

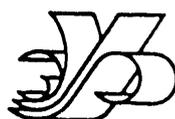
САНКТ-ПЕТЕРБУРГСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ
ЭКОНОМИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ

ИЗВЕСТИЯ

САНКТ-ПЕТЕРБУРГСКОГО ГОСУДАРСТВЕННОГО
ЭКОНОМИЧЕСКОГО УНИВЕРСИТЕТА

Периодический научный журнал

№ 4 (124)



САНКТ-ПЕТЕРБУРГ
2020

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. Ямшианова*

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

- Аркин П.А., Плотников В.А., Бородина Е.П.** Индексация заработной платы как инструмент стимулирования социально-экономического развития Российской Федерации: методический инструментарий 7
- Десятко Д.Н., Рапгоф В.Б., Лушкин А.Ю.** Технологические изменения и новые тренды занятости 17

ГЛОБАЛИЗАЦИЯ И МИРОХОЗЯЙСТВЕННЫЕ ПРОЦЕССЫ

- Козьменко С.Ю.** Восток – Запад: геэкономика и политика российских газовых проектов 24
- Оруджев Э.Г., Гусейнова С.М.** Коинтеграционный анализ взаимовлияния ВВП Азербайджана, России, Беларуси и Казахстана 31

ФИНАНСОВЫЙ СЕКТОР ЭКОНОМИКИ

- Жилюк Д.А., Скороход А.Ю.** Категоризация частных инвесторов: новые риски и возможности 42
- Неупокоева Т.Э., Васильева А.Д.** Трансформация стратегического механизма финансовой стабилизации компаний в условиях инновационного подхода к ведению бизнеса 48

ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ЭКОНОМИКИ

- Чекалин В.С., Любарская М.А., Ермакова М.Ю.** Энергетический комплекс крупного города: проблемы и пути развития 56
- Пролубников А.В.** Развитие государственно-частного партнерства: экосистемный подход 63

ЭКОНОМИКА ПРЕДПРИЯТИЙ, РЕГИОНОВ И ОТРАСЛЕЙ

- Дронов Р.В., Ганчар Н.А.** Подход к исследованию экономической безопасности приграничного региона как научной категории 69
- Айрапетова А.Г., Попов К.И.** Развитие фармацевтической и медицинской промышленности в разрезе интеграции Российской Федерации со странами Азиатско-Тихоокеанского региона 75

МЕТОДОЛОГИЯ И ИНСТРУМЕНТАРИЙ УПРАВЛЕНИЯ

- Харламова Т.Л., Макарова С.Н.** Развитие инновационного механизма управления рынком инфокоммуникационных услуг 80
- Макаров И.Н., Морозова Н.С., Шамрина И.В.** Справедливая стоимость в учетно-аналитических процедурах и управлении фирмой: методологические аспекты 86

Аристов А.М., Аристов В.М. Оптимизация погрузо-разгрузочных работ как фактор повышения качества автомобильных перевозок	92
--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	----

СОЦИОЛОГИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ УПРАВЛЕНИЯ И ЭКОНОМИКИ

Сигов В.И., Горчаков С.Е. Актуальные исследовательские программы в теории организационного поведения	96
Сокиркин Д.Н. Предварительный этап становления социологии управления во Франции	101

ТВОРЧЕСТВО МОЛОДЫХ УЧЕНЫХ

Бодрова А.П. Антикризисная финансовая стратегия компаний нефинансового сектора экономики (на примере ритейла)	105
Дорофеева К.А. Организация внутреннего финансового контроля в корпорациях нефинансового сектора	108
Епрынцева Е.С. Экономическое содержание финансовой политики корпорации в области инвестиционной деятельности	114
Касимов К.М. Государственная инновационная политика: кластерный подход в Санкт-Петербурге	118
Кудрявцев А.В. Анализ динамики статистических данных как инструмент определения роста криминализации финансово-хозяйственной деятельности коммерческих организаций	122
Либерова А.А. Исследование возможностей функционирования научно-исследовательских институтов ГК «Ростех» на рынке гражданской продукции путем организации международной деятельности	127
Некрасова Т.Н. Анализ инструментов противодействия недобросовестным практикам на рынке финансовых услуг	131
Соболев Р.К., Новодацкий С.С. Инвестиционный шок – 2020. Будущее энергетического сектора в период «Великого карантина»	135
Саакян И.А. Влияние сферы туризма на сельские общины (на примере Республики Армения)	139
Самойлов Н.А. Управление денежными потоками нефтяных компаний в условиях кризиса 2020 года	142
Смирнова О.С., Киселев Т.Ю. Перспективы и критерии реализации интегрированных проектов электрогенерации с использованием СПГ на мировом рынке	146
Удалова Д.В. Тенденции развития венчурного инвестирования в России	151
У Цзянь. Современное положение и развитие международных валютных активов РФ	155
Цзя Сюедун. Государственные закупки Китая как объект логистизации	158
Шмакова Н.Н. Особенности управления инвестиционной деятельностью холдинга	165

CONTENTS

THEORY AND PHILOSOPHY OF ECONOMY

- Arkin P.A., Plotnikov V.A., Borodina E.P.** Wages indexing as an instrument of the Russian Federation socio-economic development stimulation: methodical tools7
- Desyatko D.N., Ravgof V.B., Lushkin A.Yu.** Technological changes and new trends of employment 17

GLOBALIZATION PROCESSES

- Kozmenko S.Yu.** East – West: geoeconomics and policy of the Russian gas projects24
- Orudzhev E.G., Huseynova S.M.** The cointegration analysis of the interrelation between the GDP of Azerbaijan, Russia, Belarus and Kazakhstan 31

FINANCIAL SECTOR OF ECONOMY

- Giluk D.A., Skorokhod A.Yu.** Categorization of private investors: new risks and opportunities42
- Neupokoeva T.E., Vasileva A.D.** Transformation of the financial stabilization strategic mechanism of companies in conditions of innovative approach to business48

STATE REGULATION OF ECONOMY

- Chekalin V.S., Liubarskaya M.A., Ermakova M.Y.** Energy complex of city: problems and ways of development 56
- Prolubnikov A.V.** Development of a public-private partnership: ecosystem approach 63

ECONOMY OF ENTERPRISES, REGIONS AND BRANCHES

- Dronov R.V., Ganchar N.A.** Approach to the study of economic security of the border region as a scientific category 69
- Ayrapetova A.G., Popov K.I.** Development of pharmaceutical and medical industry in terms of integration of the Russian Federation with the countries of Asia-Pacific region 75

MANAGEMENT

- Kharlamova T.L., Makarova S.N.** Development of an innovative mechanism for managing the market of infocommunication services 80
- Makarov I.N., Morozova N.S., Shamrina I.V.** Fair value in accounting and analytical procedures and firm management: methodological aspects 86
- Aristov A.M., Aristov V.M.** Optimization of loading and unloading operations as a factor for improving the quality of road transport 92

SOCIOLOGICAL ASPECTS OF MANAGEMENT AND ECONOMY

Sigov V.I., Gorchakov S.E. Actual research programs in the theory of organizational behavior	96
Sokirkin D.N. Preliminary stage of the sociology of management formation in France	101

YONG RESEARCHERS' WORKS

Bodrova A.P. Anti-crisis financial strategy of companies of the non-financial sector on the example of retail.....	105
Dorofeeva X.A. Organization of internal financial control in non-finance corporations	108
Epryntseva E.S. Financial and investment policy of the corporation: economical essence.....	114
Kasimov K.M. State innovation policy: a cluster approach in St. Petersburg.....	118
Kudryavtsev A.V. Analysis of statistical data dynamics as a tool for determining the growth of criminalization of financial and economic activities of commercial organizations	122
Liberova A.A. Rostech research institutes opportunities in the civil products market by organizing international activities	127
Nekrasova T.N. Analysis of tools for countering unfair practices in the financial services market	131
Sobolev R.K., Novodatskiy S.S. Investment shock – 2020. The future of the energy sector during the «Great quarantine»	135
Saakyan I.A. The impact of tourism on rural communities (on the example of the Republic of Armenia)	139
Samoilov N.A. Cash flow management of oil companies in the crisis of 2020	142
Smirnova O.S., Kiselev T.Y. Prospects and criteria for implementation of integrated LNG-to-power projects in the world market.....	146
Udalova D.V. Trends in venture capital investment in Russia	151
Wu Jian. Current situation and development of international currency assets of the Russian Federation	155
Czja Sjudun. Public purchases of China as an object of logistics.....	158
Shmakova N.N. Peculiarities of management of investment activity of holdings	165

ТЕОРИЯ И ФИЛОСОФИЯ ХОЗЯЙСТВА

Аркин П.А., Плотников В.А., Бородин Е.П.

ИНДЕКСАЦИЯ ЗАРАБОТНОЙ ПЛАТЫ КАК ИНСТРУМЕНТ СТИМУЛИРОВАНИЯ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ: МЕТОДИЧЕСКИЙ ИНСТРУМЕНТАРИЙ

Аннотация. В статье рассмотрены доходы населения и заработная плата в России, с позиций их влияния на экономический рост и сбалансированное социально-экономическое развитие. Доказано, что их стабилизация и увеличение могут рассматриваться как действенный инструмент достижения национальных (стратегических) социально-экономических целей и реализации государственной экономической политики в условиях противодействия кризису. Авторами, с экономических и правовых позиций, изучен методический инструментарий индексации заработной платы в Российской Федерации, выделены его особенности, условия и границы использования. Сформулированы рекомендации по совершенствованию регулирования социально-экономического развития на основе активизации механизма индексации заработной платы.

Ключевые слова. Экономический рост, социально-экономическое развитие, Covid-19, антикризисная политика, индексация заработной платы, инфляция, судебная практика, защита прав трудящихся.

Arkin P.A., Plotnikov V.A., Borodina E.P.

WAGES INDEXING AS AN INSTRUMENT OF THE RUSSIAN FEDERATION SOCIO-ECONOMIC DEVELOPMENT STIMULATION: METHODOLOGICAL TOOLS

Abstract. The article discusses population incomes and wages in Russia, from the standpoint of their impact on economic growth and balanced socio-economic development. It is proved that stabilization and increase in incomes and wages can be considered as an effective tool to achieve national (strategic) socio-economic goals and the implementation of state economic policy in the face of crisis response. The authors, from economic and legal positions, studied the methodological tools for wage indexation in the Russian Federation, highlighted its features, conditions and boundaries of use. Recommendations are formulated to improve the regulation of socio-economic development based on the activation of the mechanism for indexing wages.

Keywords. Economic growth, socio-economic development, Covid-19, anti-crisis policy, wage indexation, inflation, judicial practice, protection of workers' rights.

ГРНТИ 06.77.02

© Аркин П.А., Плотников В.А., Бородин Е.П., 2020

Павел Александрович Аркин – доктор экономических наук, профессор, заместитель генерального директора по инновациям ООО «ХОЛДИНГ ЛЕНПОЛИГРАФМАШ», профессор кафедры процессов управления наукоемкими производствами Санкт-Петербургского политехнического университета Петра Великого.

Владимир Александрович Плотников – доктор экономических наук, профессор, профессор кафедры общей экономической теории и истории экономической мысли Санкт-Петербургского государственного экономического университета.

Екатерина Павловна Бородин – аспирант кафедры национальной экономики Санкт-Петербургского государственного экономического университета.

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

Статья поступила в редакцию 08.05.2020.

Введение. Постановка проблемы на макроэкономическом уровне

Количественный и качественный анализ показывают, что современная (если рассматривать не ситуацию последних месяцев, но сложившуюся в последние несколько лет) российская экономика пребывает в ситуации фактической стагнации [1-5 и мн. и др.]. Да, экономический рост в целом наблюдается, но темпы его крайне низки, что отражено в таблице 1, построенной авторами по официальным данным Росстата (см. <https://www.gks.ru/storage/mediabank/tab3.htm>, дата обращения 07.05.2020 г.). За период 2012-2019 гг. среднегодовые темпы роста ВВП РФ составили лишь 101,3%, а общий прирост ВВП за этот период составил 10,8%.

Таблица 1

Индексы физического объема валового внутреннего продукта Российской Федерации, %

	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Цепной (в процентах к предыдущему году)	104,0	101,8	100,7	98,0	100,2	101,8	102,5	101,3
Базовый (2011 год принят за 100%)	104,0	105,9	106,6	104,5	104,7	106,6	109,3	110,8

Составлено авторами по данным Росстата.

Россия существенно отстает по темпам экономического роста от многих не только развитых, но и развивающихся стран. Как известно, Указом Президента Российской Федерации от 7 мая 2018 года № 204 «О национальных целях и стратегических задачах развития Российской Федерации на период до 2024 года» в качестве одной из национальных целей установлено вхождение Российской Федерации в число пяти крупнейших экономик мира [6]. Для этого российская экономика, на момент подписания этого документа являвшаяся 6-й в мире по ВВП, исчисленному по паритету покупательной способности (ППС), должна расти с гораздо более высокими темпами.

Как отмечают специалисты Аналитического центра при Правительстве Российской Федерации, для достижения вышеуказанной цели нашей стране требуется «обеспечение темпов роста ВВП около 2,5-3,0% ежегодно до 2024 года. По данным Всемирного банка, темп роста мирового ВВП составил 2,9% в 2015 году, 2,4% в 2016 году, 3,1% в 2017 году, 3,0% в 2018 году, а в соответствии с прогнозом Всемирного банка в 2019-2021 годах рост мировой экономики составит 2,8-2,9%, по оценкам Международного валютного фонда – 3,5-3,6% в 2019-2020 годах ... В случае сохранения умеренных темпов роста экономики, по прогнозам МВФ, в 2024 году Индонезия обгонит Россию по показателю ВВП по ППС ... По базовому сценарию прогноза, разработанному ОЭСР, Индонезия сместит Россию с шестой позиции в рейтинге уже в 2021 году, а к 2024 году Россию обгонит и Бразилия ... Расчеты показывают, что для того, чтобы выйти на уровень Германии (т.е. на 5-е место по объему ВВП по ППС) в 2023 году, экономика России в 2019-2023 годах должна расти ежегодно в среднем темпами, превышающими 2,4%. Однако стоит учитывать, что таких темпов роста будет достаточно для подъема на 5 место только в том случае, если в среднем ежегодные темпы прироста Германии не превысят 1,5%, а Индонезии – 5,2%» [7, с. 20-21].

Зададимся вопросом: для чего России лидерство в мировой «табели о рангах» по ВВП и, соответственно, устойчиво высокие темпы экономического роста? Очевидно, эти цели не имеют самостоятельного значения, их достижение необходимо для повышения качества и уровня жизни россиян, повышения их благосостояния. Оставим другим авторам обсуждение целесообразности использования динамики ВВП в качестве индикатора социально-экономического развития; мы обратимся к другому аспекту, детально проработанному в экономической литературе, к структуре ВВП.

Как свидетельствуют имеющиеся официальные статистические данные, если рассматривать структуру ВВП РФ с позиций доходов, эта структура довольно консервативна (таблица 2). В среднем, в 2011-2019 гг. на долю оплаты труда наемных работников приходилось 46,5% ВВП, исчисленного по доходам, эта статья являлась и является преобладающей. Исходя из этого, наиболее существенного роста ВВП можно достичь за счет увеличения в масштабах всей национальной экономики фонда оплаты труда наемных работников.

Эта рекомендация справедлива не только с позиций сугубо экономико-математических, но и с позиций прикладных. Как показано в одной из более ранних работ одного из соавторов настоящего ис-

следования (в соавт. с А.И. Добрыниным и Е.С. Ивлевой [8]), в социально-экономической системе человек играет двоякую роль. С одной стороны – он главный ресурс развития и функционирования этой системы, с другой – цель указанного развития. Выступая в качестве основной производительной и – одновременно – потребительной силы, человек, самовоспроизводясь в социально-экономическом цикле, трансформирует доходы в расходы, которые оказывают мультиплицирующее влияние на экономический рост.

Таблица 2

Структура ВВП РФ по источникам доходов, %

Показатель	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Оплата труда наемных работников, включая оплату труда и смешанные доходы, не наблюдаемые прямыми статистическими методами	43,9	44,3	46,3	47,4	47,8	48,2	47,8	46,0	46,7
Чистые налоги на производство и импорт	14,5	14,4	13,8	13,9	11,1	11,0	10,9	11,4	11,4
Валовая прибыль экономики и валовые смешанные доходы	41,6	41,3	39,9	38,7	41,1	40,8	41,3	42,6	41,9
Всего	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Источник: Росстат (см. https://gks.ru/free_doc/new_site/vvp/vvp-god/tab34.htm, дата обращения 07.05.2020).

Действительно, как показано на рисунке 1, расходы на конечное потребление домохозяйств являются основным структурным элементом российского ВВП, исчисленного по расходам. То есть, увеличение доходов домохозяйств, которые преимущественно формируются за счет заработной платы наемных работников (рисунок 2), является ключевым драйвером экономического роста в современной России; следовательно, именно оплате труда, мерам по ее увеличению, следует уделить первостепенное внимание в проводимой государственной экономической политике.



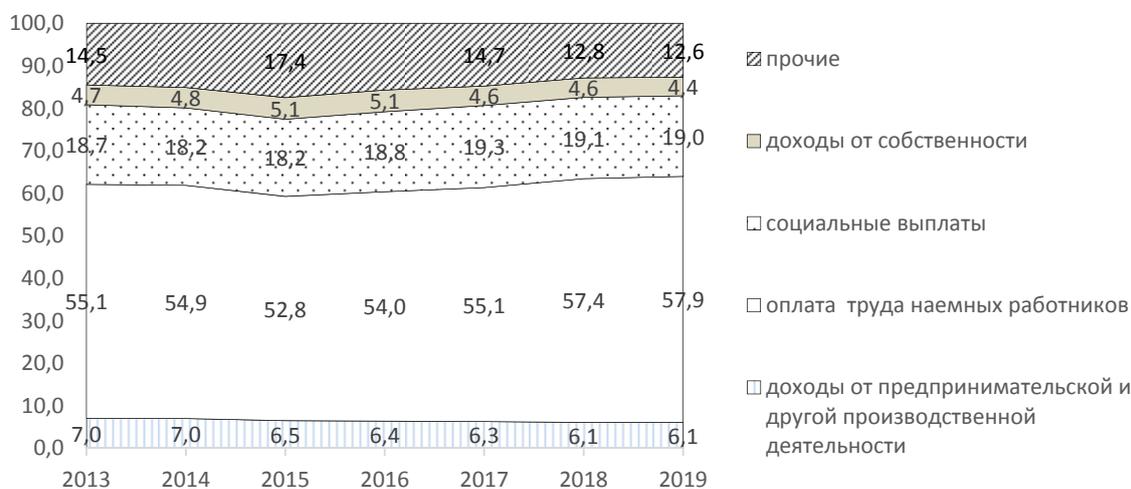
Построено авторами по данным Росстата (см. https://gks.ru/free_doc/new_site/vvp/vvp-god/tab24.htm, дата обращения 07.05.2020).

Рис. 1. Структура ВВП РФ, исчисленного по расходам, за 2011-2019 гг., %

Covid-19 и его влияние на занятость и доходы населения: общий взгляд

Особое значение вопрос увеличения доходов населения и, в частности, размера оплаты труда и общего фонда оплаты труда приобрел с конца 1-го квартала 2020 года, когда пандемия новой коронавирусной инфекции Covid-19 распространилась на Россию. Пандемия и комплекс организационных, техни-

ческих и медицинских мероприятий, направленных на противодействие распространению указанного инфекционного заболевания, послужили триггером для запуска кризисных явлений в мировой и российской экономике [9].



Построено авторами по данным Росстата (см. <https://www.gks.ru/folder/13397>, дата обращения 07.05.2020).

Рис. 2. Структура денежных доходов населения РФ по источникам поступления, %

Ограничительные меры, связанные с перемещением людей, а также меры социального дистанцирования привели к приостановке многих видов экономической деятельности и, следовательно, к снижению уровня текущих доходов россиян вследствие потери работы, ухода в неоплачиваемые отпуска, утраты права на получение дополнительных выплат, которые зачастую составляли значимую часть доходов некоторых категорий работников. Это привело к актуализации рассматриваемой нами проблематики. В то же время, разработка действенных прикладных механизмов увеличения оплаты труда и доходов населения в целом требует использования реализуемых на практике и легитимных инструментов, уже имеющих институциональное закрепление.

Обращаясь к теме кризиса в рыночной экономике, мы руководствуемся взглядами на занятость и доходы, которые высказывал Дж.М. Кейнс, разработки которого в современной ситуации, по нашему мнению, весьма востребованы. В частности, Кейнс указывал на принципиальную неравновесность рыночной экономики, возможность ее стабилизации в состоянии «неполной занятости», т.е., по существу, в состоянии стагнации, затяжного кризиса. Выход из него требует активных действий со стороны государства. В частности, связанных с регулированием доходов (заработной платы) наемных работников.

Фундаментальная причина, определяющая неравновесность рынка труда, состоит в различных ожиданиях его субъектов, в их различной информированности. Если спрос на этом рынке (предъявляемый работодателями) опирается на реальные ставки оплаты труда, то предложение (источником которого являются наемные работники, население страны) – на номинальные ставки заработной платы. Такая несогласованность в ожиданиях и информированности основных субъектов рассматриваемого рынка приводит к его принципиальной несбалансированности. И способ ее преодоления в реальной экономике, в которой всегда присутствует инфляция, состоит в регулярном и адекватном ее учете в заработной плате, путем ее индексации.

Именно в кризисные периоды, когда инфляция, как правило, ускоряется, индексация оплаты труда приобретает важнейшее значение, как инструмент регулирования распределения доходов в обществе, снижения социальной напряженности, создания предпосылок для выхода из кризиса и последующего запуска механизмов устойчивого экономического роста и сбалансированного социально-экономического развития.

Инструментарий индексации заработной платы: анализ на микроэкономическом уровне

Рассмотрим экономические и правовые вопросы индексации заработной платы в Российской Федерации. Законодательство России не ограничивает работодателей конкретным способом индексации за-

рабочей платы, порогом и периодичностью индексации. Вне зависимости от финансового положения работодателя, наличия прибыли или убытков, работодатель обязан индексировать заработную плату в соответствии со статьей 134 Трудового кодекса Российской Федерации (далее – ТК РФ), которая указывает: «Обеспечение повышения уровня реального содержания заработной платы включает индексацию заработной платы в связи с ростом потребительских цен на товары и услуги» [10].

Позиция Министерства труда и социальной защиты Российской Федерации выражается в обязанности работодателя индексировать заработную плату в соответствии с ТК РФ, что нашло отражение, к примеру, в письмах Минтруда России от 26.12.2017 г. № 14-3/В-1135 [11] и Федеральной службы по труду и занятости от 19.04.2010 г. № 1073-6-1 [12]. Необходимо добавить, что индексации подлежат все выплаты, причитающиеся работнику, в том числе связанные с задержкой выплаты вне зависимости от вины работодателя: «Начисление процентов в связи с несвоевременной выплатой заработной платы не исключает права работника на индексацию сумм задержанной заработной платы в связи с их обесцениванием вследствие инфляционных процессов» (абзац 3 пункта 55 Постановления Пленума Верховного Суда РФ от 17.03.2004 г. № 2 [13]). А также вне зависимости от достигнутых им экономических показателей за период, за который должна быть проведена индексация, если иное не записано в локальном нормативном акте, регулирующем индексацию, и если фактически индексация была произведена (пункт 10 (Определение № 74-КГ16-23) Обзора судебной практики Верховного Суда РФ № 4 (2017), утвержденного Постановлением Президиума Верховного Суда РФ 15.11.2017 г. [14]).

Исходя из вышеизложенного, возникают два методических вопроса по индексации заработной платы: как необходимо ее оформлять и как определять минимальный размер индексации, важность именных этих вопросов, к примеру, отмечает в своей статье В.Г. Гетьман [15]. Начнем с оформления: для государственных органов, органов местного самоуправления, государственных и муниципальных учреждений статья 134 ТК РФ четко определяет основание и форму индексации (подробнее – см., например [16, 17]). Естественно, индексация проводится аналогично и для судов судебной системы Российской Федерации. Исключением, что естественно, являются третейские суды.

Как известно арбитражные споры могут быть переданы на рассмотрение в третейский суд, если у сторон имеется соответствующее соглашение. Третейские разбирательства регулируются федеральным законом «Об арбитраже (третейском разбирательстве) в Российской Федерации» [18]. Важно отметить, что третейские суды являются негосударственными и создаются при некоммерческих организациях. Тем самым, третейское разбирательство представляет собой общепризнанный, демократический, при этом, не альтернативный, как считают некоторые юристы, а дополнительный государственному правосудию способ разрешения споров. Лица, стороны, организации, граждане вправе сами выбирать способ защиты своих прав [19]. Таким образом, арбитражное учреждение отнесено статьей 134 ТК РФ к «другим» работодателям.

Другие работодатели обязаны в соответствии со статьей 134 ТК РФ производить индексацию «в порядке, установленном коллективным договором, соглашениями, локальными нормативными актами» [10]). Таким образом, список регламентирующих этот вопрос документов является закрытым. Заметим, что позиция Роструда заключается в том, что если по итогам календарного года Росстат зафиксировал рост потребительских цен на товары и услуги, то работодатель обязан произвести индексацию вне зависимости от наличия или отсутствия коллективного договора, соглашения, локального нормативного акта [20]. При этом, при отсутствии последних работодатель обязан устранить нарушение закона, что отражено в решениях судов, например в Апелляционном определении Волгоградского областного суда от 19.07.2012 г. по делу № 33-6936/2012 [21]).

Для «других работодателей», то есть всех работодателей, которые не относятся к государственным органам, органам местного самоуправления, государственным и муниципальным учреждениям, порядок индексации может быть установлен:

- отраслевым (межотраслевым) соглашением, к которому присоединился работодатель путем либо издания отдельного локального нормативного акта, либо решение о присоединении вписано в коллективный договор (если в само соглашение не вписан работодатель). Необходимо отметить, что Генеральное соглашение между общероссийскими объединениями профсоюзов, общероссийскими объединениями работодателей и Правительством Российской Федерации, например, на 2018-2020 годы [22], таковым документом не является;

- коллективным договором;
- локальным нормативным актом (приказом, распоряжением) работодателя.

Рядом авторов высказывается точка зрения, что «не исключена и возможность установления порядка индексации в трудовом договоре» [23]. Без сомнения, как дополнительная защитная норма для работника, индексация заработной платы может быть вписана в трудовой договор, но, тем не менее, с нашей точки зрения, она в обязательном порядке должна быть продублирована в соответствии со статьей 134 ТК РФ.

Также необходимо отметить риски работодателя внесения вопроса индексации заработной платы в коллективный договор. Если по той или иной причине, например в связи с временными финансовыми трудностями, исполнение обязательств будет для него невозможно, то в случае оформления индексации через локальный нормативный акт возможно привлечение руководителя работодателя или работодателя к административной ответственности по статье 5.27 Кодекса об административных правонарушениях (КоАП) [24], а в случае оформления индексации через коллективный договор, возможно уже привлечение по статье 5.31 КоАП, хотя Минтруд России высказал и иное мнение в письме от 26 декабря 2017 г. № 14-3/В-1135 [25].

Переходя к вопросу о размере индексации, необходимо рассмотреть во взаимосвязи два вопроса: период индексации и минимальный размер индексации, так как максимальный размер индексации законодателем не ограничен. С точки зрения правового принципа, заложенного в статье 134 ТК РФ, индексация должна обеспечить неуменьшение реальной покупательной способности в части товаров и услуг заработной платы работника, поэтому судебная практика определила максимальный период и минимальный размер индексации заработной платы (Апелляционное определение Красноярского краевого суда от 21.05.2014 г. по делу № 33-4226/2014, Б-10 [26]). При этом:

- максимальный период индексации определен в календарный год, что естественно, так как календарный год совпадает с финансовым годом, а также с максимальным периодом (годовым) расчета индекса потребительских цен;
- индексации подлежат только сумма начисляемой заработной платы. При этом не подлежат индексации пособия по временной нетрудоспособности, отпускные, а также премии, если они регулируются отдельными локальными нормативными актами и не входят в состав заработной платы в соответствии с условиями трудового договора, являются стимулирующей выплатой и определяются индивидуально;
- индексация заработной платы должна производиться в соответствии с коэффициентом роста потребительских цен на товары и услуги, которые определяются на конец периода в процентах к концу предыдущего периода (т.е. коэффициент на текущий год будет определен только в декабре предыдущего года по отношению к декабрю предшествовавшего ему года. Таким образом, для индексации заработной платы с января текущего года следует применять коэффициент, сложившийся на декабрь отчетного года).

Работодатель, отнесенный статьей 134 ТК РФ к категории «другие работодатели», самостоятельно определяет механизм и размер индексации заработной платы в заданных пределах. Расчет индекса потребительских цен (ИПЦ) производится Росстатом ежемесячно для России в целом, федеральных округов и регионов на основании Официальной статистической методологии организации статистического наблюдения за потребительскими ценами на товары и услуги и расчета индексов потребительских цен, утвержденной приказом Росстата от 30.12.2014 г. № 734: «Расчитанные и опубликованные ежемесячные данные об индексах потребительских цен на товары и услуги являются официальной статистической информацией и не подлежат корректировке» [27].

Расчет ИПЦ в нашем случае применяется в целом на товары и услуги. Работодатель имеет право производить индексацию заработной платы также ежемесячно, что повышает социальную защищенность работников, но, во-первых, создает значительный объем дополнительной работы, а, во-вторых, в ряде случаев, как, например, когда по России в августе и сентябре 2019 года рассчитан ИПЦ в процентах к предыдущему месяцу в размере 99,8%, а снижения заработной платы при индексации законодатель не предусмотрел, возникает ситуация, когда индексация в целом за год будет выше, чем при периоде индексации в календарный год.

Вторым возникающим вопросом становится вопрос: какой принимать за основу ИПЦ – рассчитанный в целом по России или региональный? Например, согласно официальным данным Росстата, приводимым на его Интернет-сайте (см.: www.gks.ru, дата обращения 06.05.2020 г.), годовой 2019 года ИПЦ в целом по России составляет 103,0% (декабрь 2019 года в процентах к декабрю 2018 года), аналогичный ИПЦ для Санкт-Петербурга составляет также 103,0%, а для Ленинградской области – 102,9% (см.: www.petrostat.gks.ru, дата обращения 06.05.2020 г.).

Если в данном случае для Санкт-Петербурга ИПЦ совпадает с российским, то для Ленинградской области он ниже. Так как в соответствии со статьей 8 Конституции Российской Федерации [28] гарантируется единство экономического пространства, то можно однозначно утверждать, что применение регионального, в данном случае – Ленинградской области, ИПЦ, который ниже ИПЦ, рассчитанного в целом по России, будет успешно оспорено в федеральных судах. Обратная ситуация, когда региональный ИПЦ больше ИПЦ в целом по России не столь однозначна. Можно только рекомендовать применять для индексации больший из двух ИПЦ.

Еще одним ограничением при индексации является минимальной размер оплаты труда (МРОТ). Необходимо отметить, что порядок индексации оплаты труда не зависит от МРОТ, но индексированная заработная плата не может быть меньше его величины. Впервые МРОТ был установлен в РСФСР в 1991 году Законом РСФСР от 19.04.1991 г. № 1028-1: «Статья 1. Установить минимальный размер оплаты труда с 1 октября 1991 года не менее 180, а с 1 января 1992 года – 195 рублей в месяц с учетом компенсации, введенной с апреля 1991 года в связи с повышением розничных цен. В минимальный размер оплаты труда не включаются доплаты и надбавки, а также премии и другие поощрительные выплаты» [29]. Более подробно влияние МРОТ на развитие предпринимательства в начале 1990-х годов рассмотрено в [30, 31]. Установление МРОТ стало возможным благодаря таким международным договорам как Всеобщая декларация прав человека (1948) [32] и Международный пакт об экономических, социальных и культурных правах (1966) [33].

Сегодня в России МРОТ устанавливается статьей 133 ТК РФ в размере не ниже величины прожиточного минимума трудоспособного населения на основании, кроме указанных выше международных договоров, также Европейской социальной хартии (1996) [34]. Таким образом, начисление индексированной заработной платы ниже МРОТ является нарушением не только законодательства России, но и международных договоров. Более подробно проблематика соответствия статьи 133 ТК РФ Конституции Российской Федерации, методы расчета и возникающие проблемы исследованы в статье В.А. Абалдуева «Концепция правового регулирования минимальной заработной платы в России» [35].

Введенная в 2007 году статья 133.1 ТК РФ разрешает на региональном уровне устанавливать повышенный размер минимальной заработной платы (МЗП) на основании регионального трехстороннего соглашения, при этом «федеральный законодатель правомочен при совершенствовании законодательства в сфере оплаты труда ... учесть сложившуюся в системе социального партнерства практику определения тарифной ставки (оклада) первого разряда не ниже величины минимального размера оплаты труда, установленного федеральным законом» [36]. Вопросы взаимосвязи регионального минимального размера оплаты труда и прогнозирования размера единицы труда, а также программы расчета единицы труда регионального уровня можно посмотреть в [37, 38].

Именно такой вариант учета рекомендации Конституционного суда Российской Федерации представлен в Региональном соглашении о минимальной заработной плате в Санкт-Петербурге на 2020 год, где установлена МЗП в Санкт-Петербурге в размере 19 000 рублей, при этом тарифная ставка рабочего (работника) 1 разряда, оклад (должностной оклад) работника не должны быть менее 14 300 рублей [39], что, естественно, выше МРОТ, установленного в размере 12 130 рублей. Таким образом, индексация заработной платы в Санкт-Петербурге в 2020 году должна быть в размере не менее 3 процентов, но при этом необходимо учитывать, что индексация минимальной заработной платы должна составить не менее 5,(5) процентов (повышение МРОТ в 2020 году составило более 7,5%).

Необходимо отметить, что увеличение МЗП на региональном уровне относительно МРОТ с использованием статьи 133.1 ТК РФ реализовано в 18 субъектах федерации (Алтайский край, Брянская область, Калининградская область, Кемеровская область – Кузбасс, Ленинградская область, Омская область, Псковская область, Рязанская область, Саратовская область, Сахалинская область, Тюменская область), в том числе значительное (более 10%) – в семи (Волгоградская область, Московская

область, Ростовская область, Тульская область, Ульяновская область), в том числе только в двух регионах оно составляет более 50% (Москва и Санкт-Петербург).

Заключение

Проведенный анализ показал, что одной из важнейших стратегических (связанных с долгосрочным устойчивым социально-экономическим развитием и ростом благосостояния населения) и тактических (связанных с необходимостью предотвращения кризисных явлений и скорейшего выхода из кризиса, спровоцированного пандемией Covid-19) задач в современной российской экономике является задача увеличения доходов населения, в частности – заработных плат наемных работников.

Решаться эта задача должна комплексно, с использованием наиболее действенных инструментов, уже имеющих институциональное закрепление (дабы избежать длительного переходного периода, обусловленного, как выразился В.М. Полтерович [40], «трансплантацией институтов»). Одним из таких инструментов, недостаточно используемых в российской практике, является индексация оплаты труда в соответствии с темпами инфляции. Проведенный экономический и правовой анализ показал, что этот инструмент имеет значительный потенциал для своего успешного использования, дело лишь за организацией этого использования, для которой, по мнению авторов, в том числе недостает практико-ориентированных методических разработок. Именно на ликвидацию этого «пробела» и было направлено авторское исследование, результаты которого отражены в данной статье.

В завершение хотелось бы особо подчеркнуть, что индексация заработной платы является не только инструментом социальной защиты трудящихся, но и важной инвестицией в человеческий капитал, позволяющей привлекать высококвалифицированные кадры в производство в целях стимулирования роста глубины передела промышленной продукции как в субъектах Российской Федерации [41], так и в России в целом.

ЛИТЕРАТУРА

1. Крыжановская О.А., Некипелова А.С., Рушкова А.В. Развитие интеллектуального капитала в условиях структурных трансформаций экономики // Теория и практика сервиса: экономика, социальная сфера, технологии. 2018. № 2 (36). С. 21-27.
2. Курбанов А.Х., Князьнеделин Р.А., Курбанов Т.Х., Наружный В.Е., Плотников В.А. Импортозамещение в оборонно-промышленном комплексе: теоретические и прикладные аспекты: монография. М.: РУСАЙНС, 2020. 166 с.
3. Положенцева Ю.С., Вертакова Ю.В., Скочко А.Ю. Государственное регулирование структурных изменений в промышленности // Теория и практика сервиса: экономика, социальная сфера, технологии. 2018. № 3 (37). С. 25-30.
4. Развитие цифровой экономики в условиях деглобализации и рецессии / Алетдинова А.А., Алехина Д.А., Андрухова О.В. и др.; Санкт-Петербургский политехнический университет Петра Великого. СПб., 2019. 753 с.
5. Bodrunov S., Plotnikov V. Strategic Aspects of National Socio-Economic Development // Proceedings of the 34th International Business Information Management Association Conference (IBIMA) – Vision 2025: Education Excellence and Management of Innovations through Sustainable Economic Competitive Advantage, 13-14 November 2019, Madrid, Spain. P. 4916-4922.
6. Указ Президента Российской Федерации от 07.05.2018 г. № 204 «О национальных целях и стратегических задачах развития Российской Федерации на период до 2024 года». [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://kremlin.ru/acts/bank/43027> (дата обращения 28.02.2020).
7. Динамика и структура ВВП России // Бюллетень о текущих тенденциях российской экономики. Выпуск № 48. М.: Аналитический центр при Правительстве Российской Федерации, 2019. 28 с.
8. Добрынин А.И., Ивлева Е.С., Плотников В.А. Социально-экономические программы роста экономики и качества жизни // Экономика и управление. 2006. № 1 (22). С. 23-30.
9. Максимцев И.А., Межевич Н.М. Мировая экономика после шока первого полугодия 2020 года: старые проблемы в новых условиях // Известия Санкт-Петербургского государственного экономического университета. 2020. № 3 (123). С. 22-27.
10. Трудовой кодекс Российской Федерации от 30.12.2001 г. № 197-ФЗ (ред. от 24.04.2020 г.) // Российская газета. № 256. 31.12.2001.
11. О штрафе, предусмотренном за непроведение индексации заработной платы работников в порядке и сроки, установленные в коллективном договоре: письмо Минтруда России от 26.12.2017 г. № 14-3/В-1135 // Солидарность. № 4. 24-31.01.2018.

