивалентами) // Глобальная маркетинговая среда: опыт концептуальной интеграции. М.: ИНФРА-М, 2016.
21. Черенкова Н.И., Черенков В.И. Карманный англо-русский словарь-справочник по международному бизнесу. СПб.: О-во «Знание», СПБИНВЭСП, 1998. 192 с.
22. Черенкова Н.И., Черенков В.И. Лингвистически-коммуникативная проблема глобализации бизнеса // Известия СПбУЭФ. 2006. № 3. С. 109-124.
23. Устойчивый маркетинг: теория и практика устойчивого потребления. Монография / О.У. Юлдашева, Ю.Н. Соловьева, О.А. Погребова, Е.В. Халина, О.И. Ширшова. СПб.: Изд-во СПб ГЭУ, 2017.
24. Business English-Russian Dictionary / Черенкова Н.И., Аверьянова Н.М., Алексеева С.П. и др. СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2011.

Силецкая С.С.

ПРАГМАТИКА ЛИТЕРАТУРНО-КРИТИЧЕСКОГО ДИСКУРСА

Аннотация. В статье рассматривается дискурс как сверхтекстовая единица языка, уточняется определение литературно-критического дискурса. Описываются типы прагматических значений, в нем реализующиеся; его прагматическая направленность на оценку произведения, воздействие на читателей, побуждение их к ответному действию. Рассматриваются языковые средства, способствующие реализации прагматических значений и общей прагматической направленности.

Ключевые слова. Литературно-критический дискурс, прагматические значения, модальность, оценочность, речевое воздействие.

Siletskaya S.S.

PRAGMATICS OF CRITICAL DISCOURSE

Abstract. The article studies the critical discourse from a pragmatic perspective. The pragmatic meanings, that found realization in the texts of critical discourse and literary critics' intentions, such as appreciation of the text and persuasion of the readers are analyzed in this paper.

Keywords. Pragmatics, critical discourse, persuasion, modality, appreciation.

Внимание современной лингвистики сосредоточено на исследовании единиц сверхтекстового уровня. В течение долгого времени сохраняется интерес к исследованию понятия дискурс, сложность и многозначность которого предопределяет разнообразие подходов к его описанию.

Понятие дискурс впервые получило определение в романском языкознании и связано с трудами французского философа и культуролога М. Фуко, рассматривающего дискурс как совокупность всего высказанного и произнесенного [8, с. 26]. Таким образом, в трудах М. Фуко дискурс понимается как «родовая категория по отношению к понятиям речь, текст, диалог» [2, с. 26]. Поясняя происхождение понятия дискурс в англосаксонской лингвистике, Ю.С. Степанов отмечает, что вследствие изначального отсутствия в ней стилистики как отдельной отрасли языкознания, дискурс стал синонимом понятию «функциональный стиль» и изначально связывался с «текстами в их текстовой данности и в их особенностях» [6, с. 36]. Такой подход положил начало пониманию дискурса как совокупности текстов, объединенных тематически, связанных с экстралингвистическим контекстом.

Содержательная общность текстов, составляющих дискурс, подчеркнута в определениях многих лингвистов. Так, У. Маас определяет дискурс как «корпус текстов, связь между которыми устанавливается на основании содержательных критериев: тексты одного дискурса обращены к одному предмету, теме, концепту, связаны друг с другом в функционально-целевом отношении» [4, с. 5]. Тексты литературно-критического дискурса связаны целеустановкой авторов (профессиональных критиков, журналистов или писателей) изложить и обосновать свое мнение относительно произведения, литературного направления или творчества конкретного автора, а также обеспечить читателей информацией о новых произведениях, писателях и литературных направлениях.

ГРНТИ 16.21.33

© Силецкая С.С., 2018

Светлана Сергеевна Силецкая – кандидат филологических наук, старший преподаватель кафедры английской филологии Ленинградского государственного университета им. А.С. Пушкина.

Контактные данные для связи с автором: 196620, Санкт-Петербург, Павловск, 1-я Советская ул., д. 12 (Russia, St. Petersburg, Pavlovsk, 1st Sovetskaya str., 12). Тел.: +7 921 871-79-24. E-mail: svetlana.siletskaya@gmail.com.

Статья поступила в редакцию 29.03.2018.

По мнению В.Е. Чернявской, дискурс представляет собой совокупность тематически соотнесенных текстов (типов текста), неразрывно связанных с «социальными, культурно-историческими, идеологическими, психологическими и другими факторами, с системой коммуникативно-прагматических целеустановок автора, обуславливающих особую – ту, а не иную – упорядоченность языковых единиц разного уровня при воплощении в тексте» [9, с. 77].

Под литературно-критическим дискурсом в данной работе понимается совокупность текстов (литературно-критических статей, эссе, рецензий), объединенных тематикой и прагматической направленностью.

Значимость экстралингвистической составляющей дискурса и, в частности, прагматических факторов, отражена в определениях ряда исследователей: дискурс трактуется как «связный текст в совокупности с экстралингвистическими – прагматическими, социокультурными, психологическими и другими факторами» [1, с. 137], как «текст, погруженный в контекст языкового общения и взаимодействия, т.е. не абстрагированный от множества коммуникативно-прагматических факторов, таких как целеустановка, ожидание, место и время коммуникативного события» [7, с. 2].

Термин прагматика традиционно определяется как раздел семиотики, исследующий функционирование языковых знаков в речи, а также языковые единицы в отношении к индивидуумам, которые пользуются языком. Развитие прагматики как отдельной области лингвистики связано с именами Дж. Остина и Дж. Серля, лингвистическая философия которых предполагала «разграничение локуции – акта говорения, иллокуции – какого-то акта в ходе говорения, и перлокуции – воздействия на чувства, мысли и действия других лиц и получение результата – преднамеренного / непреднамеренного – эффектов воздействия» [2, с. 87].

Дискурс как высшая единица языка, также как текст, его реализующий (и лексические единицы, составляющие текст), является двусторонней единицей, обладающей планом выражения и планом содержания. План содержания перечисленных единиц составляют значения семантические и прагматические. Под прагматическим значением высказывания понимается установка субъекта речи, т.е. автора устного или письменного высказывания. Описывая прагматическое значение, исследователи фокусируются на субъективном отношении говорящего и пишущего к предмету речи и определяют данный тип значения как «закрепленное в языковой практике отношение говорящих к употребляемым знакам и соответствующее воздействие знаков на людей» [5, с. 100].

«К прагматическим значениям относятся: целеустановочные (иллокутивные и перлокутивные), дейктические», а также импликациональные и модальные [7, с. 2]. Среди целеустановочных (или интенциональных) значений выделяются следующие подтипы: объяснение, утешение, несогласие, протест, просьба, приказ, упрек, уговаривание, убеждение.

В связи с доминирующей целеустановкой литературного критика убеждать читателей в истинности излагаемых идей и мнений, перлокутивные значения в данном типе дискурса реализуют лексические единицы, грамматические и логические структуры, а также стилистические приемы, оказывающие воздействие на эмоциональную или рациональную составляющую сознания читателей. Тексты, составляющие литературно-критический дискурс, в большей или меньшей степени рассчитаны на определенный перлокутивный эффект. Так, прагматическая направленность литературной рецензии в современных средствах массовой информации заключается в необходимости обеспечить читателей информацией о новых книгах, изложить и обосновать мнение критика, а также побудить читателей к ответным действиям (изменить мнение о произведении или его авторе, ознакомиться с произведением или, даже, приобрести книгу).

Модальные прагматические значения связаны с разными видами волеизъявления, субъективной оценкой.

Рассмотрим несколько текстов, относящихся к литературно-критическому дискурсу: литературно-критическое эссе известного поэта, критика и философа Т.С. Элиота, а также литературно-критические рецензии из средств массовой информации. Главным тезисом эссе Т.С. Элиота "Ulysses, Order and Myth" можно считать высказывание "I hold this book to be the most important expression which the present age has found; it is a book to which we are all indebted, and from which none of us can escape" [11, с. 175]. В данном высказывании критик излагает свое мнение относительно книги «Уллис» Дж. Джойса, выделяя ее среди других произведений двадцатого века. Используя словосочетания с местоимениями "we all", "none of us", Т.С. Элиот обращается к читателям, привлекает их внимание и

убеждает в важности данного произведения для всех, а также повышает степень доверия читателя, подразумевая единство взглядов критика и читателя.

Целеустановочным значением процитированного предложения, таким образом, является убеждение, а также побуждение к ответному действию, т.к. высказывание "a book ... from which none of us can escape" может трактоваться как призыв ознакомиться с книгой. Перлокутивный эффект высказывания усиливается благодаря его оформлению в виде параллельных структур, осложненных лексическим повтором "to which, ... from which". Симметрия и ритм, создаваемый параллелизмом, привлекают внимание читателей, воздействуют на их сознание и, таким образом, делают высказывание более убедительным, реализуя целеустановочное прагматическое значение.

Так как признаком модальности считается субъективно-оценочный фактор, реализация модальных значений в текстах литературно-критического дискурса связана с целеустановкой автора, литературного критика, журналиста, изложить свое мнение относительно рассматриваемого произведения. Модальные значения подразделяются на объективно-модальные (выражают характер отношения сообщаемого к действительности) и субъективно-модальные значения (выражают сообщение говорящего к сообщаемому). И.Р. Гальперин отмечает, что модальность играет значительную роль в содержательно-концептуальной информации: «Это явление в основном наблюдается в тех произведениях, где более менее отчетливо просвечивает личность автора, его мироощущение, его вкусы и представления, а это уже проявление субъективно-оценочной модальности» [3, с. 116].

Модальные значения наиболее ярко реализуются в эпитетах. В заголовке литературной рецензии на сборник эссе М. Робинсон "What Are we doing here?" критик А. Монталто использует эмоционально-оценочную лексику, характеризуя автора: "Marilynne Robinson's Essays Reflect an Eccentric, Exasperating, Profound and Generous mind". Характеризуя личность автора через ее произведения, критик использует прилагательные *eccentric* (unconventional, slightly strange, непривычный), *exasperating* (intensely irritating, затрагивающий чувства), *profound* (wise, showing deep knowledge, мудрый, требующий интерпретации), *generous* (ready to give more than expected, щедрый, в данном контексте готовый делиться знаниями и опытом). Перечисленные прилагательные сообщают читателям, что тексты рецензируемого сборника отражают качества неординарной личности и, следовательно, тексты также необычны и интересны. Это побуждает читателей ознакомиться с данным сборником эссе. Так, при помощи эмоционально-оценочной лексики, реализуется модальное прагматическое значение и сохраняется прагматическая направленность на убеждение и побуждение к ответному действию.

Описывая стиль автора, критик использует ряд стилистических приемов, например, эпитеты и сравнение "in language bright and bare as bone", в основе которого лежит фразеологизм "bare bones". Перечисленные приемы реализуют прагматическое модальное значение и выражают положительную оценку. Использованный стилистический прием характеризует стиль Робинсон как ясный, логичный, отражающий самую суть, но при этом яркий и эстетически насыщенный (*bright*). Высказывание "her sense of silence and light" характеризует автора сборника как тактичного человека с чувством меры. Процитированные приемы привлекают внимание читателей к перечисленным положительным характеристикам, реализуют эстетическую функцию текста рецензии, а также, воздействуя на чувства читателей, побуждают к ответному действию (прочтению сборника эссе), таким образом сохраняется общая прагматическая направленность.

Передавая одну из идей автора, критик использовал интересную метафору для ее иллюстрации: "ideologies are to be avoided because they come with conclusions baked into them". Робинсон сравнивает идеологию с искусно приготовленным угощением, в котором, как изюм в пироге уже содержатся готовые выводы и решения. Необычная метафора привлекает к сборнику эссе аудиторию, стремящуюся сохранять независимость, ярким образом воздействует на чувства читателей, усиливает экспрессивность текста рецензии. Цитирование или пересказ фрагментов оригинальных текстов, содержащих выразительные средства свидетельствует о реализации еще одного прагматического целеустановочного значения – ознакомить читателя с эстетикой текста-оригинала, с индивидуальным стилем писателя, как в фрагменте из эссе, процитированном выше.

Так, в литературно-критическом эссе "from Philip Massinger" Т.С. Элиот сравнивает стиль У. Шекспира и английского драматурга Филиппа Мэссинджера, указывая на заимствования из произведений Шекспира в текстах Мэссинджера и иллюстрирует изложенные идеи цитатой [11, с. 153]:

*"Can I call back yesterday, with all their aids
That bow unto my sceptre? or restore
My mind to that tranquillity and peace
It then enjoyed?"*

Цитата выступает в качестве аргумента, реализует эстетическую функцию текста, а также знакомит читателя с особенностями стиля известного английского драматурга. Таким образом, литературная рецензия выполняет просветительскую функцию.

Прагматическая направленность литературной рецензии (оценивать, убеждать, информировать) реализуется также с помощью приемов авторизации, т.е. использования личных местоимений первого лица для четкого выражения позиции говорящего, создания эффекта личного контакта с каждым читателем, сокращения дистанции между автором и читателем и повышения степени доверия критику: "I was wheezing at the end of every chapter" (12); "I was moved" (12), "We have seen in the present century and increasingly within the last few years, an awakening of interest in this seventeenth-century poetry" [10, с. 43].

Прагматическая направленность литературно-критического дискурса заключается в оценке произведения, обосновании изложенного о нем мнения, убеждении читателей в правомерности изложенных мнений, побуждении к ответному действию, информировании читателей об авторе и его работе, ознакомлении читателей с эстетикой произведения. Это предопределяет реализацию определенных целеустановочных прагматических значений, перлокутивных и модальных значений с помощью использования эмоционально-оценочной лексики, стилистических приемов и средств авторизации.

ЛИТЕРАТУРА

1. Арутюнова Н.Д. Метафора и дискурс // Теория метафоры. М.: Прогресс, 1990. С. 7-39.
2. Балабанова И.Я. Семантика и прагматика рекламного дискурса: автореф. дис. ... канд. филол. наук. Казань, 2004. 19 с.
3. Гальперин И.Р. Текст как объект лингвистического исследования. М.: УРСС Эдиториал, 2008, 138 с.
4. Ерофеева Е.В., Кудлаева А.Н. К вопросу о соотношении текст и дискурс // Проблемы социо- и психолингвистики. Пермь, 2003.
5. Новиков Л.А. Семантика русского языка. М.: Высшая школа. 1982. 272 с.
6. Степанов Ю.С. Альтернативный мир, дискурс, факт и принцип причинности // Язык и наука конца 20 века. М.: Институт языкознания РАН, 1995.
7. Сусов И.П. Прагматика дискурса и этнолингвистические проблемы // Прагматика этноспецифического дискурса. Бэлць, 1990. С. 2-5.
8. Фуко М. Воля к истине: по ту сторону знания, власти и сексуальности. Работы разных лет. М., 1996. 448 с.
9. Чернявская В.Е. Дискурс власти и власть дискурса. М.: Флинта; Наука, 2006. 132 с.
10. Eliot T.S. The varieties of Metaphysical poetry. Harvest book, London, 1993. 343 p.
11. Eliot T.S. Selected prose of N.S. Eliot. Harvest book, London, 1975. 320 p.
12. Montalto A. Marilynne Robinson's Essays Reflect an Eccentric, Exasperating, Profound and Generous Mind. [Электронный ресурс]. Режим доступа: www.nytimes.com (дата обращения 02.02.2018).

ТВОРЧЕСТВО МОЛОДЫХ УЧЕНЫХ

Бородин А.Н.

ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ТНК И УСТОЙЧИВОСТЬ ХОЗЯЙСТВЕННОЙ СИСТЕМЫ

Аннотация. В статье анализируются направления влияния ТНК на функционирование хозяйственной системы и характер конкуренции с помощью инвестиционных процессов. Данная проблема рассматривается с точки зрения инвестиционной активности российских ТНК по отношению к отечественной и зарубежной экономике. Автором демонстрируется позитивное воздействие инвестиционной активности на устойчивость российской хозяйственной системы, особенно в период действия экономических санкций. В этой связи ТНК характеризуются как институт, влияние которого на российскую хозяйственную систему в настоящее время возрастает.

Ключевые слова. Хозяйственная система, ТНК, инвестиции, конкуренция, экономические санкции, глобализация, управление.

Borodin A.N.

THE ACTIVITY OF TNC AND SUSTAINABILITY OF THE ECONOMIC SYSTEM

Abstract. The article analyzes the directions of TNC influence on the functioning of the economic system and the nature of competition through investment processes. This problem is considered from the point of view of investment activity of the Russian TNCs in relation to domestic and foreign economy. The author demonstrates the positive impact of investment activity on the sustainability of the Russian economic system, especially during the period of economic sanctions. In this regard, TNCs are characterized as an institution whose influence on the Russian economic system is increasing now.

Keywords. Economic system, TNC, investment, competition, economic sanctions, globalization, management.

С усилением роли транснациональных корпораций (ТНК) в глобальной экономике сегодня связано все более заметное влияние этих хозяйствующих субъектов на характер конкуренции и развитие конкурентной среды в рамках национального хозяйства. Несмотря на существующие в нашей стране тенденции относительной закрытости, связанные с продолжающимся действием экономических санкций, роль ТНК, как зарубежных, так и национальных, продолжает возрастать. Это происходит по ряду направлений, к наиболее заметным из которых следует отнести увеличение доли занимаемого рынка и определение характера инвестиционных процессов. В то же время, анализ конкуренции не должен ограничиваться двумя указанными направлениями. Согласно многочисленным исследованиям, конкурентные преимущества, получаемые ТНК, представляют собой результирующую от целого ряда составляющих; при этом обеспечивается синергетический эффект от действия множества факторов: финансовых, интеллектуальных, управленческих, имиджевых и проч.

ГРНТИ 06.06.03

© Бородин А.Н., 2018

Артём Николаевич Бородин – аспирант кафедры общей экономической теории и истории экономической мысли Санкт-Петербургского государственного экономического университета.

Контактные данные для связи с автором: 191023, Санкт-Петербург, ул. Садовая, 21 (Russia, St. Petersburg, Sadovaya str., 21). Тел.: +7 981 812 37 92. E-mail: artemborodin78@gmail.com.

Статья поступила в редакцию 12.04.2018.

В данном контексте сложно говорить о главенствующей роли материальных факторов. При всей их значимости, акцент сегодня смещается в сторону факторов, определяющих возможности инновационного развития, особенно – если речь идет о производстве инновационной продукции, которая позволяет наиболее полно удовлетворять потребности конечных потребителей и значительно снижать издержки производства. В свою очередь, инновационные процессы требуют наличия значительных инновационных и инвестиционных ресурсов, развитого интеллектуального потенциала, который воплощается в новых идеях и решениях, а также эффективной системы управления деятельностью ТНК и их дочерних компаний. Здесь обращают на себя внимание перспективы, связанные с использованием ТНК концепции потребительской ценности и возникающими благодаря этому конкурентными преимуществами [4, с. 30].

Не менее важным направлением изменения конкурентной среды национальной хозяйственной системы является развитие сетевой модели бизнеса ТНК. Формирующиеся сегодня сети изменяют привычные представления о них, все активнее сотрудничая с компаниями, не являющимися структурными подразделениями ТНК, но осуществляющими хозяйственную деятельность в их интересах. Это не только обеспечивает дополнительные конкурентные преимущества ТНК, но и трансформирует всю конкурентную среду, что не может не влиять на национальную хозяйственную систему в целом.

Наряду с этим, происходит и формирование международных сетевых структур, что неизбежно оказывает воздействие на уровень и направленность конкуренции в рамках национального хозяйства. Возникающие при этом формы конкуренции все дальше отступают от классических, поскольку основываются на расширении кооперационных связей и усилении роли управленческого центра, которым становится материнская структура ТНК.