12. Об индексации заработной платы и возможности установления ненормированного рабочего дня работникам с неполным рабочим временем: письмо Роструда от 19.04.2010 г. № 1073-6-1 // Официальные документы в образовании. 2010. № 21.
13. О применении судами Российской Федерации Трудового кодекса Российской Федерации: Постановление Пленума Верховного Суда РФ от 17.03.2004 г. № 2 (ред. от 24.11.2015) // Официальные документы в образовании. 2016. №№ 12, 13, 14.
14. Обзор судебной практики Верховного Суда Российской Федерации № 4 (2017) (утвержден Президиумом Верховного Суда РФ 15.11.2017 г.) // Бюллетень Верховного Суда РФ. 2018. № 11.
15. *Гетьман В.Г.* Уточнение нормативных правовых основ по учету отдельных видов расчетов с физическими лицами // Бухгалтерский учет в бюджетных и некоммерческих организациях. 2020. № 3.
16. *Аркин П.А., Богданова Е.Л., Кириллов Г.Л., Филиппенко С.В.* Экономика труда и мониторинг кадрового потенциала государственных ведомств и учреждений (на примере Федеральной таможенной службы России). СПб.: СПбГТИ (ТУ), 2006.
17. *Горшков А.С., Голянич В.М., Исаева Е.Р., Аркин П.А.* Технологии управления конфликтами в системе государственной службы. СПб: Санкт-Петербургский государственный технологический институт (технический университет), 2006. 160 с.
18. Об арбитраже (третейском разбирательстве) в Российской Федерации: Федеральный закон от 29.12.2015 г. № 382-ФЗ // Российская газета. № 297. 31.12.2015.
19. *Аркин П.А., Иванов М.Б., Бородин Е.П.* Методические подходы совершенствования институциональных механизмов государственной экономической политики в части развития системы третейских судов при разрешении экономических споров // Известия Санкт-Петербургского государственного экономического университета. № 2 (116). 2019. С. 39-46.
20. Доклад с руководством по соблюдению обязательных требований, дающих разъяснение, какое поведение является правомерным, а также разъяснение новых требований нормативных правовых актов за 3 квартал 2017 г. (утв. Рострудом) // Солидарность. № 43. 15.11.2017.
21. Апелляционное определение Волгоградского областного суда от 19.07.2012 г. по делу № 33-6936/2012: Исковое заявление прокурора в защиту интересов неопределенного круга лиц о понуждении к совершению определенных действий удовлетворено правомерно, так как ответчиком в нарушение требований трудового законодательства не были внесены в локальные нормативные акты, регулирующие порядок оплаты труда работников, условия о порядке индексации заработной платы. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc&base=SOU&n=9644#04478847535010565> (дата обращения 01.05.2020).
22. Генеральное соглашение между общероссийскими объединениями профсоюзов, общероссийскими объединениями работодателей и Правительством Российской Федерации на 2018-2020 годы // Российская газета. № 24. 05.02.2018.
23. Комментарий к Трудовому кодексу Российской Федерации (постатейный) / отв. ред. Ю.П. Орловский. М.: КОНТРАКТ, 2019.
24. Кодекс Российской Федерации об административных правонарушениях от 30.12.2001 г. № 195-ФЗ (ред. от 24.04.2020) // Российская газета. № 256. 31.12.2001.
25. Письмо Минтруда России от 26.12.2017 г. № 14-3/В-1135 // Нормативные акты для бухгалтера. 2018. № 4.
26. Апелляционное определение Красноярского краевого суда от 21.05.2014 г. по делу № 33-4226/2014, Б-10: Иск о признании бездействия незаконным, взыскании недополученной заработной платы удовлетворен правомерно, так как индексация заработной платы должна производиться всеми работодателями в зависимости от роста потребительских цен на товары и услуги. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc&base=SOSB&n=76685#00868001107014853> (дата обращения 06.05.2020).
27. Об утверждении Официальной статистической методологии организации статистического наблюдения за потребительскими ценами на товары и услуги и расчета индексов потребительских цен: Приказ Росстата от 30.12.2014 г. № 734 (ред. от 27.11.2019). [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?rnd=099C88A4C19AD86306CD2577CFAED2AC&req=doc&base=LAW&n=339199&REFFIELD=134&REFDST=100002&REFDOC=19571&REFBASE=LAW&stat=refcode%3D16876%3Bindex%3D3#17d2q7ixz9i> (дата обращения 06.05.2020).
28. Конституция Российской Федерации: принята всенародным голосованием 12.12.1993 г.: с учетом поправок, внесенных федеральными конституционными законами от 30.12.2008 г. № 6-ФКЗ, от 30.12.2008 г. № 7-ФКЗ, от 05.02.2014 г. № 2-ФКЗ, от 21.07.2014 г. № 11-ФКЗ // Собрании законодательства РФ. № 31. 04.08.2014. Ст. 4398.
29. О повышении социальных гарантий для трудящихся: Закон РСФСР от 19.04.1991 г. № 1028-1 (утратил силу) // Ведомости СНД и ВС РСФСР. № 17. 25.04.1991. Ст. 506.

30. Аркин П.А. Правовые основы предпринимательской деятельности. СПб.: СПбГТИ (ТУ), 1994. 80 с.
31. Аркин П.А., Матеренко Г.Н., Калашников П.Л. Коммерческое право. СПб.: СПбГТИ (ТУ), 1994. 56 с.
32. Всеобщая декларация прав человека (принята Генеральной Ассамблеей ООН 10.12.1948 г.) // Российская газета. № 67. 05.04.1995.
33. Международный пакт об экономических, социальных и культурных правах (принят 16.12.1966 г. Резолюцией 2200 (XXI) на 1496-ом пленарном заседании Генеральной Ассамблеи ООН) // Ведомости Верховного Совета СССР. № 17. 28.04.1976. Ст. 291.
34. Европейская социальная хартия (пересмотренная) (принята в г. Страсбурге 03.05.1996 г.) (документ ратифицирован Федеральным законом от 03.06.2009 г. № 101-ФЗ и вступил в силу для России 01.12.2009 г.) // Бюллетень международных договоров. 2010. № 4. С. 17-67.
35. Абалдуев В.В. Концепция правового регулирования минимальной заработной платы в России // Российский юридический журнал. 2019. № 6.
36. Постановление Конституционного Суда РФ от 07.12.2017 г. № 38-П: По делу о проверке конституционности положений статьи 129, частей первой и третьей статьи 133, частей первой, второй, третьей, четвертой и одиннадцатой статьи 133.1 Трудового кодекса Российской Федерации в связи с жалобами граждан В.С. Григорьевой, О.Л. Дейдей, Н.А. Капуриной и И.Я. Кураш // Вестник Конституционного Суда РФ. 2018. № 2.
37. Дербин В.Г., Аркин П.А., Межевич К.Г. Региональный минимальный размер оплаты труда, как важный фактор прогнозирования размера единицы труда // Проблемы современной экономики. 2010. № 3 (35). С. 331-335.
38. Аркин П.А., Васильев М.Ю., Межевич К.Г. Создание программы расчета единицы труда регионального уровня // Известия СПбГТИ (ТУ). 2010. № 8 (34). С. 103-105.
39. Региональное соглашение о минимальной заработной плате в Санкт-Петербурге на 2020 год (заключено в г. Санкт-Петербурге 27.12.2019 г. № 343/19-С) // Петербургский дневник. № 2-3. 13.01.2020.
40. Полтерович В.М. Трансплантация экономических институтов // Экономическая наука современной России. 2001. № 3. С. 24-50.
41. Соловейчик К.А., Аркин П.А. Методические вопросы стимулирования роста глубины передела промышленной продукции субъектами Российской Федерации // Известия Санкт-Петербургского государственного экономического университета. 2015. № 4 (94). С. 25-30.

Десятко Д.Н., Рапгоф В.Б., Лушкин А.Ю.

ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЕ ИЗМЕНЕНИЯ И НОВЫЕ ТРЕНДЫ ЗАНЯТОСТИ

Аннотация. В статье рассматриваются особенности влияния технологических изменений на формирование рынка труда и новые формы занятости. Цифровые технологии создают новые возможности для поиска и организации своей работы для потенциального работника, что уже сформировало значительный по своим масштабам рынок альтернативных форм занятости. Важным элементом такой системы занятости становятся электронные платформы по поиску работы и найму. По существу, запускается новый механизм формирования рынка труда, где задействованы в значительной степени технологические факторы. Очевидно, что этот механизм сегодня далек от совершенства, но основные контуры будущих рынков труда уже определены.

Ключевые слова. Цифровые технологии, занятость, рынок труда, независимые работники.

Desyatko D.N., Rapgof V.B., Lushkin A.Yu.

TECHNOLOGICAL CHANGES AND NEW TRENDS OF EMPLOYMENT

Abstract. The paper discusses the features of the impact of technological changes on the formation of the labor market and new forms of employment. Digital technologies create new opportunities for searching and arrangement of the work of a potential employee. Today we are witness of already formed and significant market for alternative forms of employment. An important element of such an employment system became the electronic platforms for job searching and recruitment. Essentially, a new mechanism for the formation of the labor market is launched, where technological factors are playing important role. Obviously, new mechanism is not yet perfect, but the basic contours of future labor markets have already been identified.

Keywords. Digital technologies, employment, labor market, independent workers.

Введение

Структура рынка труда претерпела существенные изменения не только в развитых, но и в развивающихся странах за последние тридцать лет. Процессы глобализации и быстрое развитие цифровых технологий рассматриваются как основные причины, но не только они привели к структурным изменениям. Есть и другие факторы. Прежде всего, это демографические процессы, связанные с падением уровня рождаемости и старением населения. Другим фактором является широкая диффузия новых технологий, которая открывает более широкие возможности для работников в развитии своих талантов и навыков. Третья группа факторов связана с тем, что в результате быстрых технологических изменений компании сегодня сталкиваются с более короткими циклами деловой активности и по настоящему глобальной конкуренцией.

ГРНТИ 06.77.02

© Десятко Д.Н., Рапгоф В.Б., Лушкин А.Ю., 2020

Дмитрий Николаевич Десятко – кандидат экономических наук, начальник управления научных исследований Санкт-Петербургского государственного экономического университета.

Виктория Борисовна Рапгоф – начальник отдела научных изданий Санкт-Петербургского политехнического университета Петра Великого.

Антон Юрьевич Лушкин – аспирант кафедры экономической кибернетики Санкт-Петербургского государственного университета.

Контактные данные для связи с авторами (Десятко Д.Н.): 191023, Санкт-Петербург, Садовая ул., 21 (Russia, St. Petersburg, Sadovaya str., 21). Тел.: 8-911-704-12-61. E-mail: ddesyatko@yandex.ru.

Статья поступила в редакцию 03.05.2020.

Автоматизация на основе элементов искусственного интеллекта также оказывает значительное влияние на состояние рынка труда, как способствуя вытеснению живой рабочей силы, так и создавая новые модели занятости в экономике совместного пользования. Следует также учитывать глубокие структурные диспропорции, сложившиеся в ключевых развитых странах и связанные, прежде всего, с быстрым ростом доли сектора услуг и значительным сокращением секторов, непосредственно связанных с материальным производством. Быстрое развитие информационно-коммуникационных технологий, особенно связанное с формированием глобальных информационных и социальных сетей, практически положило начало созданию цифровой инфраструктуры, открывающей новые возможности, как для ведения бизнеса, так и для создания нового типа взаимоотношений между работником и работодателем.

Широкое распространение так называемой «человеческой аналитики» (комплекса поведенческих и интеллектуальных тестов, цифровых систем показателей производительности и более совершенных информационных систем управления персоналом) становится все более доминирующим элементом в долгосрочных стратегиях компаний. Действие всех этих факторов происходит в рыночной среде. Учитывая, что технологические изменения в условиях рынка также способствуют значительному вымыванию многих видов деятельности и сокращению значительного числа профессий, возникают потенциальные риски значимых социальных конфликтов в экономических системах.

В этой связи анализ основных трендов формирования рынка труда в условиях широкой диффузии информационно-коммуникационных технологий и проявления тренда независимого формирования собственных потоков дохода значительной частью трудоспособного населения позволит более адресно формировать социальные программы, направленные на создание стабильного для общества уровня занятости.

Альтернативные формы занятости

Если говорить о хронологии развития различных форм занятости в последние три десятилетия, то альтернативным формам занятости предшествовало появление неформальных или нестандартных форм занятости. Дело в том, что геополитические изменения, произошедшие в конце 1980-х годов и связанные, прежде всего, с распадом социалистической системы, а также изменения в международном разделении труда, стали спусковым крючком для быстрого распространения этих форм занятости. Согласно оценке Международной организации труда (МОТ), в 2016 г. такими формами было охвачено более 60% занятого населения мира и 56% в странах G20 [1].

В Рекомендации МОТ 2015 года о переходе от неформальной к формальной экономике (№ 204) «неформальная экономика» характеризуется как относящаяся ко всей экономической деятельности работников и экономических образований, которые законодательно или на практике не охвачены или недостаточно охвачены формальными договоренностями. При этом, неформальная экономика не распространяется на незаконную деятельность [2, с. 4]. Неформальные формы занятости имеют множество неблагоприятных последствий для отдельных лиц, фирм и общества: люди, которые работают неформально, подвержены широко распространенному дефициту достойного труда; предприятия, которые работают неформально, являются источником недобросовестной конкуренции для тех предприятий, которые соблюдают налоговое и трудовое законодательство; для правительств и общества в целом это означает сокращение государственных доходов.

По мере развития, стала наблюдаться все большая диверсификация нестандартных форм занятости, и в настоящее время они получили широкое распространение в подавляющем большинстве стран G20. Поскольку системы труда и социальной защиты большинства стран в основном построены вокруг концепции стандартных трудовых отношений, рост нестандартных форм занятости увеличивает шансы того, что работники, занятые таким образом, не будут охвачены и защищены этими системами.

Эти негативные тренды в развитии неформальных форм занятости были усилены широким распространением новых, преимущественно информационных, технологий. Прежде всего, отметим, что навыки, опыт и знания становятся ключевыми характеристиками в условиях глобальных и открытых рынков труда, когда размывается понятие «единственного» работодателя, а человек за период своей активной трудовой деятельности может несколько раз поменять направление деятельности. Вместе с тем, формирование глобальной цифровой инфраструктуры создало новые возможности для создания нового типа взаимоотношений между работником и работодателем.

Это нашло свое выражение в более развитых формах альтернативной занятости, таких как: контр-агенты, внешние совместители и независимые работники, работники, нанятые на электронных платформах. В США, например, к таковым относятся работники агентств временной помощи; работники по вызову; контрактники; независимые подрядчики или фрилансеры [3]. В Германии используется понятие «нетипичная занятость», которая включает работников со срочными контрактами, временно занятых, временных работников и работников, занятых неполный рабочий день, работающих до 20 часов в неделю [4]. Внешние совместители и независимые работники обычно получают оплату за час, день или другую единицу времени. Работники, занятые на электронных платформах, оплачиваются за выполнение определенного задания.

В условиях растущей нехватки навыков и низкого уровня рождаемости во многих странах, эти формы занятости становятся все более распространенными. Например, к 2020 году число работающих не по найму в Соединенных Штатах, по прогнозам, утроится – до 42 миллионов человек [5]. Внешние совместители (фрилансеры) – самая быстрорастущая рабочая группа в Европейском Союзе, их число удвоилось в период с 2000 по 2014 г., а их численность в США составляет 35% работающего населения США и может к 2027 году составить более половины рабочей силы страны [6].

Фриланс, фрилансер или внештатный работник, как правило, это – лицо, работающее не по найму и не обязательно для единственного работодателя. Результаты исследований, проведенных MGI, которые охватывали США и 15 стран Евросоюза, показывают, что численность трудоспособного населения, занятого в настоящее время независимым формированием собственных потоков дохода, составляет порядка 162 миллионов человек [7]. И, как ожидают эксперты, эта величина будет только расти. Так, в 2017 году Google приобрела Kaggle – публичную веб-платформу по организации конкурсов для исследования данных, включающую также социальную сеть специалистов по обработке данных и машинному обучению. В качестве одного из крупнейших технических сообществ в мире, Kaggle привлекателен для организаций, ищущих яркие таланты для внештатной или контрактной работы.

Немецкая компания Robert Bosch GmbH создала отдельную дочернюю компанию – Bosch Management Support GmbH – для управления контингентом из более 1700 бывших и вышедших на пенсию сотрудников Bosch по всему миру. Эти «старшие эксперты» привлекаются для консультаций и работы над проектами в Bosch по мере необходимости, часто в короткие сроки, для выполнения таких функций, как исследования и разработки, производство, закупки, финансы, продажи и маркетинг. Компания подтверждает, что уровень удовлетворенности клиентов такими работниками составляет 92% [8].

В настоящее время все эти формы занятости определяются как «контингентная рабочая сила», по оценкам экспертов, она составляла в первом квартале 2018 г. в странах Европы, Среднего Востока и Африки порядка 15,25% от всей численности рабочей силы или 68,7 млн чел., в США их численность составляла в 2015 г. порядка 23,6 млн чел. или 16% от всей численности рабочей силы [3, 9]. Рост контингентной рабочей силы был обусловлен не только созданием глобального рынка труда, распространением цифровых технологий, но и растущим экономическим неравенством, в том числе и в развитых странах, когда государства, как институт, существенно сузили свои социальные функции [10, 11, 12].

Gig Economy и независимое формирование собственных потоков доходов

Gig Economy – это система свободного рынка, в которой временные должности являются общедоступными, и организации заключают краткосрочные контракты с независимыми работниками, которые являются независимыми подрядчиками, работниками онлайн-платформ, подрядных фирм, по вызову или агентств временной помощи [13]. Применительно к системе образования, к таковым относятся, например, адъюнкты и профессора, работающие по совместительству. Колледжи и университеты могут сокращать расходы и подбирать профессоров в соответствии с их академическими потребностями, нанимая дополнительных преподавателей, работающих по совместительству.

Бюро статистики труда США публикует регулярные обследования о занятых в системе Gig-экономики. Согласно полученным в ходе обследования результатам за 2017 г., к таковым относятся 16,5 млн работников, из которых 55% сообщают, что ежегодно получают менее 50 тыс. долларов США, при этом одновременно выросла доля тех, кто зарабатывает более 100 тыс. долларов. Медианная еженедельная зарплата для таких занятых составляет 685 долл., что на 23% ниже аналогичного

заработка тех, кто имеет постоянную работу (886 долл.). Самыми низкооплачиваемыми являются временные работники в агентствах помощи (521 долл. в неделю) [14]. Немаловажно отметить и то, что 80% занятых в этом секторе экономики удовлетворены характером своего труда.

Как отмечают авторы исследования, в ближайшие 10 лет число занятых в системе Gig-экономики в Соединенных Штатах увеличится, и к 2027 году в ней будет занято более половины рабочей силы. Вместе с тем, публикуются и другие данные о занятых в американской системе Gig-экономики. Так, например, общее число прямо или косвенно занятых в секторе оценивается на уровне 57 млн человек, и ожидается, что уже в 2023 г. 52% всех занятых в американской экономике будут аффилированы с Gig-экономикой. При этом, почти 70% в ней занятых будут моложе 39 лет, а наиболее высокие заработки будут связаны с работами в области искусственного интеллекта и технологий блокчейна [15].

В этом же исследовании признается, что среднегодовой заработок занятых в Gig-экономике значительно ниже, чем у тех, кто занят полный рабочий день (36 500 и 62 000 долларов, соответственно), но это объясняется разной длительностью рабочей недели (25 и 40 часов, соответственно). Внутри самой же Gig-экономики, наблюдается следующее разделение годовых заработков в зависимости от возраста работников: до 38 лет – 27 500 долл., 39-54 года – 36 300 долл., свыше 54 лет – 43 600 долл. Что же касается часовой заработной платы среди различных профессиональных групп, то она выглядит следующим образом: разработчики искусственного интеллекта и технологий блокчейна – 115 и 87 долл., соответственно; инженеры в области робототехники – 77 долл.; специалисты по кибербезопасности и криптовалютам – 64 долл.; программисты – 51 долл.

Несмотря на то, что заработки у занятых в секторе значительно ниже по сравнению с теми, кто занят в «традиционных» секторах экономики, значительная часть трудоспособного населения в возрасте до 39 лет выбирает Gig-экономику. Основная причина, по которой люди выбирают работу в данном секторе экономики, это – желание достичь лучшего баланса между работой и личной жизнью, а также возможность выбирать наиболее подходящие проекты. Среди других причин также указываются такие, как снижение затрат времени и денег на поездки, нежелание работать в условиях офисов, плохая ситуация на местных рынках труда и состояние здоровья. При этом 36% всех занятых в экономике США связаны с сектором Gig-экономики, выполняя основную или дополнительную работу, и почти 60% занятых в данном секторе считают гибкий график работы основным преимуществом.

Другие исследования и опросы показали, что, например, в США 76% занятых в этом секторе не имеют желания перейти на традиционные контракты с занятостью полный рабочий день, и это вполне объяснимо, поскольку совокупные доходы всех занятых в этом секторе составили 1,4 трлн долларов в 2018 г. Эти цифры вполне объяснимы, если учесть, что около 3,3 млн высококвалифицированных специалистов этого сегмента имели годовой доход более 100 тыс. долларов [16]. Справедливости ради необходимо отметить, что такие высокие доходы не характерны для Gig-экономики в развивающихся странах. Например, Индия насчитывает около 15 млн фрилансеров и 24% занятых в этом секторе мировой экономики являются выходцами из этой страны, однако среднечасовая ставка индийских специалистов в 2,5 раза ниже, чем у американских [17].

В 2017 г. Европейский фонд прогрессивных исследований (European Foundation of Progressive Studies, FEPS) инициировал исследование Gig-экономики в ряде европейских стран (Великобритания, Швеция, Германия, Австрия, Нидерланды, Италия, Швейцария) [18]. Отдельные результаты данного исследования приведены в таблице. Данные таблицы свидетельствуют о том, что в Европе чуть более половины работников, имеющих полную занятость, получают в той или иной мере также доходы в секторе Gig-экономики, при этом, основную часть таких доходов приносит исполнение временных контрактов.

Занятость на электронных платформах

Важной составной частью Gig Economy является экономика совместного пользования (Sharing Economy). Технологической основой последней являются цифровые платформы, которые открыли новые возможности, как для ведения бизнеса, так и для самих наемных работников [19, 20]. В 2015 г. Европейская Комиссия дала следующее определение многосторонних платформ: «Это предприятие, работающее на двух (или нескольких) рынках, которое использует Интернет, чтобы обеспечить взаимодействие между двумя или несколькими отдельными, но взаимозависимыми группами пользователей в целях создания новой стоимости, по меньшей мере, для одной из групп. При этом некоторые

платформы могут квалифицироваться как посреднические поставщики услуг» [21]. Согласно оценкам Всемирного банка, ожидается длительный рост электронных платформ, как составной части любой национальной экономики [22].

Таблица

Участие работников и структура их доходов по видам деятельности в секторе Gig-экономики в отдельных европейских странах

Страна	Доля работников, занятых полный день, в секторе Gig-экономики, %	Основные виды деятельности, приносящие доход за счет работы в секторе Gig-экономики			Доля от работы в секторе Gig-экономики в общих доходах, %		
		Аренда собственности	Онлайн торговля	Работа по временным контрактам	До 10	10-75	Свыше 75
Великобритания	52,0	8,0	31,0	61,0	58,0	33,0	9,0
Швеция	55,0	8,0	23,0	59,0	48,0	34,0	18,0
Германия	58,0	11,0	34,0	55,0	51,0	30,0	19,0
Австрия	52,0	16,0	35,0	49,0	41,0	40,0	19,0
Нидерланды	48,0	8,0	25,0	67,0	44,0	46,0	10,0
Италия	41,0	17,0	33,0	50,0	36,0	44,0	20,0
Швейцария	52,0	11,0	24,0	65,0	33,0	51,0	16,0
Европа	51,0	11,0	31,0	58,0	44,0	40,0	16,0

Составлено авторами по данным источника [18].

Наиболее полное исследование электронных платформ, нацеленных на решение различного рода микро-задач, было проведено под эгидой Международной организации труда (МОТ), результаты которого были опубликованы в 2018 г. [17].

Один из наиболее важных вопросов, касающихся электронных платформ, относится к ёмкости, т.е. количеству занятых на них работников. Проблема заключается в том, что статистические органы еще не ведут систематические обследования этих новых экономических агентов, поэтому существующие оценки, как правило, основаны на специальных опросах, проводимых исследователями или частным бизнесом. Наиболее распространенные оценки свидетельствуют о том, что доля занятых на цифровых платформах не превышает 1-3% от общей занятости: для Франции и Соединенных Штатов предполагается, что на цифровые платформы приходится около 1% от общей занятости, а для Германии, Италии и Великобритании – около 3% [23, 24, 25].

Основной профессиональной группой, которая наиболее часто пользуется возможностями цифровых платформ, являются самозанятые (ведущие свой бизнес без привлечения наёмных работников), к которым в странах ОЭСР в 2016 г. относилось около 10% всех работников [26]. Поскольку цифровые платформы выполняют одну из центральных функций рынка – сводят работников с клиентами, способствуя тем самым уменьшению асимметрии информации, то очевидно, что они имеют существенные возможности для роста. Что касается секторов экономики, где цифровые платформы получили наиболее широкое распространение, то к ним относятся, прежде всего, сфера личного транспорта и персональных услуг.

В силу специфики сектора личных услуг, где есть высокая мобильность и отсутствуют институциональные ограничения, наблюдается широкое разнообразие оказываемых услуг: персональные транспортные услуги (Uber, Ola, DiDi, Lyft), доставка еды (Deliveroo, Foodora), уборка помещений (Handy, Helpling), уход за детьми (Bambino, Bubble), а также услуги по мелкому ремонту (Listminut, TaskRabbit). В отличие от этого, сфера промышленности и общественных услуг пока не видит примеров такой широкой экспансии. Однако можно ожидать, что пандемия Covid-19, когда на удаленный режим работы перешли многие компании и госучреждения, может дать сильный импульс для распространения цифровых платформ и в этих секторах.

Как показывают результаты специальных опросов, большинство работников цифровых платформ удовлетворены своей работой и их выбор является добровольным решением. Для 20% занятых такая работа

является временной мерой, из-за отсутствия возможности найти постоянную работу [25]. Одной из ключевых особенностей цифровых платформ являются низкие входные барьеры для работников. В традиционных формах ведения бизнеса и найма на работу требуются документы об образовании или другие документы, подтверждающие формальную квалификацию, а также предполагаются существенные затраты на создание бизнеса и ведение клиентской базы. В отличие от этого, цифровые платформы разработали альтернативы формальным квалификациям, чтобы сигнализировать рыночному сообществу о качестве поставщиков через механизмы оценки репутации, а работники, как правило, не несут затрат на создание бизнеса.

Такая особенность платформ открывает новые возможности для расширения доходной базы занятых и одновременно увеличивает разнообразие предоставляемых услуг. Это также может приводить к снижению в целом цен на рынке. Так, например, широкая экспансия Uber на рынок такси в Нью-Йорке привела к снижению стоимости лицензии для таксомоторных компаний с 1 млн долл. до 200 тыс. долл. [27]. Кроме того, платформы снижают трудовые барьеры в той части, когда создают возможности трудоустройства для безработных и людей со слабой привязанностью к рынку труда и, тем самым, повышают общую занятость. Негативной стороной таких низких входных барьеров, как показывает практика, становится понижающее давление на заработную плату, поскольку услуги, предоставляемые через платформы, заменяют услуги, предлагаемые традиционными поставщиками услуг.

Таким образом, можно констатировать, что цифровые платформы выполняют, как экономические агенты, ряд важных функций в системе рынка: усиливают конкуренцию и снижают стоимость услуг; вход на платформу положительно влияет на общую занятость, но неоднозначно влияет на систему занятости с традиционными контрактами и заработную плату; работа на платформе расширяет традиционные формы самозанятости.

Заключение

Технические и технологические инновации, особенно совмещенные с цифровыми технологиями, существенно преобразили экономический ландшафт. Быстрый рост цифровых платформ стал результатом технологических и организационных инноваций, что уже оказывает влияние на совокупную производительность и занятость. По существу, запускается новый механизм формирования рынка труда, где задействованы в значительной степени технологические факторы.

Одновременно цифровые технологии создают новые возможности для поиска и организации своей работы для потенциального работника. Однако они еще не в состоянии конкурировать с традиционными формами занятости, хотя все более расширяющийся спектр самих платформ свидетельствует о том, что они расширяют традиционные формы самозанятости и могут усиливать конкуренцию на существующих рынках, особенно в условиях расширения цифровой экономики.

Благодарности

Исследование выполнено при финансовой поддержке РФФИ в рамках научного проекта № 20-010-00279 «Комплексная система оценки и прогноз рынка труда на этапе перехода к цифровой экономике в развитых и развивающихся странах».

ЛИТЕРАТУРА

1. Informality and non-standard forms of employment. Prepared for the G20 Employment Working Group meeting 20-22 February 2018, Buenos Aires. ILO, 2018.
2. Recommendation № 204 concerning the Transition from the Informal to the Formal Economy. Geneva, ILO, 12 June 2015.
3. Katz L.F., Krueger A.B. The Rise and Nature of Alternative Work Arrangements in the United States, 1995-2015 // NBER Working Paper. 2016. № 22667.
4. Labour Market: Securing the supply of skilled workers in the digital transformation. Annual Report 2017/18 – German Council of Economic Experts.
5. Monahan K., Schwartz J., Schleeter T. Decoding millennials in the gig economy: Six trends to watch in alternative work, Deloitte Insights. [Электронный ресурс]. Режим доступа: https://www2.deloitte.com/us/en/insights/focus/technology-and-the-future-of-work/millennials-in-the-gig-economy.html?id=us:2el:3lk:4di_gl:5eng:6di&range=0/2/5/3/1/3/35/12/0:0,0/2/5/3/1/3/35/12/0:141 (дата обращения 11.03.2020).
6. Morgan S. The gig economy goes global. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://www.morganstanley.com/ideas/freelance-economy> (дата обращения 22.03.2020).

7. *Manyika J.* et al. Independent Work: Choice, Necessity, and the Gig Economy. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://www.mckinsey.com/~media/McKinsey/Featured%20Insights/Employment%20and%20Growth/Independent%20work%20Choice%20necessity%20and%20the%20gig%20economy/Independent-Work-Choice-necessity-and-the-gig-economy-Executive-Summary.ashx> (дата обращения 22.03.2020).
8. *Volini E., Schwartz J., Roy I., Hauptmann M., Van Durme Y., Denny B., Bersin J.* The alternative workforce: It's now mainstream. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://www2.deloitte.com/us/en/insights/focus/human-capital-trends/2019/alternative-workforce-gig-economy.html> (дата обращения 01.04.2020).
9. TAPFIN Quarterly Market Report European Contingent Workforce Q1. [Электронный ресурс]. Режим доступа: https://insights.manpowergroupsolutions.com/wp-content/uploads/2018/03/Q1-2018-European-QMR_201803.pdf (дата обращения 01.04.2020).
10. *Freeman R.B.* The new global labor market // Focus. 2018. Vol. 26 (1). P. 1-6.
11. *Jacobs E.* What Do Trends in Economic Inequality Imply for Innovation and Entrepreneurship? [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://equitablegrowth.org/research-paper/trends-economic-inequality-imply-innovation-entrepreneurship/?longform=true> (дата обращения 02.04.2020).
12. *Mody C.M.* Responsible Innovation: The 1970s, Today, and Implications for Equitable Growth. [Электронный ресурс]. Режим доступа: https://www.researchgate.net/publication/294887649_Responsible_Innovation_The_1970s_Today_and_Implications_for_Equitable_Growth (дата обращения 02.04.2020).
13. *Duffin E.* Gig economy in the U.S. - Statistics & Facts. [Электронный ресурс]. Режим доступа: https://www.statista.com/topics/4891/gig-economy-in-the-us/#dossierSummary__chapter1 (дата обращения 02.04.2020).
14. Contingent and Alternative Employment Arrangements survey. Bureau of Labor Statistics. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://www.peoplescout.com/insights/arrangements-bureau-labor-statistics> (дата обращения 02.04.2020).
15. *Mitic I.* Gig Economy Statistics: The New Normal in the Workplace. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://fortunly.com/statistics/gig-economy-statistics#gref> (дата обращения 02.04.2020).
16. *Duszyński M.* Gig Economy: Definition, Statistics & Trends. [Электронный ресурс]. Режим доступа: https://zety.com/blog/gig-economy-statistics?gclid=EAIaIQobChMIqq6jrqmM6AIVBqsYCh3NJQqkEAMYASAAEgKQsfD_BwE (дата обращения 02.04.2020).
17. Digital labour platforms and the future of work: Towards decent work in the online world. International Labour Office. [Электронный ресурс]. Режим доступа: https://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---dgreports/---dcomm/---publ/documents/publication/wcms_645337.pdf (дата обращения 02.04.2020).
18. *Huws U., Spencer N.H., Syrdal D.S., Holts K.* Work in the European Gig Economy. Employment in the Era of Online Platforms. Foundation for European Progressive Studies, Brussel. [Электронный ресурс]. Режим доступа: https://www.feps-europe.eu/Assets/Publications/PostFiles/579_2.pdf (дата обращения 02.04.2020).
19. *Valenduc G., Vendramin P.* Work in the digital economy: sorting the old from the new. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://ftu-namur.org/fichiers/Work_in_the_digital_economy-ETUI2016-3-EN.pdf (дата обращения 02.04.2020).
20. *Degrise C.* Digitalisation of the Economy and its impact on Labour Markets. [Электронный ресурс]. Режим доступа: https://www.researchgate.net/publication/297392058_Digitalisation_of_the_Economy_and_its_Impact_on_Labour_Markets (дата обращения 02.04.2020).
21. Consultation on Regulatory environment for platforms, online intermediaries, data and cloud computing and the collaborative economy'. European Commission. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://ec.europa.eu/digital-single-market/en/news/results-public-consultation-regulatory-environment-platforms-online-intermediaries-data-and> (дата обращения 02.04.2020).
22. *Kuek S.C.* et al. The global opportunity in online outsourcing. Technical Report. The World Bank. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://openknowledge.worldbank.org/bitstream/handle/10986/22284/The0global0opp0n0online0outsourcing.pdf?sequence=1> (дата обращения 02.04.2020).
23. *Gazier B., Babet D.* Nouvelles formes d'emploi liées au numérique et mesure de l'emploi. [Электронный ресурс]. Режим доступа: https://www.cnis.fr/wp-content/uploads/2018/03/presentation-complete-V8_Gazier_Babet.pdf (дата обращения 02.05.2020).
24. Electronically mediated work: new questions in the Contingent Worker Supplement, Monthly Labor Review. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://www.bls.gov/opub/mlr/2018/article/pdf/electronically-mediated-work-new-questions-in-the-contingent-worker-supplement.pdf> (дата обращения 02.05.2020).
25. *Boeri T.* et al. Social Protection for Independent Workers in the Digital Age. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.frb.org/be/file/_scheda/files/01_Stephen_Machin.pdf (дата обращения 02.05.2020).
26. *Schwellnus C.* et al. Gig Platforms: Boon or Bane? Working Papers OECD № 1550. 15 May 2019.
27. NYC Taxi and Limousine Commission – Medallion Transfers. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.nyc.gov/html/tlc/html/about/medallion_transfers.shtml (дата обращения 01.05.2020).

Козьменко С.Ю.

**ВОСТОК – ЗАПАД: ГЕОЭКОНОМИКА И ПОЛИТИКА
РОССИЙСКИХ ГАЗОВЫХ ПРОЕКТОВ**

Аннотация. В статье представлены особенности реализации крупнейших газовых проектов России «Сила Сибири» и «Северный поток» с учетом сложившейся геоэкономической и политической ситуации вокруг этих проектов. Несогласованность экономических интересов России и Китая на востоке и санкционное политическое противостояние России и США на западе существенно снижают маневренность России в сочетании морской и/или трубопроводной транспортировки природного газа в Европу и Китай. Обосновываются направления сохранения и наращивания экспортного потенциала России в газовой сфере в пределах существующего горизонта планирования до 2025 г.

Ключевые слова. «Сила Сибири», «Северный поток-2», «Ямал-СПГ», «Арктик СПГ-2», «Печора СПГ», «Балтийский СПГ», геоэкономика и политика газовых проектов.

Kozmenko S.Yu.

EAST – WEST: GEOECONOMICS AND POLICY OF THE RUSSIAN GAS PROJECTS

Abstract. The article presents the features of the implementation of Russia's largest gas projects “Power of Siberia” and “Nord Stream”, considering the prevailing geo-economic and political situation around these projects. The inconsistency of the economic interests of Russia and China in the east and the sanctioned political confrontation between Russia and the United States in the west significantly reduce Russia's maneuverability in combining sea and / or pipeline transportation of natural gas to Europe and China. The directions of preserving and building up Russia's export potential in the gas sector within the existing planning horizon until 2025 are substantiated.

Keywords. Power of Siberia, Nord Stream-2, Yamal-LNG, Arctic LNG-2, Pechora LNG, Baltic LNG, geoeconomics and gas projects policy.

Введение

Добыча и экспорт газа играют важную роль в экономике России. В этой связи, требуют анализа особенности реализации крупнейших газовых проектов РФ с учетом сложившейся геоэкономической и политической ситуации. Именно этой проблематике посвящена авторская статья.

Экспорт газа на восточном направлении: проблемы и перспективы развития

Конец 2019 г. ознаменовался историческим событием – на востоке России введена в эксплуатацию (2 декабря) I очередь газопровода «Сила Сибири–1» (восточный маршрут) протяженностью 2156,1 км

ГРНТИ 06.61.33

DOI: 10.24411/2311-3464-2020-10001

© Козьменко С.Ю., 2020

Сергей Юрьевич Козьменко – доктор экономических наук, профессор, главный научный сотрудник Института экономических проблем им. Г.П. Лузина Кольского научного центра РАН (г. Апатиты Мурманской области).

Контактные данные для связи с автором: 184209, г. Апатиты Мурманской обл., ул. Ферсмана, д. 24а (Russia, Apatity, Fersmana str., 24a). Тел.: +7 911 760-92-93. E-mail: fregat22@mail.ru.

Статья поступила в редакцию 15.05.2020.