Национальные хозяйствующие субъекты, интегрированные в бизнес-процессы ТНК, особенно зарубежных, получают конкурентные преимущества благодаря их включению в сетевую структуру и следованию стандартам работы ТНК. В данном случае можно говорить о том, что границы классического рынка размываются за счет формирования специфического рынка в структуре ТНК. Безусловно, в первую очередь это относится к международным сетевым структурам. Что касается российских ТНК и взаимодействующих с ними самостоятельных хозяйствующих субъектов, то, по сути, в их организации наблюдаются аналогичные процессы, с поправкой на национальную специфику. Отличие заключается в том, что внутри национальной хозяйственной системы ТНК проще найти варианты замены или дублирования фирм-партнеров, поскольку все компании имеют примерно одинаковую деловую культуру, действуют в рамках сходных моделей менеджмента и имеют доступ к единой ресурсной базе.

Сетевая организация бизнеса – лишь одно из проявлений общей тенденции, согласно которой национальная экономика, вслед за глобальной, демонстрирует усиление плановых начал и ослабление рыночных. Иными словами, смешанная экономика сегодня дрейфует в сторону построения модели с возрастающей ролью плановых регуляторов. При этом в условиях глобализации система планирования также подвергается модификации, определяемой более сложной интеграцией в глобальную и национальную информационную среду в соответствии с интересами ТНК. Это, в свою очередь, следует рассматривать как процесс, трансформирующий национальные хозяйственные системы по следующим направлениям [2, с. 54-55]:

- значимая часть национального бизнеса концентрируется в ТНК (зарубежных и национальных);
- информационные сети (прежде всего глобальные, а затем национальные) функционируют в интересах ТНК;
- изменяется инновационный, инвестиционный и деловой климат, а также культура предпринимательской деятельности;
- усиливается роль плановых механизмов регулирования на всех уровнях хозяйственной системы, что оказывает воздействие на изменение модели хозяйственной системы;
- усиливаются риски для хозяйствующих субъектов, не входящих в бизнес-цепочки ТНК;
- трансформируются угрозы экономической безопасности государства за счет конкуренции с ТНК за контроль над национальной хозяйственной системой, включая определение характера ее развития и места в системе международного разделения труда.

Все это оказывает заметное влияние на конкурентную среду. Национальные хозяйствующие субъекты, которые не смогли войти в бизнес-цепочки ТНК, предпринимают шаги для того, чтобы осуществить это в дальнейшем, в среднесрочном плане используя тактику взаимодействия с конкурентами, в том числе в рамках различных отраслевых союзов, ассоциаций, саморегулируемых организаций и др. [7, с. 22-23]. В настоящее время в нашей стране такие организации созданы практически во всех отраслях, как материального производства, так и сферы услуг. Их деятельность направлена не только на противостояние силе ТНК, но и на выработку правил поведения партнеров по бизнесу, соответствующих этическим принципам открытости и честной конкурентной борьбы.

Исходя из этого, можно рассматривать такого рода объединения как институты, действующие подобно ТНК в вопросах выработки стандартов поведения хозяйствующих субъектов в процессе производства и доведения произведенных благ до потребителя [6, с. 112]. Кроме того, ТНК заинтересованы в диалоге с ними, как с позиции включения их в свои бизнес-цепочки, так и с позиции разграничения сфер влияния, что также можно рассматривать как фактор, усиливающий значимость системы планирования. В свою очередь, усиление роли планирования, обеспечивающей достижение стратегических целей, положительно влияет на инвестиционный процесс, что явно прослеживается в деятельности ТНК.

Рост российских ТНК в последнее десятилетие (до начала кризисных событий 2014-2018 гг.) продемонстрировал их экспансию на зарубежные рынки. В период 2000-2014 гг. темпы экспансии нарастали, и стремительно увеличивался объем экспорта капитала российскими ТНК. По имеющимся оценкам, только с 2000 по 2010 гг. совокупные ПИИ российских хозяйствующих субъектов, по сравнению с предшествующим десятилетием, увеличилась в 33 раза [3]. После 2014 г. возможности экспансии оказались существенно сокращены вследствие экономических санкций и укрепления влияния ТНК на российском рынке.

Анализируя процессы, происходящие в данной сфере, следует отметить, что ТНК ограничивают свою экспансию определенными макрорегионами, которые представляют для них наибольший интерес в долгосрочном периоде. Считается, что на это впервые обратил внимание американский ученый Алан Рагман. Согласно его исследованиям, растущие ТНК (прежде всего европейские) основную массу инвестиций вкладывали в проекты, реализуемые в границах Евросоюза, но это не всегда были наиболее развитые экономики ЕС. Аналогичную ситуацию он наблюдал при исследовании американских ТНК, интересы которых преимущественно были связаны с Центральной Америкой и Канадой. Инвестиционная активность ТНК из развивающихся стран также укладывается в общую логику. Примером могут служить ТНК Аргентины. По данным статистики, 8 из 10 аргентинских ТНК в основном инвестируют в страны Южной Америки, и именно здесь сосредоточена почти половина их активов (у двух компаний – вообще 100% активов). Исключение составили только две ТНК, активно инвестирующие не только в данном макрорегионе, но и за его пределами: машиностроительная компания IMPSA и агропромышленная Molinos Rio de la Plata [9, p. 11].

Это объясняется следующими обстоятельствами:

- территориальная близость позволяет минимизировать транспортные издержки при доставке факторов производства или произведенных товаров;
- сходство деловой культуры и этики бизнеса;
- сопоставимый уровень экономического развития;
- отсутствие существенных различий в качестве человеческого капитала, языковых нормах, исторических и религиозных традициях и т.д.

В совокупности все это упрощает систему управления и планирования, обеспечивая наиболее полное соответствие целям инвестиционной политики ТНК. Наибольший интерес у российских ТНК также вызывают страны-соседи, являющиеся потребителями их продукции, хотя на сегодняшний день статистически это подтверждается довольно слабо.

Нельзя не отметить, что в некоторых случаях ТНК осуществляют инвестиции в экономику других стран с целью минимизации налогообложения, а иногда – и ухода от налогов. Это может выглядеть как «формальные» инвестиции (round-tripping FDI) в те или иные страны, осуществив которые ТНК вновь инвестируют в страну, из которой эти инвестиции пришли. На практике используются и более

сложные схемы, в которых задействуются третьи страны (trans-shipping FDI). Известны подобные примеры и с участием российских ТНК.

Среди секторов российской экономики, в которых осуществляют инвестиционную деятельность отечественные ТНК, особого внимания заслуживают нефтегазовый сектор («Лукойл», «Газпром», «Зарубежнефть», «Роснефть») и черная и цветная металлургия («Северсталь», «ТМК», «Мечел», «Евраз», «Нордголд» и др.). Активно ведут себя на рынке зарубежных инвестиций такие российские ТНК, как «Акрон» (химическая промышленность), «Совкомфлот» (морской транспорт), «Система» (телекоммуникации), «Атомэнергопром» (атомная промышленность), «РЖД» (транспорт). Именно им принадлежит наибольшая масса зарубежных активов и зарубежных инвестиций (особенно – до начала кризиса 2014 г.). Следует подчеркнуть, что часть этих активов использовалась для осуществления трансфера новых технологий в российскую экономику и для обеспечения конкурентных преимуществ основных и дочерних предприятий, работающих на территории России. В географии таких вложений выделяются, прежде всего, развитые европейские экономики, а также экономика североамериканского континента [1, с. 36].

Что касается использования зарубежных инвестиций для разработки новых технологий и возможности их использования в российской экономике, то здесь существует ряд нерешенных проблем. Так, внедрение инновационных технологий в области альтернативной энергетики не оказало заметного влияния на развитие указанной сферы в нашей стране [8, с. 15]. Более успешным является пример металлургической промышленности, когда российские ТНК, например, «Мечел» и «Северсталь» финансируют научные исследования через собственные научные центры (справедливости ради следует отметить, что эти расходы были совершенно незначительными, по сравнению с вложением средств иностранными конкурентами).

Сегодня подавляющим большинством экспертов, принадлежащих как к органам государственного управления, так и к бизнес-сообществу, принимается точка зрения, что экономические санкции, введенные против нашей страны, будут носить длительный характер (недавние события не дают оснований для оптимистического прогноза в данном вопросе.) В этой связи ТНК стремятся сосредоточивать и локализовать свой бизнес в России. Это можно рассматривать как инструмент стабилизации российской экономики и – в некотором роде – как институт, обеспечивающий ее экономическую безопасность в условиях действующих санкций.

Действующие на территории РФ предприятия ТНК обладают сегодня следующими преимуществами: темпы спада показателей их производственной деятельности менее значимы; они являются ключевыми бизнес-единицами, формирующими бюджетные доходы (как федерального, так и региональных бюджетов); продолжается реализация связанных с ними долгосрочных инвестиционных проектов; уровень оплаты труда на предприятиях ТНК превышает средний по региону, где они расположены; работники предприятий ТНК обладают большей степенью социальной защищенности; эти предприятия более стабильны, что позволяет им не прибегать к сокращению рабочих мест и стабилизирует региональный и локальный рынок труда и др.

Исходя из этого, ТНК должны осуществлять активную деятельность, как на отечественном, так и на зарубежных рынках. Это будет способствовать повышению их рентабельности, более полному удовлетворению потребностей потребителей, а также экономическому развитию нашей страны, укреплению ее хозяйственной системы и решению многочисленных социальных проблем. Прежде всего, здесь следует говорить о рынках стран, входящих в ЕАЭС [5, с. 299]. Расширение инвестиций в экономику этих стран вызовет и такие положительные эффекты, как усиление рыночных конкурентных позиций посредством капитализации, адаптация корпоративной политики ТНК к изменяющимся условиям внешней среды и снижение роли административных ресурсов в экономике.

Для отечественных компаний это – еще и получение необходимого опыта работы на европейском рынке, а также на рынках всех континентов. По нашему мнению, такой опыт будет особенно полезен для предприятий реального сектора экономики, создающих материальные основы инновационного развития. Таким образом, инвестиционная активность ТНК будет определять главные направления функционирования и развития национальной хозяйственной системы, обеспечивая ее устойчивость в условиях многочисленных рисков и явлений нестабильности.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Борко Ю.А.* ЕС: институциональная система экономической интеграции // Европейский союз в поиске глобальной роли: политика, экономика, безопасность. М.: Весь мир, 2015. С. 29-54.
2. *Горда О.С., Горда А.С.* Трансформация форм организации международного бизнеса // Экономика и бизнес: теория и практика. 2017. № 11.
3. Международная инвестиционная позиция Российской Федерации в 2000-2010 гг. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.cbr.ru/search/Default.aspx?Prtid=search> (дата обращения 22.11.2017).
4. *Павлова Е.И., Щеголев В.В., Харламова Т.Л.* Развитие предпринимательских структур на основе управления потребительской ценностью // Экономика и управление. 2017. № 8. С. 29-36.
5. *Тарасов А.В.* Трансформация экономических интересов российских субъектов хозяйственной деятельности в ходе усиления интеграции в ЕАЭС // Государство и рынок: механизмы и институты Евразийской интеграции в условиях усиления глобальной гиперконкуренции: коллективная монография. СПб.: Изд-во СПбГЭУ, 2017. С. 298-305.
6. *Тумаланов Н.В., Урусова И.Н.* Формирование институциональных структур рыночной системы и их воздействие на экономическое развитие. Монография. Чебоксары: Изд-во ЧГУ, 2016. 200 с.
7. *Хаханов Ю.М.* Межорганизационное сотрудничество – стратегия альянсов // Вестник Московского университета. Сер. 6. Экономика. 2012. № 1. С. 20-36.
8. *Хейфец Б.* ЭнергодIALOG Россия – ЕС: корпоративный срез // Мировая экономика и международные отношения. 2009. № 8. С. 12-21.
9. *Nofal B. et al.* Argentina's global players // MNEs from Emerging Markets: New Players in the World FDI Market / ed. by K.P. Sauvant, V.P. Govitrikar, K. Davies. N.Y., 2011. P. 10-12.

ВЫБОР И РЕАЛИЗАЦИЯ СТРАТЕГИИ ДИВЕРСИФИКАЦИИ ПРОИЗВОДСТВА ЧЕРЕЗ СИСТЕМНОЕ ИССЛЕДОВАНИЕ ВЛИЯНИЯ ВНЕШНЕЙ И ВНУТРЕННЕЙ СРЕД НА ПРЕДПРИЯТИЯХ ГОРНОРУДНОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

***Аннотация.** В статье рассматривается системный подход к исследованию внешней и внутренней сред предприятия горнорудной промышленности как действенный инструмент обоснования выбора и реализации стратегии диверсификации. В этом контексте предложен алгоритм системного исследования внутреннего состояния горнорудного предприятия и влияния на него внешней среды.*

***Ключевые слова.** Диверсификация, системное исследование, внешняя и внутренняя среда, предприятия горнорудной промышленности.*

Volodina M.

SELECTION AND USING A PRODUCTION'S DIVERSIFICATION STRATEGY BY SYSTEM RESEARCH OF EXTERNAL AND INTERNAL ENVIRONMENT'S INFLUENCE ON MINING ENTERPRISES

***Abstract.** The article considers a system approach to the external and internal environments' research of a mining enterprise as an effective justification tool for selection and using a diversification strategy. In this context an algorithm of system research of the internal state of a mining enterprise as well as of the influence of the external environment proposed.*

***Keywords.** Diversification, system research, external and internal environment, mining enterprises.*

В условиях современной рыночной экономики и возрастающих темпов истощения природных ресурсов для отечественных предприятий добывающей промышленности стратегия диверсификации является одной из наиболее часто используемых с точки зрения сохранения платежеспособности и вывода на новый уровень хозяйствования. Однако практика выбора и реализации диверсификации производства большинством промышленных предприятий сложилась таким образом, что такая стратегия часто не является обоснованной и осуществляются по принципу последовательного приближения к оптимальному решению через отклонение вариантов, не отвечающих определенным критериям уже после непосредственной ее реализации. В результате ее внедрение сопровождается большими материальными и трудовыми затратами и корпоративными изменениями, которые иногда не приносят ожидаемых результатов, что обусловлено, прежде всего, либо несовершенством механизма оценки целесообразности выбора стратегии, либо его отсутствием.

Исследуя актуальные научные труды по менеджменту, можно выделить несколько часто выделяемых факторов реализации диверсификации производства, а именно: цели руководства предприятия, готовность к управлению диверсифицированным производством, положение компании на рынке настоящей деятельности, изменения внешней и внутренней среды, ресурсные возможности предприятия в зависимости от привлекательности отрасли с точки зрения затрат на вхождение и дополнитель-

ГРНТИ 06.71.03

© Володина М., 2018

Мария Володина – аспирант Санкт-Петербургского государственного экономического университета.

Контактные данные для связи с автором: 196244, Санкт-Петербург, Витебский пр., д. 31 (Russia, St. Petersburg, Vitebskiy av., 31). Тел.: +7 (911) 835 31 95. E-mail: mashavolodina@mail.ru.

Статья поступила в редакцию 01.04.2018.

ного дохода [1, 4, 5]. Все вышеперечисленное предопределяет принятие решения о выборе стратегии диверсификации и изменении принципа управления производством на предприятии.

В первую очередь, необходимо исследовать внутреннее состояние, произвести оценку сильных и слабых сторон предприятия, как в целом, так и основных подразделений непосредственно (см. табл. 1) [3]. Последнее считаем необходимым ввиду отраслевых особенностей горнодобывающих и перерабатывающих предприятий. Таким образом, в анализ необходимо включить следующие вопросы: исследования недр, их разработка и добыча, положение участков обогащения и переработки, общее управление, маркетинг и сбыт, работа с кадрами, финансовая устойчивость [2].

Таблица 1

Оценка подразделений предприятий на предмет отнесения к сильным / слабым сторонам

Подразделение	Критерии отнесения к сильной /слабой стороне	Оценка
Производство	Территориальное расположение действующего месторождения; степень освоенности текущего месторождения; уровень технического оснащения и уровень обслуживания шахты/фабрики обогащения/перерабатывающего подразделения; степень износа основных производственных фондов; безопасность производственных процессов; наличие посредников в производственной цепи	В диапазоне от 0 до 10 (где 0 – крайне негативная оценка, 10 – позитивная оценка). Критерии, оцененные от 0 до 5 относят к слабым сторонам подразделения предприятия. Критерии, оцененные от 6 до 10 относят к сильным сторонам подразделения предприятия
Маркетинг	Качество добываемой и обогащенной руды, качество доставленного конечного продукта, соответствие продукта мировым стандартам качества; доля на отраслевом рынке; развитость сбытовой сети; уровень расходов на рекламу, продвижение продукции, уровень обслуживания; объем складских запасов сырья и нереализованной продукции; ассортимент и характер продукции; уровень цен на готовую продукцию	
Работа с кадрами	Структура и распределение персонала; уровень квалификации и стаж персонала; наличие и уровень развития корпоративной культуры; текучесть кадров; трудоемкость/зарплатоемкость	
Финансы	Инвестиционная привлекательность; наличие инвесторов и долгосрочность связей; наличие и уровень вертикальной и горизонтальной интеграции; платежеспособность и доходность; состояние финансовых показателей	
Общее управление	Управленческий персонал (стаж и квалификация, количественный состав, уровень заинтересованности); поддержка руководства со стороны персонала и взаимность	

Критерии и интервал оценки каждого подразделения могут быть установлены или дополнены каждым предприятием отдельно, но автор приводит основные для данной отрасли. Стоит отметить, что существуют критерии, создающие преимущества / недостатки в нескольких подразделениях одновременно.

Следующим шагом станет оценка показателей внешней среды, оказывающей прямое влияние на деятельность предприятия в целом [3]. Необходимость данной оценки обусловлена тем, что вследствие диверсификации производства горнорудное предприятие, как и все промышленные предприятия, становится более восприимчивым к изменениям внешней среды и ее новым потребностям и получает больше организационно-экономических предпосылок для развития наиболее конкурентоспособных форм производства с выходом на новые сегменты отраслевого рынка (таблица 2). Важно отметить, что предложенный список раскрытия содержания каждого показателя не является исчерпывающим. В зависимости от оцениваемого предприятия список можно расширить либо наоборот – сократить.

Недостаточно исследовать влияние каждой из сред на предприятие, но важно выявить их основные факторы, впоследствии определяющие эффективность предприятия с диверсифицированным производством. Приведем пример построения цепей факторов и возможных проблем, учитывая ранее исследованные слабые стороны предприятий горнорудной промышленности и угрозы со стороны внешней и внутренней сред [3].

А. Факторы макросреды:

1. Рост цен на электроэнергию и тепло ⇒ повышенные расходы на тепло, электроэнергию ⇒ высокая себестоимость продукции ⇒ повышение конечной цены продажи ⇒ снижение объема продаж;
2. Ужесточение экологического законодательства ⇒
 - 2.1. Несоответствие международным стандартам производства ⇒ снижение объема продаж на зарубежном рынке;
 - 2.2. Рост затрат на экологическое соответствие ⇒ рост цены продажи ⇒ снижение объема продаж;
3. Истощение запасов разрабатываемых месторождений ⇒
 - 3.1. Снижение объемов производства ⇒ снижение объема продаж;
 - 3.2. Увеличение проектов по разработке новых месторождений ⇒ увеличение затрат на оплату труда, обслуживание оборудования, электроэнергию и т.д. ⇒ рост конечной цены продажи ⇒ снижение объема продаж;
4. Низкая прибыльность отрасли ⇒ низкая инвестиционная привлекательность отрасли ⇒ снижение темпов развития отрасли ⇒ уменьшение конкурентоспособности отечественной продукции на международном рынке ⇒ снижение объема продаж на международном рынке.