от Чаядинского нефтегазоконденсатного месторождения (НГКМ) до г. Благовещенска, то есть до границы с Китаем. Этот участок ПАО «Газпром» строил с 2014 г. Стоимость участка – почти 1,1 трлн руб. Следует отметить, что цена восточного маршрута проекта «Сила Сибири» (освоение двух месторождений и строительство собственно газопровода и девяти компрессорных станций – КС) возросла с USD 60 млрд в 2014 г. до порядка USD 120 млрд.

Как известно, Китай пересмотрел свою позицию относительно инвестиций на стадии строительства магистрали и освоения месторождений в размере USD 25 млрд. То есть, Россия финансировала «Силу Сибири-1» самостоятельно. Первое время (полгода – год) проект будет работать в тестовом режиме. Объем поставки природного газа будет наращиваться постепенно по мере готовности инфраструктуры и китайской газотранспортной системы, в 2020 г. – 5 млрд м³; в 2021 г. – 10; в 2022 г. – 15 с выходом на проектную мощность в 38 млрд м³ к 2025 г. К 2025 г. планируется ввести в эксплуатацию вторую (2023 г., участок от Ковыктинского ГКМ до Чаядинского НГКМ протяженностью 803,5 км с 1 КС) и третью (2022 г., расширение газотранспортных мощностей на участке от Чаядинского НГКМ до КС Атаманская, то есть до Благовещенска, 1492 км и 7 КС).

Общая протяженность российской части восточного маршрута с девятью КС составит порядка 4500 км. Восточный маршрут «Силы Сибири» ориентирован на поставку природного газа в две северо-восточные китайские провинции Цзилинь и Ляонин, где находится крупнейший в Китае зерновой хаб. При этом следует подчеркнуть, что планируемое в 2020 г. потребление природного газа в этом регионе, расположенном вдоль границы с КНДР, с населением более 70 млн чел., составит порядка 14 млрд м³. К тому же [7], в последнем квартале 2019 г. отмечался избыток природного газа на внутреннем рынке Китая в размере 9 млрд м³.

Сам по себе факт запуска проекта после пяти лет откладываний и задержек свидетельствует о том, что китайцам удалось получить льготные условия оплаты за газ, в этом проекте Китай решает свои геоэкономические задачи, а Россия – политические. Известна только общая сумма контракта – 400 млрд USD и срок – 30 лет.

Потребление природного газа в Китае за последние (2008-2018 гг.) десять лет увеличилось в 3,5 раза (с 81,9 до 283,0 млрд м³), особенно бурно потребление росло в последние годы в развитых юго-восточных и восточных районах страны, что обеспечивалось значительным, почти трехкратным, увеличением импорта СПГ (с 26,2 до 73,5 млрд м³ в пересчете на свободный газ в 2015-2018 гг.). Основными поставщиками СПГ являются Австралия (32,1 млрд м³ или 44%), Катар (12,7 млрд м³ или 17%) и Малайзия (7,9 млрд м³ или 10,7%). Участие России определяется контрактом китайской CNPC (China national petroleum corporation) и российской компании «Ямал-СПГ» в размере 3,0 млн т (порядка 4,1 млрд м³ свободного газа) в год [10].

Увеличение импорта трубопроводного газа для обеспечения северо-западных и юго-западных районов Китая не столь значительное, в 1,5 раза в 2015-2018 гг. (с 33,6 до 47,9 млрд м³). Оно обеспечивалось увеличением поставок из Туркмении (с 27,7 до 33,3 млрд м³), в этой стране Китай установил практически полный контроль над газодобычей, Казахстана (с 0,4 до 5,4 млрд м³) и Узбекистана (с 1,5 до 6,3 млрд м³) по газопроводу Туркмения – Китай («Запад – Восток»), проходящему по территории Туркмении, Узбекистана, Казахстана (всего более 1900 км) и Китая (4500 км).

Увеличение потребления природного газа более чем на 40% обеспечивалось также увеличением внутренней добычи, уровень которой в 2018 г. составил 57% от потребления или 161,5 млрд м³. А резервы для наращивания добычи у Китая есть: страна входит шестерку крупнейших игроков газового рынка по подтвержденным запасам на начало 2019 г. (6,1 трлн м³), уступая России (38,9), Ирану (31,9), Катару (24,7), Туркмении (19,5) и США – 11,9 трлн м³ [10].

Здесь следует выделить одну принципиальную особенность организации китайской экономики – это приоритетное развитие национального производства и повышение внутреннего платежеспособного спроса. Поэтому увеличение потребления природного газа и дальнейшее удовлетворение растущего спроса на газ Китай планирует удовлетворять за счет, прежде всего, наращивания собственной добычи. Это требует создания соответствующих мощностей и инфраструктуры газоснабжения страны [1, с. 49-51]. Диверсификация импорта в развитые юго-восточные и восточные регионы страны – это тоже вопрос обеспечения национальной безопасности – из 19 более или менее значимых экспортеров СПГ восемнадцать (кроме ОАЭ) являются поставщиками Китая. И в этой сфере Россия может быть одним из них, но отнюдь не главным поставщиком.

В целом Китай не проявляет особенной инициативы не по одному из трех (восточному, западному и дальневосточному) маршрутов проекта «Сила Сибири», учитывая готовность России к компромиссу и тот факт, что месторождения Сибири достаточно затратные и сложные при освоении. К тому же, инвестиции в добывающую промышленность соседней России в какой-то степени усиливают конкурента китайской экономики. Проект «Сила Сибири» ориентирована в основном на малозаселенные и сравнительно слабо развитые северные и северо-восточные регионы Китая, активное промышленное освоение которых представляется перспективной, но весьма отдаленной задачей.

Таким образом, на данный момент Китай в российском трубопроводном газе просто не нуждается, поэтому поставки газа по проекту «Сила Сибири-1» (восточный маршрут) в полном объеме вполне безболезненно могут быть перенесены и на 2025 г., а по проектам «Сила Сибири-2» (западный маршрут) и «Сила Сибири-3» (дальневосточный маршрут) отложены вовсе. Переговоры о поставках природного газа по западному маршруту («Сила Сибири-2» – ранее магистральный газопровод МГП «Алтай») ведутся более 15 лет: еще в 2004 г. между китайской CNPC и ПАО «Газпром» было подписано соглашение о стратегическом сотрудничестве по этому проекту, который предусматривает поставку 30 млрд м³ природного газа ежегодно напрямую из республики Алтай в малонаселенную северо-западную провинцию Китая – Синьцзян-Уйгурский автономный округ. Примерная протяженность магистрали 6700 км, в том числе 2700 км по территории России.

В результате длительных переговоров CNPC не согласилась с российской оценкой проекта (55 млрд USD в сентябре 2015 г.). Китайцы сравнивали оценку «Силы Сибири-2» с газопроводом «Запад – Восток», и условия строительства последнего оказались более привлекательными. Стоимость строительства российских газопроводов значительно выше принятого мирового стандарта \$1,5 млн/км. Именно этот факт тормозит реализация проекта «Сила Сибири-2». Кроме того, для реализации проекта надо построить еще одну нитку газопровода между малонаселенным северо-западом и промышленно развитым юго-востоком, практически через весь Китай.

В 2019 г. был рассмотрен вариант прохождения западного маршрута через Монголию, что позволит сократить протяженность маршрута на 1000 км. В марте 2020 г. ПАО «Газпром» заявило об увеличении мощности западного маршрута (Россия – Монголия – Китай) до 50 млрд м³ и начале прединвестиционной стадии, по результатам которой можно будет оценить сроки готовности «Силы Сибири-2», в любом случае это произойдет за пределами существующего горизонта планирования.

«Сила Сибири-3» (дальневосточный маршрут) предполагает поставку природного газа шельфового Киринского ГКМ (Сахалин – Хабаровск – Владивосток – государственная граница Китая). Протяженность газопровода немалая, но значительно меньше западного маршрута. Несмотря на более короткое плечо дальневосточного маршрута, цена природного газа будет выше, так как ресурсной базой является шельфовое месторождение. По понятным причинам Китай считает приоритетным дальневосточный маршрут (мощностью 5-10 млрд м³), а ПАО «Газпром» – западный и увеличение объема поставки по «Силе Сибири-1». Сроки введения в эксплуатацию «Силы Сибири-3» не определены, вторую очередь магистрального газопровода «Сахалин – Хабаровск – Владивосток» планируется вводить поэтапно с конца 2020 г.

Кириновское ГКМ (запасы по категории С1 составляют 137 млрд м³) находится под санкциями США, что делает проект «Сила Сибири-3» похожим на «Северный поток-2». Для обеспечения газотранспортного строительства морского участка магистрального газопровода и обслуживания объектов Киринского ГКМ в зону проекта было направлено КТМУС (краново-монтажное трубоукладочное судно) «Академик Черский». «Академик Черский» – судно-трубоукладчик, оно было заложено в 2011 г. на верфи Kwong-Soon shipyard (Сингапур) и поименовано как Jascon 18 (многоцелевое вспомогательное строительное судно). Впоследствии (2015 г.) проект был куплен при финансировании Газпромбанка (порядка 1 млрд USD) для Газпром-флота, в эксплуатационном управлении которого судно находится с мая 2015 г. Судно оптимизировано для проведения подводных трубоукладочных работ для снижения рисков при строительстве морских газопроводов в условиях санкций США [6].

Экспорт газа на западном направлении: проблемы и перспективы развития

10 февраля 2020 г. судно «Академик Черский» вышло из порта Находки и направилось южным маршрутом от одного санкционного проекта «Северный поток-3» в Балтийское море для окончания мор-

ских подводных работ по другому санкционному проекту «Северный поток-2». Этот переход «Академик Черского» представляет собой отдельную морскую эпопею.

При максимальной скорости в 7,5 узлов (порядка 14 км/час), при наличии сопровождения силами ВМФ России в составе большого противолодочного корабля Тихоокеанского флота «Адмирал Виноградов» и сторожевого корабля Балтийского флота «Ярослав Мудрый», обеспечивающих защиту судов, проходящих Суэцким каналом, от пиратов в районе Аденского залива, в конце марта «Академик Черский» резко сменил курс на Суэцкий канал и продолжил движение в сторону Европы вокруг Африки.

Такой маневр может быть оправдан двумя причинами. Первая – экономическая. В конце марта 2020 г. приостановка сделки ОПЕК+ по ограничению добычи нефти странами ОПЕК+, главным образом Саудовской Аравией, а также нарастание пандемии коронавируса привели к снижению цен на нефть и, как следствие, на судовое топливо. При резком падении цен на судовое топливо обойти Африку оказывается дешевле, чем платить за прохождение Суэцкого канала. Плата за прохождение канала судном класса «Академик Черский» с сопровождением может составлять более 2 млн USD. Еще в 2016 г. Maritime Bulletin [8] подчеркивал, что при снижении цен на судовое топливо линейные контейнеровозы Азия – Восточное побережье США и Азия – Европа выигрывают на длинном плече до 235 тыс. USD за круговой рейс. А в течение года экономия на судах одного расписания может составить более 17 млн USD.

Вторая причина – политическая. Проход Суэцким каналом предполагает в дальнейшем преодоление Гибралтарского пролива, где совсем недавно по запросу США в связи с санкциями (в июле – августе 2019 г., всего на 46 дней) был задержан танкер Grace1 (Adrian Darya 1). Задержание проводилось британским спецназом в международных водах. Танкер предположительно принадлежал российской компании Russian Titan Shipping Line и доставлял иранскую нефть в Сирию в обход санкций. Это обстоятельство нельзя не учитывать и при проходе пролива Ла-Манш. Поэтому «Академик Черский» осуществлял переход в Балтийское море для проведения работ по санкционному «Северному потоку-2» в сопровождении кораблей Северного флота – буксира «Николай Чикер» и танкера «Академик Пашин», а также сторожевого корабля (фрегата) Балтийского флота «Ярослав Мудрый», не заходя в европейские порты, в результате, через 83 дня после выхода из Находки судно прибыло в Калининград.

Трубоукладочные работы по проекту «Северный поток-2» проводились швейцарско-нидерландской компанией Allseas, которая остановила работы в декабре 2019 г. из-за угрозы применения санкций США. На момент приостановки работ оставалось уложить 160 км труб. «Академик Черский» может выполнить эту работу примерно за 2 месяца, плюс планово-предупредительный осмотр и ремонт после перехода и дооснащение – еще 3-4 месяца. В общем, к концу 2020 г. проект может быть завершен.

«Северный поток-2» – аналог газопровода «Северный поток-1»; газопроводы имеют разные входы – Усть-Луга и Выборг, соответственно, и один выход – германский город Грайфсвальд. Каждый газопровод имеет по две нитки протяженностью в 1224 км и мощностью в 27,5 млрд м³ в год. «Северный поток» является одной из веток магистрального газопровода «Ямал – Европа», в эту же ветку входит газопровод «Грязовец – Выборг» в России и два газопровода, OPAL и NEL – в Германии. Поставка газа по двум ниткам «Северного потока-1» началась в ноябре 2011 г. и апреле 2012 г., соответственно. Владельцем и оператором является компания Nord Stream AG (ПАО «Газпром» – 51%; Wintershall и E.ON Ruhrgas (обе – Германия) – по 15,5%; Gasunie (Голландия) – 9% и GDF Suez (Франция) – 9%).

Проект «Северный поток-2» начался в 2011 году. Одной из главных причин строительства явились отнюдь не политические конфликты с Украиной, а реальная изношенность украинской ГТС. С введением «Северного потока-2» появлялась возможность поставлять газ в Европу в обход Украины. Поскольку на стадии организации проекта не удалось создать совместного предприятия ПАО «Газпром» с европейскими компаниями, владельцем и оператором проекта является дочерняя компания ПАО «Газпром» – Nord Stream 2 AG. Стоимость проекта оценивалась в 9,5 млрд USD. На долю России приходится порядка 50%, остальное – на долю французской Engie (прежнее название GDF Suez), австрийской OMV, голландской Royal Dutch Shell, немецких Uniper и Wintershall, которые выступили как инвесторы.

Поскольку Nord Stream 2 AG на 100% принадлежит ПАО «Газпром», распространение на этот проект требований газовой директивы ЕС (Третий энергопакет) может привести к тому, что газопро-

вод сможет быть загружен только на 50%. Nord Stream 2 AG заключило соглашение с компанией Allseas по обеспечению морских трубоукладочных работ по проекту «Северный поток-2» в течение 2018-2019 гг. с использованием трёх трубоукладочных судов. Но 21 декабря 2019 г. США объявили о санкциях против «Северного потока-2» и «Турецкого потока», и компания Allseas прекратила работу, выведя суда из зоны проекта. На смену этим судам и пришел «Академик Черский».

Следует отметить, что ограничительные санкционные меры (санкции, как правило, предусматривают лишение доступа объекта этих санкций к американским платежным системам – это блокировка счетов, закрытие трансакций и т.д.) направлены как на инвесторов, так и на возможных покупателей продукта (т.е. природного газа) проекта «Северный поток-2». Россия, безусловно, сможет технически завершить этот проект, но какова будет эффективность «Северного потока-2» в условиях действия американских санкций и ограничений ЕС?

Строительство ветки «Северный поток-2» выполняется в традициях обеспечения доминирования российского присутствия на европейском рынке энергетических ресурсов. Следует подчеркнуть, что экономическая стабильность в сфере потребления природного газа в Европе обеспечивает привлекательность этого рынка и является залогом и гарантией выполнения странами Европы импортных контрактов в рамках существующих газовых проектов. Такая основа была заложена еще в 1970-х годах при строительстве газопровода «Союз» (введен в эксплуатацию в ноябре 1980 г. с мощностью 26 млрд м³ газа в год), который проходит по территории Казахстана (300 км), России (882 км) и Украины (1568 км). Через Украину газ поставляется в Румынию, Венгрию и Словакию, а через последнюю – в Чехию, Австрию, Германию, Францию, Швейцарию, Словению и Италию.

В те времена это был настоящий прорыв Советского Союза на Запад. Последствия этого прорыва со временем приобретали не только геополитический, но и экономический (геоэкономический) характер. Кроме того, природный газ настолько гармонично вписался в постоянную жизнедеятельность европейцев, что со временем стал неотъемлемым атрибутом национальной безопасности стран Европы. Причем сбои в газовой (и в энергетической) сфере могут привести к ощутимым социальным коллизиям.

На территории Украины газопровод «Союз» соединяется с украинской веткой газопроводов Уренгой – Помары – Ужгород и «Прогресс» («Ямбург – Западная граница СССР»), обе ветки имеют пропускную способность по 26 млрд м³ в год и протяженность 1160 км каждая. Эти газопроводы составляют основу украинской ГТС. Природный газ поступает на Украину всего по 22 магистральным газопроводам, а выходит – по пятнадцати. Пропускная способность украинской ГТС на границе с Россией составляет 288 млрд м³ в год, на границе с ЕС – 142,5 млрд м³. На ближайшие пять (2020-2024 гг.) лет отношения в газовой сфере между Россией и Украиной таковы: признав взаимные требования, страны заключили контракт на прокачку (за которую в любом случае придется заплатить) российского газа через украинскую ГТС в объеме 65 млрд м³ в 2020 г. и 40 млрд м³ в последующие четыре года.

Исходя из того, что потребление газа в Европе остается в целом стабильным и подвержено колебаниям под воздействием климатических факторов глобального потепления в среднем на уровне 1%, ожидаемое значение в 2020 г. составит 550-555 млрд м³ с ростом к 2025 г. до 590 млрд м³. Импорт российского природного газа в 2018 и 2019 гг. находился примерно на том же уровне (200 млрд м³). Структура импорта отличалась: в 2018 г. на СПГ приходилось 6,8 млрд м³, а в 2019 г. в связи с запуском всех четырех очередей проекта «Ямал-СПГ» – 18 млрд м³ [9, с. 39-40]. Соответственно, доля трубопроводного газа в 2019 г. была на уровне 180-182 млрд м³, т.е. порядка 36% от общего потребления природного газа в Европе, в том числе порядка 162 млрд м³ поставлено в страны ЕС [7, с. 39] и более 20 млрд м³ в Турцию по I нитке «Турецкого потока» и газопроводу «Голубой поток».

Для сохранения рыночной ниши российского природного газа на уровне 36-40% до 2025 г. с учетом снижения внутренней добычи в странах ЕС в среднем на 1% ежегодно, импорт российского газа следует поддерживать на уровне 200-210 млрд м³ в год, из которых 30-31 млрд м³ – в Турцию. Для достижения таких показателей могут быть использованы следующие возможности: «Северный поток-1» – 55 млрд м³ (достигается пиковая мощность в 60 млрд м³ в год); газопровод «Ямал – Европа» – 33 млрд м³; поставки газа через ГТС Украины – 65 и 40 млрд м³ в 2020 и 2021-2024 гг., соответственно; 2 нитка газопровода «Турецкий поток» – 15,75 млрд м³ и СПГ, законтрактованный по проекту «Ямал-СПГ» для поставки в Европу – всего 18 млрд м³. Итого округленно 187-192 млрд м³ в 2020 г. и на уровне 152 млрд м³ в 2021-2024 гг. То есть, без «Северного потока-2» в 2020 г. вполне можно обойтись, а в последующие годы отмечается дефицит мощности до 10 млрд м³ в год.

Здесь следует подчеркнуть, что экономическая конъюнктура свободного и сжиженного природного газа определяется стоимостью транспортировки и условиями поставки газа. При этом поставки газа на расстояние до 2500 км трубопроводным транспортом представляются более предпочтительными (т.е. более дешевыми при прочих равных условиях), чем морские, а более дальние (свыше 4500 км) поставки газа в виде СПГ обходятся дешевле трубопроводных [2, с. 50-57]. Таким образом, расширение поставок СПГ в Европу, главным образом, Катаром, Алжиром, Нигерией, Россией, США и Норвегией составляют серьезную конкуренцию российскому трубопроводному газу особенно за последние пять лет. Особенно явно ценовое преимущество СПГ проявляется при поставках арктического природного газа в Европу [4, с. 554-560].

Намечается тенденция вытеснения российского трубопроводного газа из Европы. Так, если в январе 2019 г. поставки трубопроводного газа ПАО «Газпром» в Европу составили 15 млрд м³, а поставки СПГ 7,7 млрд м³, то в январе 2020 г. объемы поставок сравнялись и составили по 10 млрд м³ трубопроводного газа и СПГ. Во втором полугодии 2019 г. цена эквивалента 1000 м³ свободного газа (т.е. СПГ без стоимости регазификации) колебалась (крупнейший газовый хаб ТТФ, Нидерланды) в пределах 110-140 USD, в этот период ПАО «Газпром» снизило цену за 1000 м³ трубопроводного газа (на границе с ЕС) с 205 USD (цена первого полугодия 2019 г.) до 169 USD. В 2018 г. средняя цена 1000 м³ трубопроводного газа составляла 235 USD. Представляется логичным обеспечение экономического присутствия России на газовом рынке Европы средствами расширения поставок СПГ арктических месторождений природного газа [5, с. 65-73].

Показателен пример проекта «Ямал-СПГ». Этот проект мощностью 17,5 млн т СПГ в год сдан в эксплуатацию к 2019 г.: 1 линия (5,5 млн т) в ноябре 2017 г.; 2 и 3 линии (по 5,5 млн т) в августе и декабре 2018 г.; 4 линия (1,0 млн т) – 2019 г. В проекте участвуют российская компания «Новатэк» (50,1%), французская «Total» и CNPC – по 20%, а также Китайский фонд Шелкового пути (Silk Road Fund Co Ltd.) – 9,9%. Первоначальные инвестиции оцениваются на уровне 27 млрд USD.

Проект обслуживается мощным газовым флотом, состоящим из 15 танкеров-газовозов ледового класса Arc7 типоразмера «Yamalmax» средней вместимостью порядка 172 400 м³. Тендер на строительство выиграла компания Daewoo Shipbuilding & Marine Engineering Co., Ltd (DSME), Сеул, Республика Корея. Средняя стоимость одного танкера-газовоза составляет порядка 340 млн USD, а всего тендера – 5,5 млрд USD. Соглашение о строительстве газозовов между ООО «Ямал СПГ» и DSME допускает передачу права собственности на эти танкеры судоходным компаниям, которые будут осуществлять транспортировку СПГ на условиях долгосрочного тайм-чартерного соглашения с оператором проекта ООО «Ямал-СПГ».

В результате 15 танкеров-газовозов проекта «Ямал-СПГ» распределились между следующими судоходными компаниями: ПАО «Совкомфлот» – первый головной танкер «Кристоф де Маржери»; 6 танкеров, включая «Эдуард Толль» и «Рудольф Самойлович», – канадская компания Teekay с дочерней китайской China LNG Shipping (Holdings) Limited (China LNG); греческая компания «Dynagas Ltd» (49%) совместно (по 25,5%) с ведущими китайскими судоходными компаниями Sinotrans и China LNG Shipping – 5 танкеров, в том числе «Борис Вилькицкий», «Федор Литке», «Георгий Брусилов», «Николай Зубов» и «Борис Давыдов», а также японская компания MOL (Mitsui O.S.K. Lines Ltd) при участии China Shipping Development (крупнейшего в Китае перевозчика нефти и др. сырья) – 3 танкера, среди которых «Владимир Русанов» и «Владимир Визе».

К началу февраля 2019 г. десять поименованных танкеров-газовозов переданы заказчику, из них четыре в 2017 г., пять – в 2018 г., один – в 2019 г. Последние из десяти танкеров «Георгий Брусилов» и «Николай Зубов» переданы заказчику в ноябре и декабре 2018 г., а «Борис Давыдов» – в январе 2019 г. В 2019 г. планировалась передача заказчику оставшихся пяти танкеров, четырех: «Николай Евгенов» (04 июня), «Владимир Воронин» (09 августа), «Георгий Ушаков» (11 октября), «Яков Гаккель» (25 ноября) – компании Teekay и одного: «Николай Урванцев» – компании MOL [3, с. 18].

Практически весь газ проекта «Ямал-СПГ» (98,1%) был законтрактован (сроком до 40 лет) еще в сентябре 2014 г. Операторами проекта являются Novatek Gas & Power (2,86 млн т), Total Gas & Power (4,0 млн т) и CNPC (3,0 млн т), а также российская компания Gazprom Marketing & Trading (3,0 млн т) и испанская Gas Natural (2,5 млн т). Основные поставки планируются в страны АТР. Кроме того, около 5% проекта «Ямал-СПГ» (0,82 млн т) зарезервировано для продажи на спотовом рынке.

В зоне Северного морского пути активно развивается еще один крупный инфраструктурный проект в сфере производства и транспортировки СПГ. Это – «Арктика СПГ-2». Планируемая мощность трех линий проекта составит 18,3 млн т в год. Ввод первой линии планируется на 2023 г., двух других – в 2023-2025 г. Для обслуживания проекта на российском АО «Дальневосточный завод «Звезда» планируется строительство 19 танкеров-газовозов усиленного ледового класса Arc7, аналогичных типу-размеру Yamalmax. Кроме того в 2013 г. ПАО «Газпром» вернулось к идее построить завод СПГ на Балтике, в Усть-Луге – «Балтийский СПГ» – на ресурсной базе Единой системы газоснабжения России, то есть, по существу, на том же арктическом природном газе. По последним данным, первая очередь планируется к вводу в эксплуатацию в 2023 г., вторая – в 2024 г. Суммарная мощность проекта – 10 млн т (14 млрд м³ свободного газа) с возможностью расширения до 15 млн т.

Заключение

Таким образом, реальные возможности обеспечения поставок российского газа в Европу в перспективе, к 2025 г., имеются. Для обеспечения конкурентоспособности российского природного газа следует обеспечить маневренность трубопроводной и морской транспортировки в зависимости от складывающейся экономической конъюнктуры на европейском энергетическом рынке.

Благодарности

Работа выполнена в рамках темы № 0226-2019-0028 ИЭП «Взаимодействие глобальных, национальных и региональных факторов в экономическом развитии Севера и Арктической зоны Российской Федерации» по государственному заданию ФИЦ КНЦ РАН.

ЛИТЕРАТУРА

1. Агарков С.А., Козьменко С.Ю., Ульченко М.В. Арктические коммуникации в китайских инфраструктурных проектах // Геополитика и безопасность. 2017. № 3 (39). С. 45-52.
2. Агарков С.А., Матвишин Д.А. Влияние модернизации морской газотранспортной системы на развитие Арктического региона // Север и рынок: формирование экономического порядка. 2017. № 2 (53). С. 50-57.
3. Глобальные тенденции освоения энергетических ресурсов Российской Арктики. Ч. I. Тенденции экономического развития Российской Арктики / под ред. Агаркова С.А., Богоявленского В.И., Козьменко С.Ю., Маслобоева В.А., Ульченко М.В. Апатиты: КНЦ РАН, 2019. 170 с.
4. Козьменко С.Ю., Маслобоев В.А., Матвишин Д.А. Обоснование экономического преимущества морской транспортировки арктического природного газа в виде СПГ // Записки горного института. 2018. Т. 233. С. 554-560.
5. Козьменко С.Ю., Савельев А.Н., Тесля А.Б. Глобальные и региональные факторы промышленного освоения углеводородов континентального шельфа Арктики // Известия Санкт-Петербургского государственного экономического университета. 2019. № 3 (117). С. 65-73.
6. Краново-монтажное трубоукладочное судно (КМТУС) «Академик Черский». [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://neftegaz.ru/tech-library/suda-neftegazovye-i-morskoe-oborudovanie-dlya-bureniya/515624-kmtus-akademik-cherskiy> (дата обращения 13.05.2020).
7. «Сила Сибири» запущена: что впереди – триумф или провал. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://social.ridus.ru/blog/43578090601/-Sila-Sibiri-zapuschena-chto-vpered-i-triumf-ili-proval?utm_referrer=mirten.ru (дата обращения 13.05.2020).
8. Судовые компании стали отказываться от Суэцкого канала, откажутся и от Северного морского пути. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://to-ros.info/?p=33990> (дата обращения 13.05.2020).
9. Щеголькова А.А. Геополитический ренессанс России на европейском газовом рынке // Известия Санкт-Петербургского государственного экономического университета. 2020. № 3 (123). С. 36-42.
10. BP Statistical Review of World Energy, June 2019. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.bp.com/content/dam/bp/en/corporate/pdf/energy-economics/statistical-review-2019/bp-statistical-review-of-world-energy-2019-full-report.pdf> (дата обращения 13.05.2020).

Оруджев Э.Г., Гусейнова С.М.

КОИНТЕГРАЦИОННЫЙ АНАЛИЗ ВЗАИМОВЛИЯНИЯ ВВП АЗЕРБАЙДЖАНА, РОССИИ, БЕЛАРУСИ И КАЗАХСТАНА

Аннотация. В данной статье по данным с 1994 г. по 2018 г. торгово-экономические процессы между Азербайджаном, Россией, Беларусью и Казахстаном рассматриваются через показатели ВВП этих стран. Все рассматриваемые временные ряды являются нестационарными и, при переходе к временным рядам разностей, они сохраняют лишь информацию, отвечающую краткосрочным изменениям их динамики, теряется информация о долгосрочных изменениях процесса, содержащихся в тех уровнях переменных, которые теряются при переходе к разностям. Поэтому возникают проблемы корректного моделирования соответствующих временных рядов, составляющие которых приводят к отклонению от стационарности. Для таких рядов подход авторов состоит в применении моделей коинтеграции и механизма векторной коррекции ошибок. Эти инструменты – практические неприменяемые экономистами в Азербайджане до настоящего времени. С помощью такого подхода удастся построить модель для четырех нестационарных процессов, рассматриваемых в рамках одной постановки задачи. При моделировании корректно использовались эконометрические методы, все необходимые поэтапные статистические процедуры для определения порядка интегрированности нестационарных временных рядов, для идентификации и оценки параметров модели и для проверки ее адекватности и точности краткосрочных и долгосрочных прогнозных значений с использованием инструментов программы Excel и пакета Eviews 8. Применен подход импульсной функции отклика на шоки на основе векторной модели авторегрессии, реализованы тесты Йохансена для нахождения коинтеграционного пространства, после чего построена векторная модель коррекции ошибок, описывающая долгосрочное равновесное соотношение между изучаемыми показателями, и пути возвращения к равновесной траектории в случае отклонения от неё. Определены вклады в дисперсию ошибок прогноза изменения собственной дисперсии результативного фактора и дисперсии других переменных. В результате разработаны эконометрически обоснованные рекомендации, позволяющие провести динамический анализ эффективного государственного регулирования экспортно-импортных операций между четырьмя странами для балансирования взаимной торговли. Полученные результаты показывают, что не только для исследуемых государств, но и для каждой страны, в целях обеспечения эффективности регулирования внешней торговли и для участия в региональных и глобальных интеграционных процессах, а также выявления реализованных эффектов показателей интеграции на макроэкономическом уровне, государству весьма важно провести мониторинг с привлечением методики векторной модели коррекции ошибок.

Ключевые слова. Коинтеграция, механизм коррекции ошибок, тесты Йохансена, декомпозиция дисперсий, импульсная функция отклика, ВВП, эконометрический анализ, временные ряды, коэффициент детерминации, параметры.

ГРНТИ 83.29.21

© Оруджев Э.Г., Гусейнова С.М., 2020

Эльшар Гурбан оглы Оруджев – доктор физико-математических наук, профессор, заведующий кафедрой математической экономики Бакинского государственного университета.

Сара Мубариз гызы Гусейнова – кандидат экономических наук, доцент кафедры математической экономики Бакинского государственного университета.

Контактные данные для связи с авторами (Оруджев Э.Г.): Азербайджан, AZ 1148, г. Баку, ул. Академика Захида Халилова, 23 (Azerbaijan, Baku, Akadmika Zakhida Khalilova str., 23). Тел.: +994 516 416 615. E-mail: elsharogusov63@mail.ru.

Статья поступила в редакцию 12.05.2020.

THE COINTEGRATION ANALYSIS OF THE INTERRELATION BETWEEN THE GDP OF AZERBAIJAN, RUSSIA, BELARUS AND KAZAKHSTAN

Abstract. *This Article, based on data from 1994 to 2018, considers the commercial and economic processes between Azerbaijan, Russia, Belarus and Kazakhstan through the GDP indicators of these countries. All the considered time series are unsteady and upon transition to the time series of differences, they retain only information corresponding to short-term changes in their dynamics, and the information about long-term process changes contained in those levels of variables that are lost during the transition to differences is lost. Therefore, problems arise in the correct modeling of such processes having such components that lead to deviation from the stationarity. Using this approach, it is possible to construct a model for the four non-stationary processes considered within the framework of one problem statement. For this data, the authors' approach is to apply the cointegration tool and the mechanism of vector error correction, which are practically not applicable by economists in Azerbaijan to date. When modeling, econometric methods and all the necessary sequential statistical procedures required to determine the order of integration of the non-stationary time series, to identify and evaluate model parameters, and to verify its adequacy and the accuracy of short-term and long-term forecast values using Excel and Eviews 8 tools are correctly used. The approach of the impulse response function to shocks based on the vector model of autoregression is applied, based on the idea of cointegration theory, and Johansen tests are carried out to find the cointegration space, after which the vector error correction model is built that describes the long-term equilibrium relationship between the studied indicators and the path of returning to the equilibrium trajectory in case of deviation from it. The contributions to the variance of forecast errors of changes in the intrinsic variance of the effective factor and the variance of other variables are determined. As a result, econometrically sound recommendations are developed, which allows to conduct dynamic analyzes to effectively regulate export-import operations between the four countries in order to balance mutual trade. The results show that not only for the states studied here, but also for each country, conduction of monitoring by the governments by using the methodology of the vector model of error correction is very important in order to ensure effective regulation of foreign trade and to participate in regional and global integration processes.*

Keywords. *Cointegration, error correction mechanism, Johansen tests, dispersion decomposition, impulse response function, GDP, econometric analysis, time series, determination coefficient, parameters.*

Введение и цель работы

Статья посвящена актуальным вопросам исследования торговых коинтегрированных процессов внешнеэкономической деятельности в малоизученном аспекте системы отношений Азербайджана с группами стран СНГ. Под коинтегрированными процессами мы будем понимать, что соответствующие реализации нестационарных временных рядов показателей ВВП этих стран являются коинтегрированными до некоторого определенного порядка разностей [1, с. 447-493].

Проблема развития торгово-экономических интеграций Азербайджана с зарубежными странами, особенно со странами СНГ, не утрачивает своей актуальности и по сей день, несмотря на сложные геополитические условия, на фоне экономических санкций западных стран, в частности – США, против России [2], являющейся экономической доминантой постсоветского экономического пространства (Беларусь и Казахстан значительно уступают России по масштабам экономики, внутреннему рынку и внешней торговле). В ходе политических и экономических преобразований возникли новые явления и тенденции в развитии торговых связей между постсоветскими странами. Происходящие изменения требуют регулярного проведения мониторинга интеграционных процессов, изучения новых явлений в целях определения прогнозных параметров перспектив торговых интеграций, выработки рекомендаций по их совершенствованию и тесной увязки национальных отраслевых хозяйственных комплексов, отвечающих современным вызовам геополитических ситуаций и глобальной экономики [3].

Все это определяет актуальность эконометрического исследования интеграционных процессов на макроуровне с экономическими показателями межстранового взаимодействия. В данной статье интеграционные процессы между Азербайджаном и тремя крупнейшими постсоветскими экономиками, формирующими Единое экономическое пространство, рассматриваются через показатели ВВП этих стран. Эти показатели являются наиболее значимыми переменными для анализа динамики оборота взаимной торговли в среде межстранового сотрудничества и для оценки влияния взаимной торговли на их инклюзивный рост (например, по инклюзивному индикатору ВВП на душу населения стран-участниц интегрированного проекта).

Целью работы является эконометрическое исследование взаимного влияния ВВП Азербайджана с ВВП трёх ведущих участников ЕАЭС (Евразийский экономический союз).

Материалы и методы

В качестве периода наблюдения рассматриваются номинальные с единицей измерения миллиард долларов США данные с 1994 по 2018 гг. из [4, 5]. В работе использована эконометрическая методология изучения статистической взаимосвязи между многомерными нестационарными временными рядами, включая тесты на коинтеграцию Энгла – Грэйнджера и Йохансена, исследование причинности по Грэйнджеру, реакции на шоки [6] на основе векторной модели коррекции ошибок (VECM), выполнение декомпозиции дисперсии ошибок прогноза.

Для теоретического анализа расчетов моделирования использовались методы многомерного статистического анализа [7, с. 347-366], необходимые для построения моделей многомерных данных (многофакторный дисперсионный анализ, многофакторный корреляционно-регрессионный анализ, статистические гипотезы в анализе многомерных данных), четырёхмерные векторные модели авторегрессии и коинтеграция в этих моделях, подходы современного экономико-математического моделирования [1, с. 447-476], пакеты прикладных программ Excel [8] и Eviews 8 [9].

Анализ последних публикаций

В последние годы опубликованы ряд статей, посвященных исследованию интеграционных процессов в Едином экономическом пространстве (Россия, Беларусь и Казахстан), в ЕАЭС, между отдельными [10] и группами стран постсоветского пространства с учетом их региональных особенностей [11] в ходе трансформации экономик [12]. В этих статьях в результате исследования показателей взаимной торговли методами комплексного экономико-статистического анализа выявлены тенденции развития торгово-экономического сотрудничества изучаемых стран, определены основные направления совершенствования интеграционных экономических процессов.

В [13] предложен подход к измерению торговых интеграций в ЕАЭС, основанный на использовании декомпозиции внешнеторгового оборота с базовыми показателями доли взаимной торговли во внешнеторговом обороте, характеризующими степень важности торговли между странами и являющимися инструментами количественного измерения торговых аспектов интеграции. Там же, путём сравнения удельных весов партнеров во внешнеторговом обороте, измеряется симметрия в торговле. Чем больше разрыв в показателях доли партнеров, тем выше асимметрия.

Коинтеграционный анализ торговых связей Азербайджана с основными членами ЕАЭС исследован в работе [14]. В результате полученных количественных оценок дисперсии агрегата ВВП экономического развития Азербайджана выяснилось положительное влияние внешней торговли с этими странами, которые характеризуются региональными диспропорциями экономического развития, на экономический рост. А в [15] найдены коинтеграционные соотношения взаимных влияний ВВП Азербайджана и сальдо экспортно-импортных операций России и Беларуси. В связи с неоднородностью временных рядов в [15] прогнозные погрешности регрессионных моделей с трендами оказались высокими.