Таблица 2

Оценка степени влияния показателей внешней среды на деятельность предприятия горнорудной промышленности

Наименование и содержание показателей и их элементов	Оценка степени влияния и определение принадлежности к Возможностям (+) и Угрозам (-)
<u>1. Ресурсы</u> 1.1. Добыча руды требуемого качества 1.2. Получение обогащенного концентрата требуемого качества 1.3. Наличие требуемого качества продуктов переработки руды 1.4. Динамика цен на ресурсы для получения продуктов переработки руды 1.5. Наличие посредников в приобретении продуктов переработки	Градация оценки от (-5) до (+5), где (-5) – крайне негативная оценка, (+5) – позитивная оценка. Критерии, оцененные от (-5) до 0 относят к угрозам деятельности предприятия в случае диверсификации. Критерии, оцененные от 1 до 5 относят к новым возможностям деятельности предприятия в случае диверсификации
<u>2. Потребители</u> 2.1. Емкость и динамика рынка горнодобывающих и перерабатывающих предприятий 2.2. Структура спроса на сырую руду, продукты обогащения и переработки 2.3. Наличие собственной сбытовой сети / посредников при продаже	
<u>3. Государственные законы и постановления</u> 3.1. Программы поддержки горнодобывающей, перерабатывающей отрасли, конкретного предприятия 3.2. Льготы, предоставляемые предприятиям горнодобывающей, перерабатывающей отрасли, конкретному предприятию	
<u>4. Конкуренция</u> 4.1. Соперничество между функционирующими на момент анализа предприятиями горнодобывающей отрасли и перерабатывающего сектора 4.2. Угроза появления новых предприятий горнодобывающей отрасли и перерабатывающего сектора за счет разработки новых месторождений, а также за счет связанной диверсификации деятельности существующих предприятий 4.3. Угроза появления товаров-заменителей хромовой руды, готового концентрата, либо ферросплавов (в качестве примера) 4.4. Развитие инноваций в горнодобывающей и обрабатывающей отрасли, а также в смежных отраслях	

Б. Факторы деловой среды:

1. Объединение мелких предприятий отрасли в крупные ⇒ появление новых конкурентов ⇒ снижение объема продаж;

2. Рост тарифов естественных монополий и цен на сырье \Rightarrow увеличение себестоимости продукции \Rightarrow снижение объема продаж.

В. Факторы внутренней среды:

1. Высокие издержки \Rightarrow высокий уровень цен на готовую продукцию \Rightarrow снижение объема продаж;
2. Низкие расходы на продвижение продукции \Rightarrow снижение объема продаж;
3. Высокий физический и моральный износ основных производственных фондов \Rightarrow повышенные издержки и более низкое качество, чем у передовых представителей отрасли;
4. Ухудшение структуры работников \Rightarrow снижение производительности труда \Rightarrow снижение объема производства \Rightarrow снижение объема продаж.
5. Низкая мотивация персонала \Rightarrow снижение производительности труда \Rightarrow снижение объема производства \Rightarrow снижение объема продаж.

Стоящие перед предприятиями горнорудной промышленности проблемы, решение которых предполагается осуществить в рамках диверсификации производства, можно также продемонстрировать в виде наглядно-методического инструмента – диаграммы «Дерево проблем» (рисунок 1).

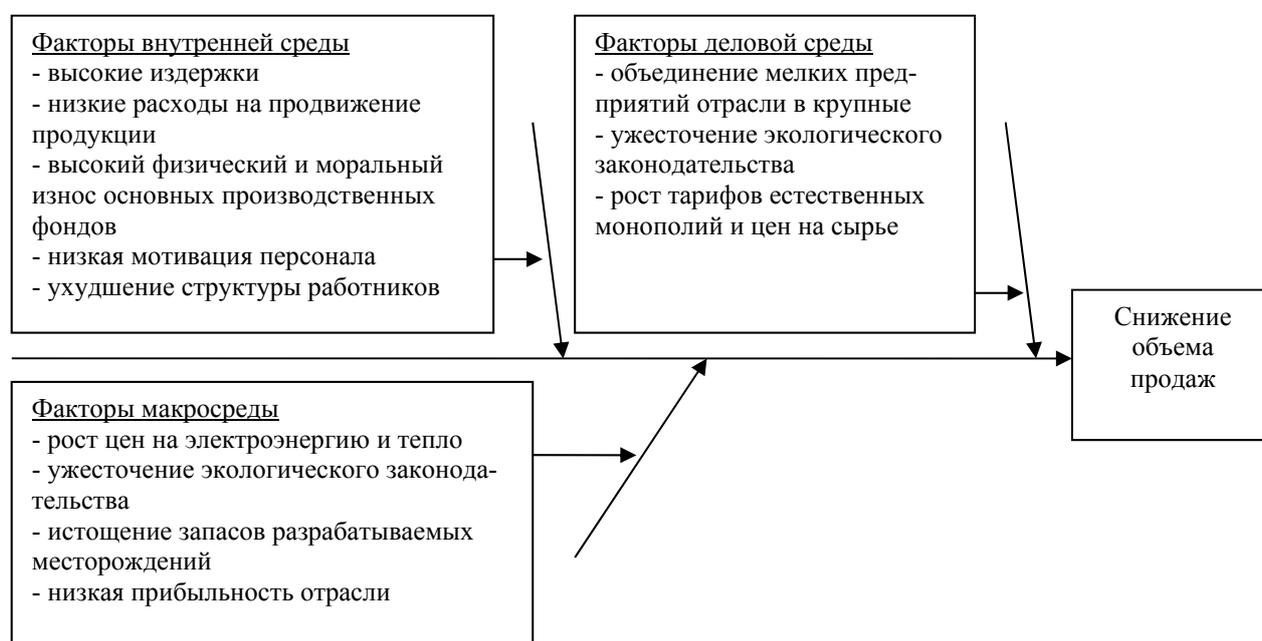


Рис. 1. Диаграмма «Дерево проблем» предприятия горнорудной промышленности

Диаграмма дает возможность быстро определить не только основную угрозу от всех проблем, с которыми предприятия горнорудного сегмента сталкивается, но и выделить факторы какой среды влияют на это в большей степени. На представленной диаграмме выделена основная угроза – снижение объема продаж, за которой последует снижение размера прибыли, как в одном из сегментов деятельности предприятия (добыча, обогащение, сплавы), так и во всех одновременно. Напоминаем, что данная диаграмма является примером выделения угроз для предприятия со стороны макросреды, внутренней деловой среды для деятельности предприятия горнодобывающего сектора экономики, и не является исчерпывающей для данного анализа.

Заключением данного исследования станет качественный стратегический SWOT-анализ, построение матрицы которого возможно за счет проведения предыдущей количественной и качественной оценки состояния предприятия и окружающей его среды [3]. Однако необходимо отметить, что такой анализ все еще остается субъективным и напрямую зависит от знаний того, кто проводит анализ. Ниже автор приводит основные возможности и угрозы, сильные и слабые стороны, которые могут возникнуть у предприятий горнорудной промышленности и подвести к решению о диверсификации деятельности.

Итак, при исследовании сильных и слабых сторон предприятия стоит обратить внимание на:

1. Богатство добываемой руды, количество запасов, сложности в переработке и обогащении, широта ассортимента выпускаемой продукции.

2. Выгодность местоположения по отношению к основным потребителям в пределах региона, страны, мира, а значит, возможность непрерывной реализации товаров и быстрого реагирования на изменения рынка.

3. Вертикальную интеграцию компании в холдинг предприятий по добыче и переработке руд, а значит, на возможность обеспечения предприятий группы продуктами добычи и переработки, устойчивость финансовой поддержки внутри группы компаний.

4. Предмет качества продукции и его превосходства над качеством отечественных и зарубежных производителей; наличие сертификатов качества, разрешений на эксплуатацию на оборудовании.

5. Наличие надежных поставщиков и долгосрочных контрактов с ними.

7. Конкурентоспособность на мировом рынке за счет соответствия международным сертификатам качества.

7. Наличие структуры по разработке инноваций производственного процесса и процесса управления, а также использования и внедрения новых технологий.

8. Уровень квалификации руководства и долю высококвалифицированного персонала в целом.

9. Наличие сайта как средства представления информации и площадки для установления контактов с клиентами и поставщиками.

10. Разработанность и узнаваемость бренда предприятия, репутацию в горнодобывающей отрасли и отраслях конечных потребителей;

11. Сотрудничество с проектными институтами, исследовательскими и конструкторскими бюро, университетами и техникумами.

12. Механизм установления цен на рынке исследуемого сегмента экономики.

13. Результативность продвижения конечного продукта.

14. Производственную устойчивость, финансовую стабильность, кредитоспособность.

15. Наличие собственных средств на реализацию стратегии диверсификации и их размер.

При раскрытии возможностей и угроз внешней среды для предприятия следует оценить:

1. Развитие горнодобывающего и перерабатывающего сектора экономики, а также смежных отраслей промышленности;

2. Возможность разработки шламовых хранилищ посредством новых технологий обогащения;

3. Возможность оперативной поставки с невысокими транспортными издержками;

4. Возможность работы с поставщиками на долгосрочной основе с условиями отсрочек платежей и оперативной поставки сырья и оборудовании требуемого качества;

5. Угрозу снижения спроса со стороны рынка производства конечного продукта на продукты переработки и обогащения, либо – наоборот – возможность роста спроса;

6. Угрозу роста цен на электроэнергию и тепло;

7. Угрозу появления новых конкурентов или укрупнения старых;

8. Угрозу ужесточения экологического законодательства;

9. Возможность определения богатства руды и количества примесей перед началом добычи;

10. Рост мировых цен на конечную продукцию;

11. Возможность возрастания доли квалифицированного персонала на рынке труда.

Проведя анализ угроз и возможностей внешней среды, а также сильных и слабых сторон, можно сделать вывод о наличии у предприятия предпосылки для стабильного развития на рынке и выявить проблемы, тормозящие развитие. В большинстве случаев эти проблемы связаны с общими проблемами горнорудного и металлургического комплекса России, в том числе с возможной стагнацией из-за истощения запасов руд, а значит, недостатка сырья для добычи и переработки, а также с ужесточением экологического законодательства, препятствующим получению сертификата экологического соответствия, необходимого для экспорта продукции в зарубежные страны.

Предположим, что проведенное исследование по предложенному алгоритму подтверждает необходимость разработки действий по дальнейшему развитию деятельности предприятия и укреплению

его позиций на рынке. Рассмотрим возможность достижения целей предприятия за счет диверсификации. Предположим, основная цель предприятия – увеличить долю экспорта до $n\%$ к T году. Отобразим составляющие цели предприятия и обозначим их доли на рисунке 2. Благодаря такой количественной оценке процентной доли каждой составляющей цели компании существует возможность правильного распределения ресурсов при ее реализации.

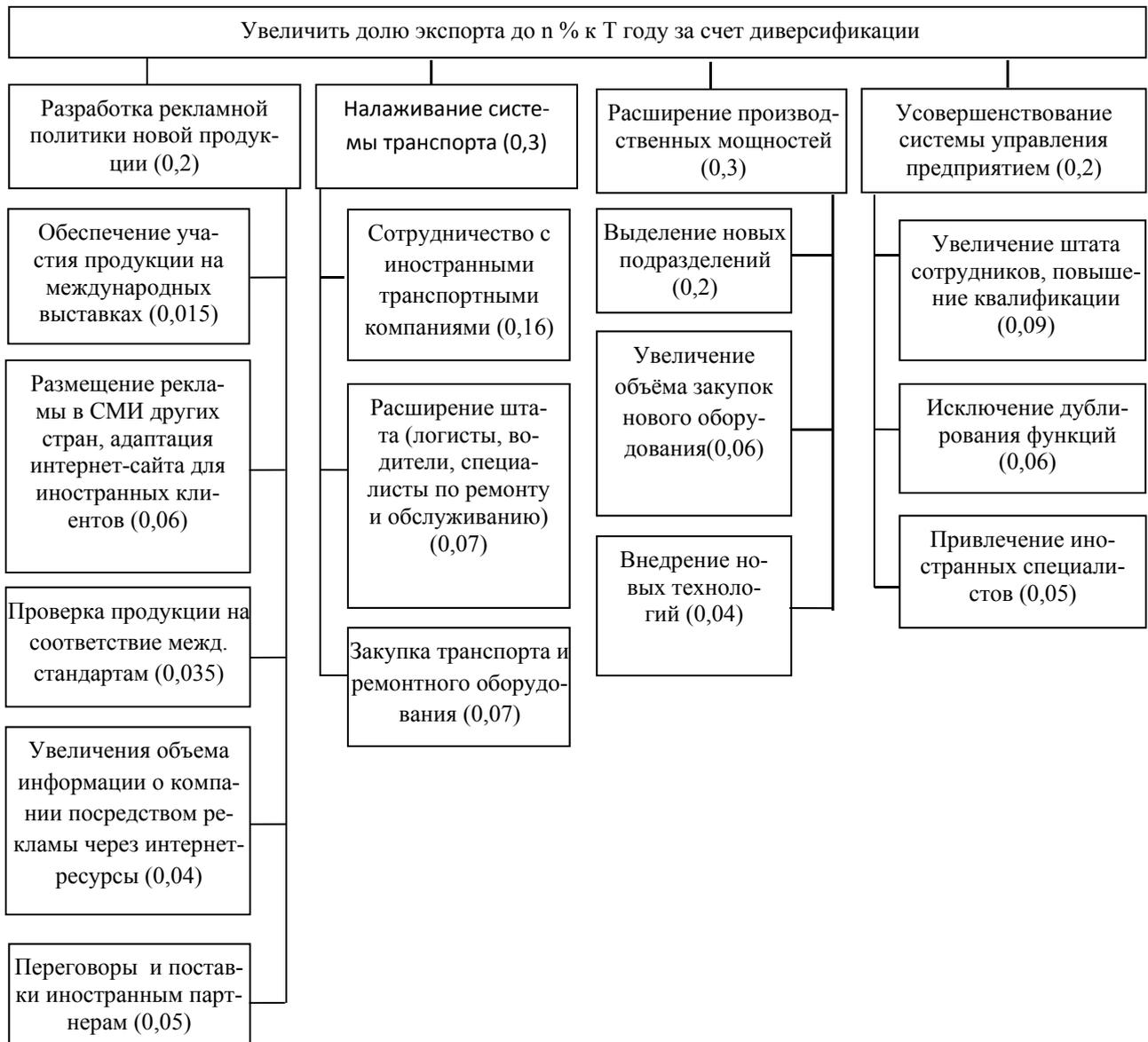


Рис. 2. Дерево целей предприятия горнорудной промышленности

В результате исследования предприятия, готовящегося к диверсификации производства, по предложенному алгоритму становится ясно значение и эффективность применения системного подхода в анализе состояния внешней и внутренней сред предприятия. Наряду с проведением предварительной финансовой оценки альтернативных вариантов, исследованием достижения будущего синергического эффекта существующего вида деятельности с внедряемым, анализом структуры и качества управления, а также значимости организационной культуры, такой качественный и количественный анализ внешней и внутренней сред предприятия дает полное представление о перспективах выбора предприятием горнорудной промышленности стратегии диверсификации производства с точки зрения его внутреннего состояния и влияния внешней среды.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Бабенко В.* Организационно-экономический механизм эффективной диверсификации производства. Краснодар: Парабеллум, 2006.
2. *Горшков В., Маркова В.* Стратегия диверсификации завода // Проблемы теории и практики управления. 2010. № 1.
3. *Заграновская А.* Системное исследование организации: Методические рекомендации по написанию проекта системного исследования организации. СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2011.
4. *Мейер А., Михайлов В., Пруцков А.* Диверсификация промышленного производства: от теории к практике. Кострома: Потсдам, 2008.
5. *Соитина-Кутищева Ю.* Интеграция и диверсификация как способы повышения устойчивости предприятия. Ростов-на-Дону: Феникс, 2008.

Григорян А.Р.

МЕТОДИКА СРАВНИТЕЛЬНОЙ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПУБЛИЧНОГО УПРАВЛЕНИЯ ПРИ ВНЕДРЕНИИ ИНСТРУМЕНТАРИЯ «УПРАВЛЕНИЯ ПО РЕЗУЛЬТАТАМ»

***Аннотация.** В статье анализируются эффекты, связанные с использованием в системе публичного управления инструментов управления по результатам. Отмечается значимость этой управленческой новации. Описана авторская методика оценки эффективности ее внедрения. Автор приводит расчеты, выполненные с ее использованием на материалах региональных социально-экономических систем Европейской России.*

***Ключевые слова.** Публичное управление, система менеджмента, эффективность, управление по результатам.*

Grigoryan A.R.

METHOD OF COMPARATIVE EVALUATION OF PUBLIC ADMINISTRATION EFFICIENCY AT THE IMPLEMENTATION OF "RESULT-MANAGEMENT" TOOLS

***Abstract.** The article analyzes the effects associated with the use of "result-management" tools in the public management system. The significance of this managerial innovation is noted. The author's methodology for assessing the effectiveness of its implementation is described. The author gives the calculations performed with its use on the materials of the regional social and economic systems of European Russia.*

***Keywords.** Public management, management system, efficiency, results management.*

Проведенное автором исследование показало, что абсолютная оценка эффективности публичного управления не отражает тенденции развития субъектов РФ, не дает возможность сравнения показателей в динамике. В связи с этим актуальность приобретает сравнительная оценка эффективности публичного управления в субъектах РФ. Для решения выявленной проблемы нами была разработана методика сравнительной оценки эффективности публичного управления при внедрении инструментария «управления по результатам».

На первом этапе необходимо провести расчёт сводных индексов значений показателей эффективности деятельности органов публичного управления субъектов РФ. Данная процедура была выполнена для субъектов Центрально-Чернозёмного экономического района. Реализуя подход трансплантации инструментария оценки эффективности государственного управления в деятельность органов публичного управления, за основу мы взяли методику оценки эффективности деятельности органов публичного управления субъектов Российской Федерации, утверждённую постановлением Правительства Российской Федерации «О мерах по реализации Указа Президента Российской Федерации от 21 августа 2012 г. № 1199 «Об оценке эффективности деятельности органов публичного управления субъектов Российской Федерации».

Поскольку некоторые показатели по данной методике планируется рассчитывать в будущем, по некоторым – отсутствуют статистические данные, нами были рассчитаны показатели (на примере

ГРНТИ 82.05.09

© Григорян А.Р., 2018

Аркадий Робертович Григорян – аспирант Юго-Западного государственного университета (г. Курск).

Контактные данные для связи с автором: 305040, Курск, ул. 50 лет Октября, 94 (Russia, Kursk, 50 let Oktiabria str., 94). E-mail: REandM@rambler.ru.

Статья поступила в редакцию 12.05.2018.

Курской области), наиболее полно, на наш взгляд, отражающие современные тенденции публичного управления. Таким образом, по итогам таблицы 1, можно сделать вывод, что в период с 2015 по 2016 год произошло улучшение качества деятельности органов публичного управления Курской области, о чём свидетельствует увеличение оценки эффективности на 0,3101.

Таблица 1

Расчёт сводных индексов значений показателей эффективности деятельности органов публичного управления Курской области

№	Ранжированный индекс среднего темпа роста показателя эффективности деятельности органов публичного управления (Ист _{ранг})		Ранжированный индекс среднего объема показателя эффективности деятельности органов публичного управления (Исо _{ранг})		Сводный индекс показателя (Ип)		Оценка эффективности	
	2015	2016	2015	2016	2015	2016	2015	2016
1	0,5000	0,5000	-7,0000	0,3478	-2,5000	0,4391	0,3336	0,6437
2	0,5000	0,5000	1,2800	1,2800	0,8120	0,8120		
3	0,5000	0,5000	0,5150	1,0659	0,5030	0,6132		
4	0,5000	0,5000	0,3055	0,3055	0,4611	0,4611		
5	0,5000	0,5000	0,9167	-1,2222	0,5833	0,1556		
6	0,5000	0,5000	0,4008	1,9792	0,4603	1,0917		
7	0,5000	0,5000	0,6256	0,6256	0,5251	0,5251		
8	0,5000	0,5000	0,1867	0,1867	0,3120	0,3120		
9	0,5000	0,5000	0,4667	0,5333	0,4833	0,5167		
10	0,5000	0,5000	0,4309	1,4722	0,4724	0,8889		
11	0,5000	0,5000	0,5119	0,5119	0,5048	0,5048		

Составлено автором по результатам исследования.

Следующим этапом нами определена оценка эффективности органов публичного управления Белгородской области. Далее, для сравнительного анализа деятельности органов власти по годам был произведён расчет оценки эффективности деятельности органов публичного управления Белгородской области в 2015 и 2016 годах, представленный в таблице 2.

Таблица 2

Расчёт сводных индексов значений показателей эффективности деятельности органов публичного управления Белгородской области

№	Ранжированный индекс среднего темпа роста показателя эффективности деятельности органов публичного управления (Ист _{ранг})		Ранжированный индекс среднего объема показателя эффективности деятельности органов публичного управления (Исо _{ранг})		Сводный индекс показателя (Ип)		Оценка эффективности	
	2015	2016	2015	2016	2015	2016	2015	2016
1	0,5000	0,5000	2,0000	0,2500	1,1000	0,4000	0,6652	0,5443
2	0,5000	0,5000	0,8384	0,8384	0,6353	0,6353		
3	0,5000	0,5000	0,6027	2,0710	0,5205	0,8142		
4	0,5000	0,5000	0,3516	0,3516	0,4703	0,4703		
5	0,5000	0,5000	0,3333	0,3333	0,4667	0,4667		
6	0,5000	0,5000	0,5362	0,8810	0,5145	0,6524		
7	0,5000	0,5000	0,7273	0,7273	0,5455	0,5455		
8	0,5000	0,5000	0,4405	0,4405	0,4643	0,4643		
9	0,5000	0,5000	0,5000	0,5000	0,5000	0,5000		
10	0,5000	0,5000	1,9333	0,4028	1,0733	0,4611		
11	0,5000	0,5000	0,4889	0,4889	0,4956	0,4956		

Составлено автором по результатам исследования.

Таким образом, по итогам таблицы 2, можно сделать вывод, что в период с 2015 по 2016 гг. произошло снижение качества деятельности органов публичного управления Белгородской области, о чём свидетельствует уменьшение оценки эффективности на 0,1213.

Следующим этапом была определена оценка эффективности органов публичного управления Воронежской области аналогичным образом, что отражено в таблице 3. По итогам ее изучения можно сделать вывод, что в период с 2015 по 2016 гг. произошло улучшение качества деятельности органов публичного управления Воронежской области, о чём свидетельствует увеличение оценки эффективности на 0,2484.

В таблице 4 приведены аналогичные расчеты, выполненные для Липецкой области. Здесь в период с 2015 по 2016 гг. произошло незначительное снижение качества деятельности органов публичного управления, о чём свидетельствует уменьшение оценки эффективности для Липецкой области на 0,0919.

Таблица 3

Расчёт сводных индексов значений показателей эффективности деятельности органов публичного управления Воронежской области

№	Ранжированный индекс среднего темпа роста показателя эффективности деятельности органов публичного управления (Истр _{ранг})		Ранжированный индекс среднего объема показателя эффективности деятельности органов публичного управления (Исо _{ранг})		Сводный индекс показателя (Ип)		Оценка эффективности	
	2015	2016	2015	2016	2015	2016	2015	2016
1	0,5000	0,5000	-3,3810	0,3608	-1,0524	0,4443	0,3682	0,6167
2	0,5000	0,5000	0,5002	0,5002	0,5001	0,5001		
3	0,5000	0,5000	0,4401	0,8238	0,4880	0,5648		
4	0,5000	0,5000	0,4339	0,4339	0,4868	0,4868		
5	0,5000	0,5000	0,5000	1,0000	0,5000	0,6000		
6	0,5000	0,5000	0,4396	1,3788	0,4758	0,8515		
7	0,5000	0,5000	-0,1111	-0,1111	0,3778	0,3778		
8	0,5000	0,5000	0,4935	0,4935	0,4961	0,4961		
9	0,5000	0,5000	0,0000	1,0000	0,2500	0,7500		
10	0,5000	0,5000	0,4371	1,4040	0,4748	0,8616		
11	0,5000	0,5000	0,4044	0,4044	0,4617	0,4617		

Составлено автором по результатам исследования.

Таблица 4

Расчёт сводных индексов значений показателей эффективности деятельности органов публичного управления Липецкой области

№	Ранжированный индекс среднего темпа роста показателя эффективности деятельности органов публичного управления (Истр _{ранг})		Ранжированный индекс среднего объема показателя эффективности деятельности органов публичного управления (Исо _{ранг})		Сводный индекс показателя (Ип)		Оценка эффективности	
	2015	2016	2015	2016	2015	2016	2015	2016
1	0,5000	0,5000	-1,9444	0,3759	-0,4778	0,4504	0,5031	0,4112
2	0,5000	0,5000	0,5699	0,5699	0,5280	0,5280		
3	0,5000	0,5000	0,5468	1,2601	0,5094	0,6520		
4	0,5000	0,5000	0,5472	0,5472	0,5094	0,5094		
5	0,5000	0,5000	0,3333	0,3333	0,4667	0,4667		
6	0,5000	0,5000	0,2846	-1,9487	0,4139	-0,4795		
7	0,5000	0,5000	0,4505	0,4505	0,4901	0,4901		
8	0,5000	0,5000	0,5028	0,5028	0,5017	0,5017		
9	0,5000	0,5000	0,5000	0,5000	0,5000	0,5000		
10	0,5000	0,5000	1,3492	0,4427	0,8397	0,4771		
11	0,5000	0,5000	0,4957	0,4957	0,4983	0,4983		

Составлено автором по результатам исследования.

Следующим этапом нами определена оценка эффективности органов публичного управления Тамбовской области (таблица 5). Из нее можно сделать вывод, что в период с 2015 по 2016 гг. произошло незначительное улучшение качества деятельности органов публичного управления Тамбовской области, о чём свидетельствует увеличение оценки эффективности на 0,1454.

Таблица 5

Расчёт сводных индексов значений показателей эффективности деятельности органов публичного управления Тамбовской области

№	Ранжированный индекс среднего темпа роста показателя эффективности деятельности органов публичного управления (Ист _{ранг})		Ранжированный индекс среднего объема показателя эффективности деятельности органов публичного управления (Исо _{ранг})		Сводный индекс показателя (Ип)		Оценка эффективности	
	2015	2016	2015	2016	2015	2016	2015	2016
1	0,5000	0,5000	1,7037	0,2262	0,9815	0,3905	0,5083	0,6537
2	0,5000	0,5000	0,4965	0,4965	0,4986	0,4986		
3	0,5000	0,5000	0,4760	0,9162	0,4952	0,5832		
4	0,5000	0,5000	0,5747	0,5747	0,5149	0,5149		
5	0,5000	0,5000	-0,3333	-0,1111	0,3333	0,3778		
6	0,5000	0,5000	0,4157	1,6825	0,4663	0,9730		
7	0,5000	0,5000	0,6256	0,6256	0,5251	0,5251		
8	0,5000	0,5000	0,5128	0,5128	0,5077	0,5077		
9	0,5000	0,5000	0,3333	0,6667	0,4167	0,5833		
10	0,5000	0,5000	0,4107	1,7692	0,4643	1,0077		
11	0,5000	0,5000	0,5460	0,5460	0,5184	0,5184		

Составлено автором по результатам исследования.

По итогам расчётов составим сводную таблицу оценки эффективности органов публичного управления Центрально-Чернозёмного экономического района (таблица 6). Эта таблица позволяет проводить сравнение указанных регионов, что служит основанием для бенчмаркинга в публичном управлении, повышении его эффективности на региональном уровне.

Таблица 6

Сводная таблица оценки эффективности органов публичного управления Центрально-Чернозёмного экономического района

Регион (область)	Год				Динамика	
	2015	Рейтинг по оценке эффективности	2016	Рейтинг по оценке эффективности	+/-	Рейтинг
1. Курская	0,3336	5	0,6437	2	+0,3101	1
2. Белгородская	0,6652	1	0,5443	4	0,9	5
3. Воронежская	0,3682	4	0,6167	3	+0,2485	2
4. Липецкая	0,5031	3	0,4112	5	-0,0919	4
5. Тамбовская	0,5083	2	0,6537	1	+0,1454	3

Составлено автором по результатам исследования.

На втором шаге методики сравнительной оценки эффективности публичного управления при внедрении инструментария «управления по результатам» нами была рассчитана оценка эффективности деятельности органов публичного управления на основе авторской методики оценки эффективности «управления по результатам» в публичном управлении Курской области (таблица 7).

Таблица 7

Оценка эффективности деятельности органов публичного управления по авторской методике

Показатели	Темпы роста	
	2015/2014	2016/2015
Социальные показатели:		
Ожидаемая продолжительность жизни при рождении, лет	99,95723	100,9842
Численность населения, чел.	99,86594	100,2327
Численность занятых в среднем за год, тыс. человек	100,091	99,7265
Реальные располагаемые денежные доходы населения, %	99,5155	91,91821
Уловлено и обезврежено загрязняющих атмосферу веществ, %	98,4556	105,4902
Число студентов, чел.	98,22942	99,14458
СИсп	99,4646	99,8089
Экономические показатели:		
Валовой региональный продукт на душу населения, руб.	109,628	104,6311
Объем инвестиций в основной капитал, тыс. руб.	103,0037	95,49902
Объем доходов консолидированного бюджета, тыс. руб.	104,7364	113,5802
Внешнеторговый оборот, млн. долларов США	85,01435	75,99515
Индекс промышленного производства, %	104,9603	98,58223
СИэп	104,314	102,777
Общественная оценка государственного управления:		
Оценка населением деятельности органов исполнительной власти, %	106,6667	81,25
Доля граждан, принявших участие в опросе, %	98,77622	96,81416
СИоо	102,7214	89,03208
Интегральный показатель эффективности		
Ип	102,055	98,841

Составлено автором по результатам исследования.

По результатам апробации авторской методики, эффективность деятельности органов публично-го управления Курской области в 2016 году осталась практически на том же самом уровне, что и в 2015 году, это обусловлено в большей степени снижением среднего темпа роста показателей, характеризующих экономическое развитие.

Третий этап методики сравнительной оценки эффективности публичного управления при внедрении инструментария «управления по результатам» предполагает учет мнения населения субъектов РФ и результатов его оценки на основе применения IT-технологий и «Электронного правительства». Результаты реализации трех описанных этапов методики сравнительной оценки эффективности публичного управления при внедрении инструментария «управления по результатам» для Курской области представлены в таблице 8.

Таблица 8

Сравнительный анализ результатов оценки эффективности деятельности органов публичного управления Курской области за 2015, 2016 гг.

Методики	2015	2016
Опрос населения об эффективности деятельности руководителей органов местного самоуправления Курской области с применением IT-технологий	56,5	54,7
Методика, описанная в Указе Президента Российской Федерации № 1199	0,3336	0,6437
Авторская методика	102,055	98,841

По результатам проведенного исследования можно утверждать о повышении эффективности деятельности органов публичного управления Курской области лишь по результатам оценки эффективности деятельности органов публичного управления по методике, описанной в Указе Президента Российской Федерации № 1199. Это объясняется тем, что показатели, учитывающие оценку населением эффективности публичного управления, не принимались во внимание. В связи с этим необходимо от-

метить, что для получения более достоверной оценки эффективности публичного управления при внедрении инструментария «управления по результатам» необходим учет мнения населения и альтернативная (расширенная) система показателей.

Возможно, расширенный и адаптированный к современным реалиям перечень показателей для оценки эффективности деятельности органов публичного управления субъектов Российской Федерации, утвержденный Указом Президента Российской Федерации от 14 ноября 2017 г. № 548 позволит в полной мере учесть мнение населения в данном вопросе.

ЛИТЕРАТУРА

1. О мерах по реализации Указа Президента Российской Федерации от 21 августа 2012 г. № 1199 «Об оценке эффективности деятельности органов исполнительной власти субъектов Российской Федерации»: постановление Правительства РФ от 03.11.2012 г. № 1142 (ред. от 06.03.2015 г.) // Собрание законодательства РФ, 12.11.2012, № 46, ст. 6350.
2. Статистический ежегодник Курской области. 2016: Статистический сборник / Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Курской области. Курск, 2016. 448 с.
3. Регионы России. Социально-экономические показатели. 2016: Статистический сборник / Росстат. М., 2016. 1326 с.
4. Вертакова Ю.В., Борисова М.С., Борисов А.М. Оценка эффективности публичного управления в России на региональном уровне: проблема выбора индикаторов развития // Известия Юго-Западного государственного университета. 2014. № 4 (55). С. 27-38.
5. Крыжановская О.А., Вертакова Ю.В. Рейтинговая оценка эффективности менеджмента в субъектах Российской Федерации // Экономика и управление. 2016. № 9 (131). С. 22-31.
6. Михайлов А.Н., Зубарев А.С., Емельянов С.Г., Вертакова Ю.В., Харченко Е.В. Стратегические приоритеты регионального развития. М., 2011.
7. Крыжановская О.А. Эффективность менеджмента власти: международные подходы // Известия Юго-Западного государственного университета. 2016. № 2 (65). С. 128-138.
8. Федотова Г.В., Плотников В.А. Развитие национальной системы стратегического контроля // Известия Санкт-Петербургского государственного экономического университета. 2015. № 4 (94). С. 31-36.

Лядова Ю.О.

АНАЛИЗ ФАКТОРОВ, ВЛИЯЮЩИЕ НА ФИНАНСОВУЮ УСТОЙЧИВОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЯ, И МЕТОДИКИ ИХ ОЦЕНКИ

Аннотация. В статье рассматриваются вопросы классификации факторов внешней и внутренней среды, влияющие на финансовую устойчивость, а также рассматриваются различные методики оценки данных факторов.

Ключевые слова. Финансовая устойчивость, факторы внешней и внутренней среды, методика, анализ.

Lyadova Y.O.

ANALYSIS OF FACTORS AFFECTING THE FINANCIAL STABILITY OF THE ENTERPRISE, AND METHODS OF THEIR EVALUATION

Abstract. The paper deals with the classification of external and internal environmental factors that affect financial stability, as well as various methods of assessing these factors.

Keywords. Financial stability, factors of external and internal environment, methodology, analysis.

Финансовая устойчивость представляет собой одну из важнейших характеристик финансового состояния предприятия и его эффективного функционирования. Объясняется это тем, что развитие рыночных отношений, глобализация и нестабильность экономики способствуют стремлению руководства обеспечить безопасность и устойчивость развития своего предприятия. Финансово устойчивое предприятие является более инвестиционно привлекательным, надежным для партнеров, клиентов и поставщиков, а также способствует развитию экономики страны.

На деятельность предприятия и, как следствие, на его финансовую устойчивость, оказывают влияние различные факторы внешней и внутренней среды. В научной литературе можно найти несколько классификаций таких факторов [3]: по месту возникновения (внутренние и внешние), по важности результата (основные и второстепенные), по структуре (простые и сложные), по времени действия (постоянные и временные). Поскольку любое предприятие осуществляет свою деятельность на рынке, взаимодействуя при этом с другими хозяйствующими субъектами, что отражается на его эффективности, то значительный интерес вызывает анализ внешних факторов, оказывающих влияние на финансовую устойчивость [2].

Внешние факторы являются составляющей внешней среды предприятия. Она неоднородна по своей структуре и включает две группы факторов: факторы прямого и внутреннего воздействия. Первая группа оказывает непосредственное воздействие на деятельность предприятия. И к ней относятся конкуренты, потребители, поставщики. Ко второй группе относятся факторы, не напрямую, а косвенно влияющие на деятельность предприятия [7] (см. табл.).

ГРНТИ 06.81.85

© Лядова Ю.О., 2018

Юлия Олеговна Лядова – аспирант кафедры корпоративных финансов и оценки бизнеса Санкт-Петербургского государственного экономического университета.

Контактные данные для связи с автором: 193315, Санкт-Петербург, ул. Народная, д. 68 (Russia, St. Petersburg, Narodnaya str., 68). Тел.: +7 911 815-12-51. E-mail: belyaeva.y@mail.ru.

Статья поступила в редакцию 02.04.2018.

Среди факторов внешней среды стоит выделить экономические факторы, поскольку финансовое состояние предприятия, его прибыльность, стабильность и возможность достигать поставленных целей находятся в прямой зависимости от состояния экономики страны, оценить которое возможно с помощью специальных показателей: объема спроса на выпускаемую продукцию, курса обмена валют, размера процентной ставки, инфляции.

На финансовую устойчивость также значительное влияние оказывает фаза экономического цикла. Во время кризиса наблюдается спад производства, снижение темпов реализации продукции, сокращение инвестиций. Перечисленные обстоятельства неминуемо ведут к резкому ухудшению финансовой устойчивости предприятия, что проявляется в снижении платежеспособности, а также ликвидности предприятия. В свою очередь, в период подъема ситуация противоположная: платежеспособность предприятия растет вместе с улучшением экономической ситуации как в стране, так и в мире в целом.

Таблица

Косвенные факторы внешней среды

Факторы	Характеристика
Экономические факторы	характеризующие состояние экономики в целом и включающие анализ внешнего окружения. Прежде всего, данный анализ заключается в оценке таких показателей, как курсы обмена валют, процентная ставка, темпы экономического роста, уровень инфляции
Политические и правовые факторы	включающие факторы государственного и законодательного характера. Например, изменения и поправки в законодательстве, денежно-кредитная, налоговая политика, патентное законодательство, государственное регулирование и др.
Технологические факторы	представляющие собой различные открытия, технологические перемены и нововведения, которые стимулируют развитие и модернизацию и усовершенствование производственного процесса
Социокультурные факторы	выражающиеся в традициях, привычках и стиле жизни. Они создают нормы потребительского поведения, которые сказываются на покупательских расходах и, как следствие, на спросе. В следствие этого появление новых потребностей у потенциальных покупателей способствует поиску новых стратегий предприятий

Наряду с внешними факторами на финансовую устойчивость предприятия оказывают влияние и внутренние факторы, к которым можно отнести: жизненный цикл предприятия; отраслевую принадлежность предприятия; состав и структуру продукции (услуг), выпускаемой предприятием; размер уставного капитала предприятия; величину и структуру расходов производства, в т.ч. соотношение между постоянными и переменными расходами; состояние имущества и финансовых средств – выбор наиболее подходящего и рационального соотношения собственного и заемного капитала, поскольку существенное превышение собственного капитала в общей структуре позволяет предприятию чувствовать себя более уверенно и использовать свободные финансовые ресурсы для развития производства.

Стоит отметить, что влияние факторов на финансовую устойчивость предприятия может носить как негативный, так и позитивный характер. Поэтому вышеперечисленные факторы целесообразно рассматривать и с точки зрения последствий их влияния на финансовое состояние. Таким образом, автором предлагается дополнить существующую классификацию еще одной группой факторов по эффекту воздействия: тормозящие; стимулирующие; регулирующие; инновационные:

1. Тормозящие – факторы, которые препятствуют развитию предприятия. К таким факторам можно отнести различные нормативно-правовые документы, которые в той или иной мере накладывают ограничение на производственную деятельность хозяйствующего субъекта. Среди экономических факторов, препятствующих эффективному функционированию деятельности предприятия, можно выделить инфляцию, рост процентных ставок. Также в условиях экономического кризиса и нестабильной экономической ситуации предприятие не может осуществлять свою деятельность в полной мере, что негативно сказывается на его прибыльности и, как следствие, платежеспособности. К внешним факторам прямого воздействия, которые могут послужить причиной, тормозящей полноценное функционирование предприятия, целесообразно отнести конкурентов, клиентов, поставщиков. Зачастую

хозяйствующий субъект не в состоянии соперничать с другим предприятием, ведущим конкурентные войны. На производственный процесс может повлиять некорректный выбор поставщиков. Просроченная или безнадежная дебиторская задолженность также негативно скажется на финансовой устойчивости предприятия, что будет являться препятствием для его дальнейшей полноценной работы.