Основные результаты исследования

В данной работе прогноз взаимосвязи показателей ВВП этих стран выполнен методом логарифмической аппроксимации фактических данных с последующей экстраполяцией. Уравнение регрессии является линейным относительно логарифмов исходных переменных, модель является двойной логарифмической. Коэффициенты модели данной работы являются оценками частной эластичности результативного фактора по причинному фактору.

Заметим, что если мы здесь использовали бы показательную форму:

$$y_t = \{\exp(\alpha_0 + \alpha_1 x_{1t} + \alpha_2 x_{2t} + \alpha_3 x_{3t})\} \times \{\varepsilon_t\}, t = \overline{1,25}$$

модели зависимости ВВП Азербайджана от факторов ВВП остальных стран, то для того, чтобы оценить эту модель, можно было логарифмированием привести её к линейному виду. Логарифм зависимой переменной окажется линейной функцией регрессоров. Модель в этом случае будет полулогарифмический и нетрудно проверить, что оценки будут заниженными. При этом, коэффициенты уравнения имеют смысл полуэластичностей, т.е. показывают относительные изменения зависимой переменной при изменении фиксированного регрессора на единицу абсолютного значения. По этой причине мы в данной статье изучаем взаимосвязи факторов, исходя из логарифмических значений всех переменных, в результате чего модель будет иметь высокие характеристики качества оценки.

Все временные ряды будем трансформировать в логарифмические. Такая трансформация позволяет более наглядно представить связь между рассматриваемыми показателями. Первые разности логарифмов являются аппроксимацией темпов прироста соответствующих переменных. Динамические описания данных из [4, 5] по логарифмам переменных приведены на рисунке 1.

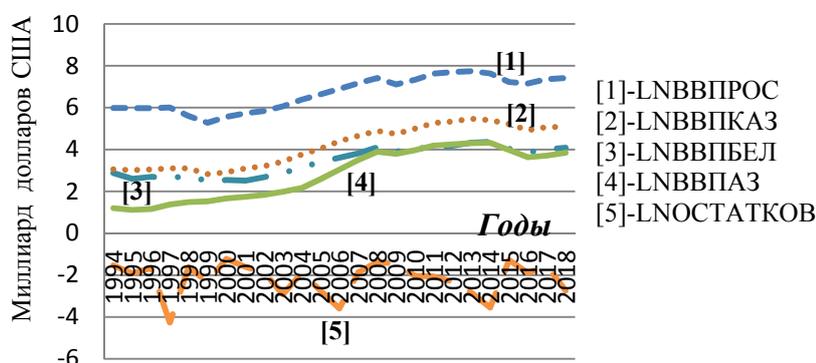


Рис. 1. Динамические описания данных [4]

Исходя из сравнительного анализа с результатами работы [15], рисунка 1, можно выдвинуть предположение о том, что зависимость логарифма ВВП Азербайджана от логарифмов ВВП России, Беларуси и Казахстана описывается линейной регрессионной моделью:

$$\ln y_t = \alpha_0 + \alpha_1 \ln x_{1t} + \alpha_2 \ln x_{2t} + \alpha_3 \ln x_{3t} + \ln \varepsilon_t, \quad t = \overline{1, 25}, \quad (1)$$

где y_t , x_{1t} , x_{2t} , x_{3t} – соответствующие факторы, α_0 , α_1 , α_2 , α_3 – неизвестные параметры модели; ε – случайный член, который включает в себя суммарное влияние всех неучтенных в модели факторов, ошибок измерений.

Оцененная модель множественной регрессии по методу наименьших квадратов, построенная с использованием пакета Eviews, представлена в табл. 1. Она имеет следующий формальный вид:

$$\begin{aligned} \text{LN}_{\text{ВВП}_{\text{АЗ}}} = & -0.672255010824 \times \text{LN}_{\text{ВВП}_{\text{РОС}}} + 0.293122768522 \times \text{LN}_{\text{ВВП}_{\text{БЕЛ}}} + \\ & + 1.5408614884 \times \text{LN}_{\text{ВВП}_{\text{КАЗ}}} + 0.0140291063178 \times \text{LN}_{\text{ОСТАТКОВ}} - 0.0902416725884, \end{aligned} \quad (2)$$

Как видно из приведенных в табл. 1 результатов, для общей формальной модели коэффициент детерминации получился высоким (98%). Для проверки значимости построенной модели (2) рассчитаны наблюдаемое и критическое значения критерия Фишера. Эти значения, соответственно, равны 254.9818 и 3.07 на уровне значимости 5% и степени свободы $k_1 = 3$, $k_2 = 21$. Ввиду того, что $254.9818 > 3.07$, модель, согласно этому критерию, считается значимой. Значимость коэффициентов регрессии для $\text{LN}_{\text{ВВП}_{\text{РОС}}}$ и $\text{LN}_{\text{ВВП}_{\text{КАЗ}}}$ подтверждается и с помощью t-статистики. Оценку коэффициента регрессии $\text{LN}_{\text{ВВП}_{\text{БЕЛ}}}$ по этой статистике можно считать незначимой.

Проверка автокорреляции осуществлена с помощью d-статистики Дарбина-Уотсона. По таблице критических значений d-статистики для числа наблюдений 25, числа объясняющих переменных 3 и заданного уровня значимости 0.05 значения $d_{\text{нижний}} = 1.12$ и $d_{\text{верхний}} = 1.66$, которые разбивают отрезок $[0, 4]$ на пять областей, найдено наблюдаемое значение $d_{\text{набл}} = 0.73$. Так как, $0.73 < d_{\text{нижний}}$, $d_{\text{верхний}}$, то имеет место автокорреляции остатков.

Таблица 1

Оцененная модель множественной регрессии по логарифмам переменных

Зависимая переменная: LN_ВВП_АЗ				
Метод: Наименьших квадратов				
Дата: 03/05/20 Время: 15:16				
Выборка: 1994 2018				
Включенные наблюдения: 25				
Переменные	Оценки параметров	Стандартные ошибки	t-статистика	Вероятность
LN_ВВП_РОС	-0.672255	0.292780	-2.296109	0.0326
LN_ВВП_БЕЛ	0.293123	0.479712	0.611039	0.5481
LN_ВВП_КАЗ	1.540861	0.317162	4.858272	0.0001
LN_ОСТАТКОВ	0.014029	0.048828	0.287314	0.7768
С	-0.090242	0.898975	-0.100383	0.9210
Коэффициент детерминации	0.980768	Среднее арифметическое значение		2.809626
Скорректированный коэффициент детерминации	0.976921	Стандартное среднее квадратическое отклонение зависимой переменной		1.201102
Стандартная ошибка регрессии	0.182467	Критерий Акаике		-0.387639
Сумма квадратов остатков	0.665884	Критерий Шварца		-0.143864
Значение функции максимального правдоподобия	9.845486	Критерий Ханнан-Куинн		-0.320026
F-статистика	254.9818	Статистика Дарбина-Уотсона		0.736547
Вероятность (F-статистика)	0.000000			

Обратим внимание на коэффициенты корреляции между факторами, представленные корреляционной матрицей (табл. 2). Качественная оценка тесноты связи между факторами выявляется по шкале Чедокка. На основе этой шкалы, если значение элемента этой матрицы находится между 0.5 и 0.7, тогда теснота связи между соответствующими факторами считается заметной, а если значение элемента находится в интервале (0.7; 0.9), тогда теснота связи соответствующих пар принимается как высокая.

Гетероскедастичность проверялась тестом Уайта и с вероятностью 95% не отвергается гипотеза о гомоскедастичности остатков. В тесте Уайта использовались полиномы 2-го порядка и попарные произведения факторов. Проверка стационарности временных рядов переменных моделирования проведена при помощи расширенного теста Дики-Фуллера. Результаты тестирования показали, что исходные ряды и их первые разности не являются стационарными, а разностные операторы второго порядка стационарны. Результаты тестирования показаны в табл. 3.

Таблица 2

Корреляционная матрица

	LN_ВВП_АЗ	LN_ВВП_РОС	LN_ВВП_БЕЛ	LN_ВВП_КАЗ
LN_ВВП_АЗ	1.000000	0.957885	0.978056	0.987338
LN_ВВП_РОС	0.957885	1.000000	0.985309	0.983643
LN_ВВП_БЕЛ	0.978056	0.985309	1.000000	0.992193
LN_ВВП_КАЗ	0.987338	0.983643	0.992193	1.000000

Проверка причинных связей между факторами для лаговых значений $m=1, 2, 3, 4$ осуществлена тестом Грэйнджера. Тест на причинность по Грэйнджеру за исключением трех направлений подтвердил наличие двусторонней причинно-следственной связи, что указывает на существование третьей переменной, которая является реальной причиной изменения рассматриваемых двух переменных. Только для лага $m=1$ причинно-следственные связи между $\Delta LN_{ВВП}АЗ \rightarrow \Delta LN_{ВВП}РОС$ и между $\Delta LN_{ВВП}РОС \rightarrow \Delta LN_{ВВП}КАЗ$ противоположны. А также для лага $m=2$ причинно-следственная связь $\Delta LN_{ВВП}РОС \rightarrow \Delta LN_{ВВП}КАЗ$ является противоположной. Здесь через Δ обозначен разностный оператор соответствующей переменной.

Таблица 3

Результаты теста Дики-Фуллера

Переменные	Статистика критерия	Критическое значение 1%	Критическое значение 5%	Уровень вероятности
Разности второго порядка				
LN_ВВП_АЗ	-4.621666	-4.440739	-3.632896	0,0069
LN_ВВП_РОС	-5.378914	-4.467895	-3.644963	0.0016
LN_ВВП_КАЗ	-6.229341	-4.440739	-3.632896	0.0002
LN_ВВП_БЕЛ	-7.568871	-4.440739	-3.632896	0.0000
LN_ОСТАТКОВ	-10.86738	-4.440739	-3.632896	0.0000

Тесты Энгла-Грэйнджера и Йохансена показали, что все переменные являются коинтегрированными, что удостоверяет их долгосрочную взаимосвязь и подлинность корреляции. Учитывая информационные критерии Акайке и Шварца, наилучшим оказался лаг, равный 1. Получено одно коинтеграционное соотношение со степенью интеграции второго порядка и рангом коинтеграции равным 1. Результаты тестирования представлены табл. 4, 5, 6.

Таблица 4

Результаты тестов Энгла-Грэйнджера и Йохансена на коинтегрированность по логарифмам переменных

Дата: 03/05/20 Время: 17:56					
Выборка: 1994 2018					
Включенные наблюдения: 17					
Ряды: $\Delta \text{LNВВПАЗ}$ $\Delta \text{LNВВПРОС}$ $\Delta \text{LNВВПБЕЛ}$ $\Delta \text{LNВВПКАЗ}$					
Выбранный (уровень 0,01*) количество коинтегрирующих отношений по модели					
Тренд данных:	$H_2(r)$	$H_1^*(r)$	$H_1(r)$	$H^*(r)$	$H(r)$
Тест типа:	Нет константа	Констант	Констант	Констант	Констант
	Нет тренда	Нет тренда	Нет тренда	Тренд	Тренд
Trace	4	1	4	1	1
Max-Eig	1	1	1	1	1
Информационные критерии по рангу и модели					
Тренд данных:	$H_2(r)$	$H_1^*(r)$	$H_1(r)$	$H^*(r)$	$H(r)$
	Нет константа	Констант	Констант	Констант	Констант
	Нет тренда	Нет тренда	Нет тренда	Тренд	Тренд
Значение функции максимального правдоподобия по рангу (строки) и модели (столбцы)					
0	27.10374	27.10374	27.17759	27.17759	27.69897
1	57.24921	57.65643	57.69972	58.66939	59.18989
2	65.11892	65.52932	65.57141	67.08251	67.52984
3	70.82928	71.29939	71.30020	72.82273	72.87351
4	75.29115	75.81957	75.81957	77.35624	77.35624
Критерий Акайке по рангу (строки) и модели (столбцы)					
0	-1.306323	-1.306323	-0.844422	-0.844422	-0.435173
1	-3.911672*	-3.841933	-3.494085	-3.490517	-3.198810
2	-3.896343	-3.709332	-3.478990	-3.421472	-3.238805
3	-3.626974	-3.329339	-3.211788	-3.037968	-2.926295
4	-3.210723	-2.802302	-2.802302	-2.512499	-2.512499
Критерий Шварца по рангу (строки) и модели (столбцы)					
0	-0.522122	-0.522122	0.135829	0.135829	0.741129
1	-2.735371*	-2.616619	-2.121734	-2.069153	-1.630409
2	-2.327942	-2.042905	-1.714538	-1.558995	-1.278303
3	-1.666472	-1.221800	-1.055236	-0.734378	-0.573692
4	-0.858121	-0.253649	-0.253649	0.232204	0.232204

Таблица 5

Результаты теста Max-Eigenvalue

Гипотезы	Альтернативные гипотезы	Статистика Max-Eigenvalue	Критическое значение 1%	Уровень вероятности
$H_0:r=0^*$	$H_A:r>0$	62.98361	37.48696	0.0000
$H_0:r=1$	$H_A:r>1$	16.82625	30.83396	0.4724
$H_0:r=2$	$H_A:r>2$	11.48042	23.97534	0.4650
$H_0:r=3$	$H_A:r>3$	9.067032	16.55386	0.1763

Таблица 6

Результаты Trace-теста

Гипотезы	Альтернативные гипотезы	Trace-статистика	Критическое значение 1%	Уровень вероятности
$H_0:r=0^*$	$H_A:r>0$	100.3573	71.47921	0.0000
$H_0:r=1$	$H_A:r>1$	37.37370	49.36275	0.1605
$H_0:r=2$	$H_A:r>2$	20.54745	31.15385	0.1994
$H_0:r=3$	$H_A:r>3$	9.067032	16.55386	0.1763

В табл. 4 проанализированы все 5 вариантов гипотез: $H_2(r)$, $H_1^*(r)$, $H_1(r)$, $H^*(r)$, $H(r)$, соответственно, означающие: $H_2(r)$ – данные не имеют детерминированного тренда, уравнение коинтеграции не содержит ни тренда, ни свободного члена; $H_1^*(r)$ – данные не имеют детерминированного тренда, коинтеграционное соотношение содержит свободный член и не содержит тренда; $H_1(r)$ – данные содержат детерминированный тренд, коинтеграционное уравнение содержит свободный член и не содержит тренд; $H^*(r)$ – данные имеют детерминированный линейный тренд, коинтеграционное соотношение имеет и тренд, и свободный член; $H(r)$ – данные содержат детерминированный квадратичный тренд, коинтеграционное уравнение содержит тренд и свободный член. В случае $H^*(r)$ информационные критерии Акайке и Шварца, соответственно, имели низкие значения -3.490517 и -2.069153.

В таблицах 5 и 6 для определения количества векторов коинтеграции в рядах динамики мы сначала проверяли нулевую гипотезу, что не существует векторов коинтеграции, т.е. $r = 0$, против альтернативной гипотезы, что существует один такой вектор. Мы отвергли нулевую гипотезу, так как рассчитанные значения были больше критических значений, откуда мы сделали выводы о том, что существует один вектор коинтеграции. Затем проверили гипотезу, что существует один вектор, против альтернативной гипотезы о том, что существует два вектора коинтеграции. Здесь рассчитанные критерии меньше критических значений, и мы приняли нулевую гипотезу. То же самое и в случае с альтернативной гипотезой о трёх и четырёх векторах. Таким образом, мы заключили, что существует один вектор коинтеграции.

Согласно [16, с. 188-259; 17, с. 88-97], система интегрированного порядка 2 и коинтегрированных рядов допускает представление в форме векторной модели коррекции ошибок (vector error correction model – VECM) с лагом, равным 1 и рангом 1, выражающей долговременную равновесную взаимосвязь переменных и подлинность их корреляции, позволяющую измерить отклонения от равновесия в случае проявления шоков и скорость его восстановления. С помощью процедур пакета Eviews 8 найдено следующее уравнение коррекции ошибок для разностей второго порядка логарифмических значений ВВП Азербайджана:

$$\begin{aligned} \Delta(\Delta \text{LNBBBPA3}) = & -0.00277787180825 \times \Delta(\text{LNBBBPA3}(-1)) + 34.1961595035 \times \\ & \times \Delta \text{LNBBBPROC}(-1) + 6.61261984493 \times \Delta \text{LNBBBPBEL}(-1) - 55.6166445952 \times \\ & \times \Delta \text{LNBBBPKAZ}(-1) - 0.833781779007 \times \Delta \text{LNOCSTATKOB}(-1) - 0.0534201099377 - \\ & - 0.751999270096 \times \Delta(\Delta \text{LNBBBPA3}(-1)) + 0.382947758555 \times \\ & \times \Delta(\Delta \text{LNBBBPROC}(-1)) + 0.127029251545 \times \Delta(\Delta \text{LNBBBPBEL}(-1)) - 0.310089826179 \times \\ & \times (\Delta \text{LNBBBPKAZ}(-1)) - 0.00484267813838 \times \Delta(\Delta \text{LNOCSTATKOB}(-1)) + 0.00580165627165, \quad (3) \end{aligned}$$

где $\Delta(\cdot) = \Delta_t(\cdot)$; $\Delta(-1) = \Delta_{t-1}(\cdot)$, "." обозначена соответствующая переменная.

Выше при реализации теста Грэйнджера о причинности, мы показали, что между переменными имеют место обратные связи. В программных процедурах Eviews 8, выполняя аналогичные процедуры, нетрудно получить модели коррекции ошибок для остальных переменных:

$$\begin{aligned} \Delta(\Delta \text{LNBBПPOC}) = & -0.0363155359834 \times (\Delta \text{LNBBПA3}(-1) + 34.1961595035 \times \\ & \times \Delta \text{LNBBПPOC}(-1) + 6.61261984493 \times \Delta \text{LNBBПБEЛ}(-1) - 55.6166445952 \times \\ & \times \Delta \text{LNBBПKAZ}(-1) - 0.833781779007 \times \Delta \text{LNOCТАTKOB}(-1) - \\ & -0.0534201099377) - 0.912099228004 \times \Delta(\Delta \text{LNBBПA3}(-1)) + \\ & + 0.977485496983 \times \Delta(\Delta \text{LNBBПPOC}(-1)) + 0.0930344803863 \times \\ & \times \Delta(\Delta \text{LNBBПБEЛ}(-1)) - 1.30220350681 \times \Delta(\Delta \text{LNBBПKAZ}(-1)) - \\ & - 0.0186642988746 \times \Delta(\Delta \text{LNOCТАTKOB}(-1)) + 0.0135801374854, \end{aligned} \quad (4.1)$$

$$\begin{aligned} \Delta(\Delta \text{LNBBПБEЛ}) = & 0.002897863951 \times (\Delta \text{LNBBПA3}(-1) + 34.1961595035 \times \\ & \times \Delta \text{LNBBПPOC}(-1) + 6.61261984493 \times \Delta \text{LNBBПБEЛ}(-1) - \\ & - 55.6166445952 \times \Delta \text{LNBBПKAZ}(-1) - 0.833781779007 \times \\ & \times \Delta \text{LNOCТАTKOB}(-1) - 0.0534201099377) - 0.41411328958 \times \\ & \times \Delta(\Delta \text{LNBBПA3}(-1)) + 0.416728542679 \times \Delta(\Delta \text{LNBBПPOC}(-1)) - \\ & - 0.687955346044 \times \Delta(\Delta \text{LNBBПБEЛ}(-1)) - 0.131384199812 \times \\ & \times \Delta(\Delta \text{LNBBПKAZ}(-1)) - 0.00116980820102 \times \Delta(\Delta \text{LNOCТАTKOB}(-1)) + \\ & + 0.00482561950155, \end{aligned} \quad (4.2)$$

$$\begin{aligned} \Delta(\Delta \text{LNBBПKAZ}) = & 0.0224209465727 \times (\Delta \text{LNBBПA3}(-1) + 34.1961595035 \times \\ & \times \Delta \text{LNBBПPOC}(-1) + 6.61261984493 \times \Delta \text{LNBBПБEЛ}(-1) - 55.6166445952 \times \\ & \times \Delta \text{LNBBПKAZ}(-1) - 0.833781779007 \times \Delta \text{LNOCТАTKOB}(-1) - \\ & - 0.0534201099377) - 0.317746298433 \times \Delta(\Delta \text{LNBBПA3}(-1)) + \\ & + 0.200523670654 \times \Delta(\Delta \text{LNBBПPOC}(-1)) - 0.0913287102433 \times \\ & \times \Delta(\Delta \text{LNBBПБEЛ}(-1)) - 0.419164464116 \times \Delta(\Delta \text{LNBBПKAZ}(-1)) + \\ & + 0.0081522146296 \times \Delta(\Delta \text{LNOCТАTKOB}(-1)) + 0.000815812518253. \end{aligned} \quad (4.3)$$

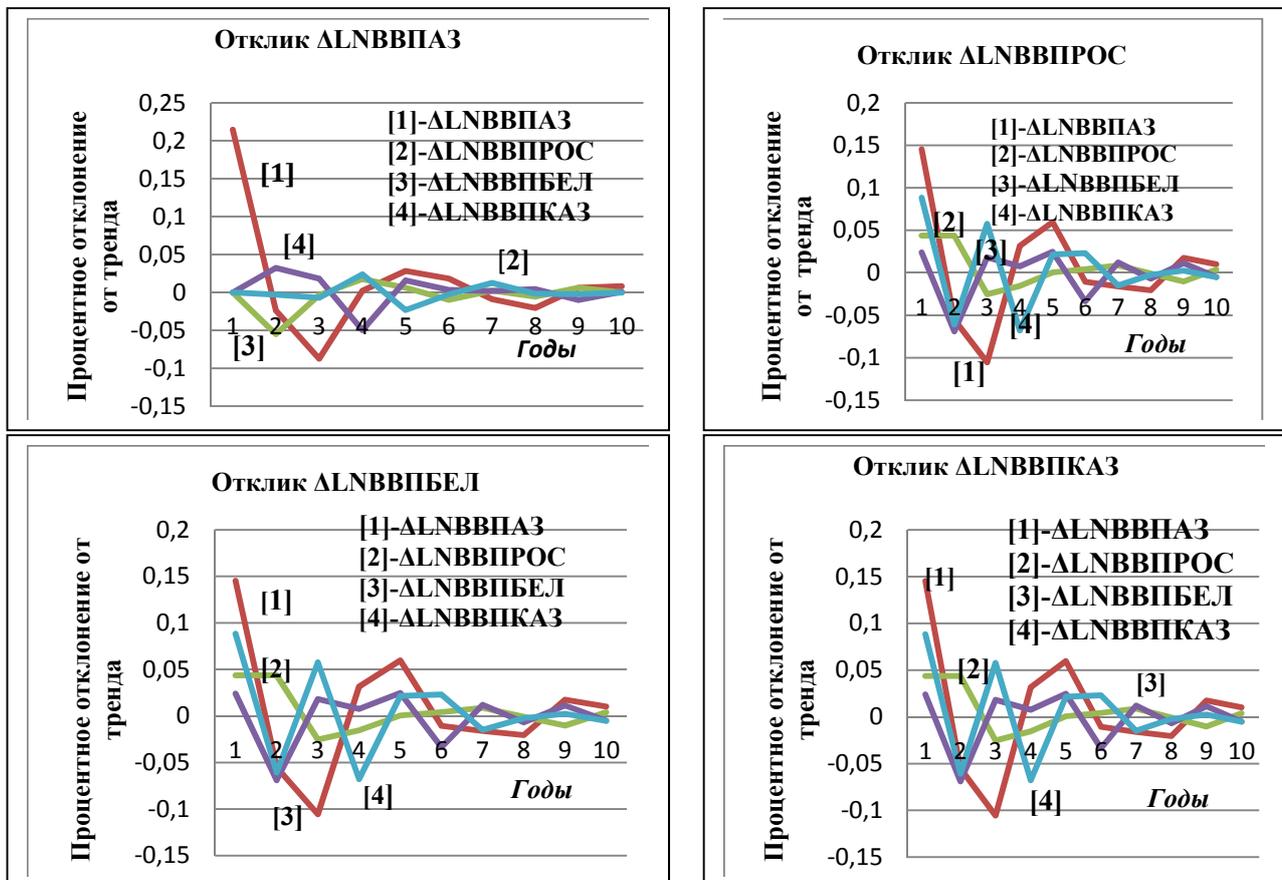


Рис. 2. Реакции импульсных функций отклика [6]

Данные соотношения (3), (4) позволяют заключить, что между ВВП изучаемых стран существуют долговременные соотношения, позволяющие количественно оценивать степень влияния одной экономики на другую. Модель (3), (4) корректна, так как предшествующие этапы ее построения обеспечивают выполнение стационарности ее переменных.

Для полной информативности исследования в дополнение к тесту Грэйнджера о причинности, необходимо провести анализ реакции импульсных функций. Эти функции представляют собой медианную оценку с 90% доверительным интервалом эндогенной переменной на положительный шок одного стандартного отклонения экзогенной переменной, что показывает время возвращения на равновесную траекторию. Доверительные интервалы получены методом бутстрэппинга с 100 репликациями [6]. Результаты тестирования на 10-ти годовых временных горизонтах описаны на рис. 2. Из рис. 2 ясно, что реакция переменных на отклонение от общего стохастического тренда неодинакова. В случае реагирования на шоки, эндогенная переменная проходит свою часть пути к равновесию.

Для изучения влияния экзогенных переменных на эндогенную переменную по данным последних 10 лет использован эконометрический метод декомпозиции дисперсий ошибок прогноза, который определяет вклад изменения данной переменной в её собственную дисперсию ошибок прогноза и дисперсию других переменных. Результаты проверки соответствующих тестов изображены на рис. 3.

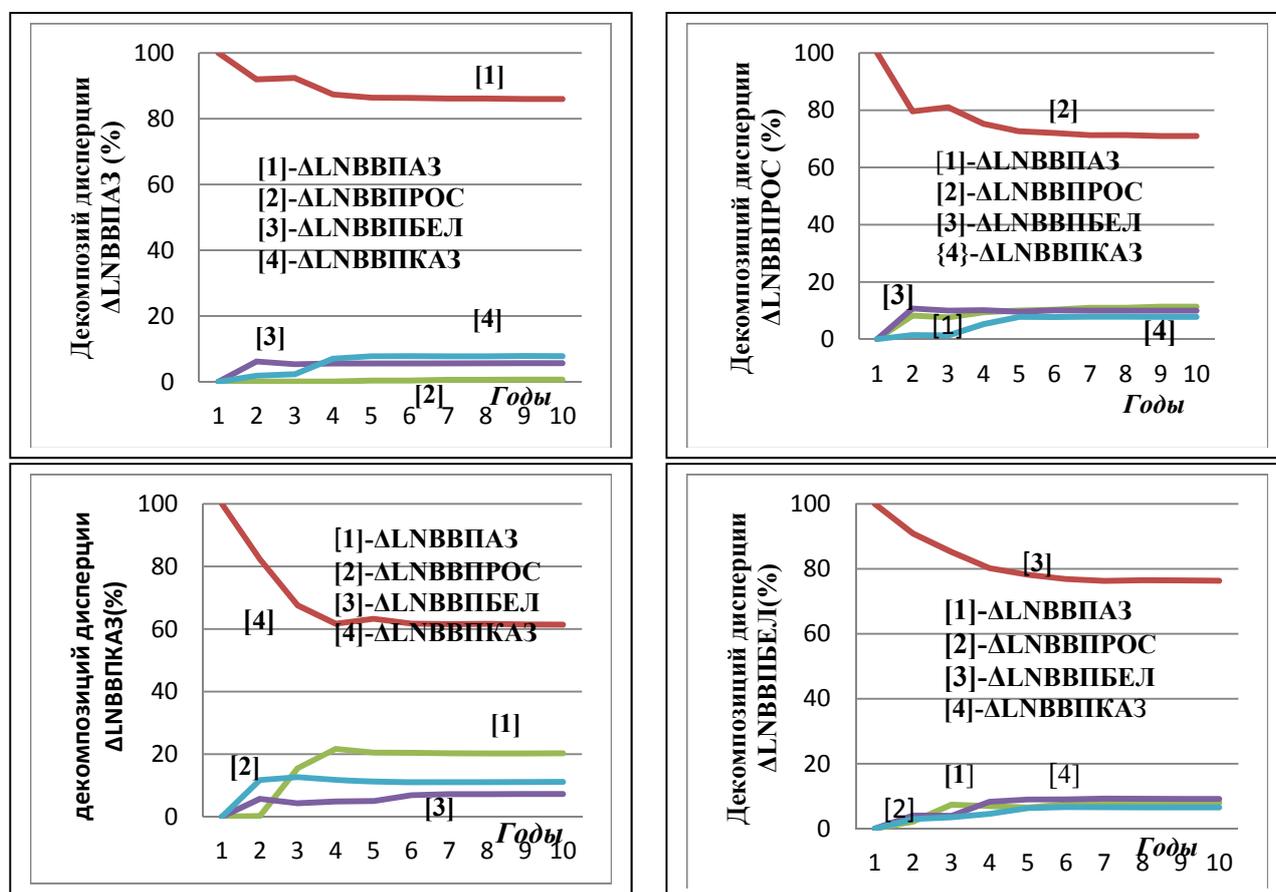


Рис. 3. Декомпозиции дисперсий ошибок прогноза [6]

В результате эконометрического исследования описаны и проанализированы вероятностно-статистические аспекты метода коинтеграционного анализа и корректность критериев его применимости, получены коинтеграционные соотношения, показывающие степень взаимного влияния экономик Азербайджана, Беларуси, России и Казахстана, которые могут быть применены для дальнейшего детального исследования краткосрочной, среднесрочной и долгосрочной динамики интеграционных процессов изучаемых экономик.

Построенная векторная модель коррекции ошибок с четырьмя компонентами позволяет оценить количественные характеристики краткосрочной и долгосрочной динамики связи между изучаемыми показателями. В частности, обеспечиваются оценки лаговых параметров и определяются скорости сходимости к равновесной траектории. Отклонения от равновесных траекторий в предыдущих моментах времени в последующих моментах времени восстанавливаются. Скорости восстановления определяются соответствующими множителями при равновесных ошибках в правых частях соотношений (3), (4). Эти коэффициенты показывают, на сколько процентов в текущий момент времени корректируются отклонения от равновесной траектории.

Долгосрочная равновесная взаимосвязь стабильна в том, что, будучи нарушенной в краткосрочных периодах, она восстанавливается. Объединяя в одной строке статистическую долгосрочную и динамическую краткосрочную связи между переменными, можно с помощью соотношений (3) и (4) измерить отклонения от равновесия в случае появления шоков и скорость его восстановления. Моделирование торговли с помощью вышеописанной методологии позволяет спрогнозировать торговые потоки. Оценки, полученные из механизмов коррекции (3), (4), позволяют провести динамический анализ для выработки рекомендаций по мерам эффективного государственного регулирования экспортно-импортных операций между четырьмя странами в целях балансирования взаимной торговли.

Заключение

В условиях глобальных потрясений, связанных с коронавирусом (COVID-19), все страны ждут трудности в экономике, в связи с чем возникает необходимость более тесного межстранового экономического сотрудничества в нефтегазовом секторе. Особенно востребованными в аспекте количественной оценки взаимосвязи экономик стран являются исследования подобных модифицированных задач с учетом изменений экономических условий, как в теоретической, так и в эмпирической плоскости. Для сравнительного анализа показателей степени интегрированности агрегатов внешнеторгового оборота, ВВП на душу населения, занятости населения, сальдо миграции населения этих четырех стран соответствующие результаты применения прилагаемой методики количественного анализа будут изложены в другой работе авторов.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Верби́к М.* Путеводитель по современной эконометрике. М.: Научная книга, 2008. 616 с.
2. *Зиядуллаев Н.С.* Национальные приоритеты и перспективы Евразийского Экономического Союза в условиях интеграции и глобальной нестабильности // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. 2015. Вып. 15 (300). С. 2-19.
3. *Лебедева Л.Ф., Мигалева Т.Е., Подбиралина Г.В.* Евразийский Экономический Союз: новый этап экономического взаимодействия // Вестник Российского экономического университета им. Г.В. Плеханова. 2015. № 3 (81). С. 118-127.
4. Всемирный банк. [Электронный ресурс]. Режим доступа: worldbank.org (дата обращения 02.05.2020).
5. Государственный статистический комитет Азербайджанской республики. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.stat.gov.az> (дата обращения 02.05.2020).
6. *Hall P.* On Bootstrap Confidence Intervals in Nonparametric Regression // *Annals of Statistics*. 1992. № 20 (2). P. 695-711.
7. *Тихомиров Н.П., Тихомирова Т.М., Урмаев О.С.* Методы эконометрики и многомерного статистического анализа. М.: Экономика, 2011. 647 с.
8. *Воскобойников Ю.Е.* Эконометрика в Excel. Анализ временных рядов. Часть 2. Новосибирск: НГАСУ (СИБСТРИН), 2008. 152 с.
9. *Матюшок В.М., Балашова С.А., Лазанюк И.В.* Основы эконометрического моделирования с использованием Eviews. М.: РУДН, 2011. 206 с.
10. *Андропова И.В.* Эволюция интеграционных процессов на постсоветском пространстве // Вестник РУДН, серия Экономика. 2012. № 5. С. 72-81.
11. *Пылин А.Г.* Внешнеэкономические связи Азербайджана в контексте региональной интеграции. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://www.postsovietarea.com/jour> (дата обращения 02.05.2020).
12. *Вардомский А.Б., Пылин А.Г., Шурубович А.В.* К вопросу о модернизации экономик стран СНГ // Вестник Института экономики Российской академии наук. 2017. № 1. С. 22-40.
13. *Гуроваб И.П., Платонова И.Н., Максакова М.А.* Уровень торговой интеграции в Евразийский Экономическом Союзе // Проблемы прогнозирования. 2018. № 4. С. 140-157.

14. *Оруджев Э.Г., Гусейнова С.М.* Об одной задаче коинтеграции торговых связей Азербайджана, России, Беларуси и Казахстана // *Статистика и экономика*. 2020. № 17 (2). С. 29-39.
15. *Orudzhev E.G., Huseynova S.M.* The cointegration relations between Azerbaijan's GDP and the balances of the trade relations of Russia and Belarus // *Journal of Contemporary Applied Mathematics*. 2019. Vol. 9, Iss. 2. P. 73-92.
16. *Носко В.П.* Эконометрика. Введение в регрессионный анализ временных рядов. М., 2002. 254 с.
17. *Конторович Г.Г.* Анализ временных рядов // *Экономический журнал Высшей школы экономики*. 2003. № 1. С. 79-103.
18. *Банников В.А.* Векторные модели авторегрессии и коррекции регрессионных остатков (Eviews) // *Прикладная эконометрика*. 2006. № 3. С. 96-129.

Жилюк Д.А., Скороход А.Ю.

КАТЕГОРИЗАЦИЯ ЧАСТНЫХ ИНВЕСТОРОВ: НОВЫЕ РИСКИ И ВОЗМОЖНОСТИ

***Аннотация.** В статье проведен анализ предлагаемых депутатами Госдумы Российской Федерации поправок в Федеральный закон «О рынке ценных бумаг», касающихся классификации инвесторов на финансовом рынке и предлагаемой регламентации участия физических лиц в биржевой торговле. Дано профессиональное суждение о новых возможностях и ограничениях, которые несут в себе эти поправки для частных инвесторов и профучастников рынка ценных бумаг. Дан прогноз влияния принятия анализируемых поправок на инвестиционный климат страны.*

***Ключевые слова.** Фондовый бумаг, квалифицированный инвестор, биржевая торговля, законопроект, частный инвестор, инвестиционные ресурсы.*

Giluk D.A., Skorokhod A.Yu.

CATEGORIZATION OF PRIVATE INVESTORS: NEW RISKS AND OPPORTUNITIES

***Abstract.** The article analyzes amendments to the Federal law "On the securities market" proposed by the deputies of the state Duma of the Russian Federation. These amendments relate to the classification of investors in the financial market and the regulation of participation of individuals in exchange trading. A professional judgment is given on the new opportunities and limitations that these amendments bring to private investors and professional participants in the securities market. The forecast of the impact of the adoption of the analyzed amendments on the investment climate of the country is given.*

***Keywords.** Stock market, qualified investor, exchange trading, bill, private investor, investment resources.*

Введение

В эпоху постиндустриального общества особое значение приобретает инновационная деятельность. Внедрение передовых технологий и использование первых результатов четвертой промышленной революции, таких как технологии искусственного интеллекта, позволяют обществу максимально эффективно использовать имеющиеся ресурсы и оптимизировать существующие процессы. Однако, внедрение современных технологий всегда связано с большими затратами и длительным периодом их окупаемости. В этой связи, одним из решающих факторов, влияющих на динамику внедрения инноваций, является наличие соответствующих источников финансирования.

В современном мире существует много различных способов привлечения капитала. Несмотря на это, фондовый рынок по-прежнему остается лидером как по объемам, так и степени востребованности среди крупных заемщиков. Кроме того, именно фондовый рынок способен не только удовлетворить

ГРНТИ 06.73.35

© Жилюк Д.А., Скороход А.Ю., 2020

Дмитрий Александрович Жилюк – кандидат экономических наук, доцент кафедры финансов Санкт-Петербургского государственного экономического университета.

Александрина Юрьевна Скороход – кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры финансов Санкт-Петербургского государственного экономического университета.

Контактные данные для связи с авторами (Жилюк Д.А.): 191023, Санкт-Петербург, Садовая ул., д. 21 (Russia, St. Petersburg, Sadovaya str., 21). Тел.: +7 (812) 458-97-30. E-mail: kf@unescon.ru.

Статья поступила в редакцию 18.05.2020.

потребности в финансировании инновационной экономики, но и формировать существенную долю ВВП.

В текущий момент в России наблюдается дефицит инвестиционных ресурсов, который усугубляется непрекращающейся санкционной риторикой. Этот факт негативно отражается на уровне деловой активности и, в конечном итоге, на темпах роста национальной экономики. В некоторых сферах доходит до того, что государство вынуждено подменять собой рыночные механизмы, выделяя средства непосредственно из бюджета или привлекая крупные компании с государственным участием. По мнению авторов, для решения существующей проблемы необходимо привлечение внутренних ресурсов. В этом смысле огромный потенциал есть у множества мелких частных инвесторов, которые пока предпочитают использовать банковские депозиты.

Сейчас эта тема является особенно актуальной, поскольку в декабре 2018 года по инициативе Банка России в Госдуму был внесен законопроект о внесении в Федеральный закон «О рынке ценных бумаг» от 22.04.1996 г. № 39-ФЗ изменений (далее – Законопроект) [4]. В мае 2019 года Законопроект был принят в первом чтении, однако Банк России столкнулся с резкой критикой со стороны участников фондового рынка. В результате многосторонних консультаций были предложены некоторые изменения Законопроекта в сторону либерализации.

Однако, оживленные споры между участниками рынка все еще продолжаются. 20 февраля 2020 года состоялось очередное обсуждение проекта профессиональных участников с первым зампредом ЦБ Сергеем Швецовым и главой комитета Госдумы по финансовому рынку Анатолием Аксаковым, стороны пришли к согласию лишь по одному вопросу из множества разногласий [8]. Принятие закона и вступление его в силу – это дело времени, но его окончательное содержание непосредственно зависит от результата дискуссий и умения законодателей прислушиваться к голосу всех заинтересованных сторон.

Материалы и методы

При проведении исследования, в качестве исходных данных были использованы статистические данные Центрального Банка РФ [10; 11], материалы Московской биржи [2; 3], Росстата России [6], опубликованные ими на их официальных сайтах, а также сведения Аналитического центра при Правительстве РФ [1].

Результаты и их обсуждение

Выбор между свободой и безопасностью для участников фондового рынка очень многогранен и не имеет однозначных решений. С одной стороны, на фондовом рынке всегда будут инвесторы, которые склонны к неоправданному риску, что может привести к весьма негативным последствиям. С другой стороны, другие инвесторы, скорее всего, либо откажутся от своих амбиций, либо, что ещё хуже, будут искать обходные пути реализации своих возможностей. Однако не рискуя, почти невозможно получить доход выше банковского депозита. Сам принцип функционирования фондового рынка основан, в том числе, на оценке риска и премии за него. Невольно хочется оградить неразумных инвесторов от рискованных вложений, но если ограничить выбор инструментов частному инвестору только облигациями федерального займа, то его доходность ненамного будет отличаться от доходности срочного вклада.

Начиная с февраля 2015 года, Центральный Банк постепенно снижает ключевую ставку, вслед за которой снижаются и ставки по банковским депозитам. Доходность фондового рынка имеет не столь однозначную динамику, однако, в последние годы наблюдается уверенный рост (рис. 1). Средняя доходность по депозитам, по данным Центрального Банка РФ, за последние 16 лет держится на уровне 0,4% [11], в то время как доходность по индексу ММВБ достигает 14,3% [3]. Вложения даже в самые крупные и надежные компании значительно превышают депозиты по доходности.

Таким образом, складывается ситуация, которая подталкивает простых граждан к поиску альтернативных способов вложения денег – на фондовом рынке. Именно этим объясняется тенденция увеличения интереса со стороны населения России к финансовым инструментам. Согласно статистическим данным Московской биржи, количество частных инвесторов на российском фондовом рынке выросло до 6,2 млн человек к концу декабря 2019 года (таблица 1). Это составляет 4,42% населения России. Если сравнить с другими странами, то можно увидеть огромный потенциал для роста.

Например, в США доля населения, занимающаяся инвестированием, составляет примерно 55%, в Японии – порядка 40%, в странах ЕС этот показатель колеблется в пределах 17-22%.

Оценить вовлеченность населения в процессы фондового рынка можно по количеству уникальных клиентов в Системе торгов. Если мы рассмотрим динамику увеличения числа инвесторов на фондовом рынке, то заметим, что никогда ранее не наблюдалось таких значительных темпов роста (таблица 2).

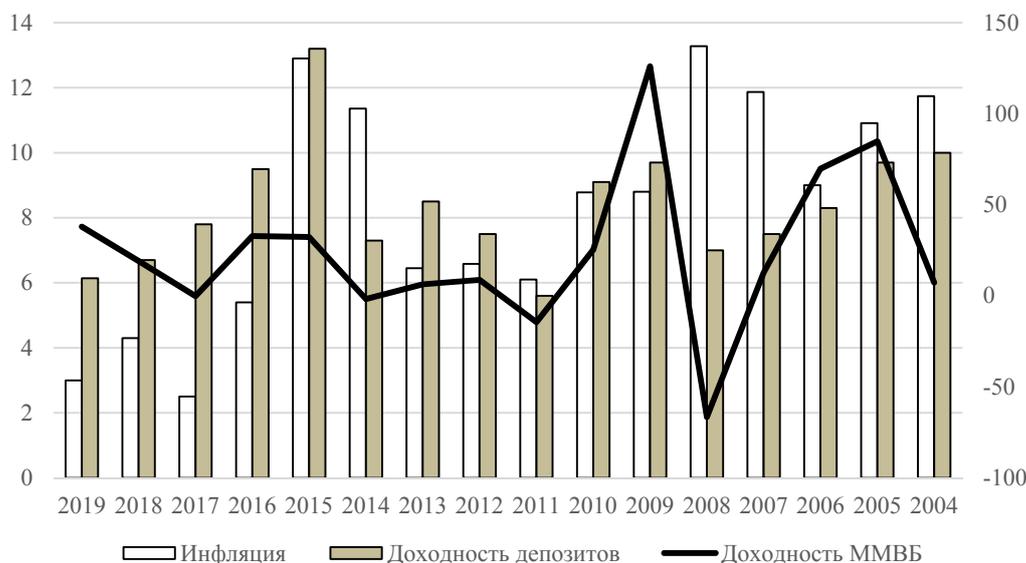


Рис. 1. Сравнительная характеристика доходности (диаграмма построена авторами по данным Московской биржи [3], Росстата России [6], Центрального Банка РФ [11])

Таблица 1

Количество зарегистрированных клиентов в Системе торгов (по состоянию на 31 декабря 2019 г.) [2]

Группы клиентов	2015	2016	2017	2018	2019
Физические лица	1 296 101	1 499 778	1 893 678	2 951 667	6 136 566
Юридические лица	34 512	30 427	28 217	24 752	25 489
Иностранные лица	13 405	13 937	15 155	15 812	19 071
Клиенты, передавшие свои средства в доверительное управление	16 540	31 549	36 616	45 423	67 776
Итого	1 360 558	1 575 691	1 973 666	3 037 654	6 248 902

Таблица 2

Количество уникальных клиентов в Системе торгов (по состоянию на последний день года) [2]

Группы клиентов	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Физические лица	944 559	1 006 751	1 102 966	1 310 296	1 955 118	3 859 911
Юридические лица	20 178	20 753	18 622	17 766	16 631	17 695
Иностранные лица	7 486	8 729	9 215	10 211	11 453	14 011
Клиенты, передавшие свои средства в доверительное управление	5 142	3 836	10 694	22 564	29 262	41 535
Итого	977 365	1 040 069	1 141 497	1 360 837	2 012 464	3 933 152

Чтобы достичь показателя в один миллион, рынку понадобилось целых 18 лет, второй миллион был зафиксирован всего за 4 года, а с 2017 по 2019 год рынок вырос на 194%. В 2019 году ведущим оператором рынка по числу активных клиентов стал АО «Тинькофф Банк», увеличив за год количество активных клиентов более чем в 3 раза.

Среди причин такого роста можно выделить следующие: появление новых финансовых инструментов с хорошей доходностью, снижение ключевой ставки Центрального Банка, налоговые льготы по индивидуальным инвестиционным счетам, невысокий порог входа на рынок, относительная свобода действий, широкая маркетинговая кампания со стороны ряда коммерческих банков, большой спектр платформ и приложений, облегчающий процесс инвестирования.

Сохранение и расширение нынешних возможностей для частных инвесторов способно привести к дальнейшему увеличению объемов фондового рынка. Это предположение разделяет директор по розничному бизнесу, заместитель председателя Правления Альфа-Банка Майкл Тач, который заявил: «Активность инвесторов на рынке повышает количество операций, оказывает уравнивающее действие на цены и снижает пиковые ситуации, которые оказывают как раз негативное влияние на ценообразование того или иного инструмента» [5].

В истории есть несколько очень ярких примеров того, как развитие отношений на рынке ценных бумаг привело к стремительному росту экономики – достаточно вспомнить зарождение фондовых бирж в США или Великобритании. Такие авторы как Гельб А., Миллер М., Руссо П., Левин Р., Шумпетер Й., Силла Р. убеждены в том, что эффективность экономики в целом повышается за счет роста масштабов фондового рынка. Увеличение в структуре ВВП доли финансовых активов в ценных бумагах позволяет компаниям, с одной стороны, привлекать в бизнес новых эффективных инвесторов с помощью эмиссии акций, а с другой стороны, с помощью облигаций, привлекать дополнительные источники финансирования. Это положительно сказывается на деятельности корпораций.

Вместе с тем, не стоит забывать, что развитие фондового рынка, наращивание объемов инвестирования будут способствовать не только росту экономики в целом, но и повышению реальных доходов населения. Стоит заметить, что нынешнее снижение реальных доходов стало самым затяжным в новейшей российской истории [1]. Руководство страны держит данный вопрос под постоянным контролем, также, как и простые граждане, которые ощущают падение уровня своего благосостояния. Именно поэтому нужно использовать любую возможность для перелома негативных тенденций последних лет в данном вопросе.

Одной из таких возможностей является вовлечение как можно более широкого круга лиц в процесс трансформации накоплений, которые на сегодня, в основном, лежат на депозитах (рисунок 2). Однако, развитие фондового рынка возможно только при условии расширения возможностей, а не их ограничения.

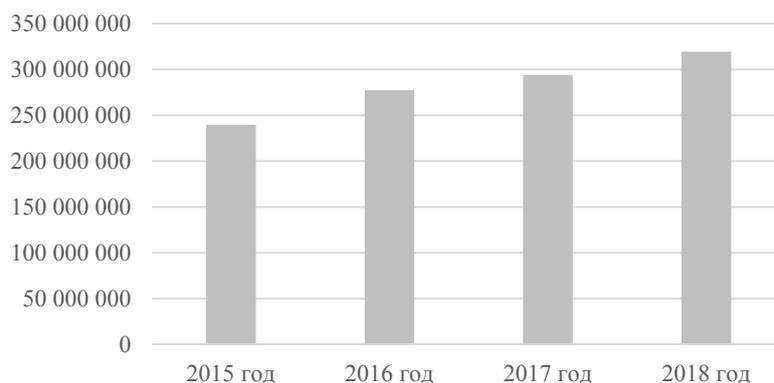


Рис. 2. Сведения об объеме депозитов в РФ [10]

В нынешнем году планируется принять поправки в федеральный закон «О рынке ценных бумаг». В соответствии с вносимыми поправками, частных инвесторов предполагается подразделить на четыре группы: первая группа – особо защищаемые неквалифицированные инвесторы; вторая – простые

неквалифицированные инвесторы; третья – квалифицированные инвесторы; четвертая – профессиональные квалифицированные инвесторы.

Наибольшую озабоченность вызывают планируемые ограничения для особо защищаемым неквалифицированных инвесторов, к которым, по общему правилу, будут относиться все физические лица. Они смогут инвестировать и осуществлять торговлю такими финансовыми инструментами как ценные бумаги российских эмитентов, которые входят в котировальные списки биржи. Также им будут доступны не ограниченные в обороте инвестиционные паи и облигации с определенным кредитным рейтингом, но не включенные в котировальные списки биржи. При этом маржинальные сделки будут полностью исключены. Расширить диапазон инвестиций возможно будет после прохождения тестирования у брокера с положительным результатом. Если результат будет отрицательным, то такие инструменты будут доступны только на сумму 50 тыс. руб. в год.

Вторая группа – просто неквалифицированные инвесторы – получит доступ к маржинальной торговле, а вот расширить перечень доступных инструментов будет возможно только после прохождения тестирования, проводимого брокером. Другая возможность получения статуса неквалифицированного инвестора – иметь в своем распоряжении сумму более 1,4 млн рублей.

Реакцию со стороны участников фондового рынка отражает мнение президента НАУФОР Алексея Тимофеева, который заявил, что, подняв планку разделения на «особо защищаемых» и «простых» неквалифицированных инвесторов с 400 тыс. до 1,4 млн рублей, Центральный Банк обяжет более 90% частных инвесторов вкладывать только в российские акции из котировальных списков, сильно ограниченный список паёв и облигаций [7]. Принимая во внимание, что на начало 2020 года 98,26% зарегистрированных клиентов Московской Биржи – физические лица, с большой долей уверенности можно утверждать, что такие изменения затронут большую долю участников этого рынка. В том же ключе высказался и вице-президент банка «Тинькофф». По его мнению, около 70% инструментов перестанут быть доступны, и инвесторам придется покупать ценные бумаги в других юрисдикциях [7].

Стремление защитить начинающих инвесторов от возможных потерь, предлагая им ограниченный набор инструментов, которое явно прослеживается в Законопроекте, будет иметь негативные последствия для всего рынка. Но, в первую очередь, такие ограничения будут способствовать резкому сокращению темпов прироста частных инвесторов, а значит и наращиванию объемов фондового рынка. Любой запрет будет негативно сказываться на инвестиционном климате, а те инвесторы, которые захотят, несмотря на запрет, воспользоваться недоступными им инструментами будут искать возможность обхода действующих норм.

В современных условиях глобальной открытости информационного пространства найти такие возможности будет не сложно. Вместе с тем, в случае ужесточения законодательства в данной сфере, потери государства будут не только репутационные, но и вполне реальные. Сокращение числа клиентов брокеров приведет к закрытию некоторых из них, снижению их прибыли и, как следствие, недополученным налогам в бюджет. Намечившаяся тенденция увеличения интереса к фондовому рынку со стороны простых граждан может смениться на прежнее недоверие к финансовым инструментам. В этом случае граждане будут вынуждены нести свои сбережения в банки под невысокие проценты, едва покрывающие инфляцию. Начало роста реальных доходов населения также будет отодвинуто на неопределенный срок, поскольку инвестиции уже сегодня способны приносить ощутимый доход даже начинающим инвесторам с небольшим капиталом.

Заключение

Свобода даёт человеку выбор, а выбор подразумевает ответственность. Стоит заметить, что сегодня на рынок приходят в основном разумные инвесторы: прежде чем сделать свой выбор, они изучают рынок в целом, работу его агентов, правила и принципы его функционирования. По мнению управляющего директора Московской биржи, «новые инвесторы действуют очень рационально: как правило, начинают с гособлигаций, постепенно включая в портфель корпоративные бонды и акции, а также биржевые фонды, а потом некоторые переходят к фьючерсам и опционам. В прошлом году они приобрели на размещениях облигаций на сумму свыше 650 млрд руб., в биржевые фонды вложили 20 млрд руб., в акции – 60 млрд руб. [9]».

Конечно, всегда будут и те, кто не утруждает себя никакими исследованиями, руководствуясь чужими успешными примерами, подчас сомнительного свойства. Но таких людей гораздо меньше,

чем тех, кто действительно пытается разобраться и готов принять на себя ответственность. Более того, отдельные примеры неудачных инвестиций не должны тормозить развитие рынка в целом. Возможно, запреты выглядят более надежно, однако современный мир эволюционирует слишком быстро, требует новых решений. Настоящее состояние российской экономики можно и нужно улучшать. Необходимо дать людям свободу и научить их правильно ей распоряжаться, а не запрещать всё, что связано с риском.

Зарубежный опыт доказывает, что современная инновационная экономика не может обойтись без развитого фондового рынка. У нашей страны непростая история, и сегодня нам необходимо пройти путь, который другие страны прошли за десятилетия, за несколько лет. И многое уже сделано. Достаточно вспомнить о темпах роста числа участников фондового рынка. Главное – не препятствовать развитию отечественного фондового рынка неразумными запретами. А если говорить о свободе и безопасности, то стоит вспомнить высказывание Франклина Бенджамина: «Те, кто готовы пожертвовать насущной свободой ради малой толики временной безопасности, не достойны ни свободы, ни безопасности [12]».

ЛИТЕРАТУРА

1. Динамика доходов населения. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://ac.gov.ru/files/publication/a/20967.pdf> (дата обращения 25.04.2020).
2. Московская Биржа. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://www.moex.com/s719> (дата обращения 15.05.2020).
3. Московская Биржа. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://www.moex.com/ru/index/totalreturn/MCFTR/archive> (дата обращения 15.05.2020).
4. О рынке ценных бумаг: Федер. закон Рос. Федерации от 22 апреля 1996 г. № 39-ФЗ.
5. *Петухова Л.* Герой нашего времени. Кто и зачем становится розничным инвестором в России. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://www.forbes.ru/finansy-i-investicii/373599-geroy-nashego-vremeni-kto-i-zachem-investiruet-v-rossiyskiy-fondovyy> (дата обращения 30.04.2020).
6. Росстат в России. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://rosinfostat.ru/inflyatsiya> (дата обращения 15.05.2020).
7. *Смородская П.* Граждан лишают выбора // Коммерсантъ, № 172 от 23.09.2019. С. 8.
8. *Смородская П.* Инвестируй в отечественное // Коммерсантъ, № 32 от 21.02.2020. С. 8.
9. *Третьяк А.* Мосбиржа зафиксировала рекордный приток частных инвесторов. [Электронный ресурс]. Режим доступа: https://www.vedomosti.ru/personal_finance/articles/2020/01/09/820248-mosbirzhazafiksirovala-rekordnii-pritok-chastnih-investorov (дата обращения 25.04.2020).
10. Центральный Банк, статистика. [Электронный ресурс]. Режим доступа: https://www.cbr.ru/statistics/bank_system/4-2-1a_18 (дата обращения 06.05.2020).
11. Центральный Банк, статистика. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.cbr.ru/statistics> (дата обращения 15.05.2020).
12. Pennsylvania Assembly: Reply to the Governor, 11 November 1755. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://founders.archives.gov/documents/Franklin/01-06-02-0107> (дата обращения 11.05.2020).

ТРАНСФОРМАЦИЯ СТРАТЕГИЧЕСКОГО МЕХАНИЗМА ФИНАНСОВОЙ СТАБИЛИЗАЦИИ КОМПАНИЙ В УСЛОВИЯХ ИННОВАЦИОННОГО ПОДХОДА К ВЕДЕНИЮ БИЗНЕСА

Аннотация. В работе обосновывается необходимость, определяется направление и раскрывается содержание процесса трансформации основных элементов стратегического механизма финансовой стабилизации: методов, моделей, инструментов, нормативной и правовой базы, регулирующей развитие бизнеса в современных условиях; определяются условия для эффективной работы бизнеса с новыми цифровыми финансовыми активами. В результате исследования авторами разработан алгоритм формирования и реализации комплексных интегрированных стратегий финансово устойчивого развития бизнеса на основе вариативной модели. Рассматриваются области успешного практического применения цифровых финансовых активов российскими и зарубежными корпорациями.

Ключевые слова. Цифровые финансовые активы, цифровые платформы, экосистемы, цифровые бизнес-модели, токен, блокчейн, ICO, стратегический механизм, финансовая стабилизация, финансовая устойчивость.

Neupokoeva T.E., Vasileva A.D.

TRANSFORMATION OF THE FINANCIAL STABILIZATION STRATEGIC MECHANISM OF COMPANIES IN CONDITIONS OF INNOVATIVE APPROACH TO BUSINESS

Abstract. In the article, the authors substantiate the necessity, determine the direction and disclose the content of the process of transformation of the main elements of the financial stabilization strategic mechanism: methods, models, tools, regulatory and legal framework that regulates business development in modern conditions; they also determine conditions for effective business work with new digital financial assets. As a result of research, the authors developed an algorithm for formation and implementation of complex integrated strategies for financially sustainable business development based on a variative financial model. In the article are considered areas of successful practical application of digital financial assets by Russian and foreign corporations.

Keywords. Digital financial assets, digital platforms, ecosystems, digital business models, token, blockchain, ICO, strategic mechanism, financial stabilization, financial stability.

Введение

В текущем 2020 году мир столкнулся с новым беспрецедентным вызовом: пандемией коронавируса, повлекшей за собой не только величайшую угрозу жизни и здоровью миллионов людей, но и суще-

ГРНТИ 06.73.21

© Неупокоева Т.Э., Васильева А.Д., 2020

Татьяна Энгельсовна Неупокоева – кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры финансов Санкт-Петербургского государственного экономического университета.

Александра Дмитриевна Васильева – аспирант кафедры финансов Санкт-Петербургского государственного экономического университета.

Контактные данные для связи с авторами (Неупокоева Т.Э.): 191023, Санкт-Петербург, Садовая ул., 21 (Russia, St. Petersburg, Sadovaya str., 21). Тел.: 8 (812) 310-96-71. E-mail: t-neupokoeva2010@yandex.ru.

Статья поступила в редакцию 30.05.2020.

ственную дестабилизацию экономики, которая может обернуться новым кризисом или рецессией. Особенность нынешнего сложного экономического положения бизнеса и государств, в целом, состоит в том, что оно вызвано не природными, антропогенными, технологическими или эксплуатационными сбоями. Спад деловой активности настоящего периода явился результатом распространения пандемии и имеет ряд специфических черт. Наиболее существенные из них следующие:

- системный характер (под воздействием оказывается каждый, включая рабочую силу, заказчиков, поставщиков и конкурентов);
- стремительное распространение по всем рынкам и странам (глобальная цепная реакция с серьезным каскадным эффектом);
- расширенное и более длительное действие (перебои могут продолжаться до нескольких месяцев);
- может приводить к быстро растущей, значительной нехватке рабочей силы;
- требует слаженной работы с представителями государственных и правоохранительных органов, а также с медицинскими работниками в нескольких регионах;
- может ограничивать доступ к инфраструктуре по мере увеличения масштабов пандемии, особенно если другие компании испытывают аналогичные трудности.

Новый вызов заставляет компании выходить за рамки традиционных стратегий с соответствующими им механизмами, в том числе финансовыми, трансформировать их посредством новых инструментов восстановления устойчивой деятельности.

Анализ факторов внешней среды и возможностей финансовой стабилизации и долгосрочного роста компаний посредством трансформации стратегического механизма

Пандемия и вызываемые ею последствия делают для компаний непростой задачей обеспечения комплексного реагирования на ситуацию и сохранения своих флагманских продуктов и услуг. В этих условиях развивающиеся инструменты Индустрии 4.0 могут подсказать руководителям инновационный подход к ведению своего бизнеса, позволяющий рассматривать и эффективно реализовывать возможности долгосрочного роста, в том числе путем разработки комплексных интегрированных стратегий.

В подтверждение этого суждения приведем результаты экономических исследований, согласно которым в 2019 году среднегодовой рост 90% организаций с комплексными стратегиями составил 5%. А среди компаний, которые не придерживаются определенной стратегии развития или только приступили к ее созданию, о росте в 5% заявили лишь 72% организаций [6]. Приведенные данные позволяют сделать вывод, что организации, реализующие комплексные стратегии, в большей степени готовы к использованию всех возможностей и ноу-хау четвертой научно-технической революции, наращиванию и реализации своего инновационного потенциала для обеспечения рентабельности в ближайшей перспективе и подготовке к финансово стабильной работе в условиях неопределенности и повышенных рисков.

Сегодня цифровые технологии в центре внимания государства, предпринимателей и практически каждого из нас. И если для граждан они носят исключительно прикладной характер в виде, например, бесконтактной оплаты товаров, то для бизнеса они сулят большие возможности развития и быстрого восстановления после кризиса. Уже в 2017 году, согласно исследованию Digital Evolution Index, проведенному компанией MasterCard, Россия демонстрировала устойчивые темпы роста по выходу на мировой уровень диджитализации, разрабатывая и открывая новые рынки и возможности для привлечения инвестиций [2]. Особый интерес для корпораций в арсенале Индустрии 4.0 представляют инструменты автоматизации существующих процессов и внедрение принципиально новых, прорывных бизнес-моделей и технологий. Среди них – цифровые платформы, цифровые экосистемы, углубленная аналитика больших массивов данных и т.п.

Далее остановимся более подробно на отдельных из перечисленных инструментов, как составляющих стратегического механизма финансовой стабилизации компаний, а также нормативной базе, как его неотъемлемому элементу, и рассмотрим их в контексте становления и развития Индустрии 4.0 и новой формы финансовых активов. Подчеркнем, что российский бизнес, равно как и мировой, причем не только крупный, но и малый, и средний, попали в ситуацию, когда чрезвычайно сложно спрогнозировать масштабы предстоящего спада и усилий по его устранению, и одним из инструментов выживания становятся ресурсы ускоренно развивающейся цифровой среды. Но для

реализации такого сценария в нашей стране необходимо принятие законов, которые регламентируют данную сферу.

Существует ряд стран, которые уже зарекомендовали себя надежными юрисдикциями, где активно развиваются новые финансовые технологии. Среди них: Сингапур, Гонконг, Каймановы острова, Швейцария, Эстония и др. Во многих из них приняты нормативно-правовые акты, регламентирующие ICO и токенизацию бизнеса (см. табл.).

Таблица

Страны с ускоренно развивающейся цифровой средой

Страна	Регулирующий орган	Существующее законодательство	Статус ценной бумаги
Эстония	Управление финансового надзора Эстонии (EFSA)	Закон о рынке ценных бумаг, Закон об обязательном праве	Есть ряд условий, выполнение которых переводит токен в статус ценной бумаги. Необходима регистрация проспекта эмиссии
Швейцария	Швейцарское управление по финансовым рынкам (FINMA)	Закон об инфраструктуре финансового рынка, Методические рекомендации	Подразумевает несколько типов токенов в контексте ценной бумаги. Необходима регистрация проспекта эмиссии
США	Комиссия по ценным бумагам и биржам (SEC)	Закон о ценных бумагах, Закон о бирже ценных бумаг	Чаще всего признаются ценными бумагами, самый строгий подход к регистрации эмиссии
Сингапур	Валютное управление Сингапура (MAS)	Закон о ценных бумагах и фьючерсах, Закон о финансовых консультантах	Как правило, признаются ценными бумагами, но есть некоторые условия (сумма выпуска и количество инвесторов), которые разрешают выпуск без регистрации эмиссии
Кипр	Кипрская Комиссия по ценным бумагам и биржам (CySEC)	Акты Европейского управления по ценным бумагам и рынкам (ESMA)	Нет своего регулирования. Самая благоприятная юрисдикция
Каймановы острова	Валютное управление Каймановых островов (CIMA)	Закон о денежных услугах, Закон об инвестициях в ценные бумаги	Решение принимается по каждому выпуску токенов

Составлено авторами по [1, 4, 9, 10, 12].

Обратим внимание, что во всех приведенных юрисдикциях условия активного и в достаточной степени безопасного для финансовой системы страны развития цифровой среды создаются не отдельным законом, а «связкой» нормативно-правовых актов. Так, например, Законом о кредитных институтах регламентируется лицензирование деятельности в качестве кредитного учреждения. Закон об инвестиционных фондах применяется, если привлекаемые через ICO средства будут инвестироваться в компанию в соответствии с инвестиционной политикой. В Законе о рекламе обозначены требования к рекламе ICO: продукт не должен вводить потребителя в заблуждение относительно деятельности компании или характеристик продукта. Закон об обязательствах гласит: если токены представляют собой доступ к товару или услуге, их покупка фактически является предоплатой. Закон обязывает информировать инвестора об основных характеристиках объекта договора, цене, налогах, сроке действия, условиях расторжения договора и т.д. Этот нормативный акт требует от эмитента вернуть все средства инвестору в случае отказа от договора. В Законе «О противодействии легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма» токены, обладающие только свойствами средства платежа для осуществления переводов, рассматриваются как «платежные» токены. К эмитенту, в данном случае, не предъявляется никаких требований.

Трансформация стратегического механизма финансовой стабилизации компаний в контексте становления и развития концепции Индустрии 4.0 и новой формы финансовых активов

В России в настоящее время только начал развиваться процесс законодательного нормотворчества в области цифровых финансовых активов (ЦФА). В мае 2018 года Госдума в первом чтении приняла пакет законопроектов «О цифровых финансовых активах», «О краудфандинге» и о соответствующих изменениях в Гражданском кодексе. Согласно этим проектам, под цифровыми финансовыми активами понимаются права на реальные товары или услуги, выраженные в цифровом виде. Их учет и обращение возможны только путем внесения или изменения записей в информационной системе на основе распределенного реестра блоков транзакций – блокчейна (построенной на основе заданных алгоритмов в распределенной децентрализованной информационной системе, использующей криптографические методы защиты информации, последовательность блоков с информацией о совершенных в такой системе операций).

У токенизации есть несколько очевидных достоинств: операции проводятся быстро и безопасно. Помимо этого, появляется возможность дробить актив на части без физического деления. Все это существенно увеличивает ликвидность активов за счет более широкого доступа к ним ритейлеров – инвесторов, а рынок долгового капитала получает возможность развития за счет новых инструментов, которые станут доступны после вступления в силу закона о ЦФА. Важно, что после принятия закона пользоваться этим инструментом смогут также инвесторы операторов инвестиционных платформ (краудлендинговых и краудинвестиционных) [5]. Закон разрешит выпускать в России цифровые финансовые активы, которые могут удостоверять денежные требования, а также права на эмиссионные ценные бумаги и их комбинации, так называемые токены (записи в блокчейне или иной распределенной информационной системе, которая удостоверяет наличие у владельца токена прав на объекты гражданских прав и (или) является криптовалютой).

Каких-либо ограничений по виду сделок с ЦФА в законопроекте нет: он допускает как куплю-продажу таких активов за фиатные деньги (не обеспеченные золотом и другими ценными металлами), так и обмен одного вида цифрового финансового актива на другой. Кроме того, их можно будет обменивать и на другие виды разрешенных законом цифровых прав, например, на утилитарные (выпущенные в соответствии с федеральным законом о краудфандинге). Следует отметить, что прямой запрет действует только в отношении выпуска токенов, которые могут быть использованы в качестве средства платежа. Таким образом, сценарий, когда криптовалютой можно будет расплачиваться за товары и услуги, в нашей стране реализован не будет. Операции с российскими ЦФА на иностранных криптобиржах тоже, вероятнее всего, будут запрещены. Текущая версия законопроекта позволит российским компаниям привлекать инвестиции в виде ЦФА из-за рубежа. На данный момент проект не ограничивает возможности доступа иностранных инвесторов к российским цифровым финансовым активам, что особенно важно и ценно технологическим стартапам. Разместив на российском операторе обмена ЦФА свои цифровые права (или токены), такой стартап может найти зарубежных инвесторов, которые будут готовы приобрести их.

Российский законодатель, опираясь на международный опыт, стремится выстроить такую регуляторную среду, которая позволит систематизировать отношения в этой сфере, защитить интересы граждан, бизнеса и государства. Важно при этом не возвести дополнительные и чрезмерные барьеры для реализации данной инициативы. Для определения правовых границ и создания комфортных условий работы бизнеса с инновационными финансовыми инструментами предстоит законодательно закрепить следующие позиции:

- определить статус и понятия цифровых технологий, исходя из обязательности рубля в качестве единственного законного платежного средства;
- установить требования к организации и осуществлению деятельности на базе распределенных реестров, включая регистрацию хозяйственных субъектов, и определить порядок их налогообложения;
- определить категории криптовалют и токенов как объектов гражданских прав (согласно ст. 128 Гражданского кодекса РФ);
- закрепить отличия криптовалюты от денежных суррогатов (согласно ст. 27 Федерального закона от 10.07.2002 г. № 86-ФЗ «О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)»);

- определить возможность отнесения криптовалют к валютным ценностям, наряду с иностранной валютой и внешними ценными бумагами (согласно ст. 1 Федерального закона от 10.12.2003 г. № 173-ФЗ «О валютном регулировании и валютном контроле»);
- решить вопрос о включении цифровых экосистем в качестве обособленных криптовалютных сегментов в национальную платежную систему (согласно ст. 82.2 Федерального закона от 10.07.2002 г. № 86-ФЗ «О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)»);
- признать криптовалютные транзакции в качестве самостоятельной формы безналичных расчетов (согласно ст. 82.3 того же Федерального закона);
- рассмотреть возможность открытия и ведения криптовалютных кошельков физических и юридических лиц кредитными организациями и другими финансовыми институтами (согласно ст. 5 Федерального закона от 02.12.1990 г. № 395-1 «О банках и банковской деятельности»);
- признать операции по переводу криптовалюты в качестве платежной услуги (согласно ст. 1 Федерального закона от 27.06.2011 г. № 161-ФЗ «О национальной платежной системе»);
- определить возможность использования криптовалют в качестве денежных измерителей (согласно ст. 12 Федерального закона от 06.12.2011 г. № 402-ФЗ «О бухгалтерском учете»);
- определить возможность установления официальных котировок криптовалют по отношению к национальным валютам, в частности, к рублю (согласно ст. 53 Федерального закона от 10.07.2002 г. № 86-ФЗ «О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)»);
- категорировать операции с криптовалютой как объект налогообложения (согласно ст. 38 Налогового кодекса РФ);
- рассмотреть возможность создания криптовалютного бюджетного фонда бюджетной системы (согласно Бюджетному кодексу РФ) или криптовалютного элемента в международных резервах.

Принятие закона о ЦФА позволит запустить в России новые проекты на основе технологии блокчейн. Закон определит правовое поле, в котором сможет функционировать то, что связано с технологиями блокчейн в широком смысле. Только после разработки и принятия вышеперечисленных законодательных мер можно будет говорить о возможности создания в России экосистем выпуска и оборота токенов, а нашу страну признать официальной юрисдикцией, где разрешены операции с криптовалютой (цифровым знаком (токеном), используемым в международном обороте в качестве универсального средства обмена).

Однако, следует заметить, что в настоящее время уже существуют и развиты некоторые финансовые методы и инструменты, которые широко применяются для построения бизнес-моделей финансирования при помощи ICO (Initial Coin Offering – первичное размещение токенов; согласно законодательным нормам, ICO – выпуск проектом токенов, предназначенных для оплаты услуг площадки в будущем, в виде криптовалюты, форма привлечения инвестиций в виде продажи инвесторам фиксированного количества новых единиц криптовалют, полученных разовой или ускоренной эмиссией). Приведем пример успешных проектов, реализуемых на базе ICO в сфере развлечений и туризма:

- Yachtco – чартерная экосистема и яхтенный рынок: объединяет владельцев и арендаторов лодок, яхт, катамаранов по всему миру, создается простая система бронирования водного транспорта с помощью внутренней криптовалюты;
- Migranet – иммиграционная платформа, призванная упростить подачу иммиграционных документов и решить проблемы беженцев;
- Bablos – сбор средств с помощью ICO для романа Виктора Пелевина «Empire V» (команда успела достаточно быстро собрать необходимую сумму, и сбор средств был закрыт досрочно);
- FilmGrid – блокчейн-платформа для торговли, потоковой передачи и финансирования независимых фильмов и сериалов;
- Monart – платформа для индустрии искусства, с помощью которой можно будет приобретать за криптовалюту картины, скульптуры, предметы интерьера.

Все большее значение и интерес для корпораций приобретает построение и внедрение цифровой бизнес-модели, что обусловлено ее возможностями объединять три современных тренда. Первый тренд – это возможность оцифровки все большего количества бизнес-аспектов деятельности:

обслуживание покупателей, реализация бизнес-процессов, работы с партнерами по цепочке создания добавленной стоимости. Суть второго тренда – в растущем числе молодых клиентов и сотрудников (настоящих и будущих), которым необходим отличный электронный интерфейс для контактов с компанией. Третий тренд – это начавшаяся «эра покупателя», когда потребители оказывают существенное влияние на деятельность компании посредством формирования различных рейтингов с оценкой взаимодействия с компанией, ее продуктами и услугами. За рубежом уже рассматриваются проекты создания маркетплейса, в котором принимают участие несколько предприятий сферы услуг (например, отели, рестораны, магазины и музеи). Они создают свою внутреннюю валюту, которую можно «зарабатывать» пользуясь услугами данных компаний, а затем тратить внутри маркетплейса или даже за его пределами. Такой прием значительно увеличивает лояльность пользователей и помогает сократить затраты на рекламу своих услуг и привлечение новых клиентов.

В текущих экономических реалиях современная бизнес-модель, как никогда раньше, должна учитывать и особенно выделять наиболее важные элементы системы, а также регистрировать несущественные (игнорировать их в быстро изменяющемся мире может быть опасно). В ситуации высокой неопределенности экономической среды успех компании зачастую обусловлен не только грамотной работой с внешними и внутренними рисками, но и гибкостью реагирования на непредвиденные угрозы и открывающиеся возможности. В связи с этим, сейчас при построении бизнес-модели актуально также использовать метод реальных опционов, который позволяет заложить в стратегические решения возможность гибкого реагирования на неопределенные события будущего.

Новые платформенные бизнес-модели, помимо создания ценности организации за счет возможности взаимодействия в реальном времени между всеми ее контрагентами (внешними и внутренними), также обеспечивают достоверность информации и равный доступ всех участников к ней. Таким образом, резко сокращаются возможности образования монополий и развития недобросовестной конкуренции. Экономическую сущность инновационного подхода к ведению деятельности компаний на современном этапе развития лучше всего может описать вариативная финансовая модель. Ее суть заключается в том, что она объединяет все финансовые расчеты и позволяет очень быстро провести многоуровневый перерасчет необходимых показателей при изменении входных значений.

Алгоритм формирования и реализации комплексных интегрированных стратегий финансово устойчивого развития бизнеса на основе вариативной модели

Разработанный в ходе исследования и представленный на рисунке алгоритм формирования и реализации комплексных интегрированных стратегий устойчивого развития бизнеса на основе вариативной модели поможет компаниям использовать преимущества названной модели. Это – возможность с ее помощью контролировать весь путь инвестиций в компанию от разработки сценария развития бизнеса, формирования и реализации стратегии до оценки эффективности инвестиций и расчета основных показателей финансовой отчетности компании, оценки выполнения графика использования инвестиций, погашения займов и размещения временно свободных средств. Наши действия при этом согласуются с мнением многих экономистов, что не следует ограничиваться только одним из направлений деятельности компании, так как это может привести к снижению степени точности прогноза эффекта от реализации стратегии, а учитывать все аспекты деятельности предприятия [8].

Заключение

Подводя итог, выражаем надежду, что рекомендации по трансформации стратегического механизма, изложенные в настоящей статье, а также примеры успешного внедрения компаниями проектов, реализуемых на базе цифровых инструментов, помогут отечественному бизнесу, в первую очередь, малому и среднему, открыть и реализовать возможности цифровизации как мощного фактора ведения финансово устойчивой деятельности. Для этого предприятиям следует осознать свой инновационный потенциал, определяющий степень готовности компании к эффективному освоению новых технологий с целью ускоренного развития [7].