2. Стимулирующие – факторы, которые, наоборот, благоприятно сказываются на деятельности предприятия, способствуют дальнейшему развитию, росту финансовой устойчивости и усилению позиций на рынке. Например, в период фазы подъема и пика экономики наблюдается увеличение объема производства, потребительского спроса, увеличивается приток капитала, растут объемы инвестиций в производство. Предприятия стремятся получить максимальную прибыль, используя возможности сложившейся ситуации, тем самым стимулируя рост эффективности производства. Кроме того, стимулирующими факторами являются различные правовые и законодательные акты в области финансов, налогообложения (налоговые каникулы, понижение налоговых ставок, применение специальных налоговых режимов и т.д.), инвестиционной политики. Данные факторы способствуют развитию как экономики страны в целом, так и отдельных предприятий. Вследствие этого финансовая устойчивость предприятий растет. Технологические факторы внешней среды также могут стимулировать производство, увеличить эффективность предприятия и, как следствие, повысить финансовую устойчивость. Применение на производстве новых материалов, оборудования, усовершенствованной компьютерной техники, развитие технологий производства – все это способствует сокращению затрат на изготовление продукции или оказание услуг и росту прибыли.

3. Регулирующие – факторы, находящиеся в ведении государства, поскольку именно государство способно своими действиями минимизировать негативные последствия рыночных процессов, создать предпосылки для развития предпринимательства, обеспечить защиту определенных групп, испытывающих в конкретной экономической ситуации некие трудности. Для осуществления регулирования государство использует прямые методы, к которым относятся законотворчество, госзаказы, целевое финансирование, кредитование и т.д., и косвенные методы, включающие денежно-кредитную и бюджетную политику, планирование, инструменты ценообразования и т.д. Такие регулирующие факторы способствуют развитию определенных благоприятных рыночных условий, в рамках которых предприятие может эффективно функционировать и развиваться.

4. Инновационные – факторы, которые способствуют росту инновационной активности предприятия. К таким факторам можно отнести изменение существующих предпочтений у потребителей, что ведет к определенным новшествам, например, к расширению ассортимента выпускаемой продукции, к изменению внешнего вида, улучшению качества производимого товара. Рост конкуренции на рынке также способствует активности предприятия в области инноваций с целью занять лидирующее или более стабильное положение в своей нише. Технологические факторы, способствующие росту инновационной активности, оказывают влияние на усовершенствование используемой и/или применении новой технологии на производстве. Росту инновационной активности предприятия также способствует активная деятельность государства в этой области. Посредством различных законодательных актов и других нормативно-правовых документов, целевых программ и ряда инструментов экономического воздействия руководством страны создаются благоприятные условия для инновационной деятельности хозяйствующего субъекта.

Таким образом, финансовая устойчивость предприятия находится под влиянием внешних и внутренних факторов. Поэтому необходимо проведение мониторинга существующих факторов с целью предотвращения или поиска путей формирования своевременной реакции на потенциальные угрозы или возможности. Мониторинг влияющих на финансовую устойчивость факторов предполагает использование различных методик, которые позволяют оценить степень воздействия тех или иных факторов на предприятие. Среди таких методик можно выделить PEST-анализ, SWOT-анализ, TOWS-анализ Вайхриха, конкурентный анализ по Портеру, стресс-тестирование.

В рамках одних методик акцент делается на оценке факторов только внешней среды, другие основываются в большей степени на анализе непосредственного окружения. Поэтому для полноценной оценки можно использовать комбинации существующих методик. Рассмотрим более подробно каждую из перечисленных методик:

1. PEST-анализ представляет собой инструмент, который выявляет политические (Political), экономические (Economic), социальные (Social) и технологические (Technological) аспекты внешней сре-

ды, воздействующие на деятельность предприятия. Посредством PEST-анализа можно оценить состояние рынка, определить позицию предприятия в среде конкурентов, его потенциал и перспективность выбранного направления бизнеса. К основным достоинствам PEST-анализа можно отнести наглядность и относительную простоту оценки, а также возможность определения перспектив развития. Одним из недостатков считается отсутствие доступа к качественным и достоверным источникам информации. Кроме того, для получения актуальной оценки проводить PEST-анализ необходимо на регулярной основе [8]. В качестве результата PEST-анализа выступает стратегия, которая учитывает оценку текущего состояния предприятия и внешней экономической ситуации в сфере производства и коммерческой деятельности.

2. Другой распространенной методикой оценки внешних и внутренних факторов является SWOT-анализ. Цель данной методики заключается в определении приоритетных направлений развития предприятия. При этом принимается во внимание систематизация информации о сильных и слабых сторонах предприятия, а также о возможностях и потенциальных угрозах. И если в большей мере предназначение PEST-анализа – в оценке внешних факторов предприятия, то SWOT-анализ ориентирован как на внешние (угрозы и возможности), так и на внутренние (слабые и сильные стороны предприятия). Данная методика обладает как достоинствами, так и недостатками. В качестве достоинств можно выделить возможность применения SWOT-анализа для предприятий различных сфер деятельности, возможность адаптации анализа к объекту исследования, использование в рамках оперативного контроля и стратегического планирования, а также относительно свободный выбор анализируемых объектов. В качестве недостатков SWOT-анализа можно отметить его субъективность и зависимость результатов от компетенции исследователей. Для проведения SWOT-анализа, как и PEST-анализа, требуется достоверная внешняя информация. В случае, если информация является недостоверной, результаты SWOT-анализа будут некорректными.

3. TOWS-анализ является дополнением к SWOT-анализу, поскольку в рамках данной методики внимание акцентируется, прежде всего, на оценке возможностей и внешних угроз, что позволяет анализировать состояние предприятия через оценку внешней среды и ее изменений. В рамках TOWS-анализа возможности и внешние угрозы сопоставляются с внутренними слабостями и силами. Как результат, получаются четыре группы различных стратегий, каждая из которых использует одну из парных комбинаций: SO (сильные стороны-возможности), ST (сильные стороны-угрозы), WO (слабые стороны-возможности), WT (слабые стороны-угрозы).

4. С помощью анализа конкурентных сил по М. Портеру [10] можно оценить интенсивность конкурентных сил на рынке, а также найти такое положение для предприятия в своей нише, которое будет способствовать защите от влияния конкурентов, поскольку когда влияние конкурентных сил слабее, предприятие обладает большими возможностями получить высокую прибыль. В свою очередь, значительное влияние конкурентных сил на предприятия снижает шансы получить высокую прибыльность от своих капиталовложений. В рамках данной методики анализ конкурентной среды осуществляется с помощью модели пяти сил: рыночная власть поставщиков, угроза появления новых игроков, уровень конкурентной борьбы, угроза появления продуктов-заменителей, рыночная власть потребителей. Возможности компании увеличиваются обратно пропорционально росту силы давления представленных конкурентных сил. К преимуществам применения методики анализа конкурентных сил по М. Портеру относится простота применения и возможность получения информации о слабых и сильных сторонах компании на конкурентном рынке. Недостатками данной методики являются отсутствие полноценного доступа к достоверным внешним источникам информации, а также быстрая потеря информацией своей актуальности в условиях нестабильной экономической ситуации.

5. К наиболее часто применяемым методиками оценки влияния факторов внешней и внутренней среды на финансовую устойчивость предприятия можно также отнести методику стресс-тестирования. Она используется для построения прогнозных вариантов стратегий предприятия с учетом влияния возможных риск-факторов. Иными словами, моделируются ситуации, в которых предприятие теоретически может оказаться, а также определяются различные факторы, которые могут повлиять на его финансовую устойчивость [4]. Таким образом, в рамках стресс-тестирования можно выявить готовность предприятия к кризисной ситуации, оценить слабые и сильные стороны, а также описать возможные модели поведения. На сегодня существуют различные варианты стресс-тестов. Они могут быть классифицированы по характеру риск-факторов и по количеству факторов.

Преимуществом стресс-тестирования является возможность выявления слабых и сильных сторон предприятия и составления плана корректирующих действий. К одному из основных недостатков данной методики можно отнести сложность реализации, поскольку она требует значительных вычислительных ресурсов.

Таким образом, использование вышеперечисленных методик по отдельности или в совокупности позволит оценить влияние факторов внутренней и внешней среды на финансовую устойчивость предприятия, оценить их последствия, что будет использовано при формулировке дальнейшей стратегии развития предприятия и плана действия.

Вышесказанное позволяет сделать вывод, что эффективность деятельности предприятия зависит от множества факторов внешней и внутренней среды. Влияние факторов может иметь как позитивные, так и негативные последствия для хозяйствующего субъекта, что в конечном итоге скажется на его финансовой устойчивости. А поскольку только финансово устойчивое предприятие может успешно и продолжительно осуществлять свою деятельность в условиях конкурентного рынка и нестабильной экономической ситуации, то крайне важно для принятия верных управленческих решений проводить постоянный анализ их влияния на предприятие.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Богомолова В.Г.* SWOT-анализ: теория и практика применения // Экономический анализ: теория и практика. 2014. № 17. С. 57-60.
2. *Вассер А.Н., Калайтан Н.А.* Исследование внутренних и внешних факторов, влияющих на финансовую устойчивость предприятий и корпораций // Наука, образование, бизнес. 2015. С. 28-32.
3. *Горский А.Г.* Факторы влияния на финансовую устойчивость корпорации // Проблемы современной науки и образования. 2017. № 6 (88). С. 37-42.
4. *Григорян А.А.* Использование стресс-тестирования при прогнозировании финансовой устойчивости // Международный бухгалтерский учет. 2011. № 6 (156). С. 45-49.
5. *Ефимова О.В.* Финансовый анализ: современный инструмент для принятия экономических решений. М.: Омега-Л, 2010. 351 с.
6. *Канке А.А., Кошевая И.П.* Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия. М.: ИД «ФОРУМ»: ИНФРА-М, 2007. 2008 с.
7. *Кириллова Т.Н.* Исследование внутренних и внешних факторов, влияющих на финансовую устойчивость предприятий и корпораций // Проблемы экономики. 2013. № 6. С. 31-34.
8. *Кузьмин А.М.* PEST-анализ // Методы менеджмента качества. 2010. № 3.
9. *Фролова Т.А.* Экономика предприятия. Таганрог: ТРТУ, 2005. 27 с.
10. *Шипилов Н.Ю., Гурина А.Д.* Применение модели пяти сил Майкла Портера для некоммерческой организации // Таврический научный обозреватель. 2017. № 5 (22). С. 95-101.

СТРАТЕГИИ ЭЛИМИНИРОВАНИЯ РИСКОВ В ИТ-СЕКТОРЕ ЭКОНОМИКИ

Аннотация. В статье рассматриваются стратегии элиминирования рисков на инновационных предприятиях ИТ-сектора экономики в условиях роста неопределенности бизнес-среды как следствия совокупности геополитических факторов.

Ключевые слова. Инновационные предприятия, ИТ-сектор, стратегии управления рисками.

Sobolev A.I.

RISK ELIMINATION STRATEGIES IN THE IT SECTOR OF THE ECONOMY

Abstract. The article covers risk management strategies in innovative companies of the IT sector of the economy under the increase of business uncertainty due to complex geopolitical factors.

Keywords. Innovative companies, IT sector, risk management strategies.

В современных экономических условиях на глобальной арене усиливается конкуренция между государствами, причем ставка делается на первенство в высокотехнологичных отраслях и инновациях. При этом за последние десятилетия сформировалось значительное отставание конкурентоспособности России от аналогичных показателей ведущих экономически развитых держав, что особенно заметно в сфере инноваций. Для сокращения этого разрыва Правительством РФ был принят ряд актов [1, 2], призванных способствовать опережающему развитию в ряде производственных областей, входящих в действие Национальной технологической инициативы [3].

Одним из приоритетных направлений было определено развитие информационных технологий как фундамента для реализации ряда высокотехнологичных программ. Фактической базой, на которой планировалось осуществлять технологический прорыв, должны были стать предприятия, выпускающие продукцию с высокой долей наукоемкой составляющей. Однако, в условиях действия ряда геополитических факторов последних лет, ограничивающих, а подчас и полностью прекращающих доступ российских компаний к ресурсам и технологиям мировых лидеров, приоритетной задачей инноваторов становится уже не опережающее развитие, но сохранение имеющейся корпоративной стоимости, позиций на рынке и имиджа привлекательного для высококвалифицированных кадров работодателя. Резкое повышение уровня неопределенности в отношении возможного будущего ставит бизнес перед необходимостью выработки практических решений по эффективной реализации своих дальнейших планов.

Одним из наиболее адекватных ответов на вызовы, порождаемые возрастанием неопределенности в контуре управления является технология управления рисками. Риск-менеджмент способен предоставить любой компании, функционирующей на рынке, достаточно гибкий инструментарий для решения широкого круга задач – от повседневных оперативных до разработки риск-ориентированной стратегии развития организации в долгосрочной перспективе. При этом даже в негативных условиях каждое предприятие может существенно улучшить свое положение посредством применения практик

ГРНТИ 06.52.35

© Соболев А.И., 2018

Антон Игоревич Соболев – соискатель ученой степени кандидата экономических наук Национального исследовательского университета «Высшая школа экономики».

Контактные данные для связи с автором: 194100, г. Санкт-Петербург, Кантемировская ул., д. 3/1 (Russia, St. Petersburg, Kantemirovskaya str., 3/1). Тел.: +7 950 034-78-88. E-mail: asobolev@hse.ru.

Статья поступила в редакцию 15.05.2018.

риск-менеджмента для элиминирования рисков на различных этапах производственного процесса [4]. Элиминирование риска в IT-секторе включает в себя применение совокупности стратегий, методов и инструментов минимизации последствий рисков для высокотехнологичных предприятий. Основной целью данного процесса является доведение уровня принимаемых рисков до приемлемых для компании значений: начиная от полного отказа от совершения рискованных операций до пассивного принятия риска в полном объеме.

Исторически исходными предпосылками возникновения потребности в процедурах управления рисками стали падение показателей прибыли, рост масштабов организации и усиление отраслевой конкуренции, актуальность чего не потеряна и сегодня. Высокий уровень неопределенности, связанный с деятельностью инновационных компаний, исследовательских центров, венчурных инвесторов создает устойчивый спрос на технологии и системы поддержки принятия решений, которые с высокой долей вероятности могут помочь бизнесу сохранить свои позиции на рынке.

Технология элиминирования риска включает в себя ряд этапов, последовательно осуществляемых в рамках единого процесса управления рисками в масштабе предприятия:

1. Определение уровня толерантности бизнеса к риску является отправным пунктом в построении системы корпоративного риск-менеджмента, так как отражает восприятие риска и его последствий лицами, принимающими решения. От того, какой уровень риска будет оценен как приемлемый зависит то, насколько сложной и чувствительной окажется вся разрабатываемая система элиминирования рисков в IT-компани.

2. Выбор стратегий элиминирования риска определяется возможностями организации реагировать на факторы риска или уклоняться от их воздействия, корпоративным бюджетом, а также квалификацией и уровнем компетенций менеджмента.

3. Выбор методов элиминирования рисков дополнительно фокусирует внимание управляющих рисками на конкретном подходе к их митигации в рамках выбранной на предыдущем этапе стратегии.

4. Сравнительный анализ инструментов управления рисками, доступных для реализации в рамках избранного метода, позволяет остановить выбор на наиболее эффективном алгоритме действий как с позиций минимизации усилий, так и с позиций минимизации капиталоемкости.

5. Разработка плана действий приводит к созданию единой программы, которая в дальнейшем будет реализовываться в отношении значимых для бизнеса факторов риска.

6. Аллокация капитала на реализацию разработанного плана наполняет его ресурсами для выполнения. В случае сложных корпоративных моделей управления данный этап может представлять собой многоуровневое бюджетирование в рамках центров возникновения риска.

7. Оценка эффективности проведенных мероприятий по элиминированию риска создает механизм обратной связи в корпоративном контуре управления, позволяющий не только осуществлять последующий контроль, но и выработать поправки к разработанным планам действий в случае, если получаемый результат не соответствует ожиданиям.

Согласно теоретической работе Charles Y. [5], посвященной исследованию принципов управления рисками, анализ рисков является синтезом восприятия неопределенности и научных техник по ее описанию. Неопределенность на макроуровне воздействует на системы ценностей через постоянно и быстро меняющуюся социальную среду, в то время как на микроуровне она проявляется в возникновении конкретных задач, требующих решения. Сочетание этих двух уровней может представлять серьезную проблему для риск-аналитика, поскольку требует учета одновременно и вероятности, и последствий риска.

В этой связи сама категория риска раскрывается как имеющая природу неопределенности, но в некоторой степени поддающаяся количественной оценке, способная влиять на плановое достижение поставленных целей, но также и поддающаяся управлению в тех границах, в которых это позволяет современное состояние технических и социальных наук. Измеримость риска является критически важной для успешности применения процедур его элиминирования. По мере совершенствования научного аппарата и развития технического прогресса риск-менеджерам становятся доступны новые техники контроля и минимизации риска, а также возможности по автоматизации уже зарекомендовавших себя положительно в прошлом процедур.

Поскольку концепция элиминирования риска проявляет свой универсальный характер в отношении всех типов риска, которым подвергается экономический субъект, ее применимость не ограничи-

вается только высокотехнологическими отраслями – наоборот, она может быть использована в рамках любого предприятия, любой отраслевой, географической или правовой принадлежности. Лицо, принимающее решения, может составить достаточно эффективный план по сохранению корпоративной стоимости в условиях неопределенности, выбирая одну из четырех генерализованных стратегий элиминирования риска: избегание риска; принятие риска; превентивное воздействие на риск; реактивное воздействие на риск.

Данные стратегии являются эффективными как в отношении отдельных рисков, так и применительно к их различным сочетаниям. Последние могут быть чрезвычайно разнообразными, что повышает требования к квалификации персонала, ответственного за разработку решений по применению специфичной для конкретной ситуации стратегии элиминирования риска. При этом в рамках генерализованных стратегий элиминирования риска применяются частные стратегии, которые реализуются при помощи инструментов элиминирования рисков – способов снижения вероятности или последствий реализации риска до приемлемого для компании уровня. Рассмотрим данные стратегии подробнее.

Генерализованная стратегия избегания риска (рис. 1) объединяет в себе ряд стратегий, направленных на уклонение от последствий реализации рисков. Как правило, это связано с отказом от установления или продолжения отношений с контрагентами, активами или стейкхолдерами компании, которые могут обусловить возникновение у нее потерь в будущем. Важно отметить, что данные стратегии ведут к сокращению операционной маржи организации в силу отказа от ряда потенциально выгодных проектов, в связи с чем реализовывать их имеет смысл только при условии того, что размер принимаемого риска существенно превышает возможности организации по абсорбции потенциальных убытков, а оценочный доход от принятия риска является незначительным в масштабах существующего бизнеса.



Рис. 1. Генерализованная стратегия избегания риска

Наиболее распространенным классом стратегий в рамках избегания рисков являются стратегии уклонения от риска. Фактически с их использованием достигается полное исключение риска, следовательно, они представляют интерес для наиболее консервативных IT-компаний, работающих на рынке. Как правило, такие компании стремятся к долгосрочному сотрудничеству с ограниченным количеством контрагентов в рамках ограниченного продуктового ряда и при полном описании реализуемых проектов как с позиций бизнес-планирования, так и с позиций финансирования проектов на основании собственного капитала. Решение о реализации инновационных проектов принимается с учетом уже имеющегося опыта у менеджмента, в силу чего проекты, не вписывающиеся в исторические шаблоны действий, с большой долей вероятности будут отвергнуты. Этим обусловлена кон-

центрация усилий на доработке имеющихся продуктов вместо разработки радикально инновационных товаров.

Класс стратегий превентивного анализа риска предполагает, что IT-компания будет готова рассматривать новые проекты только при условии максимально полного моделирования возможных для нее негативных последствий от реализации факторов риска. Также юридические подразделения организации будут настаивать на включении в заключаемые соглашения значительного списка факторов, которые позволят избежать потери корпоративной стоимости даже в случае несущественных рисков: детальное описание штрафов за срыв договоренностей, неустоек за нарушение временных обязательств контрагентами, оговорок о снятии ответственности по широкому перечню оснований, – эти и другие меры являются характерными инструментами элиминирования риска в рассматриваемом случае.

Класс стратегий обеспечения риска, как следует из названия, сосредоточен на поиске механизмов снятия риска с организации посредством получения сторонней защиты – со стороны государства или коммерческих структур (включая, но не ограничиваясь банками, венчурными фондами, исследовательскими группами), а также за счет благотворительных пожертвований. Следует отметить, что в ряде случаев получение гарантий будет предполагать уплату компанией определенной суммы, но эта сумма должна в любом случае быть ниже потенциального дохода, которой организация-инноватор планирует получить от реализации проекта даже в случае реализации самого неблагоприятного сценария.