Составлено авторами по [3, 11, 13].

Рис. Алгоритм формирования и реализации комплексных интегрированных стратегий устойчивого развития бизнеса на основе вариативной модели

ЛИТЕРАТУРА

1. В центре внимания первичные предложения монет (ICO). [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://www.sec.gov/ICO> (дата обращения 08.05.2020).
2. Васильева А.Д. Влияние технологий цифровой экономики на разработку финансового механизма деятельности предприятий гостиничного бизнеса // Экономика и предпринимательство. 2017. № 12 (ч. 4). С. 631-633.
3. Гарифуллин Б.М., Зябриков В.В. Виды бизнес-моделей компаний в цифровой экономике // Креативная экономика. 2019. Том 13. № 1. С. 83-92.
4. Информация для организаций, работающих с виртуальными валютами и ICO. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://www.fi.ee/en/investment/aktuuaalsed-teemad-investeerimises/virtuaalraha-ico/information-entities-engaging-virtual-currencies-and-icos> (дата обращения 08.05.2020).
5. Королева А. Tokenизация упростит бизнесу доступ к ликвидности. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://expert.ru/2020/04/24/tokenizatsiya-uprostit-biznesu-dostup-k-likvidnosti> (дата обращения 12.05.2020).
6. Коулберн И. Как Индустрия 4.0 меняет бизнес в мире и России. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://hbr-russia.ru/biznes-i-obshchestvo/ekonomika/824880> (дата обращения 12.05.2020).
7. Неупокоева Т.Э., Семенов В.В. Роль искусственного интеллекта в обеспечении стратегической финансовой устойчивости корпораций // Управление экономическими системами: электронный научный журнал. 2019. № 2 (120). С. 36.

8. *Сергеева И.Г., Сидоранова А.Д.* Оценка эффективности стратегии инновационного развития организации // Научный журнал НИУ ИТМО. Серия: Экономика и экологический менеджмент. 2019. № 2 (37). С. 99-109.
9. Регулирование операций с блокчейн и криптовалютой. [Электронный ресурс]. Режим доступа: https://www.careyolsen.com/sites/default/files/CO_CAY_Blockchain-and-Cryptocurrency-Regulation-2019-1st-Edition_10-18.pdf (дата обращения 08.05.2020).
10. Руководство по ICO. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://www.mas.gov.sg/~media/MAS/News%20and%20Publications/Monographs%20and%20Information%20Papers/Guide%20to%20Digital%20Token%20Offerings%20last%20updated%20on%2030%20Nov.pdf> (дата обращения 08.05.2020).
11. Financial Modelling Guides. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://corporatefinanceinstitute.com/resources/knowledge/modeling> (дата обращения 11.05.2020).
12. FINMA опубликовала рекомендации ICO. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://www.finma.ch/en/news/2018/02/20180216-mm-ico-wegleitung> (дата обращения 08.05.2020).
13. OECD. Initial Coin Offerings (ICOs) for SME Financing. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.oecd.org/finance/ICOs-for-SME-Financing.pdf> (дата обращения 10.05.2020).

Чекалин В.С., Любарская М.А., Ермакова М.Ю.

ЭНЕРГЕТИЧЕСКИЙ КОМПЛЕКС КРУПНОГО ГОРОДА: ПРОБЛЕМЫ И ПУТИ РАЗВИТИЯ

Аннотация. В статье рассмотрены проблемы, особенности и пути развития энергетического комплекса крупного города. Проведен анализ и дана оценка функционированию инженерно-энергетических комплексов г. Санкт-Петербурга и г. Москвы. Выявлены причины сложившейся негативной ситуации в данной сфере и определены дальнейшие направления решения рассмотренных проблем.

Ключевые слова. Энергетический комплекс, крупный город, инженерно-энергетическая инфраструктура, энергоресурсы.

Chekalin V.S., Lioubarskaya M.A., Ermakova M.Y.

ENERGY COMPLEX OF CITY: PROBLEMS AND WAYS OF DEVELOPMENT

Abstract. The article considers the problems, features and ways of development of the energy complex of a large city. The analysis and evaluation of the functioning of the engineering and energy complexes of St. Petersburg and Moscow. The causes of the current negative situation in this area are identified and further directions for solving the problems considered are identified.

Keywords. Energy complex, large city, engineering and energy infrastructure, energy resources.

Введение

Энергетический комплекс крупного города является важнейшим элементом инженерной инфраструктуры, поскольку он обеспечивает жизненно-необходимые потребности города в целом, включая его градообразующую и градообслуживающую сферы [8]. Многочисленные инженерные системы данного комплекса поставляют в город электрическую и тепловую энергию, обеспечивают природным газом и различными видами топлива. Без постоянно функционирующего энергетического комплекса современный город, особенно крупный, существовать попросту не может.

В соответствии с действующим Градостроительным кодексом, к крупным городам относятся населённые пункты с числом постоянно зарегистрированных жителей от 250 тыс. [1]. В свою очередь, среди них выделяются «крупнейшие» города с населением от 1 млн чел. и «сверхкрупные» с населением свыше 3 млн чел. Крупнейших городов в России 15, включая Москву и Санкт-Петербург. В них с постоянной регистрацией проживает более 30 млн человек [11]. А если считать жителей с временной регистрацией и без оной, то получится порядка 40-50 млн чел., т.е. почти треть населения страны,

ГРНТИ 06.61.53

© Чекалин В.С., Любарская М.А., Ермакова М.Ю., 2020

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

Мария Александровна Любарская – доктор экономических наук, профессор, профессор кафедры государственного и территориального управления Санкт-Петербургского государственного экономического университета.

Мария Юрьевна Ермакова – ассистент кафедры государственного и территориального управления Санкт-Петербургского государственного экономического университета.

Контактные данные для связи с авторами (Чекалин В.С.): 191023, г. Санкт-Петербург, ул. Садовая, 21 (Russia, St. Petersburg, Sadovaya str., 21). Тел.: +7 921 997 46 40. E-mail: chekalin.v@unecon.ru.

Статья поступила в редакцию 22.04.2020.

и сосредоточено более половины производственного и социального потенциала. Именно для таких городов особенно важно максимально полное обеспечение потребностей производства, сферы услуг и жилищного сектора в энергетических ресурсах.

Энергетический комплекс города включает генерирующие устройства, обеспечивающие необходимую выработку энергии, и инженерные коммуникации, передающие все виды энергии потребителям города. Но далеко не все виды энергии производятся в самом городе. Так, электроэнергия вырабатывается на различных электростанциях, включая ТЭЦ (ТЭС), работающие на органических видах топлива, гидроэлектростанции, использующие «силу воды», атомные электростанции, работающие на ядерном топливе, а также энергетические системы, использующие возобновляемые виды энергии: силу ветра и солнечную радиацию. Большая часть электрической энергии поступает в город из единой энергосистемы страны. Задача городских служб состоит в том, чтобы понизить её напряжение до нормативного уровня на трансформаторных станциях и организовать поставки потребителям.

Природный газ также подаётся в город извне, так как добывается только на отдалённых месторождениях в ряде северных регионов страны, а в городах необходимо обеспечить его распределение на производственные, коммерческие и социальные объекты. А вот тепловая энергия (теплоснабжение и горячее водоснабжение) создаётся непосредственно в городах, и её генерация происходит в основном в системах централизованного теплоснабжения на соответствующих тепловых котельных и ТЭЦ, в которых одновременно генерируются тепло и электроэнергия. Кроме того, имеются и автономные котельные, а также индивидуальное оборудование (котлы, бойлеры), которые в крупных городах также применяются, но в ограниченных масштабах.

Задача энергетического комплекса города состоит в бесперебойном обеспечении потребителей всеми видами энергии, отвечающей требованиям качества и доступности по стоимостным параметрам. В то же время, в крупных городах, в которых сконцентрировано на ограниченной территории множество зданий, сооружений, производственных мощностей и других построек, имеется немало объективных трудностей в решении данной задачи.

Анализ литературы по рассматриваемой теме

Проблематика рассматриваемой темы по данному направлению отражена в работах ряда авторов: Борисюка Н.К. [4], Видищевой Е.В. [5], Крылова Ю.А. [7], в диссертационном исследовании профессора Корбаха М. из Германии (г. Берлин) [10] и др. В то же время, острота проблем развития энергетического комплекса в значительной мере нарастает, и далеко не все из них исследованы в полной мере. Поэтому в данной статье попытаемся оценить состояние энергетических объектов, более чётко сформулировать имеющиеся проблемы, выяснить причины их возникновения и наметить пути дальнейшего развития энергетического комплекса в крупных городах страны.

Постановка проблемы

Рассмотрим состояние инженерно-энергетического комплекса (ИЭК) в таких сверхкрупных городах страны, как Санкт-Петербург и Москва.

Система коммунальной инфраструктуры и энергетики является важнейшим элементом жизнеобеспечения ИЭК Санкт-Петербурга. По состоянию на конец 2019 года инженерно-энергетический комплекс Санкт-Петербурга включает в себя объекты, приведенные в табл. 1. В последнее время состояние значительной части основного оборудования инженерно-энергетического комплекса Санкт-Петербурга близко к критическому. Это обусловлено высокой степенью износа объектов (табл. 2).

Как следует из приведённых данных, многие из объектов системы генерации и сетевого хозяйства в значительной степени изношены и требуют модернизации, реконструкции и замены. Поэтому содержать их в надлежащем техническом состоянии и своевременно обеспечивать потребителей всеми видами энергии представляется крайне сложной задачей, требующей для своего решения значительных инвестиций. Итак, энергетический сектор Санкт-Петербурга имеет широкие масштабы деятельности, обладает значительной устойчивостью к изменению внешних факторов развития города, имеет определённые возможности развития и обеспечивает базовые подробности города в целом, но в значительной мере изношен и требует масштабных ресурсов для поддержания его надёжного функционирования в обозримый период.

Московская энергосистема является крупнейшей в России. По состоянию на конец 2019 года энергетический комплекс Москвы включает в себя объекты, перечисленные в табл. 3. Помимо этого, московская энергосистема имеет внешние электрические связи с Костромской, Тверской, Ярославской,

Рязанской, Владимирской, Смоленской, Калужской и Тульской энергосистемами. Степень износа объектов московской инженерно-энергетической инфраструктуры представлена в табл. 4.

Таблица 1

Сведения об объектах инженерно-энергетического комплекса Санкт-Петербурга [13]

Наименование объекта	Количество	Примечание
ТЭЦ, ед.	10	Находятся в ведении ПАО «ТГК-1»
ТЭЦ, ед.	3	Ведомственные, на балансе ОАО «Управляющая компания «ГСРЭнерго», ОАО «НПО ЦКТИ», ООО «Обуховоэнерго»
ТЭЦ, ед.	1	На балансе ОАО «ИНТЕР РАО – Электрогенерация» филиал «Северо-Западная ТЭЦ»
Котельные, ед.	696	-
Тепловые сети в одноконтурном исчислении, км	7 690	-
Водопроводные сети, км	6 755	-
Канализационные сети, км	8 119	-
Газовые сети, км	7 013	-
Электрические сети, км	29 571	-
Трансформаторные подстанции, ед.	10 600	-

Таблица 2

Данные по степени износа объектов инженерно-энергетического комплекса г. Санкт-Петербурга, % [13]

Наименование объекта ИЭК	2010 г.	2019 г.
Системы теплоснабжения (включая в себя долю тепловых сетей, нуждающихся в полной замене)	28,6	68,3
Системы водоснабжения (включая в себя долю сетей водоснабжения, нуждающихся в полной замене)	38,5	95,3
Системы водоотведения (включая в себя долю сетей водоотведения, нуждающихся в полной замене)	43,5	82,7
Системы электроснабжения	19,6	40,5
Системы газоснабжения	8,3	21,3

Таблица 3

Сведения об объектах инженерно-энергетического комплекса г. Москвы [3]

Наименование объекта	Количество	Примечание
ТЭЦ, ед.	13	Находятся в ведении ПАО «Мосэнерго»
ГТЭС «Терешково», ед.	1	Отдельно осуществляют энергоснабжение делового центра «Москва-Сити» и прилегающих к нему территорий
ТЭС «Международная», ед.	1	
Районные тепловые станции, ед.	21	-
Квартальные тепловые станции, ед.	9	-
Гидроэлектростанции, ед.	3	Сходненская, Карамашевская, Перервинская
Электростанции при мусоросжигательных заводах и на очистных сооружениях, ед.	6	-
Тепловые сети в одноконтурном исчислении, км	16 602	-
Водопроводные сети, км	12 097	-
Коммуникационные коллекторы, км	768	-
Уличные сети дождевой канализации, км	8 000	-
Газовые сети, км	13 804	-

Окончание табл. 3

Наименование объекта	Количество	Примечание
Электрические сети, км	109 431,12	Включают все классы напряжения
Водоотводные сооружения, км	232	-
Открытые русла рек, км	249	-

Таблица 4

Данные по степени износа объектов ИЭК г. Москвы, % [2]

Наименование объекта ИЭК	2010 г.	2019 г.
Системы теплоснабжения	47,3	60,2
Системы водоснабжения	58,3	88,9
Системы водоотведения	51,6	83,4
Системы электроснабжения	58,7	73,8
Системы газоснабжения	10,4	31,9
Системы коллекторного хозяйства	25,0	48,0

К основным проблемам инженерно-энергетического комплекса Москвы можно отнести следующие: значительные потери электроэнергии при ее генерации, передаче и потреблении; постоянно растущий спрос на электроэнергию; очень высокая стоимость транспортировки теплоносителя, что связано со значительной протяженностью московских теплопроводов (протяженная сеть приводит к повышенным расходам на ее содержание, в том числе связанным с большим объемом перекладки и ремонтов); состояние генерирующего оборудования энергетических источников, в составе которого эксплуатируется значительное количество устаревшего оборудования; отсутствие резервного топлива на действующих крупных котельных; наличие зон потребления, не имеющих сетевого резервирования (районы Южное и Северное Тушино, Строгино) [3].

В то же время, Москва обладает крупнейшей и наиболее развитой системой коммунальной инфраструктуры и энергетики на территории Российской Федерации. Тем не менее, ряд важных задач в этой сфере остаются нерешёнными. Это, в первую очередь, связано с увеличением срока эксплуатации подводящих и внутридомовых сетей, моральным и физическим износом основных коммунально-энергетических активов из-за их естественного старения. Кроме того, с увеличением площади города ввиду присоединения новых территорий и создания новых жилых районов наблюдается появление большого количества объектов, которые характеризуются значительно более низким уровнем развития энергетических систем.

В таблице 5 представлены сводные результаты SWOT-анализа инженерно-энергетического комплекса на примере Санкт-Петербурга и Москвы.

Таблица 5

SWOT-анализ ИЭК г. Санкт-Петербурга и г. Москвы

<i>S</i>	<i>Сильные стороны</i>	<i>W</i>	<i>Слабые стороны</i>
	Устойчивый высокий спрос на жизненно-необходимые услуги ИЭК, обусловленный их высокой значимостью для производственной и социальной инфраструктуры города; значительный объем технических и технологических инноваций, научных разработок в данной сфере		Высокий уровень износа основных производственных фондов; высокие потери энергоресурсов вследствие эксплуатации устаревшего технологического оборудования; недофинансирование ряда объектов ИЭК по действующим тарифам; чрезмерная степень централизации в ряде сфер ИЭК
<i>O</i>	<i>Возможности</i>	<i>T</i>	<i>Угрозы</i>
	Совершенствование системы финансирования и ценообразования в данном комплексе; повышение эффективности системы управления, в т.ч. путём снижения уровня децентрализации; повышение энергоэффективности на объектах ИЭК		Увеличение количества аварий на объектах коммунальной инфраструктуры и энергетики, обусловленных высоким износом основных фондов; нарастание задолженности перед ресурсоснабжающими организациями вследствие роста тарифов и уровня инфляции

Таким образом, анализ функционирования систем энергетического комплекса в крупных городах страны показал наличие значительного количества острых проблем, многие из которых имеют давнюю историю и с течением времени обостряются. К их числу относятся: высокий физический износ генерирующих и трубопроводных систем, технологическое устаревание производственных мощностей, чрезмерный уровень централизации и высокий уровень монополизма в данной сфере, что ограничивает возможности конкуренции и обуславливает громадные потери и перерасход ресурсов. Даже простое перечисление указанных проблем свидетельствует о необходимости поиска новых подходов к управлению и организации деятельности энергетического комплекса в крупном городе и активного внедрения управленческих и технологических нововведений.

Основные результаты и их обсуждение

Выявим причины создавшейся негативной ситуации в данной сфере. Важнейшими из них в большинстве крупных городов являются:

- острый дефицит инвестиций, существенно ограничивающий работы по своевременному ремонту, модернизации, реконструкции и замене генерирующего оборудования и сетевого хозяйства;
- наличие устаревших, зачастую «советских», сверхцентрализованных энергетических систем в городах, при которых потребители энергии располагаются на значительном от источников энергии удалении, что обуславливает громадные потери ресурсов; речь в данном случае идёт, прежде всего, о централизованном отоплении и горячем водоснабжении, так как потери электроэнергии и природного газа при передаче на большие расстояния незначительны;
- нестабильная тарифная политика, включающая систему перекрёстного субсидирования, при котором производственные организации вынуждены оплачивать электроэнергию по высоким тарифам, а жилищный сектор и объекты социальной сферы – по относительно низким; такая система затрудняет экономическое развитие и не обеспечивает социальную справедливость;
- недостаточный профессионализм и широкое распространение ведомственности в управлении сложными энергетическими системами в крупном городе, что подразумевает приоритет интересов ведомства над интересами жителей, хозяйствующих субъектов и города в целом.

Эти причины в значительной мере определяют наличие указанных выше острых проблем в энергетическом секторе крупного города, поэтому их решение должно быть во многом ориентировано на устранение причин, а не последствий их проявлений. Рассмотрим, в этой связи, важнейшие направления развития энергетического комплекса в крупных городах страны на примере Санкт-Петербурга.

Одним из важнейших направлений развития энергетического комплекса крупного города является ограничение монополизма и нахождение рациональной степени централизации производства и транспортировки энергетических ресурсов с учётом специфики различных отраслей. Так, сферы электроснабжения и газоснабжения города относятся к централизованным системам, и задача городских служб, в первую очередь, состоит в эффективном распределении этих ресурсов по территории города и в бесперебойном доведении их до потребителей с учётом соблюдения качественных параметров и требований безопасности.

Значительно сложнее дело обстоит с системами теплоснабжения и горячего водоснабжения. Именно в этой сфере практически для всех крупных городов характерны сверхцентрализация и чрезмерный монополизм. В результате мы имеем громадные потери при транспортировке ресурсов и низкое качество услуг, предоставляемых потребителям. В ряде случаев наблюдается существенное повышение тарифов в этой сфере и недостаточный учёт тепловых ресурсов у потребителей, что ведёт к существенному повышению платежей потребителей, включая население, особенно в зимний период. В то же время, здесь имеются реальные возможности для снижения потерь и повышения энергоэффективности при транспортировке ресурсов путём приближения производителя к потребителям в процессе перехода от крупных районных котельных к модульным генерирующим системам, обеспечивающим потребности не сотен и тысяч, а десятков объектов (зданий).

Кроме того, целесообразно развитие автономных систем, работающих на органических или возобновляемых (нетрадиционных) источниках энергии. Конечно, снижение уровня централизации потребует значительных ресурсов и длительного периода времени. При этом потребуются дополнительные гарантии бесперебойного снабжения энергетическими ресурсами потребителей. Потому возникает

необходимость разработки стратегии реструктуризации энергетического комплекса города и глубокого научно-методического обоснования принимаемых решений.

Важным направлением решения проблем является ограничение монополизма путём использования различных моделей управления системами энергетики в крупном городе. Так, в работе Иванова В.А. приводится подробный анализ мирового опыта по использованию различных моделей управления объектами водопроводно-канализационного хозяйства [6]. Применительно к объектам городской инфраструктуры предлагается рассматривать следующие модели управления [9]: прямое государственное (муниципальное) управление, делегированное государственное (муниципальное) управление, частное делегированное управление и непосредственно частное управление. На наш взгляд, в энергетическом комплексе города возможны самые различные схемы управления, которые позволят уйти от чрезмерного монополизма и не нарушить гарантированное обеспечение потребителей всеми видами энергии.

При этом, следует подчеркнуть, что имеется две принципиальных формы развития конкуренции: на рынке и за рынок. Если первая форма предусматривает традиционное понимание конкурентных отношений, то вторая может быть реализована в процессе проведения конкурсов для организаций различных форм собственности на энергоснабжение города. Выбор обоснованной формы организации системы энергообеспечения города позволит повысить качество предоставляемых услуг потребителям и ограничить чрезмерное повышение платежей за энергетические ресурсы. Данный подход сможет также ограничить развитие ведомственности, которая органично связана с монополизмом и чрезмерной концентрацией ресурсов в одних руках.

Важнейшим направлением развития систем энергосбережения города является разумная тарифная политика. Основными аспектами данной политики являются: переход на экономически обоснованные стабильные тарифы и отказ от перекрёстного субсидирования. Наличие экономически обоснованных тарифов, принимаемых на достаточно длительный период (5 и более лет), позволит более активно привлекать инвестиционные ресурсы, включая ресурсы частных инвесторов. Отказ от перекрёстного субсидирования даст существенный стимул развития производства в различных областях деятельности. Но повышение тарифов на энергоресурсы для конечных потребителей должно сопровождаться эффективной адресной социальной поддержкой. Адресные льготы должны быть предоставлены действительно нуждающимся.

Необходимым условием развития энергетического комплекса является активизация всех форм воспроизводства, включая полную замену, а также реконструкцию, модернизацию и капитальный ремонт объектов генерации и трубопроводных линий. Для привлечения инвестиционных ресурсов необходима активизация различных форм частно-государственного и частно-муниципального партнёрства и, в первую очередь, концессионных соглашений. Как показывает практика, такая форма является весьма привлекательной для частных инвесторов и при наличии экономического обоснования и стабильных тарифов на энергоресурсы может существенно увеличить приток привлекаемых финансовых средств, стимулировать проведение технологических нововведений.

Заключение

Таким образом, основными направлениями решения накопившихся проблем в энергетическом комплексе города являются: децентрализация; ограничение монополизма и ведомственности; применение различных моделей управления с привлечением организаций разных форм собственности; переход на экономически обоснованные стабильные тарифы на энергетические ресурсы; активное внедрение инновационных решений путём развития систем государственно- (муниципально-) частного партнёрства в форме концессий; внедрение механизмов энергосбережения и повышения энергетической эффективности ИЭК.

Преобразования в данной области потребуют немалых капиталовложений, поэтому достаточно сложно говорить о конкретных сроках развития ИЭК в крупном городе. Однако, в любом случае, модернизация оборудования и внедрение новых технологий, а также изменение подходов к системе управления, позволят инженерно-энергетической инфраструктуре крупного города выйти на совершенно новый уровень развития и стать одним из драйверов роста экономики в условиях происходящих изменений социально-экономического пространства.

ЛИТЕРАТУРА

1. Градостроительный кодекс Российской Федерации от 29.12.2004 г. № 190-ФЗ (ред. от 27.12.2019).
2. Постановление правительства Москвы от 29.09.2011 г. № 451-ПП «Об утверждении Государственной программы города Москвы «Развитие коммунально-инженерной инфраструктуры и энергосбережение» (с изм. от 19.03.2019 г.).
3. Постановление правительства Москвы от 29.09.2011 г. № 451-ПП «Об утверждении Государственной программы города Москвы «Развитие коммунально-инженерной инфраструктуры и энергосбережение» (с изм. от 04.12.2019 г.).
4. *Борисюк Н.К.* Топливо-энергетический комплекс и реструктуризация экономики: монография. Оренбург: Агентство «Пресса», 2017. 276 с.
5. *Видищева Е.В., Бугаенко О.А., Селиверстова М.А.* Топливо-энергетический комплекс: особенности развития и управления в современных условиях: монография. М.: Инфра-М, 2018. 104 с.
6. *Иванов В.А.* Мировой опыт управления водопроводно-канализационным хозяйством. Ижевск, 2013. 80 с.
7. *Крылов Ю.А., Карандаев А.С., Медведев В.Н.* Энергосбережение и автоматизация производства в теплоэнергетическом хозяйстве города. СПб.: Лань, 2013. 176 с.
8. Урбанистика. Городская экономика, развитие и управление / под ред. Л.Э. Лимонова. М.: Юрайт, 2020.
9. *Чекалин В.С.* Экономика города и устойчивое развитие городских систем. СПб: Изд-во СПбГЭУ, 2019.
10. *Corbach M.* Energiepolitischer lobbyismus in Deutschland. Berlin, 2018. 567 s.
11. Города-миллионники России 2020. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.statdata.ru/goroda-millionniki-rossii-po-naseleniu> (дата обращения 02.04.2020).
12. Статистические данные из отчета о выполнении Государственной программы «Комплексное развитие систем коммунальной инфраструктуры, энергетики и энергосбережения в Санкт-Петербурге» за 2019 г. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://www.gov.spb.ru/gov/otrasl/ingen> (дата обращения 02.04.2020).
13. Статистические данные с официального сайта Комитета по энергетике и инженерному обеспечению Администрации Санкт-Петербурга. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://www.gov.spb.ru/gov/otrasl/ingen> (дата обращения 02.04.2020).

Пролубников А.В.

РАЗВИТИЕ ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА: ЭКОСИСТЕМНЫЙ ПОДХОД

Аннотация. В статье обоснована необходимость внедрения экосистемного подхода для развития института государственно-частного партнерства (ГЧП). Предложена классификация мер государственной поддержки ГЧП. Дан обзор мировой практики использования государственной поддержки ГЧП и участия некоммерческих и образовательных организаций в развитии ГЧП.

Ключевые слова. Государственно-частное партнерство, социально-экономическая экосистема, государственная экономическая политика, государственное регулирование экономики.

Prolubnikov A.V.

DEVELOPMENT OF A PUBLIC-PRIVATE PARTNERSHIP: ECOSYSTEM APPROACH

Abstract. The article substantiates the need to implement an ecosystem approach for the development of the institution of public-private partnership (PPP). The classification of measures of state support for PPPs is proposed. A review of the world practice of using state support of PPPs and the participation of non-profit and educational organizations in the development of PPPs is given.

Keywords. Public-private partnership, socio-economic ecosystem, state economic policy, state regulation of the economy.

Введение

Все более широкое распространение государственно-частного партнерства (ГЧП) в России ставит вопрос о разработке мероприятий по обеспечению эффективности его использования в интересах государства и общества. В предлагаемой статье мы рассмотрим, каким образом можно добиться решения этой задачи.

Теоретические подходы к анализу ГЧП

Отметим одну исключительно важную деталь: при анализе ГЧП основное внимание, как правило, уделяется его ключевым участникам, т.е. государству и частному бизнесу (причем под бизнесом понимаются частные операторы, непосредственно вовлеченные в ГЧП). При этом, практически не рассматривается тот факт, что у ГЧП есть ряд других стейкхолдеров, к числу которых, в частности, относятся:

- общество в целом (являющееся потребителем услуг ГЧП);
- общественные организации (заинтересованные в продвижении тех или иных программ и отстаивающие интересы определенных социальных групп);
- сотрудники системы государственной власти (которые чаще всего рассматриваются как часть государства, но на самом деле они имеют свои интересы, не всегда совпадающие с заявленными интересами государства) и т.д.

ГРНТИ 06.61.33

© Пролубников А.В., 2020

Андрей Викторович Пролубников – кандидат экономических наук, докторант Военной академии материально-технического обеспечения им. генерала армии А.В. Хрулёва (г. Санкт-Петербург).

Контактные данные для связи с автором: 190000, Санкт-Петербург, Макарова наб., 8 (Russia, St. Petersburg, Makarova emb., 8). E-mail: vatt@mil.ru.

Статья поступила в редакцию 15.06.2020.

Само государство, как стейкхолдер ГЧП, тоже неоднородно: в нем есть структуры, отвечающие за реализацию ГЧП (внутренние стейкхолдеры) и остальные органы государственной власти (внешние стейкхолдеры). Наконец, нужно учитывать наличие разных уровней в системе публичной власти (центральные и региональные власти, а также местное самоуправление). Таким образом, фактически речь идет о существовании национальной экосистемы ГЧП, которая влияет на эффективность реализации проектов ГЧП и ресурсы которой надо вовлекать для повышения этой эффективности (что, разумеется, требует готовности координировать взаимодействие этих стейкхолдеров и проявлять готовность к учету их интересов).

Такая трактовка ГЧП соответствует современному подходу к бизнесу и к экономике в целом как к экосистемам [2, 5, 6, 8, 9, 10, 14]. К сожалению, очень часто в мировой практике такого вовлечения не происходит, что снижает эффективность ГЧП. Из-за отказа от экосистемного подхода при управлении ГЧП эти проекты автоматически становятся морально устаревшими с управленческой и организационной точки зрения, что подрывает их эффективность. Поэтому применение экосистемного подхода при управлении ГЧП является насущной необходимостью. Необходимо понимать состав экосистемы ГЧП, интересы ее участников, и разрабатывать стратегию использования ГЧП с их учетом.

Следует также расширять эту экосистему за счет вовлечения в нее новых участников, чтобы увеличить объем доступных ресурсов и компетенций. Примером реализации такого подхода служит Малайзия, где финансирование ГЧП осуществляется в т.ч. и с использованием исламских инструментов [17], что позволяет учесть специфические потребности определенных групп инвесторов. Более того, зачастую роль государства сводится только к своевременному выполнению своих договорных обязательств перед частным инвестором. Такой подход нам представляется некорректным.

Рассмотрение всей экосистемы ГЧП не входит в задачи данной статьи. Тем не менее, ниже мы выполним анализ того, каким должно быть участие государства в ГЧП, а также дадим краткий обзор мировой практики участия образовательных и некоммерческих организаций в ГЧП.

Структуризация мер государственной поддержки ГЧП

Анализ существующей литературы по проблематике ГЧП, а также практики реализации проектов ГЧП в России и в мире [1, 7, 12, 13, 15, 16], показывают, что меры государственной поддержки ГЧП можно классифицировать по двум ключевым критериям:

1. Стадия реализации ГЧП, на которой предоставляется поддержка. Здесь можно выделить две ключевые стадии: инвестиционная, в рамках которой происходит запуск ГЧП и осуществляются основные капиталовложения в его организацию, и операционная, относящаяся к периоду экономической деятельности ГЧП, в ходе которой осуществляется оказание услуг в интересах государства и общества. Разумеется, эти стадии можно детализировать более подробно (например, выделить предынвестиционный этап в рамках инвестиционной стадии), однако это дополнительное углубление классификации не принесет дополнительной информации с точки зрения понимания сущности мер государственной поддержки.

Отметим, что стадия, на которой оказывается поддержка, и стадия, на которой принимается решение о ее предоставлении, могут не совпадать. В частности, государство, например, может субсидировать кредитную ставку в течение определенного срока на операционной стадии, но решение о субсидировании принимается на инвестиционной стадии, поскольку такое субсидирование является неотъемлемым элементом оценки инвестиционного проекта с точки зрения частного инвестора;

2. Содержание государственной поддержки, т.е. те ресурсы, которые государство предоставляет в распоряжение частного оператора. В источниках предлагается делить эти ресурсы на финансовые и нефинансовые, однако такая классификация нам представляется недостаточной. Мы считаем целесообразным выделять три группы ресурсов: финансовые, материальные и организационные.

Рассматривать предоставление материальных ресурсов в качестве самостоятельной разновидности государственной поддержки оправданно по двум причинам. Во-первых, материальные ресурсы не могут быть сведены к финансовым, поскольку они предоставляются в нефинансовой форме. Во-вторых, смешение в составе нефинансовой поддержки мер, имеющих разную природу (организационную и материальную), как это рекомендуются в существующих исследованиях, по нашему мнению, методологически некорректно.

Использование двух классификационных критериев позволяет нам представить структуру мер поддержки в виде стратегической матрицы размерностью 3×2 (см. табл.). Рассмотрим эту матрицу и представленную в ней информацию подробнее.

Под прямой финансовой поддержкой мы понимаем непосредственное выделение финансовых ресурсов со стороны государства. Такое предоставление финансовых ресурсов может принимать форму софинансирования на безвозмездной основе, соинвестирования, кредитования на льготных условиях (включая беспроцентное кредитование и т.д.), субсидирование процентной ставки по кредитам. Косвенная финансовая поддержка заключается в мероприятиях, которые позволяют частному оператору снизить свои издержки или упрощают ему доступ к финансированию. Это государственные гарантии по кредитам, страхование, льготное налогообложение, гарантии по курсам валют, тарифам и т.д.

Таблица

Структура мер государственной поддержки ГЧП

		Стадия реализации ГЧП	
		Инвестиционная	Операционная
Содержание государственной поддержки	Финансовая поддержка	Прямые и косвенные меры по софинансированию капиталовложений проекта со стороны государства	Прямые и косвенные меры по софинансированию затрат проекта в ходе его функционирования
	Материальная поддержка	Предоставление материальных (земельных, инфраструктурных и т.д.) ресурсов, необходимых для запуска проекта, на льготной или безвозмездной основе	Предоставление доступа к материальным ресурсам (энергетическим, коммунальным услугам и т.д.), необходимым для функционирования проекта, на льготной или безвозмездной основе
	Организационная поддержка	Меры по упрощению и повышению эффективности процедур и процессов, связанных с запуском проекта	Меры по упрощению и повышению эффективности процедур и процессов, связанных с текущим функционированием проекта

Например, в Южной Корее для отдельных разновидностей ГЧП устанавливаются нулевые ставки по налогам на добавленную стоимость и на регистрацию недвижимого имущества [18]. На инвестиционной стадии софинансирование направлено на компенсацию инвестиционных затрат, тогда как на операционной – на частичное возмещение текущих издержек.

Материальная поддержка предполагает обеспечение оператора ГЧП (в зависимости от стадии реализации проекта) необходимой инфраструктурой (предоставление земельного участка, прокладка коммуникаций, подвод дорог и т.д.) и потребляемыми ресурсами (оказание коммунальных услуг и т.д.). Так, например, в Южной Корее участки для реализации проектов ГЧП в ряде случаев выделяются на безвозмездной основе [18].

Организационная поддержка может быть разбита на два блока:

- административная поддержка, которая заключается в упрощении и ускорении административных процедур, связанных с организацией и текущим функционированием ГЧП. Речь идет об ускоренной процедуре согласования разрешительной документации, упрощении налогообложения и т.д.;
- консалтинговая поддержка – содействие в разработке финансовой модели ГЧП, изучение рынка услуг, на котором ГЧП будет работать, юридическая поддержка, содействие в области GR (government relations – взаимодействие с органами власти), включая разработку соответствующих методологических руководств. Этот вид поддержки представляет собой предоставление государством тех компетенций, которые отсутствуют у частного оператора. Сюда же относится образовательная поддержка ГЧП – обучение представителей частного бизнеса и государственных служащих использованию ГЧП [20]. Отметим, что обучение госслужащих технологиям ГЧП также является инструментом поддержки ГЧП, поскольку оно повышает готовность чиновников к ис-

пользованию ГЧП и улучшает эффективность взаимодействия представителей государства и частного бизнеса.

Для реализации различных мер государственной поддержки создаются специальные органы, которые могут как входить в систему исполнительной власти, так и являться самостоятельными структурами (разумеется, в той или иной форме подотчетными государству). В первом случае для государства упрощается контроль над функционированием такой структуры и упрощается отстаивание государственных интересов в случае возникновения конфликтных ситуаций в отношениях с частным инвестором.

Такая модель может быть привлекательна и для частных операторов, поскольку наличие специальной правительственной структуры, координирующей предоставление государственной поддержки, может рассматриваться ими как свидетельство заинтересованности государства в развитии института ГЧП, а также в качестве дополнительной гарантии соблюдения государством своих обязательств. С другой стороны, возрастают транзакционные издержки государства, связанные с управлением такой структурой [4]. Кроме того, с учетом институциональной специфики ряда стран, это может вести к росту коррупции и нецелевому расходованию государственных средств в рамках оказания поддержки.

Независимая структура, отвечающая за осуществление государственной поддержки, обладает большим уровнем самостоятельности, и поэтому способна осуществлять координацию мероприятий по поддержке проекта ГЧП с точки зрения максимизации эффективности этого проекта для государства и общества, а не исходя из частных интересов отдельных органов исполнительной власти [18]. Кроме того, такая структура позволяет снизить транзакционные издержки.

Зарубежный опыт государственной поддержки ГЧП

ГЧП активно используется в развивающихся странах, и этот опыт может быть особенно полезен для России. В первую очередь, стоит привести пример Индии, где создан и успешно функционирует многоканальный механизм финансовой и организационной поддержки ГЧП [3]:

- обеспечение потока долгосрочных кредитов через Индийскую акционерную компанию по финансированию инфраструктуры (Indian Infrastructure Finance Company Limited);
- финансирование (в объеме до 75% совокупной стоимости) затрат на подготовку ГЧП (оплата услуг консультантов, расходы на подготовку финансовой модели проекта, проведение технико-экономического обоснования, оценка экономической эффективности ГЧП, анализ рынков и т.д.). Это финансирование осуществляется через Фонд развития инфраструктурных проектов (India Infrastructure Project Development Fund) [3]. Этот инструмент поддержки проектов ГЧП является исключительно важным, поскольку он позволяет повысить качество инвестиционного анализа и, тем самым, снизить риски как частного оператора, так и государственного заказчика. При этом, для проведения такого анализа ни одной из сторон ГЧП не нужно обладать требуемыми компетенциями – их предоставляет Фонд. Использование этого инструмента поддержки указывает на то, что частный инвестор ждет от государства поддержки не только в форме предоставления финансовых или материальных ресурсов, но и содействия в получении компетенций, необходимых для эффективного функционирования ГЧП;
- субсидирование экономически оправданных, но неэффективных с финансовой точки зрения проектов. Эта мера позволяет привлечь инвестиции в такие проекты. За счет нее финансируется до 20% от совокупной величины капитальных вложений. Это субсидирование осуществляется через специальный инструмент, получивший название «Финансовая поддержка окупаемости» (Viability Gap Funding) [3];
- предоставление грантов и рефинансирование банковских кредитов с длительным сроком погашения (используется для инфраструктурных проектов) [там же];
- налоговое стимулирование (частичное освобождение от налога на прибыль и от таможенных пошлин на ввоз оборудования, необходимого для реализации инфраструктурных проектов) [3];
- возможность привлечения иностранных кредитов в размере до 500 млн долларов США [3].