Класс стратегий локализации риска описывает варианты создания автономных по отношению к иницирующей инновационный проект IT-компания структур: венчурных компаний, отдельных подразделений или же вступление в профильные организации, которые занимаются схожими разработками. Основной смысл применения данных стратегий состоит в разделении основного бизнеса компании и бизнеса, несущего риск по конкретному инновационному проекту. В случае реализации факторов риска, вплоть до полного провала инновационного проекта, совокупные потери не будут превышать уровня, приемлемого для компании-инноватора, а вероятность негативного исхода окажется исчезающе малой величиной.

Генерализованная стратегия принятия риска (рис. 2) объединяет в себе ряд стратегий, в рамках которых IT-компания сознательно идет на реализацию инновационного проекта при известных ей возможных вероятностях и размерах потерь в случае неблагоприятного исхода НИОКР.



Рис. 2. Генерализованная стратегия принятия риска

Класс стратегий пассивного принятия риска фактически предполагает бездействие компании-инноватора в случае реализации риска. Это может быть оправдано в ситуациях, когда стоимость работ по созданию системы реагирования на возможные угрозы оказывается существенно большей, чем возможная практическая польза от ее создания. Например, перерасход канцелярских принадлежностей или повышенный расход бумаги не будет иметь критического значения при реализации инновационного проекта с планируемым оборотом в миллиарды долларов. Гораздо проще списать данные расходы в себестоимость НИОКР, чем выстраивать под них автономную систему учета движения канцелярии. Вторым возможным способом принятия риска может являться параллельный их перенос на контрагента организации, например, за счет повышения отпускной цены товара. В таком случае контрагент, приобретая продукцию или услуги, сам станет покрывать убытки, связанные с рисками, однако это также реализуемо только в случае их незначительной доли в структуре цены.

Класс стратегий активного принятия рисков предполагает желание IT-компания нести возможные последствия реализации факторов риска, но также и ее готовность к покрытию этих последствий либо за счет специально формируемых резервов (если потери могут быть с достаточной степенью точности оценены), либо за счет корпоративного капитала.

Генерализованная стратегия превентивного воздействия на риск (рис. 3) направлена на уменьшение размера убытков в случае реализации неблагоприятных сценариев.



Рис. 3. Генерализованная стратегия превентивного воздействия на риск

Класс стратегий лимитирования риска ориентирован на задание определенного уровня потерь компании-инноватора, который считается ее менеджментом приемлемым. При этом лимиты могут устанавливаться как в масштабах всей ИТ-компании, так и в отношении конкретного направления исследований или даже конкретного продукта. Установление декомпозируемых лимитов позволяет гибко агрегировать информацию о реальной подверженности различного типа рискам в реальном времени и оперативно реагировать на негативные тенденции в случае их появления, в связи с чем все большее количество организаций стремятся внедрять такие подходы в своем бизнесе.

Класс стратегий диверсификации риска исходит из концепции опасности риск-концентрации – сосредоточения риска на небольшом объеме разнородных объектов. При этом диверсификации могут подвергаться как поставщики организации, так и рынки сбыта и товарные группы. Следует отметить, что диверсификация может устранить только несистематические риски, тогда как при системном кризисе она оказывается неэффективной.

Класс стратегий хеджирования риска ориентирован на применение механизмов, сводящих подверженность организации рискам к минимальному значению за счет заключения компенсирующих сделок, а также использования управленческих опционов. Комбинирование операций хеджирования позволяет достигать целей по минимизации финансовых рисков, ранее недоступных обычным компаниям, а последовательное применение управленческих опционов, особенно на ранних стадиях разработки инновационной продукции, значительно сокращает размеры потенциальных потерь.

Класс стратегий трансферта рисков ориентирован на передачу возможных рисков ИТ-компании третьей стороне: субподрядчику, профильной компании в рамках сформированного конгломерата или даже самому клиенту, если в контракте прописаны лимиты ответственности компании-инноватора при осуществлении запланированных НИОКР.

Генерализованная стратегия реактивного воздействия на риск (рис. 4) направлена на минимизацию последствий уже реализовавшегося риска.

Класс стратегий страховой защиты предполагает покрытие ущерба от реализованного риска за счет капитала компании-страховщика. При этом возможны как варианты обычной страховой компании, так и случаи перестрахования рисков у международных организаций или же в страховщике, входящем в конгломерат компаний, осуществляющих инновационную деятельность.

Класс стратегий размывания стоимости может считаться стратегиями ухода с рынка в случае неудачи исследовательского проекта. При этом компания-инноватор может попытаться остаться на рынке, предложив часть своих акций венчурным инвесторам в обмен на капитал для второй попытки завершения проекта. Однако в случае невозможности привлечения средств организация будет вынуждена покинуть рынок, и в таком случае ее основной задачей станет максимизация ликвидационной стоимости бизнеса.



Рис. 4. Генерализованная стратегия реактивного воздействия на риск

Таким образом, эффективное управление рисками в инновационной IT-компании представляет собой сложную задачу, включающую в себя необходимость гибкого выбора классов стратегий по элиминированию рисков в каждой конкретной ситуации, а также возможность оперативно переключаться между ними в случае изменения бизнес-среды. В данном процессе участвует не только менеджмент организации, но и рядовые сотрудники и собственники бизнеса. Значительную роль при этом играет успешность коммуникации между ними, поскольку зачастую проблемы на уровне операций могут быть неизвестны на уровне стратегического планирования деятельности компании и наоборот – решения по реализации стратегии могут быть неадекватно донесены до уровня конечных исполнителей.

Поэтому для обеспечения прозрачности и эффективности процедур риск-менеджмента применяются различные процедуры внутреннего контроля, важнейшим этапом которого является мониторинг уровня риска. Критически важным при этом является выбор методов и метрик оценки риска, поскольку от их валидности и надежности будет зависеть релевантность выбора конкретной стратегии элиминирования риска.

ЛИТЕРАТУРА

1. Итоговый доклад о результатах экспертной работы по актуальным проблемам социально-экономической стратегии России на период до 2020 года «Стратегия-2020: Новая модель роста – новая социальная политика». [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://2020strategy.ru/documents/32710234.html> (дата обращения 11.05.2018).
2. Стратегия развития отрасли информационных технологий в Российской Федерации на 2014-2020 годы и на перспективу до 2025 года. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://minsvyaz.ru/uploaded/files/Strategiya_razvitiya_otrasli_IT_2014-2020_2025%5B1%5D.pdf (дата обращения 11.05.2018).
3. Национальная технологическая инициатива. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.nti2035.ru/nti> (дата обращения 11.05.2018).
4. Швец С.К. Элиминирование рисков компании. СПб.: Издательство Политехнического университета, 2013.
5. Charles Y. Principles of risk analysis: decision making under uncertainty. Boca Raton: CRC Press Taylor & Francis Group Inc., 2012.

КОНСАЛТИНГОВЫЕ УСЛУГИ В ИНФРАСТРУКТУРЕ АНТИКРИЗИСНОГО УПРАВЛЕНИЯ

Аннотация. Участвовавшая повторяемость кризисов требует постоянного совершенствования всех составляющих антикризисного управления. Существующие методики диагностики финансового состояния предприятия не позволяют выработать индивидуальную антикризисную стратегию предприятия. Ввиду этого возрастает роль консалтинговых компаний, услугами которого пользуются компании на разных стадиях развития кризиса.

Ключевые слова. Антикризисное управление, инфраструктура антикризисного управления, консалтинговые услуги, диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия, прогнозирование банкротства, инновационные методы антикризисного управления, антикризисная стратегия.

Filippova Y.V.

CONSULTING SERVICES IN THE CRISIS MANAGEMENT INFRASTRUCTURE

Abstract. The increased recurrence of crises requires continuous improvement of all components of crisis management. The existing methods for diagnosis of the financial condition of the enterprise do not allow to develop its individual anti-crisis strategy. In view of this, the role of consulting firms, whose services the enterprises use in various stages of the crisis development, is increasing.

Keywords. Crisis management, crisis management infrastructure, consulting services, diagnostics of financial and economic activities of the enterprise, bankruptcy forecasting, innovative methods of crisis management, anti-crisis strategy.

Кризисное состояние российской экономики определено совокупностью факторов, среди которых можно выделить снижение цен на нефть, девальвацию рубля, экономические санкции из-за событий на Украине, спад российского производства, низкий уровень инвестиционной активности. Для предупреждения негативного влияния кризиса применяется совокупность мер, предотвращающих и преодолевающих кризисные ситуации. Данная система мер в теории и практике получила название антикризисного управления.

Термин «антикризисное управление» в западной теории и практике имеет ряд синонимов [1]:

1. Антикризисный консалтинг (turnaround) – добровольное соглашение между руководством (собственником) кризисной компании и антикризисным управляющим на поведение диагностики и выработку практических рекомендаций по выходу из кризисной ситуации. При этом реализацию предложенных мероприятий заказчик осуществляет самостоятельно.

2. Корпоративное восстановление (corporate recovery) – совокупность оздоравливающих мероприятий, проводимых в рамках корпоративного законодательства руководством компании или консалтинговыми организациями. Корпоративное восстановление включает в себя различные методы управления, среди которых реорганизация, реструктуризация, санация и др.

ГРНТИ 06.52.35

© Филиппова Ю.В., 2018

Юлиана Викторовна Филиппова – соискатель Санкт-Петербургского государственного экономического университета.

Контактные данные для связи с автором: 190000, Санкт-Петербург, пр. Металлистов, д. 90 (Russia, St. Petersburg, Metallistov av., 90). Тел.: 8 (921) 758-58-72. E-mail: yuliana_fili@mail.ru.

Статья поступила в редакцию 27.02.2018.

3. Финансовое оздоровление (financial recovery) представляет собой процесс оздоровления финансов компании.

Все многообразие существующих формулировок и их значений объединяют основные черты антикризисного управления: сохранение устойчивого состояния организации в условиях динамично изменяющейся внешней среды; эффективное и своевременное реагирование на отрицательные воздействия внешней среды; систематический поиск и внедрение инноваций во всех сферах хозяйственной деятельности предприятия, что является базой антикризисного управления; включение антикризисного управления в общую стратегию развития предприятия.

Таким образом, антикризисное управление представляет собой разноплановый процесс, который включает в себя совокупность мероприятий по своевременной идентификации потенциальных кризисов, разработке антикризисных мер по их преодолению и нивелированию негативных последствий. Фундаментом полноценно функционирующей системы антикризисного управления является прозрачная законодательная база арбитражного управления [2]. В целом российское законодательство на сегодняшний день соответствует международным стандартам, за исключением следующих аспектов, требующих совершенствования:

- законодательно утвержденный механизм реабилитационных мер и процедур на практике слабо реализуется, что подтверждается доминированием в практике российских предприятий ликвидационных процедур банкротства;
- кризисное финансовое состояние значительного числа крупных и/или градообразующих предприятий, созданных еще в советское время и ориентированных на народнохозяйственные потребности страны. Переход к рыночным условиям хозяйствования и череда экономических кризисов привели к потере рынков сбыта, снижению объемов продаж и финансовых результатов, что естественным образом привело к существенным финансовым затруднениям. Быстро решить возникшие проблемы невозможно. Государство стремится предотвратить социальные последствия банкротства данных организаций и сохранить стратегически важный промышленный и технологический потенциал российской экономики;
- стремление к сбалансированной модели законодательства о банкротстве, выразившееся в сочетании французской продолжниковой системы с немецкой прокредиторской системой [3]. В результате должник полностью лишен права голоса и его судьбу решают кредиторы, единственной целью которых является удовлетворение своих требований;
- отсутствие правил ограничения прав аффилированных к должнику лиц приводит к тому, что процент удовлетворения требований кредиторов минимален.

Существующие проблемы, в первую очередь, связаны с несвоевременным принятием антикризисных мер. Важным инструментом в процессе принятия решений для внедрения антикризисных мер является диагностика хозяйственной деятельности предприятия. Несмотря на разнообразие существующих методик, предлагаемых как отечественными, так и западными экономистами, рекомендуется применять собственные подходы к диагностике экономических последствий принимаемых решений, учитывающие не только важнейшие финансово-экономические показатели деятельности, но и специфику отрасли функционирования организации.

Исследование особенностей анализа финансово-экономического состояния предприятия привело к следующим выводам:

- используя исключительно анализ бухгалтерской отчетности организации, в российских реалиях можно получить недостоверные данные;
- нормативные значения показателей платежеспособности, финансовой устойчивости и деловой активности, установленные в мировой практике, требуют существенных корректировок с учетом российских условий хозяйствования, специфики отрасли и особенностей самой организации;
- значения весовых коэффициентов в моделях прогнозирования несостоятельности рассчитаны на базе статистики банкротств западных организаций, в основном американских и британских. Использование данных коэффициентов для отечественных предприятий является весьма условным, т.к. они не учитывают особенностей функционирования предприятий в России. Расчет подобных коэффициентов для российских предприятий проблематичен из-за фактического отсутствия статистики по банкротным предприятиям;

- все методики количественного анализа целесообразно рассматривать в динамике. Только благодаря динамическим разворотам можно своевременно не только распознать острый и хронический кризис, но и проследить появление скрытого кризиса;
- качество принимаемых управленческих решений в рамках антикризисного управления можно повысить, используя наряду с количественными методиками финансового анализа качественные методики, такие как PEST-анализ, SWOT-анализ и пр.;
- скорректировать антикризисную стратегию предприятия можно благодаря регулярному мониторингу внешней среды, используя инструменты таких областей знания как маркетинг, эконометрика, аудит и пр.

Таким образом, для формирования объективной комплексной и развернутой оценки текущего положения предприятия необходимо сформировать собственную систему антикризисного управления на базе известных методик. Это позволит создать объективную основу для принятия сбалансированных управленческих решений, а также будет способствовать выработке альтернативных решений, например, таких как план реструктуризации вместо простой распродажи имущества. Другой немаловажной составляющей эффективной работы современной организации становится внедрение инноваций в антикризисное управление с целью создания превентивной системы управления организацией [4].

На сегодняшний момент такими инновационными технологиями являются: создание бизнес-интеллекта, который позволит в условиях неограниченной информации организовать устойчивую и эффективную работу предприятия, объединив все виды его деятельности; внедрение концепции непрерывности, благодаря которой минимизируется ущерб и сокращаются затраты на восстановление нормального функционирования предприятия в условиях прерывания бизнес-процессов; использование маркетинговых активов (маркетинговых исследовательских активов, бренд-капитала, лояльности потребителей) в рамках антикризисного управления.

В настоящее время для осуществления антикризисных мероприятий доминирующее значение приобретает формируемая в России инфраструктура антикризисного управления, представленная на рисунке 1.



Рис. 1. Основные элементы инфраструктуры антикризисного управления в России

Результаты проведенного исследования показали, что важнейшей особенностью антикризисного управления в России становится возрастающая роль компаний антикризисного консалтинга. Это связано, во-первых, с увеличивающимся числом кризисов, а, во-вторых, с неспособностью топ-менеджмента организации выстроить антикризисную стратегию самостоятельно. У антикризисных консалтинговых компаний достаточно обширный функционал (рис. 2). Консалтинг при формировании антикризисного управления может быть подключен на разных стадиях развития кризиса.

Немаловажное значение в формирующейся системе антикризисного управления России приобретает также саморегулирование, т.к. саморегулируемые организации являются значимым элементом легитимности соответствующей деятельности. Саморегулирование направлено на стандартизацию и контроль за деятельностью консалтинговых компаний, а также способствует выработке унифицированных правил профессионального поведения.

Таким образом, установлена невозможность устойчивого социально-экономического развития России без полноценно функционирующей системы антикризисного управления на всех уровнях управления. Для этого всем составляющим инфраструктуры антикризисного управления целесообразно скоординировать свои действия для повышения эффективности исполнения законодательства «О несостоятельности (банкротстве)», решения прикладных задач процедур банкротства. Сформированное в России антикризисное управление в целом соответствует общим стандартам. Однако нестабильность российской экономики требует постоянного совершенствования всех элементов системы антикризисного управления. Очевидно, что западный опыт системного подхода по противодействию кризисам будет востребован российским бизнесом.

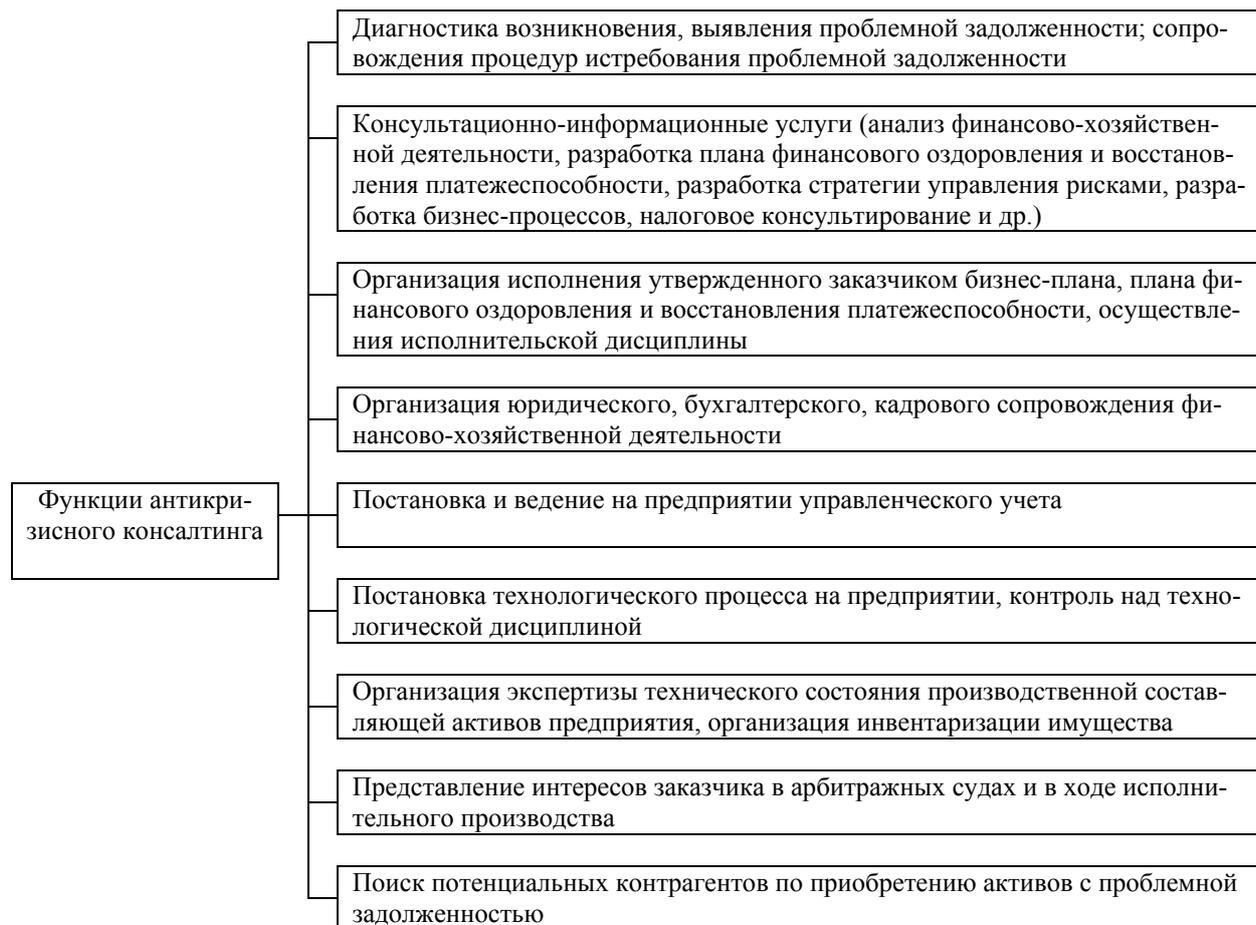


Рис. 2. Базовый функционал антикризисных консалтинговых компаний

ЛИТЕРАТУРА

1. *Файншмидт Е.А., Юрueva Т.В.* Зарубежная практика антикризисного управления. М.: Изд. центр ЕАОИ, 2010. 144 с.
2. *Карелина С.А.* Правовое регулирование несостоятельности (банкротства). М.: Волтерус Клувер, 2015. 360 с.
3. Институт банкротства: необходима единая концепция // Эффективное антикризисное управление. 2017. № 4-5. С. 127-133.
4. *Белоус Е.В.* Факторы, препятствующие использованию инновационных технологий антикризисного управления в России // Материалы VIII Международного форума от науки к бизнесу «Глобализация университетов: новые возможности для науки и бизнеса». СПб.: Изд-во Соло, 2014.

ПОВЫШЕНИЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ АВИАКОМПАНИЙ НА МЕЖДУНАРОДНОМ РЫНКЕ

Аннотация. Проблема повышения конкурентоспособности обсуждается в мировом сообществе уже долгие годы. В условиях нестабильности рынков данная тема приобретает все большую актуальность. В данной статье рассмотрены основные проблемы, причины и способы повышения конкурентоспособности авиакомпаний на международном рынке гражданской авиации. Анализ существующего положения дел на рынке гражданской авиации будет проводиться на основе модели конкурентных сил М. Портера.

Ключевые слова. Гражданская авиация, конкурентные преимущества, конкуренция, конкурентоспособность, авиакомпании, международный рынок, модель пяти сил.

Hoang V.Kh.

INCREASING COMPETITIVENESS OF AIRLINES IN THE INTERNATIONAL MARKET

Abstract. The problem of increasing competitiveness has been discussed in the world community for many years. In the conditions of market instability, this topic is becoming increasingly important. This article will discuss the main problems, reasons and ways to increase the competitiveness of airlines in the international civil aviation market. An analysis of the current state of affairs in the civil aviation market will be conducted on the basis of the existing model of M. Porter's competitive forces.

Keywords. Civil aviation, competitive advantages, competition, competitiveness, airlines, international market, a model of the five forces.

В современном постиндустриальном обществе все большее значение уделяется скорости перемещения пассажиров и грузов в мировых масштабах, при этом возрастает важность повышения эффективности транспортной инфраструктуры, в частности, развития международного рынка авиатранспортных услуг. Миссия любой авиакомпании заключается в предоставлении качественной услуги по перемещению пассажиров или грузов [3].

В мировой экономики границы между внутренними и внешними рынками уже давно размыты. В частности, это касается такой отрасли, как гражданская авиация. Местные участники рынка из-за этого находятся в двоякой ситуации: с одной стороны существует вероятность, что на внутреннем рынке появятся зарубежные авиакомпании, с другой стороны – появляется шанс закрепить свои позиции на внешнем рынке. В любом случае эта ситуация вынуждает владельцев авиакомпаний и их менеджмент учитывать все существующие факторы развития конкурентоспособности.

В экономической литературе присутствует огромное множество различных определений «конкурентоспособность». В своей книге «Международная конкуренция» М. Портер утверждал, что на данный момент не существует единого определения конкурентоспособности [7]. Профессор Р.А. Фатхутдинов в своей работе определяет конкурентоспособность как свойство объекта, которое характеризу-

ГРНТИ 73.37.00

© Хоанг В.Х., 2018

Хоанг Виет Хунг – научный стажер кафедры экономики и управления предприятиями и производственными комплексами Санкт-Петербургского государственного экономического университета.

Контактные данные для связи с автором: 191023, Санкт-Петербург, Садовая ул., 21 (Russia, St. Petersburg, Sadovaya str., 21). Тел.: +7 812-310-40-83. E-mail: keiup2074@mail.ru.

Статья поступила в редакцию 22.05.2018.

ется степенью существующего или потенциально возможного удовлетворения им определенной потребности в сравнении с аналогичным объектом, находящимся на том же рынке [8].

Основу конкурентоспособности организации составляют ее конкурентные преимущества и факторы окружающей среды. Говоря об анализе факторов конкурентоспособности следует указать на существующую уже долгое время модель пяти сил М. Портера (рис. 1).

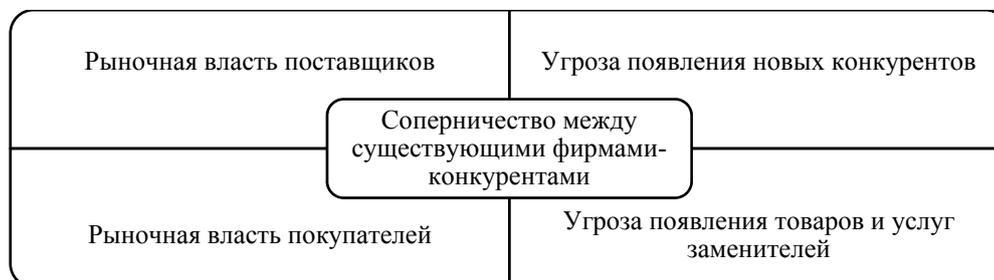


Рис. 1. Модель пяти конкурентных сил по М. Портеру [7]

Сегодняшнее состояние рынка гражданской авиации можно охарактеризовать как «относительно стабильное». Совсем недавно появление авиакомпаний-дискаунтеров (low-cost) привело к новому росту данной отрасли. Существующая уже долгое время в США low-cost стратегия, наконец, добралась и до отечественного рынка. Хотя возможности будущего развития авиакомпаний-дискаунтеров сильно ограничены в силу минимизации тарифов, в условиях роста цены на внутренние авиарейсы в России это направление является достаточно перспективным.

Главными проблемами развития low-cost стратегии в России являются нерациональная структура аэропортов, система аэропортовых сборов и прочие элементы инфраструктуры гражданской авиации. В этой связи нужно сказать, что ключевыми факторами будущего успеха авиакомпаний может стать развитие программ лояльности клиентов, развитие системы ценообразования и улучшение качества сервиса.

Если рассматривать угрозу со стороны появления новых игроков на рынке, то входные барьеры для данной отрасли являются одними из самых высоких в мире. Это связано, в первую очередь, как с высокой стоимостью материальных активов, так и со сложностью развития нематериального актива. Сила товаров (услуг) заменителей данной отрасли крайне мала. Основная причина состоит в том, что в условиях повышенного «трафика», клиенты выбирают транспорт, который в кратчайшие сроки может доставить их из пункта А в пункт Б. Конечно, сила товаров заменителей, таких как железнодорожный транспорт, автотранспорт или морской транспорт высока, но она зависит в первую очередь от расстояния, которое необходимо преодолеть человеку (рис. 2).

Сила клиентов авиакомпании оценивается как средняя, в силу того, что пассажиры в условиях международного рынка могут свободно выбирать (сравнивая по различным параметрам) среди огромного количества авиаперевозчиков. В условиях высокой технической оснащенности и необходимости квалифицированного персонала на рынке гражданской авиации присутствует сильная зависимость от поставщиков различных комплектующих, самолетов, летных учебных заведений (поставщиков кадров) и т.д.

Подводя итоги данного анализа, нужно сказать, что в современных условиях развития международного авиарынка наиболее существенное воздействие на конкурентную стратегию оказывает финансовое давление со стороны low-cost компаний, высокая цена на авиатоплива и сопутствующие материалы. Конкурентная среда на рынке стимулирует авиаперевозчиков на поиск новых, более гибких организационных решений, в частности, это может быть объединение в стратегические международные альянсы.

По нашему мнению, все существующие конкурентные преимущества на рынке гражданской авиации можно разделить на два взаимосвязанных вида, каждый из которых базируется на ряде конкретных (ключевых) компетенций, а способность организации изменять набор данных компетенций можно назвать динамической. Динамическая способность авиакомпаний является наиболее трудно поддающимся управлению видом деятельности.

Далее нужно обратиться к ресурсной концепции (модель Core Competence), согласно которой особую роль в достижении конкурентоспособности компании и будущего успеха играют ключевые компетенции (рис. 3). Под ключевыми компетенциями принято понимать набор взаимосвязанных навыков и технологий, которые позволяют компании создать дополнительную ценность для клиента.

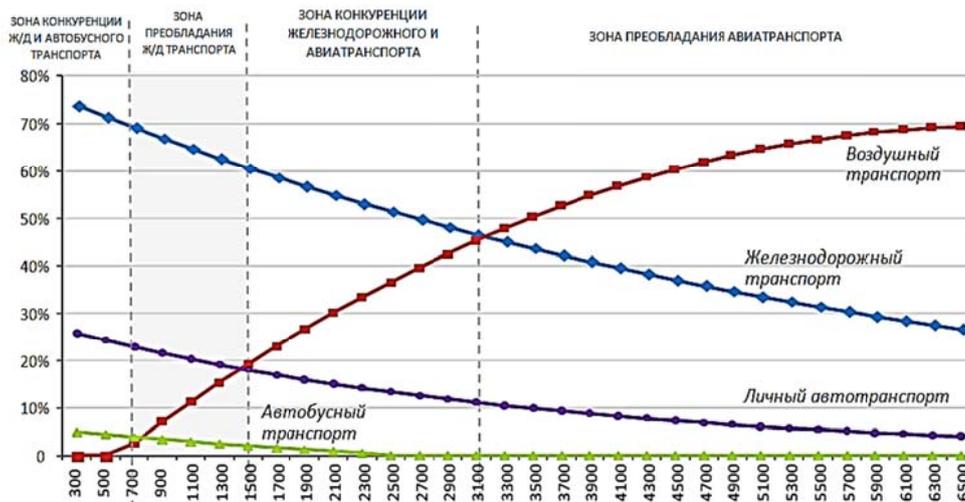


Рис. 2. Зависимость вида транспортных перевозок от дальности поездки

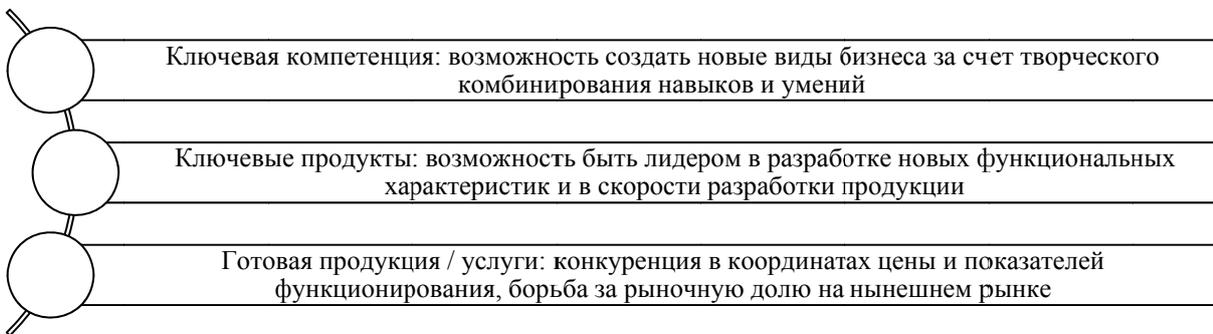


Рис. 3. Модель Core Competence [1]



Рис. 4. Меры по повышению эффективности и улучшения производительности авиакомпаний [3]

Высокий уровень конкуренции на международном авиарынке и специфика оказываемых услуг вынуждают авиакомпании активно прибегать к конкуренции в плоскостях ценового и функционального разнообразия. Для этого им нужно все время заниматься улучшением эффективности своей коммерческой деятельности (минимизация издержек) и повышать производительность. Для этого авиакомпаниям необходимо применить ряд мер по данному направлению (рис. 4).

Таким образом, любая авиакомпания для повышения своей конкурентоспособности должна заниматься собственным развитием (ключевых компетенций), путем постоянного совершенствования продуктовых и производственных технологий, внедрения информационных технологий в процесс создания цепочки ценности для потребителя, повышения квалификации сотрудников и т.д. Именно развитие данных компетенций должно сформировать возможность для качественного обслуживания потребностей клиентов и грузоперевозчиков.

ЛИТЕРАТУРА

1. Друкер П.Ф., Портер М., Прахалад К.К., Нортон Д., Левитт Т. Управление бизнесом. М.: Альпина Диджитал, 2016.
2. Князев С.А., Викулова Д.А. Ключевая компетенция как фактор повышения конкурентоспособности российских авиакомпаний на международном рынке // Интернет-журнал «Науковедение». 2014. С. 1-11.
3. Кузнецова Е.Ю., Дунаева Н.О. Конкурентоспособность авиакомпаний на международном рынке // Вестник ЮУрГУ. 2008. № 14. С. 65-73.
4. Лобанов С.Д. О проблеме вхождения авиакомпании в сегмент деловой авиации и путях ее решения // Научный вестник МГТУ ГА. 2011. № 167. С. 139-144.
5. Плачинда Т.С. Профессиональная подготовка специалистов гражданской авиации. Издательство «LAP», 2014. 112 с.
6. Портер М. Конкуренция. М.: Вильямс, 2018. 608 с.
7. Портер М. Международная конкуренция. Конкурентные преимущества стран. М.: Альпина Паблицер, 2017. 947 с.
8. Фатхутдинов Р.А. Конкурентоспособность: экономика, стратегия, управление. М.: Инфра-М, 2000. 312 с.

ТЕРРИТОРИИ ОПЕРЕЖАЮЩЕГО СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ КАК МЕХАНИЗМ ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ В ЭКОНОМИКУ РОССИИ

***Аннотация.** Инвестиционный климат рассматривается автором с позиции системного подхода, в соответствии с которым данная категория представляет сложную и открытую социально-экономическую структуру. Территории опережающего социально-экономического развития (ТОСЭР) исследуются как механизм привлечения иностранных инвестиций с целью структурной трансформации экономики страны за счет его апробирования в Дальневосточном регионе. С учетом опыта зон технико-экономического развития (ЗТЭР) Китая выдвигаются предложения применительно к территориям опережающего социально-экономического развития Дальнего Востока России, реализация которых в целом способствует формированию условий для нивелирования общей и центробежной тенденции в отношении инвестиционного климата страны с возможностью достижения волновой диффузии инвестиций.*

***Ключевые слова.** Территории опережающего социально-экономического развития, зоны технико-экономического развития, инвестиционный климат, волновая диффузия инвестиций.*

Tuiukina T.I.

AREAS OF ADVANCED SOCIAL AND ECONOMIC DEVELOPMENT AS THE MECHANISM OF FOREIGN INVESTMENT'S ATTRACTION IN THE RUSSIAN ECONOMY

***Abstract.** Investment climate is investigating by author from the position of system approach according to which this category represents complexity and open socio-economic structure. Areas of advanced social and economic development are researching as the mechanism of foreign investment's attraction with the aim of structural transformation of the national economy due to it's approbation in the Far East region. Based on the economic-technological development areas' experience proposals are given in relation to Russian's Far East areas of advanced social and economic development, realization of which encourages formation of conditions for levelling general and efferent tendency as a whole in relation of national investment climate with the possibility of achieving the wave diffusion of investment.*

***Keywords.** Areas of advanced social and economic development, economic-technological development areas, investment climate, wave diffusion of investment.*

Привлечение иностранных инвестиций выступает источником модернизации и технического перевооружения материальной базы промышленных предприятий при сокращении объемов государственного финансирования капитальных вложений в их основные фонды и росте издержек производства. Роль государства в данном вопросе заключается в формировании необходимых условий для создания

ГРНТИ 06.51.67

© Ююкина Т.И., 2018

Татьяна Игоревна Ююкина – аспирант кафедры мировой экономики и международных экономических отношений Санкт-Петербургского государственного экономического университета.

Контактные данные для связи с автором: 195213, Санкт-Петербург, ул. Казанская, 7/40 (Russia, St. Petersburg, Kazanskaya str., 7/40). Тел.: +7 921 925-66-41. E-mail: uu2003@mail.ru.

Статья поступила в редакцию 30.05.2018 г.

благоприятного и конкурентоспособного инвестиционного климата, способствующего обеспечению указанного процесса.

Инвестиционный климат России в целом не может считаться удовлетворительным: отток прямых инвестиций значителен и в некоторые периоды превалирует над притоком, а структура инвестиций не является сбалансированной вследствие большого удельного веса в общем потоке поступающих инвестиций вложений, реализуемых на возвратной основе. Усугубляется данное положение продолжающимся незаконным вывозом капитала с использованием офшорных схем. Существующие государственные механизмы не способны обеспечить надлежащий и действенный контроль за движением совокупных финансовых потоков данного типа из российской юрисдикции.

В соответствии с данными рейтинга Central Intelligence Agency по показателю объема накопленных прямых иностранных инвестиций в 2013, 2014, 2016-2017 годах Россия уступает таким странам, как: Великобритания, Германия, Гонконг, Китай и США и сопоставима с Италией, Мексикой и Швецией на конец 2017 года [16].

С позиции эндогенного экономического роста стремление к структурным трансформациям экономики страны посредством импорта прямых иностранных инвестиций представляется возможным на основе такого посредника инвестиционной деятельности, как территории опережающего социально-экономического развития, предоставляющего преференциальный режим налогообложения.

Инвестиционные процессы формируются под влиянием как внутренних, так и внешних экономических факторов в условиях различных сопутствующих рисков, обусловленных конъюнктурой мировых рынков. Поэтому задача привлечения иностранных инвестиций в экономику России представляется многофакторной. В этой связи автором проводится комплексный анализ концепций международного движения капитала с целью выявления различных экономических детерминантов, воздействующих на инвестиционный процесс. Исследуются работы: Ф. Кенэ, Д. Рикардо, А. Маршалла, Дж.С. Милля, Дж.А. Гобсона и Дж.Э. Кэрнса, Э. Хекшера, Б. Олина, Р. Нурксе, К. Иверсена, Дж.М. Кейнса, Э. Хансена, Р.Ф. Харрода, Е. Домара, Ф. Махлупа, Дж.Р. Хикса, П.Э. Самуэльсона, К. Маркса, Ф. Перру, Т. Хегерстранда, Дж. Фридмана, И. Валлерстайна, М. Познера, У.М. Кордена, П.Дж. Варра, Дж. Даннинга, Р. Нарула, М. Портера, Пи Цяньшэна, Ван Кая и др.

Рассмотрев эволюцию теоретических подходов к вопросу международного движения капитала на основе основных ее этапов (основные этапы эволюции концепции международного движения капитала: неоклассическая экономическая школа; неокейнсианский подход; марксистская теория; теория регионального роста; теория технологического разрыва; «анклавный» подход; теории конкурентных преимуществ; прикладной подход к вопросу инвестиций (с применением инвестиционных моделей Пи Цяньшэна и Ван Кая)), можно выделить с применением трехуровневого подхода группы экономических факторов, оказывающих влияние на указанный процесс.

Среди ключевых составляющих макроэкономической группы следует отметить норму прибыли, «квазиренду», «непроизводительный излишек», конъюнктурные изменения, предельную производительность капитала, процентную ставку, издержки перевода капитала, относительный избыток капитала, прибавочную стоимость, дифференциальную ренту I, преимущества локализации и интернализации. В мезоэкономическую группу факторов включаются сравнительные преимущества, издержки производства, уровень технологического развития отрасли, «отрасли-моторы» («полюса роста») и другие элементы. Микроэкономическую группу факторов составляют преимущества собственности, дифференциальная рента II, соотношение площади земельных участков и инвестиций и др.

Для формирования дальнейшей методологической основы исследования выбираются такие компоненты, как: дифференциальная рента I и II; преимущества собственности, локализации и интернализации; «полюса роста»; соотношение площади земельных участков и инвестиций. Применение данных факторов апробируется автором на примере зон технико-экономического развития Китая с целью выявления успешной части опыта их функционирования и разработки на этом базисе рекомендаций для улучшения инвестиционных процессов территорий опережающего социально-экономического развития Дальнего Востока России. С экономической точки зрения целесообразными представляются следующие основополагающие предложения:

1. Усиление и расширение преимуществ собственности (ownership-specific advantages) посредством организации совокупности объектов территорий опережающего развития и свободного порта Владивосток (СПВ) на базе старопромышленных предприятий, нуждающихся в модернизации.