Приведенный выше перечень показывает, что в Индии разработана комплексная система поддержки ГЧП, которая значительно упрощает реализацию такого рода проектов за счет упрощения доступа к финансированию (в т.ч. и для коммерчески неэффективных проектов), а также благодаря использованию финансовых мер для организационной подготовки ГЧП.

Мы полагаем, что именно такой комплексный подход к государственной поддержке ГЧП является необходимым условием использования ГЧП как инструмента экономической политики, поскольку он повышает прозрачность ГЧП как направления инвестирования для частного оператора (за счет организационной поддержки) и улучшает финансовые условия его реализации (для этого используется финансовая поддержка). Наличие гарантированного дохода от ГЧП в течение срока его реализации для частного инвестора в ряде случаев может быть недостаточным для принятия решения об участии в нем.

Для предотвращения чрезмерного принятия финансовых рисков государством на себя, в ряде стран действуют разного рода ограничения на совокупный объем участия государства в финансировании ГЧП. В Бразилии, например, таким порогом служит величина в 5% от совокупных налоговых поступлений государства [11]. В Корее, в зависимости от отрасли, в которой реализуется ГЧП, максимальная величина субсидирования составляет от 30% до 50%. В Индии, за счет рассмотренного выше механизма финансовой поддержки окупаемости, доля государственной финансовой поддержки проекта не превышает 20% [18].

Распространенной практикой является участие некоммерческих, образовательных и общественных организаций в продвижении института ГЧП и в повышении эффективности его использования в интересах государства, общества и частного бизнеса. В России, например, для этих целей создан и достаточно успешно функционирует Национальный центр ГЧП, занимающийся исследованием рынка ГЧП и продвижением соответствующих законодательных инициатив. Что интересно, соответствующие организации и программы создаются в т.ч. и в рамках отраслевых ассоциаций бизнеса, задействованного в ГЧП (такова ситуация в Испании, где Ассоциация ведущих подрядчиков и концессионеров в партнерстве с институтом профессиональной подготовки организовала профильную программу MBA [18]).

Это позволяет говорить о том, что для продвижения института ГЧП потенциальные конкуренты переходят к конкурентному сотрудничеству для увеличения рынка ГЧП. Легко убедиться в том, что такое конкурентное сотрудничество способствует развитию соответствующих отраслей и служит – хотя и опосредованно – целям государственной экономической политики.

Отметим, что в настоящее время существует международная практика организационной поддержки ГЧП (что говорит о том, что экосистема ГЧП фактически является международной). Развитые страны с успешно функционирующим институтом ГЧП передают свои компетенции в этой области в развивающиеся страны с целью оказания содействия их экономическому развитию. Например, южнокорейский исследовательский институт PIMAC ведет подготовку государственных служащих в области ГЧП не только в своей стране, но и в Юго-Восточной Азии. На Украине Агентство США по международному развитию (USAID) реализует Программу развития государственно-частного партнерства [19].

Подчеркнем, что помимо собственно поддержки внедрения института ГЧП в соответствующих странах, такие программы способствуют реформированию институциональной среды соответствующих государств под стандарты тех стран, откуда исходит инициатива оказания такой организационной поддержки. В результате инвесторам из стран-инициаторов становится проще вести свой бизнес в этих государствах, и повышаются шансы их успешного участия в проектах ГЧП, реализуемых в данных государствах. Таким образом, меры по организационной поддержке ГЧП за рубежом становятся инструментом экстраполяции национальной экономической политики на международный уровень.

Заключение

Подводя итог, мы можем констатировать следующее:

- в современных условиях рассматривать ГЧП только как инструмент взаимодействия государства и частного партнера некорректно. Необходимо принимать во внимание существование экосистемы ГЧП с большим количеством стейкхолдеров, интересы которых частично совпадают, а частично конкурируют друг с другом. Эффективное использование ГЧП как инструмента государственной экономической политики (ГЭП) предполагает координирование всей этой экосистемы. Это значительно усложняет задачи государства (которому проще ограничиться взаимодействием с конкретными частными операторами), однако минимизирует риски ГЧП и способствует повышению его народнохозяйственной и социальной эффективности;

- хотя ГЧП чаще всего носит договорной характер, задачи государства как участника ГЧП не должны сводиться к простому выполнению своих контрактных обязательств перед частным оператором. Государство должно оказывать полноценную финансовую, материальную и организационную поддержку ГЧП, чтобы способствовать вовлечению частного бизнеса;
- меры государственной поддержки ГЧП целесообразно классифицировать по критериям стадии и способа их предоставления. Это позволяет привязать меры поддержки к потребностям частного оператора;
- меры государственной поддержки ГЧП выступают в качестве инструмента регулирования использования ГЧП как инструмента ГЭП. Настраивая меры поддержки, государство способствует приоритетной реализации наиболее важных с точки зрения ГЭП проектов ГЧП.

ЛИТЕРАТУРА

1. Варнавский В.Г. Государственно-частное партнерство: некоторые вопросы методологии // Вестник Института экономики Российской академии наук. 2009. № 3. С. 17-33.
2. Земцов С.П., Бабурин В.Л. Предпринимательские экосистемы в регионах России // Региональные исследования. 2019. № 2. С. 4-14.
3. Иванова А.О. Организация и управление сферой государственно-частного партнерства в Индии // Государственно-частное партнерство. 2017. Т. 4. № 1. С. 9-22.
4. Кирьянов И.В. Количественная оценка транзакционных издержек организации. Общий методический подход // Вестник НГУЭУ. 2015. № 1. С. 78-101.
5. Клейнер Г.Б. Экономика экосистем: шаг в будущее // Экономическое возрождение России. 2019. № 1. С. 40-45.
6. Кобылко А.А. Экосистемные компании: границы и этапы развития // Экономическая наука современной России. 2019. № 4. С. 126-136.
7. Коростышевская Е.М., Плотников В.А., Пролубников А.В., Рукинов М.В. Социальная компонента государственной региональной политики и ее роль в обеспечении устойчивого развития и экономической безопасности // Известия Санкт-Петербургского государственного экономического университета. 2018. № 6. С. 120-126.
8. Котляров И.Д. Внутренняя и внешняя среда фирмы: уточнение понятий // Известия высших учебных заведений. Серия: Экономика, финансы и управление производством. 2012. № 1. С. 56-61.
9. Котляров И.Д. Экосистема: новые способы взаимодействия компании с работниками, клиентами и широкой публикой // Вестник НГУЭУ. 2013. № 4. С. 54-68.
10. Котляров И.Д. Нетипичные формы организации хозяйственной деятельности // Экономическая наука современной России. 2017. № 1. С. 22-40.
11. Крыжанов Д.Д. Оценка осуществимости проектов государственно-частного партнерства: анализ российской и международной практики // Государственно-частное партнерство. 2017. Т. 4. № 2. С. 111-130.
12. Курбанов А.Х., Плотников В.А. Аутсорсинг в России: социальное содержание и экономические условия применения // Управленческое консультирование. 2011. № 3 (43). С. 123-131.
13. Митяшин Г.Ю., Стельмашонок Е.В. Применение концепции совокупной стоимости владения к анализу жизненного цикла спортивного сооружения // Экономика и предпринимательство. 2020. № 4. С. 747-751.
14. Орехова С.В., Заруцкая В.С. Интеграция бизнеса: эволюция подходов и новая методология // Журнал экономической теории. 2019. Т. 16. № 3. С. 554-574.
15. Плотников В.А., Федотова Г.В., Пролубников А.В. Государственно-частное партнерство и специфика его реализации в регионах России // Экономика и управление. 2015. № 1. С. 38-43.
16. Резниченко Н.В. Модели государственно-частного партнерства // Вестник Санкт-Петербургского университета. Менеджмент. 2010. № 4. С. 58-86.
17. Рогожин А.А. Опыт государственно-частного партнерства в развитии инфраструктуры в странах Юго-Восточной Азии // Контуры глобальных трансформаций: политика, экономика, право. 2019. Т. 12. № 6. С. 268-286.
18. Солнцев К.Д. Проекты государственно-частного партнерства и меры их поддержки в мировой практике // Государственно-частное партнерство. 2017. Т. 4. № 1. С. 23-42.
19. Таращ Л.И., Петрова И.П. Государственно-частное партнерство: состояние и перспективы развития в Украине // Вестник экономической науки Украины. 2013. № 1. С. 168-171.
20. Vertakova J., Plotnikov V. Russian and foreign experience of interaction between government and business // World Applied Sciences Journal. 2013. Vol. 28. № 3. P. 411-415.

Дронов Р.В., Ганчар Н.А.

**ПОДХОД К ИССЛЕДОВАНИЮ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ
ПРИГРАНИЧНОГО РЕГИОНА КАК НАУЧНОЙ КАТЕГОРИИ**

***Аннотация.** В статье обоснован авторский подход к научной категории «экономическая безопасность приграничного региона» как к целостной системе на основе выделения ее общей, частных и специфических функций и определения содержания данных функций. Представлены матрица взаимодействий функций обеспечения экономической безопасности приграничного региона и схема взаимодействий субъекта и объекта обеспечения экономической безопасности приграничных регионов. Устойчивое развитие приграничного региона рассмотрено как объект обеспечения его экономической безопасности.*

***Ключевые слова.** Экономическая безопасность, пограничный регион, функции обеспечения экономической безопасности.*

Dronov R.V., Ganchar N.A.

**APPROACH TO THE STUDY OF ECONOMIC SECURITY
OF THE BORDER REGION AS A SCIENTIFIC CATEGORY**

***Abstract.** The article substantiates the author's approach to the scientific category «economic security of the border region» as an integral system based on the allocation of its general, and specific functions and the definition of the content of these functions. The matrix of interactions of functions of ensuring economic security of the border region and the removal of interactions of the subject and object of ensuring economic security of the border regions is presented. Sustainable development of the border region is considered as an object of ensuring its economic security.*

***Keyword.** Economic security, border region, functions of ensuring economic security.*

Введение

Неполная предсказуемость мирового развития, сложные эффекты последствий для национальных экономик социально-экономических процессов и явлений, происходящих за рубежом, высокий уровень международной напряженности определяют специфическую роль приграничных регионов в обеспечении национальной безопасности и экономической безопасности страны. Практико-ориентированный подход к организации научного исследования проблем экономической безопасности приграничных регионов, конечной целью которого является разработка конкретных научно-методических рекомендаций, должен основываться на корректном определении базовых понятий, что требу-

ГРНТИ 06.39.02

© Дронов Р.В., Ганчар Р.В., 2020

Роман Владимирович Дронов – доктор экономических наук, кандидат юридических наук, доцент, заведующий кафедрой экономической безопасности Санкт-Петербургского государственного экономического университета.

Никита Александрович Ганчар – соискатель кафедры экономической безопасности Санкт-Петербургского государственного экономического университета.

Контактные данные для связи с авторами (Дронов Р.В.): 191023, г. Санкт-Петербург, ул. Садовая, 21 (Russia, St. Petersburg, Sadovaya str., 21). E-mail: dept.keb@unecon.ru.

Статья поступила в редакцию 17.04.2020.

ет уточнения представлений о структуре и содержании понятия «экономическая безопасность приграничного региона».

Анализ литературы

Множественность определений экономической безопасности затрудняет разработку научно обоснованных практико-ориентированных управленческих решений, необходимых для обеспечения защищенности экономики на национальном и региональном уровнях. В последние годы в специальной литературе можно выделить мощный пласт работ, которые посвящены обзору и анализу различий в подходах к характеристике сущности экономической безопасности [1-5 и др.].

Практически все авторы, подчеркивая, что наибольшее признание и распространение получили определения Л.А. Абалкина [6], С.Ю. Глазьева [7], А.В. Колосова [8], Е.А. Олейникова [9], В.К. Сенчагова [10], пытаются предложить различные подходы к обобщению и классификации понятий. Например, Н.В. Цейковец [4] выделяет две группы представлений об экономической безопасности: как о состоянии защищенности некоторого субъекта от внешних и внутренних угроз; как об обеспеченности субъекта необходимыми ресурсами.

А.А. Кораблева и А.Ю. Курнышева, проведя анализ подходов к определению экономической безопасности, предлагают группировку подходов на основе выделения сходных факторов, определяющие суть категории «экономическая безопасность». Они выделяют следующие факторы: устойчивое, стабильное развитие и рост экономики, выживание, обеспечение минимальных стандартов и потребностей, независимость, самостоятельность, конкурентоспособность (как целевые установки); состояние экономики, защищенность, способность защищать; угрозы, ущерб, неблагоприятные условия, кризис [5].

Н.В. Артемьев предлагает иную классификацию подходов и выделяет две группы работ, в первой из которых экономическая безопасность рассматривается как некоторое состояние экономики (социально-экономической системы), характеризующееся заданными признаками. Работы второй группы рассматривают экономическую безопасность как процесс, обеспечивающий достижение оптимального состояния объекта ее обеспечения [1, с. 38].

О.Б. Ганин и И.О. Ганин выделяют два подхода к исследованию экономической безопасности: ресурсно-технологический и институциональный. Ресурсно-технологический подход базируется на оценке объема и эффективности использования факторов производства с учетом действия механизмов их использования и распределения. Институциональный подход заключается в исследовании роли в процессе общественного производства норм поведения, регламентов действий, взаимодействий институтов управления и принуждения, обеспечивающих общественное воспроизводство, разработку методов и механизмов пресечения отклоняющегося (девиантного) поведения субъектов экономических отношений [2].

Нечеткость и множественность определений базовой научной категории в исследованиях экономической безопасности приводят к тому, что экономическая безопасность как наука в настоящее время не является объективной и целостной системой логично обоснованных и системно организованных знаний о социально-экономических явлениях и процессах, поскольку каждое исследование в данной области вынужденно начинается с обзора определений экономической безопасности. В дальнейшем следуют либо обоснования необходимости и возможности солидаризации с существующим определением, либо уточнение существующего определения, либо формирование собственного.

Различия в трактовке понятий, положенных в основу научных исследований, приводит к существенным различиям в их результатах и фрагментарности экономической безопасности как области научной деятельности, в которой О.Б. Ганин и И.О. Ганин весьма логично выделяют три уровня исследования: системно-философский, в рамках которого осуществляется осмысление глубинной сущности понятия «экономическая безопасность» как устойчивости развития социально-экономической системы; аксиологический (ценностный), на котором изучается система ценностей, присущих конкретной социально-экономической системе, и ее защищенность от возможных угроз; официальный, определяющий содержание экономической безопасности в целях управления.

Большинство работ, освещающих состояние исследований содержания категория «экономическая безопасность», сосредоточено на системно-философском уровне. Аксиологический уровень, наиболее полно раскрытый в работах А.И. Позднякова [11] и И.В. Бейлина [12], в последние пять лет не поддерживается исследователями и практически не представлен в публикациях последних пяти лет.

Официальный уровень представлен Стратегией экономической безопасности Российской Федерации на период до 2030 года, в соответствии с которой экономическая безопасность – это «состояние защищенности национальной экономики от внешних и внутренних угроз, при котором обеспечиваются экономический суверенитет страны, единство ее экономического пространства, условия для реализации стратегических национальных приоритетов Российской Федерации» [13].

Приграничный регион как объект управленческих воздействия по обеспечению экономической безопасности будем рассматривать в смысле широко употребляющегося определения Л.Б. Вардомского, определяющего данный объект как регион, примыкающий к сухопутной границе, либо к пограничным или территориальным водам, по которым проходит линия разграничения территории государства, содержащий участок пограничной зоны (цит. по [14]). Экономическая безопасность сложной социально-экономической системы – приграничного региона – раскрыта в работах отечественных исследований, и некоторые представления о ней представлены в таблице 1.

Таблица 1

Содержание понятия «экономическая безопасность приграничного региона»

Автор	Содержание понятия
Волошенко Е.В., Волошенко К.Ю. [15]	Определенное состояние системы через сочетание (создание) условий и факторов, при котором обеспечивается защита от внутренних и внешних угроз, выполнение целей ее функционирования и изменения
Горочная В.В., Дружинин А.Г. [16]	Комплекс адаптивных свойств, самоорганизационных и саморегулятивных механизмов, заложенных в региональной системе и обеспечивающих её своевременную (в том числе предикативную, основанную на ожиданиях) реакцию на любые внешние и внутренние изменения в той мере, которая достаточна для реализации её целей и интересов, поддержания преемственности и поступательности развития
Гордиенко Д.В. [17]	Характеристика защищенности национального хозяйства на экономической территории региона
Немирова Г.Т. [18]	Устойчивое и безопасное развитие территорий

Как следует из содержания таблицы 1, определения экономической безопасности приграничного региона могут быть классифицированы по тем же признакам (процесс-состояние; комплекс факторов и т.п.), что и общие подходы к определению экономической безопасности. Большинство работ носят прикладной характер и не содержат анализа содержания понятия «экономическая безопасность приграничного региона» как научной категории [19]. Краткий анализ малой части публикаций, посвященных исследованию сути экономической безопасности социально-экономических систем и экономической безопасности приграничного региона как частного направления в общих исследованиях, доказывает необходимость уточнения сущностных элементов данного понятия как категории экономической науки.

Методика исследования

Методология научного исследования определяет научную категорию как «наиболее общие понятия, в которых отражены существенные стороны и свойства явлений» [20]. Таковыми наиболее общими понятиями являются: системное представление об экономической безопасности приграничного региона; анализ состава, содержания и взаимозависимостей функций обеспечения экономической безопасности приграничного региона; структурно-логический анализ элементов и взаимосвязей в системе обеспечения экономической безопасности приграничного региона.

Экономическую безопасность некоторого объекта обеспечивает система элементов, отношений и связей между ними, общая функция которой заключается в обеспечении состояния защищенности от воздействия таких явлений и процессов, возникающих и протекающих во внешней и внутренней среде объекта, которые способны причинить ущерб цели (целям) данного объекта. Общая функция экономической безопасности как системы реализуется посредством частных функций, к которым относятся следующие (данный перечень сформирован на основе работы [21, с. 67-68]):

- прогностическая, заключающаяся в выявлении «слабых сигналов» о возникновении возможных угроз, мониторинге их динамике и оценке потенциальной силы воздействия на интересы объекта обеспечения экономической безопасности;

- защитная, обеспечивающая противодействию внешним и внутренним угрозам;
- регуляторная, обеспечивающая взаимодействие, координацию и регулирование в соответствии с заданными целевыми установками развития объекта обеспечения экономической безопасности;
- инновационная, заключающаяся в стимулировании инновационной деятельности объекта обеспечения экономической безопасности как ответа на необходимость разработки новейших технико-технологических ресурсов противодействия угрозам;
- социальная, обеспечивающая формирование и развитие субъективного фактора устойчивого развития объекта обеспечения экономической безопасности.

Характеристикой, определяющей специфику приграничных регионов в составе субъектов федерации, является их прилегание к государственной границе, существенно влияющей на социально-экономическое развитие данных регионов и выполняющей две специфические функции: контактную, которая заключается в обеспечении взаимодействий между сопредельными странами и приграничными регионами государств; барьерную, реализация которой обеспечивает фильтрацию, ослабление или прекращение взаимодействий между сопредельными странами и приграничными регионами государств [22, с. 49]. Сопоставление двух групп функций позволяет сформировать матрицу взаимозависимостей общей, частной и специфических функций обеспечения экономической безопасности приграничного региона.

Таблица 2

Матрица взаимозависимостей функций обеспечения экономической безопасности приграничного региона

Частные функции	Специфические функции	
	Барьерная	Контактная
Прогностическая	Прогнозирование угроз изменения режима доступа на территорию страны и приграничного региона в рамках приграничного сотрудничества	Прогнозирование социальных и экономических эффектов от развития международного, двухстороннего и приграничного сотрудничества
Защитная	Противодействие проникновению на территорию страны лиц, транспортных средств, товарных потоков, антагонистических интересам национальной и региональной экономической безопасности	Обеспечение форм, условий и механизмов международного, двухстороннего и приграничного сотрудничества
Регуляторная	Обеспечение соответствия деятельности легитимных институтов, реализующих барьерную функцию, стратегическим и текущим интересам национальной и региональной экономической безопасности	Обеспечение соответствия деятельности легитимных институтов, реализующих контактную функцию, стратегическим и текущим интересам национальной и региональной экономической безопасности
Инновационная	Обеспечение легитимных институтов, реализующих барьерную функцию, новейших технико-технологических ресурсов противодействия угрозам	Развитие международного, двухстороннего и приграничного сотрудничества в области инновационной деятельности
Социальная	Противодействие распространения угроз снижения качества жизни населения страны и приграничного региона, возникающих на территориях сопредельных стран	Повышение качества жизни населения страны и приграничного региона за счет развития международного, двухстороннего и приграничного сотрудничества

Разработано авторами.

Функции управления экономической безопасностью приграничного региона реализуются в системе взаимодействий объекта и субъекта управления, обеспечиваемых легитимными уполномоченными институтами управления и принуждения. Авторское представление о таких взаимодействиях представлено на рисунке.

Заключение

Устойчивое развитие приграничного региона как объект обеспечения его экономической безопасности соответствует тем подходами к определению данного понятия, которые были рассмотрены выше,

поскольку характеризует и определенное состояние социально-экономического развития, и процесс. Такое представление позволяет установить взаимно однозначное соответствие между экономической безопасностью приграничного региона, как механизмом обеспечения устойчивого развития, и устойчивым развитием, как с возможностью удовлетворения текущих потребностей без создания угроз удовлетворения потребностей будущих поколений.

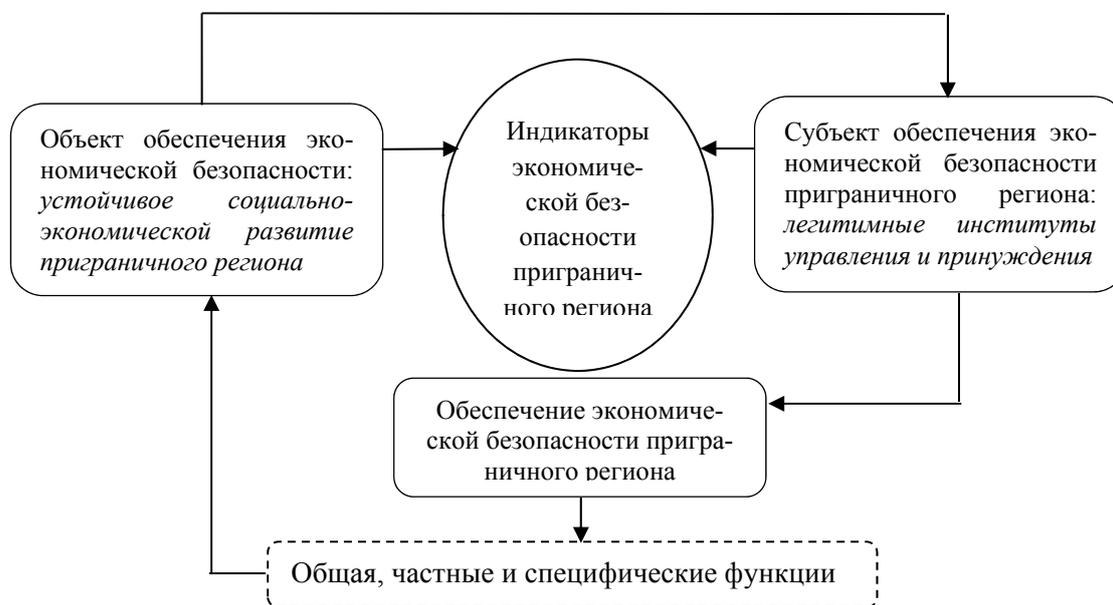


Рис. Взаимодействия в системе обеспечения экономической безопасности региона

Методология научного исследования предполагает его организацию по принципу «от общего к частному», поэтому использование элементов системного подхода для раскрытия содержания наиболее общих понятий при исследовании экономической безопасности приграничных регионов представляется нам вполне корректным.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Артемьев Н.В.* Экономическая безопасность как научная категория // *Микроэкономика*. 2015. № 2. С. 36-41.
2. *Ганин О.Б., Ганин И.О.* Экономическая безопасности муниципалитета: генезис, сущности и содержание понятия // *Ars Administrandi. Искусство управления*. 2015. № 1. С. 61-84.
3. *Каменский А.Ю.* Институциональное содержание понятие «Экономическая безопасность» // *Вестник Санкт-Петербургского военного института войск национальной гвардии*. 2019. № 4 (9). С. 97-101.
4. *Цейковец Н.В.* Концептуальные подходы к пониманию и обеспечению национальной экономической безопасности: научные теории и государственные стратегии // *Журнал Новой экономической ассоциации*. 2015. № 1 (29). С. 129–157.
5. *Кораблева А.А., Курнышева А.Ю.* Сущность обеспечения экономической безопасности региона // *Актуальные тренды в экономике и финансах. Материалы международной научно-практической конференции*. Омск, 2019. С. 53-56.
6. *Абалкин Л.А.* Экономическая безопасность России: угрозы и их отражения // *Вопросы экономики*. 1996. № 12. С. 10-29.
7. *Глазьев С.Ю.* Безопасность экономическая // *Политическая энциклопедия*. Т. 1. М.: Мысль, 2005. С. 113.
8. *Колосов А.В.* Экономическая безопасность хозяйственных систем. М.: РАГС, 2012.
9. *Олейников Е.А.* Экономическая и национальная безопасность. М.: Экзамен, 2010.
10. *Сенчагов В.К.* Экономическая безопасность России. Общий курс. М.: Изд-во «Дело», 2005. 896 с.
11. *Поздняков А.И.* Система основных понятий теории национальной безопасности с позиций ценностного (аксиологического) подхода. М.: РИЦ ИСПИ РАН, 2006.
12. *Бейлин М.В.* Аксиологический дискурс экономической безопасности общества // *Экономика. Общество. Человек / Белгородский государственный технологический университет им. В.Г. Шухова*. Белгород, 2014. С. 314-324.

13. Стратегия экономической безопасности Российской Федерации на период до 2030 года. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_216629/1d8dcf5824d5241136fa09b9e9c672ac5d325365 (дата обращения 11.10.2019).
14. *Ангапова О.Б.* Классификация приграничных регионов Российской Федерации // Вестник БГУ. 2014. № 2.
15. *Волошенко Е.В., Волошенко К.Ю.* Оценка и измерений экономической безопасности приграничных регионов России: теория и практика // Балтийский регион. 2018. Т. 10. № 3. С. 96-118.
16. *Горочная В.В., Дружинин А.Г.* Индикация экономической безопасности приграничного региона в условиях геоэкономической турбулентности (на примере Ростовской области) // Государственное и муниципальное управление. Ученые записки. 2019. № 1. С. 96-106.
17. *Гордиенко Д.В.* Сравнительная оценка перспектив изменения уровня экономической безопасности приграничных дальневосточных районов Российской Федерации // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. 2016. № 5 (338).
18. *Немирова Г.И.* Экономическая безопасность приграничного региона // Вестник Оренбургского государственного университета. 2006. № 8 (58). С. 211-217.
19. *Сагиндигов Р.Е.* Межгосударственное российско-казахстанское сотрудничество в сфере экономической безопасности // Вестник Российского университета дружбы народов. Серия: Государственное и муниципальное управление. 2014. № 4.
20. *Саттарова Н.А.* Понятие «безопасность» как научная категория теории государства и права // Юридическая мысль. 2015. № 2 (88). С. 36-40.
21. *Самаева Е.В., Абушинов Д.В.* Политика обеспечения экономической безопасности регионов: зарубежный опыт // Результаты научно-практических исследований экономического факультета КалмГУ. Материалы научно-практических мероприятий экономического факультета. Элиста, 2019. С. 68-71.
22. *Осмоловская Л.Г.* Функции границы как фактор развития приграничных регионов и формирования трансграничных регионов // Вестник Балтийского федерального университета им. И. Канта. Серия: Естественные и медицинские науки. 2016. № 1.

Айрапетова А.Г., Попов К.И.

РАЗВИТИЕ ФАРМАЦЕВТИЧЕСКОЙ И МЕДИЦИНСКОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ В РАЗРЕЗЕ ИНТЕГРАЦИИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ СО СТРАНАМИ АЗИАТСКО-ТИХООКЕАНСКОГО РЕГИОНА

Аннотация. В статье проведён анализ государственной программы и её ключевых показателей по развитию фармацевтической и медицинской промышленности в РФ, рассмотрен опыт других стран по некоторым показателям медицинской отрасли и дана оценка их гибкости по отношению к форс-мажорным обстоятельствам, составлена матрица контроля уровня интеграции предприятий с зарубежными странами и заданы значения для отнесения предприятия к тому или иному сектору матрицы.

Ключевые слова. Планирование, промышленность, локализация производства, производственная программа.

Ayrapetova A.G., Popov K.I.

DEVELOPMENT OF PHARMACEUTICAL AND MEDICAL INDUSTRY IN TERMS OF INTEGRATION OF THE RUSSIAN FEDERATION WITH THE COUNTRIES OF ASIA-PACIFIC REGION

Abstract. The article analyzed the state program and its key indicators for the development of the pharmaceutical and medical industry in the Russian Federation. Considered the experience of other countries on some indicators of the medical industry and assessed their flexibility in relation to force majeure circumstances. Compiled a matrix of control of the level of integration of enterprises with foreign countries and set values for the assignment of the enterprise to a particular sector of the matrix.

Keywords. Planning, industry, production localization, production program.

Введение

В связи с быстрым распространением коронавируса нового типа, в начале 2020 года на первый план вышло большое количество проблем, связанных с перебоями в производстве и поставках некоторых видов простейших медицинских средств индивидуальной защиты (СИЗ) и сопутствующих им товаров как в Российской Федерации, так и в мире в целом. Хотя на территории нашей страны и действует государственная программа, непосредственно касающаяся развития фармацевтической и медицинской промышленности до конца 2020 года [1], реализация которой позволила (см. рис.), например, увеличить долю стратегически значимых и жизненно необходимых лекарственных средств с 72,4% в 2015 г. до 90,4% по состоянию на 2018 г.; доля высокотехнологичной и наукоемкой продукции

ГРНТИ 06.81.12

© Айрапетова А.Г., Попов К.И., 2020

Ануш Генриховна Айрапетова – доктор экономических наук, профессор, профессор кафедры экономики и управления предприятиями и производственными комплексами Санкт-Петербургского государственного экономического университета.

Константин Игоревич Попов – кандидат экономических наук, ассистент кафедры экономики и управления предприятиями и производственными комплексами Санкт-Петербургского государственного экономического университета.

Контактные данные для связи с авторами (Попов К.И.): 191023, Санкт-Петербург, Садовая ул., 21 (Russia, St. Petersburg, Sadovaya str., 21). Тел.: +7 911 828-57-14. E-mail: kpopov90@gmail.com.

Статья поступила в редакцию 10.06.2020.

в общем объеме производства отрасли относительно уровня 2011 года в 2018 году была увеличена до колоссальных 629% (стоит отметить, что в этом компоненте с 2015 года был спад с 790%, но в рамках реализации госпрограммы динамика все равно положительная, и плановые показатели были достигнуты); доля организаций, осуществивших технологические инновации в фармацевтической и медицинской отрасли, в общем количестве производителей в 2018 году доведена до уровня 45% [2].

Объём инвестиций в научные исследования, разработки, технологические инновации и перевооружение производства фармацевтической и медицинской продукции в 2014 г. составлял 28 млрд руб., а в 2018 составил уже 80 млрд руб., что закладывало возможность прогнозировать потенциальные изменения у известных типов вирусов и работать на опережение в части разработок вакцины, но, к сожалению, все эти и другие меры не смогли полностью учесть новые форс-мажорные обстоятельства и должным образом подготовить РФ к современным мировым вызовам.

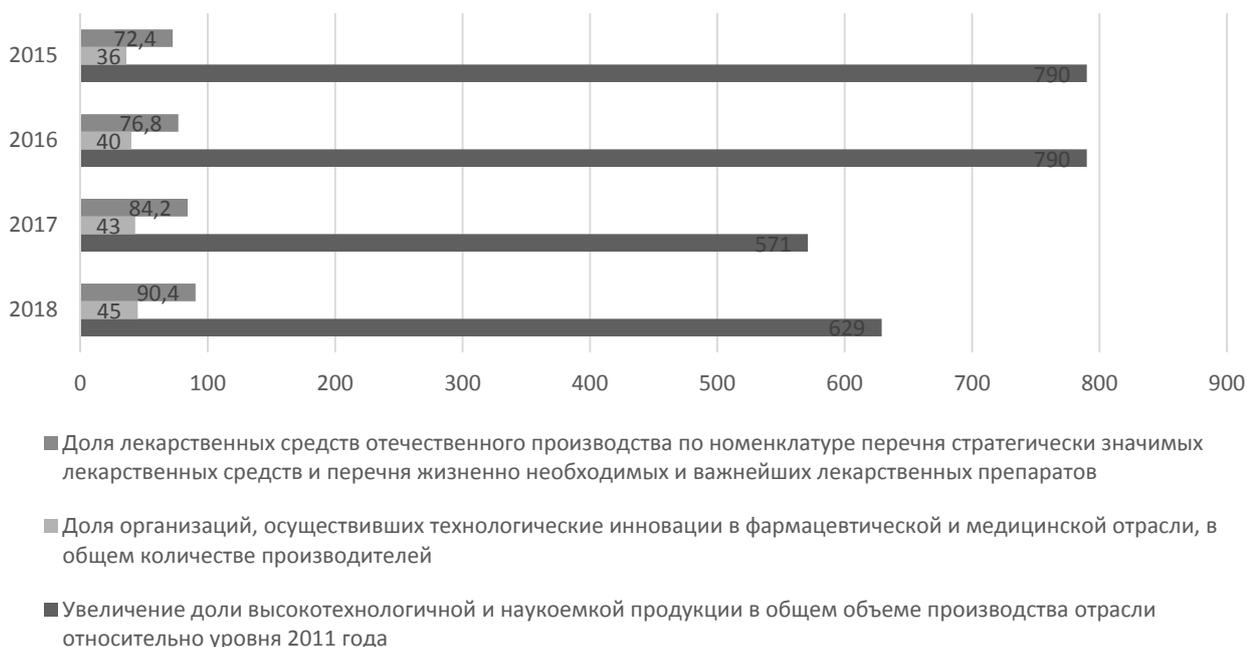


Рис. Значения показателей государственной программы «Развитие фармацевтической и медицинской промышленности», %

Анализ текущей ситуации в фармацевтической и медицинской промышленности

Одним из возможных путей выхода в сложившейся ситуации может стать работа на перспективу, углубление экономической интеграции и внешнеэкономических связей со странами Азиатско-Тихоокеанского региона в части производства и поставок продукции фармацевтической, медицинской промышленности, в первую очередь стоит рассматривать кооперацию с КНР ввиду территориальной близости, протяжённой сухопутной границы, развитости инфраструктуры и промышленности.

Например, Россия в апреле 2020 г., даже нарастив свои мощности, по разным оценкам будет готова выпустить только 500 аппаратов искусственной вентиляции легких (ИВЛ), в мае и июне – 2,5 тыс. и 3 тыс. аппаратов, соответственно [3]. При этом, по официальным данным Правительства РФ, ежедневный прирост количества заболевших в апреле превышает 1 тыс. случаев с трендом на дальнейший рост, т.к. пик эпидемии еще не пройден. Очевидно, что государственные медучреждения уже обладают своими аппаратами ИВЛ и, более того, благодаря различным технологическим доработкам к одному аппарату можно будет подключать до четырех тяжелобольных пациентов, которым необходима подобная помощь.

Беря в расчёт информацию, поступающую от генерального директора Drägerwerk Ш. Дрэгера, компании, являющейся одним из крупнейших производителей ИВЛ в мире – наряду с Getinge и Hamilton Medical, заявившего в интервью Financial Times [5] о том, что мировой спрос на аппараты

подобного типа в итоге намного превысит предложение, несмотря на то, что в планах компании четырехкратное увеличение производства до конца года, необходимо уже сейчас рассматривать различные каналы поставок и планировать увеличение производства на базе отечественных мощностей. В этом разрезе показателен пример КНР: в то время как пик пандемии в этой стране уже пройден, производители всё равно наращивают свои мощности, и только за февраль 2020 г. было произведено более 15 тыс. аппаратов ИВЛ [4]. И подобных примеров оперативной диверсификации производства множество: начиная с увеличения производства простейших средств индивидуальной защиты и заканчивая медицинским оборудованием.

Опираясь на вышеуказанное, можно констатировать, что на данный момент времени европейские страны отстают по уровню оперативного реагирования на возникшие форс-мажорные обстоятельства, в то время как страны Азии (в первую очередь Китай) больше готовы к новым экономическим вызовам, и способны оперативно и гибко реагировать на различные угрозы. По этой причине, по нашему мнению, создание обновленной стратегии по развитию фармацевтической и медицинской промышленности в Российской Федерации необходимо выстраивать на основе более глубокой интеграции со странами Азиатско-Тихоокеанского региона.

Матричная оценка уровня интеграции со странами АТР

Для успешной реализации стратегии по интеграции со странами АТР необходимо уже на начальном этапе установить несколько базовых алгоритмов, позволяющих развивать отечественную экономику, а не просто постоянно вести закупки иностранных готовых решений. В первую очередь, для оценки по каждому виду продукции необходимо составить сравнительную матрицу «локализация производства – локализация комплектующих» (табл. 1).

Таблица 1

Матрица «локализация производства – локализация комплектующих»

Локализация комплектующих \ Локализация производства	Высокая	Средняя	Низкая
Высокая	ВВ – максимальная реализация потенциала	ВС – увеличение локализации комплектующих	ВН – увеличение локализации комплектующих
Средняя	СВ – увеличение локализации производства	СС – увеличение локализации производства и комплектующих	СН – увеличение локализации производства и комплектующих
Низкая	НВ – увеличение локализации производства	НС – увеличение локализации производства и комплектующих	НН – почти полная зависимость от импорта

Необходимо отметить, что целью потенциальной стратегии РФ является то, чтобы за время ее реализации (ориентировочный горизонт планирования – 15 лет) было бы проведено осуществление полного перехода всех предприятий, попадающих под её действие, в сектор ВВ. Рассмотрим более детально приведенные в таблице 1 сектора.