На примере Приморского края возможно вовлечение предприятий в систему существующих ТОСЭР и СПВ (в данном субъекте Дальневосточного федерального округа), которые указаны в таблице.

Таблица

Старопромышленные предприятия Приморского края и возможность их вовлечения в ТОСЭР и СПВ

Наименование старопромышленного предприятия	Специализация старопромышленного предприятия	Наименование ТОСЭР или СПВ
ООО «Приморскуголь»	Добыча угля открытым и подземным способами, дробление и сортировка, отгрузка потребителям. Хранение и складирование нефти (продуктов ее переработки)	«Михайловский», «Надеждинская», «Нефтехимический», «Большой Камень», СПВ
ОАО Владивостокское предприятие «Электрорадиоавтоматика»	Электромонтажные и электроремонтные работы на плавсредствах	«Большой Камень», СПВ
ПАО «Дальприбор»	Широкий спектр гидроакустического вооружения и техники	
ООО «Рыбозавод Большешаменский», АО «Южморрыбфлот»	Переработка и консервирование рыбы, ракообразных и моллюсков	«Надеждинская», «Михайловский», СПВ
ООО «Электротяжмаш-Привод»	Оборудование для добычи, транспортировки нефти и газа	«Нефтехимический», СПВ

Данная возможность формируется посредством наличия межотраслевых взаимосвязей между определенными старопромышленными предприятиями и ТОСЭР, СПВ или схожестью составляющих их специализаций. При обеспечении комплементарности дальневосточных территорий опережающего развития указанные промышленные объекты могут быть ориентированы на различные ТОСЭР и СПВ Дальневосточного федерального округа, а не только на расположенные в субъекте своего базирования.

2. Передача земельных участков в пользование резидентов по рыночной стоимости при становлении ТОСЭР для реверсии бюджетных ассигнований, направленных на освоение начальных земельных площадей данных преференциальных экономических зон. Дело в том, что себестоимость капиталовложений в данной области является высокой и не может быть нивелирована дифференциальной рентой I, образованной на данном этапе за счет портовой составляющей.

3. Соблюдение сущностного аспекта общей модели развития участков земли, выделенных для ТОСЭР, с опорой на внутренние и внешние силы воздействия в целях создания необходимых условий для формирования предынвестиционного периода на этапе их становления.

4. Внедрение модели крупного кругооборота капитала за счет кооперации действий Правительства РФ и управляющей компании (АО «Корпорация развития Дальнего Востока»). Данное предложение способствует своевременному финансированию инвестиционных проектов средствами федерального бюджета и внебюджетными источниками, содействуя их экономическому развитию на этапе становления за счет отсутствия промедления в проектировании и строительстве инфраструктуры.

5. Формирование условий для удержания территориями опережающего социально-экономического развития налоговых отчислений первые 3-5 лет с последующим установлением переходного периода. Подчеркнем, что удержание налоговых выплат, а не просто их отсутствие, способствует самофинансированию территорий опережающего социально-экономического развития на этапе их становления.

6. Планирование общей территории и ее границ на основе исходной площади ТОСЭР способствует своевременному формированию дифференциальной ренты II за счет интенсификации земельного освоения. Предложение относительно соблюдения выделенных границ земельных участков поддерживает территориальную плотность привлеченных инвестиций, так как в противном случае растянута фронт инвестиционного фронта создает предпосылки к нерациональности ТОСЭР и даже бессмысленности их существования. В связи с этим координация инвестиционной деятельности указанного объекта является важным моментом в условиях трансформации системы мирохозяйственных связей, сужения пределов и возможностей регулирования государством социально-экономических процессов.

7. Последовательное генерирование преимуществ интернализации (internalization advantages) посредством вовлечения квалифицированных кадров Дальневосточного региона и крупных местных

предприятий профильного типа в инвестиционные проекты ТОСЭР (с возможностью предоставления на их основе вспомогательного оборудования).

8. Стремление к спиралеобразному характеру себестоимости промышленного продукта, которая на этапе становления ТОСЭР формируется за счет стоимости освоения земельных участков. Достижение предложения обеспечивается за счет перехода от ситуации, когда начальное предложение земельных участков превалирует над спросом первоначально к балансу данных категорий, а затем к положению, характеризующемуся доминированием спроса над предложением, обуславливая стремительные инвестиционные вложения с дальнейшей трансформацией исходной точки на новом уровне. В сочетании с индустриальным базисом совокупности объектов ТОСЭР реализация предложения может обеспечить переход к системе мезоэкономического уровня.

9. Направление стратегии развития ТОСЭР в координатах «распоряжение землей – распоряжение капиталом», так как на этапе становления дальневосточных преференциальных экономических зон накопление капитала формируется в основном за счет земельной его составляющей вследствие предоставления резидентам масштабных налоговых льгот.

10. Формирование целевой стратегии указанных зон с акцентом на реализацию задачи образования дальневосточного «полюса роста» для обеспечения интеграции с субъектами Азиатско-Тихоокеанским регионом.

Реализация указанных мер в целом позволит снизить или избежать основных рисков (риск высокой себестоимости освоения земельных участков, выделенных для ТОСЭР; риск стоимости передаваемой земли; риск простаивания земли вследствие отсутствия инвестиционных проектов; риск неэффективности и долгов), которые сопутствуют становлению ТОСЭР, обеспечив переход к этапу развития земель с привлечением капиталов на устойчивой и стабильной основе. Наличие преимуществ локализации, расширение и усиление преимуществ собственности, генерирование преимуществ интернализации на платформе ТОСЭР может позволить преодолеть в долгосрочной перспективе «эффект Мэтью» в абсолютном и относительном выражении, обусловленный разницей конкурентных преимуществ и экономического развития в пределах Дальневосточного региона.

Воспроизводство основных фондов является первостепенной задачей государственного уровня для формирования международных позиций отечественных предприятий. Результат внедрения указанных рекомендаций может выразиться в образовании дальневосточного «полюса роста», способного раскрыть социально-экономический аспект данных преференциальных экономических зон, а интеграция с глобальными рынками Азиатско-Тихоокеанского региона способствует их освоению и способствует затовариванию продукцией ТОСЭР.

Разработка перспективного кооперационного «ядра» инвестиционного сотрудничества России и Китая на платформе ТОСЭР, скрепляющей составляющей которого представляется инфраструктурное взаимодействие, и развитие на его основе двусторонних отношений позволит указанным преференциальным экономическим зонам обеих стран организовать экономико-сетевую структуру системного типа. При этом отметим, что создание территорий опережающего социально-экономического развития Дальнего Востока России выступает формой реализации стратегии государственного и регионального уровней, целью которой должно быть обеспечение макроэкономического баланса между стимулированием иностранных капиталовложений на долгосрочной основе и защитой национальных интересов с перспективой достижения волновой диффузии инвестиций при распространении данного преференциального инвестиционного режима на внутренние районы страны.

ЛИТЕРАТУРА

1. Вехи экономической мысли. Т. 6. Международная экономика / под ред. А.П. Киреева. М.: ТЕИС, 2006. 720 с.
2. Кейнс Дж.М. Общая теория занятости, процента и денег. М.: Гелиос АРВ, 1999. 352 с.
3. Кенэ Ф. Избранные экономические произведения. М.: Изд-во социально-экономической литературы, 1960. 552 с.
4. Маркс К. Капитал. Критика политической экономии. Т. 1. Книга I: Процесс производства капитала. М.: Государственное изд-во полит. лит-ры, 1949. 794 с.

5. *Маркс К.* Критика политической экономии. Т. 2. Книга II: Процесс обращения капитала. М.: Государственное изд-во полит. лит-ры, 1949. 530 с.
 6. *Маркс К.* Критика политической экономии. Т. 3, части первая и вторая. Книга III: Процесс капиталистического производства, взятый в целом. М.: Государственное изд-во полит. лит-ры, 1949. 932 с.
 7. *Маршалл А.* Принципы экономической науки. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://library.fa.ru/files/Marshall.pdf> (дата обращения 11.11.2017).
 8. *Милль Дж.С.* Основы политической экономии. Т. 3. М.: Инфра-М, 1981. 447 с.
 9. *Мировая экономическая мысль сквозь призму веков. Т. 4. Век глобальных трансформаций / отв. ред. Ю.Я. Ольсевич.* М.: Мысль, 2004. 942 с.
 10. *Пи Цяньшэн, Ван Кай.* Опыт китайских зон технико-экономического развития. СПб.: Изд-во С.-Петербур. ун-та, 2006. 487 с.
 11. *Портер М.* Международная конкуренция: конкурентные преимущества стран. М.: Международные отношения, 1993. 896 с.
 12. *Самуэльсон П.* Экономика. Т. 1. М.: Алгон, ВНИИСИ, 1992. 333 с.
 13. *Самуэльсон П.* Экономика. Т. 2. М.: Алгон, ВНИИСИ, 1992. 415 с.
 14. *Хикс Дж.Р.* Стоимость и капитал. М.: Прогресс, 1988.
 15. Официальный сайт Банка России. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.cbr.ru/statistics/?PrtlId=svs> (дата обращения 11.01.2018).
 16. Официальный сайт Central Intelligence Agency. The World Factbook. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook> (дата обращения 08.02.2018).
 17. *Corden W.M.* Protection, Growth and Trade. Essays in International Economics. Oxford: Basil Blackwell Ltd., 1985. 352 p.
 18. *Dunning J.H.* The Eclectic (OLI) Paradigm of International Production: Past, Present and Future // Journal of the Economics of Business. 2001. Vol. 8. № 2. P. 173-190.
 19. *Dunning J., Narula R.* Industrial development, globalization and multinational enterprises: new realities for developing countries // Oxford Development Studies. 2000. № 28 (2). P. 143-144.
 20. *Nurkse R.* Problems of capital formation in underdeveloped countries. New York: Oxford University Press, 1961. P. 1-31
 21. *Peter G.W.* Export Processing Zones. The Economics of Enclave Manufacturing // The World Bank Research Observer, January 1989. P. 65-88.
 22. The 21st Century Maritime Silk Road. Target, Implementation and Policy Suggestions. 世纪海上丝绸之路：目标构想、实施基础与对策研究 / 赵江林. Beijing: Social Sciences Academic Press, 2015. 216 p. (на китайском языке).
 23. 新资本论. The New Capitalism. Rising, Crisis and Future of the Global Financial Capitalism / 向松祚著. – 北京：中信出版社, 2015. 616页 (на китайском языке).
 24. 投资者教育：国际经验与中国实践. Investor Education. International Experience and Chinese Practice 赵桂萍著. – 北京：中信出版社, 2014. 329页 (на китайском языке).
 25. 投资规划. Investment Planning 北京金融培训中心 北京当代金融培训有限公司联合组织写. 北京：中信出版社, 2009. 420页 (на китайском языке).
-

Афанасенко И.Д.

СЛОВО О ПРОФЕССОРЕ ТАРАСЕВИЧЕ ЛЕОНИДЕ СТЕПАНОВИЧЕ

Аннотация. В статье рассмотрен вклад профессора Тарасевича Леонида Степановича в развитие Санкт-Петербургского государственного экономического университета. Акцент сделан на нравственные основы, правила и убеждения, по которым он жил. Историческая память позволяет университету выстоять в сложных условиях реструктуризации вузов. Система, прочность которой проверена опытом многих поколений, выдержала и это испытание. СПбГЭУ избран новый девиз: «Объединяя лучшее». Он в полной мере соответствует новому вектору развития Университета.

Ключевые слова. Профессор Тарасевич Леонид Степанович, историческая память, социальная оценка личности, вектор развития университета.

Afanasenko I.D.

THE WORD ABOUT PROFESSOR TARASEVICH LEONID STEPANOVICH

Abstract. The article deals with the contribution of Professor Leonid Stepanovich Tarasevich in development of St. Petersburg State University of economics. Emphasis is placed on moral foundations, rules and beliefs on which he lived. Historical memory allows the University to survive in difficult conditions of the restructuring of universities. System strength tested experience of many generations and has stood the test. SPbGEU elected a new motto: "Combining the Best". It fully corresponds to the new vector of development of the University.

Keywords. Professor Tarasevich Leonid Stepanovich, historical memory, social assessment of the person, vector of the university development.

Сегодня, видимо, настала пора перейти к научному обобщению роли и вклада профессора Тарасевича Леонида Степановича в развитие нашего Университета.

С необходимостью социальной оценки личности Л.С. Тарасевича я впервые столкнулся, работая над посвящённой ему статьёй «Человек во времени», в 2005 году, двенадцать лет тому назад [1]. Позже статья была включена в книгу «Грани личности» [2].

Акцент я сделал на нравственные основы, правила и убеждения, по которым он жил.

Сам человек состоит из двух начал: «духовного и плотского»; «духовное же из умственного и нравственного».

Жизненный опыт свидетельствует: то, что в человеке заложено от рождения и развивается, в дальнейшем обязательно проявится. При этом, каждый человек сам творит свой психический мир.

Важно изначально иметь *доброе начало*, хранить чистоту своих помыслов: «В ком начала искажены, тот не может возродиться». Доброе начало стало источником, корнем всей жизни Л.С. Тарасевича.

С юных лет социальная жизнь стала для него всеобъемлющей средой, в которую он был погружён всем своим участием в общем деле. Этим делом стал Ленинградский финансово-экономический институт (ЛФЭИ).

Общественная жизнь формирует социальную память сообщества. Человек может войти в социальную память или она окажется для него недоступной. Это зависит от его социальной активности. Но не только от неё.

В социальной памяти сохраняется лишь то, что по значимости выходит за пределы текущего времени. Чтобы конкретный человек сохранился в социальной (исторической) памяти, в его жизни и его деяниях должно быть *нечто* такое, что выходит за границы своего времени и своим благотворным действием охватывает последующую жизнь сообщества.

Теперь, когда его нет среди нас, стало очевидным, что дело, которому Л.С. Тарасевич посвятил свою жизнь, вышло за пределы его биологического времени. И слилось с исторической памятью. Предстоит выяснить, что таилось под этим «нечто» и как из исторического факта оно превратилось в *идею*, стало *заповедью, заветом*.

Годы спустя, когда я работал над очерком об историческом пути СПбГЭУ [3], мне казалось, что я смогу сформулировать истоки идеи, которая стала заповедью и для Л.С. Тарасевича, и для его единомышленников.

Через всю историю нашего вуза красной нитью проходят два основополагающих момента:

первое. Уверенность в том, что необходимость в профессиональном экономическом образовании объективна, она обусловлена потребностью хозяйственной деятельности и нуждается в постоянном совершенствовании. А это означает: *такому делу можно посвятить свою жизнь*;

второе. Высшее профессиональное экономическое образование в России изначально формировалось на платформе *университетского образования*.

Это дело и стало содержанием гражданского служения Л.С. Тарасевича. Ему удалось воплотить данные идеи в жизнь. ЛФЭИ действительно превратился не только в крупнейший экономический вуз, но и стал методическим центром всех экономических вузов страны.

В обстановке всеобщего творческого вдохновения впервые на официальном уровне была *озвучена идея превращения* ЛФЭИ в университет. Эта изначальная идея на новом витке развития обрела уже конкретные очертания: институт из узкопрофильного учебного заведения превратился в реальный учебно-научный комплекс. Руководили данным процессом комплексного преобразования вуза ректор института профессор Ю.А. Лавриков, проректор по учебной работе профессор Г.Н. Черкасов и проректор по научной работе профессор А.Н. Молчанов.

Активную роль в преобразовательном процессе сыграли заведующие кафедрами и деканы факультетов. Л.С. Тарасевич был тогда деканом финансово-экономического факультета. История распорядилась так, что именно ему суждено было стать во главе этого общего движения. В 1975 году его назначили первым проректором, а в 1991 году ЛФЭИ был преобразован в Санкт-Петербургский университет экономики и финансов, первым в России. И произойдёт такое при новом ректоре – Тарасевиче Леониде Степановиче.

Началась новая эпоха – эпоха университета.

Коллектив Университета как социум живёт по законам социальных систем. Такие системы относятся к системам с памятью, где важное место занимает *предыстория*. Это означает, что их развитием управляет не только внешнее воздействие, но и внутренний источник – *историческая память*.

В движении социальной системы во времени бывают моменты, когда судьба коллектива и дела, которому он предан, целиком зависит от выбора лидера. Самоорганизация системы возможна только на устойчивых участках траектории. На развилках истории, когда система выбирает среди равновероятных продолжений единственно возможную траекторию своей дальнейшей эволюции, господствует случайность.

Вот тут и проверяется лидер: он должен, опираясь лишь на историческую память, которую хранит система, из возможных состояний выбрать единственно правильное.

Коллектив осознаёт многовариантность развития созданной им системы не на начальном этапе пути, а когда движение приближается к точкам разветвления. Такое состояние является подходящим моментом для противников направления развития, избранного лидером. Они пытаются, используя любое благовидное прикрытие, перевести *разнообразие мнений в социальный конфликт*. У лидера остаётся единственная опора – заручиться поддержкой большинства.

Любая сложная система подвержена таким испытаниям. История ЛФЭИ и новая история СПбГЭУ уже познали нечто подобное.

Первая кризисная ситуация сложилась в начале 1980-х годов, когда ЛФЭИ превращался в многопрофильный вуз и готовился обрести принципиально иное качество. Ректора института Лаврикова Ю.А. упрекали в том, что он превратил «маленький и уютный специализированный институт в

огромный и, как утверждали критики, плохо управляемый учебно-научный центр, открыл новые кафедры и факультеты».

Второй кризис возник в 2005 году, в разгар реформы высшего образования. СПбГЭУ, ставший лидером среди экономических вузов страны, получивший широкое признание за рубежом, прочно удерживающий все эти непростые годы самый высокий рейтинг, мог остаться либо государственным, либо пойти по пути приватизации в свободное рыночное плавание. Ректор университета профессор Тарасевич Л.С., следуя исторической традиции вуза, стремился сохранить университет как государственное учреждение.

Кстати, пройдут годы, и на X съезде ректоров вузов РФ президент страны В.В. Путин заявит: «ВУЗ создаётся не для того, чтобы деньги зарабатывать, а для того, чтобы студентов готовить... Главная задача высшего учебного заведения – подготовка специалистов».

Это сейчас кажется всё ясным, а тогда обстоятельства побуждали лидеров ставить вопрос о *дове-риии*. В обоих случаях, Учёный совет вуза поддержал курс ректора как единственно правильный и подтвердил своё доверие лидеру.

В те дни мы думали, что университет, наконец, обрёл своё истинное содержание и может спокойно приращивать свои возможности. Действительность готовила университету новые испытания: начался процесс бездумного объединения вузов. Предстояло принять очень трудное решение: *объединиться самому или ждать, когда тебя объединят*.

Новую кризисную ситуацию пришлось решать уже новому ректору – профессору Максимцеву И.А. И вновь возобладала историческая память. Учёный совет поддержал ректора, высказался за сохранение инициативы в процессе реструктуризации.

Система, прочность которой проверена опытом многих поколений, выдержала и это испытание. Для объединенного университета избран новый девиз: «Объединяя лучшее». Он в полной мере соответствует новому вектору развития Университета.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Афанасенко И.Д.* Человек во времени // Известия Санкт-Петербургского университета экономики и финансов. 2005. № 3 (43). С. 22-32.
2. Грани личности / под ред. И.А. Максимцева. СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2008. 151 с.
3. *Афанасенко И.Д.* Страницы истории Санкт-Петербургского государственного экономического университета // Известия Санкт-Петербургского государственного экономического университета. 2016. № 4 (100). С. 7-29.

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@unicon.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.

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

Редакторы:

С.С. Алмаметова, Ю.А. Безуглая
Обложка художника *А.А. Сивакова*
Оригинал-макет *Ю.К. Трубкиной*

Подписано в печать 02.07.18 г. Формат 60 × 84 1/8. Бумага офсетная. Гарнитура Times New Roman.
Печать офсетная. Усл. печ. л. 25,75. Уч.-изд. л. 25,75. Тираж 1000 экз. Заказ 921.

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.