ВВ – при нахождении рассматриваемого предприятия в этом сегменте основной упор стоит делать на анализ зарубежных аналогов изготавливаемого товара для сравнения характеристик и цен. При выявлении несоответствия по одному из критериев необходимо оперативным образом искать пути выхода из сложившейся ситуации с целью недопущения снижения своей доли на рынке. При отсутствии готовых решений от собственных НИОКР, выходом будет служить переход в другой сегмент по уровню локализации (ВС, ВН и т.д.).

ВС и ВН – преимуществом данного сектора перед всеми, кроме ВВ, является наличие собственной производственной базы, на основе которой можно реализовывать выполнение производственной программы, риском является большая зависимость от импорта, влекущая за собой риски в части бесперебойности поставок комплектующих материалов и резкого изменения цен в связи с волатильностью

отечественной валюты. Различие между ВС и ВН лишь в степени зависимости от импортной элементной базы.

СВ и НВ – плюсом предприятий, находящихся в данном секторе, является их малая зависимость от импортных комплектующих, соответственно, логистические риски гораздо ниже, по сравнению с организациями, ведущими своё производство на основе зарубежной элементной базы. Угрозой же служит отсутствие собственных производственных площадей полного цикла (зачастую на предприятиях данного сектора производится итоговая сборка или вовсе лишь фасовка в фирменную упаковку под собственным логотипом), что подразумевает риски в части своевременного выполнения производственной программы и низкой возможности контроля качества выпускаемой продукции на ранних этапах (контроль подобного плана может быть произведён лишь на конечных этапах производства, когда полуфабрикаты были поставлены в адрес компании-заказчика). Различие между СВ и НВ лишь в степени зависимости от зарубежных производственных площадей.

СС – средний по обоим показателям сектор, характеризующийся умеренной зависимостью как от импортных комплектующих, так и от зарубежных производственных площадей. Оптимальный временной горизонт для перехода в этой сектор из секторов СН, НС или НН – от 5 до 10 лет.

СН, НС, НН – данные сектора характеризует почти полная зависимость как от импортных поставок, так и от зарубежных компаний-производителей, более высокие по сравнению с вышеописанными секторами логистические риски в связи с тем, что готовые или почти готовые изделия сложнее транспортировать и оформлять таможенные документы, также отсутствие контроля за процессом производства и качеством поставляемых элементов несёт в себе угрозу получения бракованной или некондиционной продукции. Эти сектора оправданы только для вновь открывшихся предприятий, еще не готовых к наращиванию собственных производственных мощностей, когда наблюдается отсутствие инженеров-конструкторов и должной базы знаний, на основе которой можно провести эффективную политику по импортозамещению, в частности, именно такие организации должны получать максимальную поддержку в рамках предлагаемой программы развития и осуществить переход в другие сектора матрицы. Различие между СН, НС и НН – в степени зависимости от импортной элементной базы и зарубежных компаний-производителей.

После составления матрицы «локализация производства – локализация комплектующих» необходимо задать пороговые значения для четкого определения того, к какому из секторов будет относиться та или иная организация. По нашему мнению, при уровне локализации больше 80% – это высокий уровень, в пределах от 40% до 80% – средний, меньше 40% – низкий (табл. 2).

Таблица 2

Пороговые значения секторов матрицы «локализация производства – локализация комплектующих»

Локализация комплектующих \ Локализация производства	Высокая	Средняя	Низкая
Высокая	Показатели выше 80%	ЛК от 40% до 80% ЛП >80%	ЛК < 40% ЛП >80%
Средняя	ЛК >80% ЛП от 40% до 80%	Показатели в диапазоне от 40% до 80%	ЛК < 40% ЛП от 40% до 80%
Низкая	ЛК > 80% ЛП < 40%	ЛК от 40% до 80% ЛП < 40%	Показатели ниже 40%

Заключение

Предложенная стратегия по реализации интеграции фармацевтической и медицинской промышленности Российской Федерации и составленная матрица «локализация производства – локализация комплектующих» с указанием пороговых значений для каждого из секторов позволит создать целый ряд

жизненно необходимых предприятий, связанных единой технологической цепочкой, которые смогут полностью удовлетворить потребности в медицинском оборудовании, СИЗ, фармацевтике, как на внутреннем, так и на внешнем рынке. Налаженные на начальном этапе зарубежные связи и технологические цепочки позволят при необходимости быстро реагировать на форс-мажорные обстоятельства и оперативно перепрофилировать отечественное производство под рыночную конъюнктуру (при необходимости – на основе зарубежной элементной базы).

ЛИТЕРАТУРА

1. Государственная программа «Развитие фармацевтической и медицинской промышленности» (утв. постановлением Правительства РФ от 15 апреля 2014 г. № 305).
2. О достижении в 2018 году значений показателей (индикаторов) уровня государственных программ Российской Федерации. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://static.government.ru/media/files/RXws2W9Etj4xH3UGwAsyq5hzTF1ut0Ao.pdf> (дата обращения 11.04.2020).
3. Пандемия коронавируса нового типа. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://tass.ru/obschestvo/8163439> (дата обращения 11.04.2020).
4. *Reynolds E., McSweeney E.* 'Desperate' shortage of ventilators for coronavirus patients puts manufacturers on wartime footing // CNN Business. 19.03.2020.
5. *Buck T., Pooler M.* Top German ventilator company warns on global supply crunch // Financial Times. 30.03.2020.

Харламова Т.Л., Макарова С.Н.

**РАЗВИТИЕ ИННОВАЦИОННОГО МЕХАНИЗМА УПРАВЛЕНИЯ
РЫНКОМ ИНФОКОММУНИКАЦИОННЫХ УСЛУГ**

***Аннотация.** В статье рассматривается современная специфика и проблемы развития инфокоммуникационного пространства и рынка инфокоммуникационных услуг. В контексте построения постиндустриального общества исследуются вопросы управления рынком инфокоммуникационных услуг для повышения его эффективности за счет использования больших данных. На основе выявленных противоречий развития рынка инфокоммуникационных услуг авторами обосновываются инновационные направления его совершенствования в целях наиболее полного удовлетворения потребностей хозяйствующих субъектов. По результатам анализа возможных сценариев развития управления большими данными делается вывод о необходимости построения инновационного механизма государственного регулирования инфокоммуникационной сферы.*

***Ключевые слова.** Инфокоммуникационное пространство, инновации, инфокоммуникационные услуги, большие данные, информатизация, механизм управления.*

Kharlamova T.L., Makarova S.N.

**DEVELOPMENT OF AN INNOVATIVE MECHANISM FOR MANAGING
THE MARKET OF INFOCOMMUNICATION SERVICES**

***Abstract.** The article discusses the current specifics and the problems of the development of info communication space and the market of info communication services. In the context of building a postindustrial society, the issues of managing the market of info communication services are studied from the positions of increase its efficiency using big data. Based on the identified contradictions in the development of the market of info communication services, the authors substantiate the innovative directions of its improvement in order to most fully meet the needs of business entities. According to the analysis of possible scenarios for the development of big data management, it is concluded that it is necessary to build an innovative mechanism for state regulation of the info communication sphere.*

***Keywords.** Info communication space, innovations, info communication services, big data, digitalization, management mechanism.*

Введение

Быстрое развитие и внедрение информационных технологий становится одной из ключевых основ трансформации социально-экономических отношений в современном мире. Преимущества информа-

ГРНТИ 06.54.31

© Харламова Т.Л., Макарова С.Н., 2020

Татьяна Львовна Харламова – доктор экономических наук, профессор, профессор Высшей школы управления и бизнеса Института промышленного менеджмента, экономики и торговли Санкт-Петербургского политехнического университета Петра Великого.

Станислава Николаевна Макарова – директор центра научных коммуникаций и междисциплинарных проектов Орловского государственного университета имени И.С. Тургенева.

Контактные данные для связи с авторами (Макарова С.Н.): 302026, г. Орел, ул. Комсомольская, 95 (Russia, Orel, Komsomolskaya str., 95). E-mail: stanislava-makarova@mail.ru.

Статья поступила в редакцию 24.04.2020.

тизации связаны с приростом производительности труда, развитием малого и среднего бизнеса, сокращением уровня бедности, повышением доступности и качества образования и медицины, снижением негативного влияния на окружающую среду. Данные, информация и знания становятся теми особыми экономическими ресурсами, которые обеспечивают эффективность функционирования и дальнейшее развитие хозяйственного механизма. При этом для массового производства и потребления информационных продуктов и услуг формируется особая среда, представляющая собой инфокоммуникационное пространство.

Современное инфокоммуникационное пространство объединяет системы создания, накопления, обработки и хранения контента, основанные на информационных технологиях, и процессы информационного обмена между хозяйствующими субъектами или техническими устройствами и комплексами. Новые возможности, которые предоставляет инфокоммуникационное пространство государству, населению, отраслям экономики, кардинально изменяют хозяйственные механизмы стран, оказывая существенное влияние на направленность инноваций и конкурентоспособность целых отраслей на мировом рынке. Тем самым, стираются территориальные границы и ускоряются глобализационные процессы, что коренным образом изменяет привычную социальную парадигму [9].

Свойства инфокоммуникационного пространства

Инфокоммуникационное пространство развивается под влиянием ряда факторов, к которым следует отнести научно-технический прогресс, цифровизацию отраслей экономики, стремительное распространение инноваций, рост рынков услуг, расширение объема данных, информации, знаний. Особенности развития инфокоммуникаций могут описываться корреляционными зависимостями Джиппа, информационно-экономическим законом, принципом конвергенции в инфокоммуникациях [2; 4].

Развитие современного инфокоммуникационного пространства осуществляется в инфраструктурном, технико-технологическом и социально-экономическом направлениях. Социально-экономическое направление во многом обусловлено формированием новых аспектов взаимодействия между субъектами, а также новыми возможностями получения информации о действиях, предпочтениях, а также решениях, принимаемых индивидами в инфокоммуникационном пространстве. В частности, использование фирмами данных о клиентах и бизнес-операциях позволяет наиболее эффективным образом корректировать производство в соответствии с запросами потребителей.

В качестве примера можно привести оснащение автомобилей различными дополнительными системами, среди которых: спутниковая навигация, средства соединения с мобильными устройствами, средства, обеспечивающие дополнительную безопасность и контроль, и др. [11]. Инфраструктурные и технико-технологические решения в области совершенствования инфокоммуникационного пространства позволяют обеспечить высокое качество и доступность инфокоммуникационных продуктов и услуг. Так, по данным аналитического отчета Cisco, к 2023 г. почти две трети мирового населения будут иметь доступ к сети Интернет. Количество подключенных к IP-сетям устройств будет более чем в три раза превышать мировое население, а на душу населения будет приходиться 3,6 сетевых устройств [13].

В качестве важнейшей особенности развития инфокоммуникационного пространства необходимо выделить активное использование его ресурсов и возможностей государством для реализации его функций. Наряду с этим, инфокоммуникационное пространство создает необходимые условия для реализации процессов информационного обмена, не только от человека к человеку, но и между устройствами. Согласно аналитическому докладу «Цифровая экономика: глобальные тренды и практика российского бизнеса», представленному НИУ ВШЭ, число устройств, объединенных сетью «Интернет вещей» в настоящее время составляет около 8 млрд единиц [12]. Еще одна особенность развития инфокоммуникационного пространства связана с сохранением «цифрового неравенства» на различных уровнях: между странами и регионами, между развитыми и развивающимися странами; наблюдается и гендерный цифровой разрыв [5].

Рынок инфокоммуникационных услуг и специфика его развития и регулирования

Следует исходить из того, что рынок инфокоммуникационных услуг является неотъемлемым элементом инфокоммуникационного пространства. Он объединяет в себе услуги или группы услуг, потребление которых удовлетворяет потребности субъектов в передаче и получении информации с обязательным условием использования инфокоммуникационных сетей. К сегментированию рынка инфо-

коммуникационных услуг существуют различные подходы; в данном исследовании мы будем придерживаться подхода, предложенного Л.Д. Рейманом и учитывающего три основных сектора рынка, а именно: информационный, программный и телекоммуникационный [7].

Ключевыми характеристиками бизнес-моделей на рынке инфокоммуникационных услуг являются: основная удовлетворяемая потребность – доступ к контенту и сервисам; наличие большого количества экономических агентов, задействованных в создании конечной услуги; возможность фирм быстро выводить на рынок новые виды услуг; достаточно быстрое выведение на рынок новых услуг; предоставление релевантного набора услуг. При этом, функционирование рынка инфокоммуникационных услуг, объединяющего в себе деятельность, как по созданию контента, так и по обеспечению телекоммуникационной связи, обеспечивается за счет работы механизма управления и регулирования, способствующего организации наиболее эффективного непрерывного согласования экономических интересов различных хозяйствующих субъектов [10].

Развитие механизма управления и регулирования рынка инфокоммуникационных услуг сопровождается преодолением ряда противоречий. В частности, к таким противоречиям следует отнести инвестиционные противоречия (ожидание быстрой отдачи от инвестиций), противоречия распределения прав собственности и их защиты (возникновение угроз неправомерного использования результатов интеллектуальной деятельности), противоречия, связанные с отсутствием или несовершенством существующих механизмов и инструментов регулирования. Преодоление указанных противоречий обеспечивается в большей степени за счет совершенствования существующего механизма управления и регулирования инноваций и рынка инфокоммуникационных услуг.

Сегодня сохраняется тенденция роста объема информации и данных, размещенных в инфокоммуникационном пространстве. По данным исследования, проведенного IDC и Seagate Technology, в ближайшие семь лет будет осуществлен рост объемов данных инфокоммуникационного пространства более чем в пять раз, причем объем новых данных будет увеличен до 175 зеттабайт, а доля мирового населения, взаимодействующего с информацией и данными, к 2025 г. вырастет до 75%; количество гигабайт информации в день на душу населения будет увеличиваться на 21% в год [1].

Несоответствие уровня регулирования требованиям, предъявляемым рынком, обществом и научно-техническим прогрессом, в настоящее время наиболее заметно проявляется в области работы с большими данными. Под большими данными понимаются значительные объемы как структурированных, так и неструктурированных данных, работа с которыми при помощи традиционных средств затруднена и неэффективна. Большие данные можно разделить на следующие группы: персональные данные, открытые данные, данные, доступ к которым ограничен.

Наиболее активное использование технологий больших данных наблюдается в настоящее время в тех сферах бизнеса, где их обработка позволяет получать достоверную информацию о предпочтениях потребителей, осуществлять анализ рисков, анализировать эффективность рекламных компаний, выработывая на основе полученной информации наиболее эффективные управленческие решения. По оценкам экспертов, прогнозируемое значение объема мирового рынка больших данных к 2027 г. составит 103 млрд долл. [14].

Активизация использования больших данных в деятельности предприятий и организаций, как и в деятельности государственных органов управления, требует адаптации существующих инструментов регулирования на всех уровнях. Процессы активного накопления, хранения и обработки больших объемов неструктурированной информации нуждаются в применении соответствующих механизмов государственного управления и регулирования. Современным предприятиям и организациям, исходя из заданных государством направлений регулирования данной сферы, также потребуется выработка соответствующих стратегий и инструментов управления в сфере больших данных.

В настоящее время в России не сформирован целостный эффективный механизм управления и регулирования оборота больших данных. В то время как осуществляется разработка частичных элементов такого механизма, их значительная доля представлена инструментами, создаваемыми бизнес-структурами, в целях саморегулирования деятельности на рынке. Преодоление имеющегося противоречия в существующей системе управления и регулирования оборота больших данных в России, вызванное несоответствием применяемых инструментов и текущего уровня запросов (экономических интересов) бизнес-структур, должно быть связано с выработкой позиции государства по следующим вопросам:

- степень влияния государства на процесс оборота больших данных;
- нахождение баланса между государственным регулированием и саморегулированием;
- обеспечение законности передачи персональных данных и защита гражданских прав и свобод;
- обеспечение эффективности функционирования рынка и поддержание роста ВВП, в том числе и за счет использования технологий больших данных.

Некоторые вопросы, связанные с оборотом больших данных в нашей стране (только в отношении персональных данных) закреплены Федеральным законом от 27.07.2006 г. № 152-ФЗ «О персональных данных» и Федеральным законом от 27.07.2006 г. № 149-ФЗ «Об информации, информационных технологиях и о защите информации». Также Россия является участницей Конвенции Совета Европы «О защите физических лиц при автоматизированной обработке персональных данных». Разработка базы для регулирования процессов оборота больших объемов данных, обеспечивающих при обработке персональной информации защиту прав граждан, ведется в настоящее время.

В частности, ведется работа над созданием Федерального закона «Об экспериментальных правовых режимах в сфере цифровых инноваций в Российской Федерации». В рамках национальной программы «Цифровая экономика» в IV квартале 2020 г. запланировано введение в действие нормативно-правовых актов, способствующих созданию благоприятных условий для сбора, хранения и обработки данных (в том числе и с использованием новых технологий), соблюдающих условия защиты прав и законных интересов субъектов и владельцев подобных данных. Таким образом, осуществляется подготовка актов, предусматривающих обработку обезличенных данных и устанавливающих доступ к общедоступным данным, что, с одной стороны, позволит защитить интересы пользователей, а с другой – снять ряд барьеров для бизнеса.

Мировой опыт создания механизмов управления и регулирования оборота больших данных позволяет выделить ряд используемых сегодня эффективных подходов: американский, китайский и европейский. Если в рамках европейского подхода осуществляется строгое регулирование в области защиты персональных данных пользователей, то американский подход предусматривает активную поддержку рыночных механизмов оборота больших данных. Китайский подход основан на поддержке национальных компаний («режим национального благоприятствования») [6]. Учитывая мировой опыт, также можно выделить три возможных позиции государства в вопросе регулирования оборота больших данных:

- закрепление прав управления за площадкой, осуществляющей сбор данных;
- обеспечение свободной обработки размещенных на платформах общедоступных данных без согласия субъектов;
- отсутствие дополнительного регулирования.

В настоящее время осуществляются шаги по формированию механизмов, регулирующих сферу больших данных на уровне рынков. В частности, Ассоциацией больших данных, в которую входят Сбербанк, Газпромбанк, «Мегафон», «Яндекс», Mail.Ru Group, Аналитический центр при Правительстве РФ и др., совместно с Институтом развития интернета (ИРИ) разработан Кодекс этики использования данных [3]. Кроме того, Ассоциацией больших данных, при участии The Boston Consulting Group и ряда экспертов, разработана Стратегия развития рынка больших данных до 2024 г., в которой сформулировано восемь задач, требующих от государства и бизнеса совместных решений для преодоления пяти основных барьеров развития сферы оборота больших данных [8].

По мере формирования государственной политики в области регулирования оборота больших данных, на уровне предприятия также возникает необходимость в разработке стратегии, регламентирующей вопросы сбора, обработки, хранения и использования больших данных. В зависимости от изменения внутренних и внешних условий, возможны следующие варианты развития механизма управления большими данными: пессимистичный, базовый и оптимистичный (см. табл.).

Так, согласно базовому сценарию, предприятия при разработке инновационной стратегии в области больших данных могут ориентироваться на формирование благоприятных условий для развития инструментов регламентации работы с большими данными. Для внешней среды развития инфокоммуникаций это достигается на основе административно-правового регулирования, обеспечивающего эффективный оборот больших данных, а для внутренней среды – на основе поиска ресурсов для внедрения технологий больших данных, а также разработки инструментов и механизмов внутрифирменного управления в данной сфере.

Сценарии развития механизма управления большими данными

Условия	Сценарий развития		
	Пессимистичный	Базовый	Оптимистичный
Внешние	Введение строгого ограничения оборота больших данных со стороны государства	Принятие законодательства, регулирующего оборот больших данных, способствующего развитию рынка	Принятие законодательства, регулирующего оборот больших данных, способствующего развитию рынка. Активная финансовая поддержка инноваций со стороны государства
Внутренние	Возникновение барьеров при построении инфраструктуры. Нехватка специалистов	Организационная, техническая и документационная готовность. Плановая реализация стратегической цели	Организационная, техническая и документационная готовность. Плановая реализация стратегической цели. Проработка вариантов развития инфокоммуникационной сферы
Характеристика трансформации внутреннего механизма управления большими данными	Пересмотр стратегической цели, определение новых направлений деятельности	Мониторинг и контроль функционирования системы обработки данных, выявление и исправление недостатков	Мониторинг и контроль функционирования системы обработки данных, выявление и исправление недостатков. Участие в обмене лучшими практиками по развитию инноваций и организации работы с большими данными

Составлено авторами на основе [8].

В процессе разработки стратегии необходимо определить: (1) виды данных, подлежащих сбору, обработке и использованию; (2) направления использования больших данных; (3) порядок обеспечения законных прав субъектов данных; (4) этические основы использования больших данных; (5) направления взаимодействия между различными хозяйствующими субъектами в области больших данных.

Заключение

В качестве заключения следует еще раз подчеркнуть, что современные процессы развития общества, научно-технический прогресс, появление новых технологий работы с информацией изменяют облик инфокоммуникационного пространства. Динамика процессов в области трансформации инфокоммуникационного пространства обуславливает необходимость развития информационных технологий, активного внедрения инноваций, а также создания и адаптации существующих механизмов управления рынком инфокоммуникационных услуг. И определяющая роль при этом принадлежит государству, от соответствующей позиции которого зависит эффективность взаимодействия между субъектами инфокоммуникационного пространства и, как следствие, рост национальной экономики и формирование постиндустриального общества.

ЛИТЕРАТУРА

1. Большие данные станут еще больше. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://rg.ru/2019/03/17/globalnaia-sfera-dannyh-vyrastet-bolee-chem-v-piat-raz-v-blizhajshie-gody.html> (дата обращения 11.04.2020).
2. Варакин Л.Е. Информационно-экономический закон. Взаимосвязь инфокоммуникационной инфраструктуры и экономики. М.: МАС, 2006. 106 с.
3. Кодекс этики использования данных. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://rubda.ru/wp-content/themes/bigdata/codex.pdf> (дата обращения 11.04.2020).
4. Кузовкова Т.А., Женчур М.А., Кузовков А. Д. Методический аппарат комплексного прогнозирования развития инфокоммуникаций // Системы управления, связи и безопасности. 2016. № 1. С. 146-190.
5. Отчет (резюме) «Измерение информационного общества». Международный союз электросвязи, 2017.
6. Регулирование больших данных. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://digital.ac.gov.ru/opinions/4284> (дата обращения 12.04.2020).

7. *Рейман Л.Д.* Формирование и развитие рынка инфокоммуникационных услуг. Автореферат дисс. ... доктора экон. наук. СПб.: СПбГИЭУ, 2004. 34 с.
8. Стратегия развития рынка больших данных 2024. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://rubda.ru/deyatelnost/strategiya> (дата обращения 11.04.2020).
9. *Харламова Т.Л.* Направления совершенствования инновационного климата на основе институционального подхода // Российский экономический интернет-журнал. 2019. № 1. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.e-rej.ru/publications/178/?PAGEN_1=3 (дата обращения 02.04.2020).
10. *Харламова Т.Л.* Экономические интересы государства в условиях глобализации // Экономика, экология и общество России в 21-м столетии: 19-я Международная научно-практическая конференция, 15-16.05.2017. СПб.: Изд-во Политехн. ун-та, 2017. С. 21-24.
11. Цифровая Россия: новая реальность. Отчет компании McKinsey & Company. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.tadviser.ru/images/c/c2/Digital-Russia-report.pdf> (дата обращения 03.09.2019).
12. Цифровая экономика: глобальные тренды и практика российского бизнеса. [Электронный ресурс]. Режим доступа: https://imi.hse.ru/pr2017_1 (дата обращения 07.09.2019).
13. Cisco Annual Internet Report (2018-2023). [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://www.cisco.com/c/en/us/solutions/collateral/executive-perspectives/annual-internet-report/white-paper-c11-741490.pdf> (дата обращения 11.04.2020).
14. Statista – статистический портал для сбора рыночных данных. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://www.statista.com/statistics/254266/global-big-data-market-forecast> (дата обращения 11.04.2020).

СПРАВЕДЛИВАЯ СТОИМОСТЬ В УЧЕТНО-АНАЛИТИЧЕСКИХ ПРОЦЕДУРАХ И УПРАВЛЕНИИ ФИРМОЙ: МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ

Аннотация. Работа посвящена исследованию проблематики оценки различных составляющих производительного капитала с целью оптимизации его структуры, что необходимо для повышения общей эффективности функционирования производственной компании. В качестве основного вывода позиционируется положение о необходимости применения оценки элементов производительного капитала фирмы в категориях справедливой стоимости, как наиболее универсальной категории, потенциально способной включать доходный и сравнительный подходы, а также пригодной к оценке не только материальной составляющей производительного капитала, но также информации и интеллектуальной собственности. При этом, обосновывается необходимость учета внешних и внутренних эффектов, связанных с цифровизацией управления производственными процессами и бизнес-процессами компаний, а также трендами, обусловленными развитием зеленой экономики.

Ключевые слова. Справедливая стоимость, учет, анализ, затратный подход, доходный подход, структура капитала.

Makarov I.N., Morozova N.S., Shamrina I.V.

FAIR VALUE IN ACCOUNTING AND ANALYTICAL PROCEDURES AND FIRM MANAGEMENT: METHODOLOGICAL ASPECTS

Abstract. The work is devoted to the study of the problems of evaluating the various components of productive capital in order to optimize its structure, which is necessary to increase the overall efficiency of the production company. The main conclusion is the provision on the need to use the assessment of the elements of the productive capital of the company in the categories of fair value as the most universal category, potentially able to include profitable and comparative approaches, as well as suitable for assessing not only the material component of productive capital, but also information and intellectual property. At the same time, it justifies the need to take into account external and internal effects associated with the digitalization of the management of production processes and business processes of companies, as well as trends caused by the development of the green economy.

Keywords. Fair value, accounting, analysis, cost approach, income approach, capital structure.

Введение

В процессе функционирования на современных рынках для большинства хозяйствующих субъектов жестко встает вопрос сохранения своей целостности и обеспечения выживания. Для решения этого

ГРНТИ 06.35.35

© Макаров И.Н., Морозова Н.С., Шамрина И.В., 2020

Иван Николаевич Макаров – доктор экономических наук, заведующий аспирантурой, профессор кафедры прикладной математики Липецкого государственного технического университета.

Наталья Сергеевна Морозова – кандидат экономических наук, доцент, заведующий кафедрой бухгалтерского учета, аудита, статистики Липецкого филиала Финансового университета при Правительстве Российской Федерации.

Ирина Викторовна Шамрина – кандидат экономических наук, доцент кафедры бухгалтерского учета, аудита, статистики Липецкого филиала Финансового университета при Правительстве Российской Федерации.

Контактные данные для связи с авторами (Макаров И.Н.): 398500, г. Липецк, ул. Московская, 30 (Russia, Lipetsk, Moskovskaya str., 30). Тел.: +7 980-265-04-38. E-mail: INMakarov@fa.ru.

Статья поступила в редакцию 06.06.2020.

вопроса, прежде всего, необходимо формирование эффективной системы управления активами, включая затраты на их обслуживание и параметры отдачи от их использования [1-11 и др.].

Это требует соответствующего информационно-технического и учетно-оценочно-методологического сопровождения. Устаревшие системы бухгалтерского учета и экономического анализа, а также применяемые методики оценки активов, ориентированные на реалии индустриальной экономики, оказываются не вполне эффективно соответствующими реалиям цифровой экономики и явно проявляющимся трендам «озеленения» всех хозяйствующих процессов. Далее рассмотрим причины подобной ситуации.

Теоретический бэкграунд

Здесь необходимо отметить некоторое исторически обусловленное противоречие, лежащее в идеологической сфере и до настоящего времени оказывающее существенное влияние на тенденции развития хозяйствующих агентов в частности и экономических систем в целом. В западной политической экономии средства производства рассматривались как часть производительного капитала, который характеризовался «традиционными» параметрами стоимости, ценности и отдачи (на используемый капитал).

Очевидно, что при подобном подходе (тем более, при рассмотрении в контексте политической экономии), главной характеристикой как ценности, так стоимости объектов производственного капитала будет их рыночная стоимость. К сожалению, рыночная стоимость имеет целый ряд существенных недостатков при ее использовании в учетно-аналитических и управленческих системах предприятия. Прежде всего, главным недостатком является тот факт, что рыночная стоимость есть стоимость динамическая, определяемая «игрой» спроса и предложения, она постоянно меняется, трудно прогнозируется и весьма подвержена влиянию конъюнктуры рынка.

Другим недостатком рыночной стоимости, является то, что она, как правило, в силу наличия информационной асимметрии на большинстве реальных рынков, не всегда объективно отображает качественные характеристики объектов рыночных сделок. Особенно существенно это в секторах рынка, на которых торгуются объекты производственных мощностей, обладающие высокой степенью уникальности (технологической и иной).

Если мы рассмотрим историю ценообразования, то обнаружим, что в средневековой Европе существовало такое явление как «справедливая стоимость». Исторически данное понятие включало в себя затраты на производство и доставку некоего торгуемого товара и определенную «норму дохода» мастеров и торговцев. То есть, данная дефиниция выступала примером одновременного использования затратного и доходного подходов.

В настоящее время, в соответствии с МСФО (IFRS) 13 «Оценка справедливой стоимости», под справедливой стоимостью, как правило, понимается «цена выхода» или цена, учитывающая все последующие возможные выгоды от использования данного объекта наилучшим способом – то есть, имеют место совокупное применение рыночного (сравнительного) и доходного методов. Справедливая стоимость может быть как первоначальной, так и рассчитываемой с учетом износа элемента основных фондов.

Иная история формирования процедур оценки, учета и анализа основных фондов была выработана в советской практике и, отчасти, применяется до настоящего периода.

Особенностью советского подхода, который в существенной степени «по умолчанию» применяется до настоящего времени в большинстве отечественных учетных систем, является ориентация на затратный подход. Это было полностью оправдано в условиях советских реалий, поскольку адекватные альтернативы оценки стоимости производственных фондов фактически отсутствовали: доходный подход не мог быть применен, так как социалистическое хозяйствование, как правило, не было ориентировано на получение максимальной прибыли, а рынки объектов производственных мощностей отсутствовали по определению – средства производства являлись общенародной собственностью.

Таким образом, мы имеем следующие виды стоимости, которые возможно применять в учетно-аналитических процедурах с целью обеспечения эффективного управления активами организации: первоначальная стоимость; остаточная стоимость; стоимость с учётом переоценки; справедливая стоимость; учет по справедливой стоимости и концепция технического переосвидетельствования оборудования в управленческом анализе.

Инструменты оценки стоимости

В настоящее время в бухгалтерском учете в нашей стране, как правило, основные фонды учитываются по остаточной стоимости. Иногда, главным образом – в аналитических процедурах, используется первоначальная стоимость. Общеизвестно, что первоначальная и остаточная стоимость связаны между собой величиной начисленной амортизации, которая призвана отражать бухгалтерский износ элементов основных средств. Однако, износ основных фондов и начисленная амортизация не могут объективно свидетельствовать о реальном состоянии элементов основных фондов, а уж тем более об их абсолютной и, что еще более важно в условиях ожесточающейся конкуренции, сравнительной эффективности. Тем более, что ситуация усложняется наличием различных способов начисления амортизации.

Вместе с тем, в целях формирования эффективной системы управления основными фондами производственной организации, удовлетворяющей современным реалиям, необходимо модернизировать учетную информацию, на базе которой принимаются управленческие решения. Для этого следует рассмотреть основные проблемы, которые трудно решить с использованием традиционных методик учета и анализа, ориентированных на применение в качестве информационного базиса остаточной стоимости.

Прежде всего, оценка в категориях остаточной стоимости не может с достаточной степенью объективности отобразить особенности функционирования основного капитала, связанные с его функционированием в системе цифровой экономики. В качестве основных аспектов-особенностей, связанных с переходом производств ведущих стран мира на построение цифровой экономики следует рассматривать повсеместное внедрение систем цифрового управления производством, реализуемых на основе распределенных вычислений, использования искусственного интеллекта в управлении всеми стадиями и всеми (либо максимально возможной долей) основными и вспомогательными процессами производства (производственное цифровое управление).

Также необходимо учитывать аспекты, связанные с цифровизацией процессов управления компанией, как совокупностью бизнес-процессов (коммерческое цифровое управление).

Следующий аспект связан с тем, что, как мы знаем из экономической теории, практически любая хозяйственная деятельность порождает внутренние и внешние эффекты. Рассмотрим эти эффекты более подробно. Наиболее наглядно это выражается в случае экологических и социальных эффектов.

Прежде всего, стоит отметить повышающиеся последние десятилетия требования к экологической составляющей хозяйственной деятельности. При этом налоговые системы большинства развитых стран направлены на то, чтобы интернализировать существенную часть порождаемых хозяйственной деятельностью экономических субъектов эффектов, связанных с влиянием производственных и иных хозяйственных процессов на окружающую среду. Соответственно, стоимость технологических процессов и объектов основных фондов будет существенно корректироваться, исходя из параметров, связанных с интернализацией экологических эффектов (или экологически-значимых аспектов производственного процесса, а также аналогичных аспектов использования произведенной продукции / оказанных услуг).

В связи с этими аспектами, на наш взгляд, необходимо различать «традиционную» структуру основных производственных фондов, рассчитываемую на основе показателей, базирующихся на остаточной стоимости, и эффективную структуру основных производственных фондов, точнее – производственного капитала компании, рассчитываемую на основе показателей, базирующихся на основе справедливой стоимости, учитывающей аспекты экологизации хозяйственной системы и цифровизации производства и бизнес-процессов.

Необходимость выделения эффективной структуры производственного капитала связана с правильностью оценки составляющих элементов производственного капитала в параметрах справедливой стоимости с учетом доходного подхода, а также удельной эффективности данных элементов. Это связано с происходящей заменой труда капиталом, информацией, компетентностью (промышленного и управленческого персонала) и материальных средств производства электронными системами управления производством (когда внедрение электронных систем управления производственным процессом и оборудованием оказывается более эффективным, чем расширение парка оборудования через приобретение новых его единиц).

Соответственно, теперь необходимо определиться с понимаем категории «производственный капитал» компании. Очевидно, что материальной основой производственного капитала выступают основные производственные фонды. Вместе с тем, в современной экономике на не менее значимые позиции выходят еще две составляющие:

1. Человеческий капитал компании, особенно в той его составляющей, носителем которой выступает промышленно-производственный персонал, непосредственно задействованный в производственном процессе. Именно от качества данного капитала зависит эффективность производственного процесса в целом и эксплуатации производственного оборудования в частности.

При анализе эффективности работы человеческого капитала компании традиционно используются показатели зарплатоемкости продукции и зарплатоотдачи. Особенностью данных показателей выступает тот факт, что они могут быть рассчитаны как по всему контингенту работников целиком, так и по отдельным категориям работающих. Однако, оценка стоимости человеческого капитала компании весьма затруднена рядом субъективных и объективных факторов – в частности, невозможностью применения затратного подхода.

2. Информационные ресурсы компании, которые способствуют управлению хозяйственными процессами и, прежде всего, цифровые системы управления производством. Какие методы оценки данных активов могут быть применены применительно к данным системам? Прежде всего, тут применим затратный подход, поскольку данные системы являются материальными объектами, производство которых требует определенных затрат. Однако, затратный подход как правило, неприменим в ситуациях, связанных с оценкой и учетом (а без этого невозможно и эффективное управление) активов, связанных с обеспечением процессов производства и управления актуальным знанием, интеллектуальной собственностью.

Кроме того, необходимо изменить подход к пониманию производственного капитала компании: если традиционный для индустриального общества и доставшийся современным системам управленческого учета и анализа от советского прошлого подход в состав производительного капитала (основных производственных фондов), как правило, не включает компетентность и навыки персонала, в том числе, идеосинкразическое знание, электронные системы управления производственными процессами и бизнес-процессами, а также информацию и многие иные нематериальные активы (в российской практике ПБУ 14/2007 «Учет нематериальных активов» впервые появляется чуть более 10 лет назад), то в современных условиях данные составляющие производительного капитала могут оказаться наиболее эффективными его элементами.

Но, в рамках расчета единой эффективной структуры производительного капитала смешивать различные подходы к оценке составляющих его элементов представляется методологически неверным. Соответственно, нельзя смешивать оценку «традиционных» составляющих основных фондов, произведенную на базе затратного подхода, и выраженную в параметрах остаточной стоимости, основанную на доходном подходе стоимость интеллектуального капитала, основанную на сравнительном подходе стоимость информационно-цифровых управляющих систем.

Возможности и потенциальная эффективность применения различных способов оценки к составляющим производительного капитала и задачам его оценки представлена в таблице.

Заключение

Выходом из рассмотренной проблемной ситуации может послужить расчет составляющих производительного капитала на базе справедливой стоимости, включающей и учитывающей: издержки на создание актива; будущие потоки доходов от использования данного актива (наиболее эффективным способом); затраты на формирование и поддержание человеческого капитала компании, включая идеосинкразическое знание; затраты на формирование и поддержание информационных систем управления производственными процессами и бизнес-процессами; внешние эффекты, связанные с экологическими аспектами производственных процессов и иного функционирования организации; внешние эффекты, связанные с социальными аспектами функционирования организации.

Таким образом, в настоящее время именно справедливая стоимость является наиболее универсальным способом оценки элементов производительного капитала для целей управления эффективностью фирмы.

Возможности и потенциальная эффективность применения различных способов оценки к составляющим производительного капитала и задачам его оценки

Задача	Категория стоимости		
	В оценке по остаточной стоимости (затратный подход)	В оценке по рыночной стоимости (сравнительный подход)	В оценке по справедливой стоимости
Необходимо отслеживать структуру основных фондов по сравнению со среднеотраслевыми значениями	Неэффективно	Может быть эффективно	Эффективно
Необходимо отслеживать структуру производственного оборудования по сравнению со среднеотраслевыми значениями (по стране)	Неэффективно	Эффективно	Эффективно
Необходимо отслеживать структуру производственного оборудования по сравнению со среднеотраслевыми значениями (по мировым стандартам)	Неэффективно	Эффективно	Эффективно
Необходимо отслеживать качество человеческого капитала организации	Неэффективно	Нереализуемо	Эффективно
Необходимо отслеживать компетентность основных сотрудников и поток актуального знания	Неэффективно	Нереализуемо	Эффективно
Необходимо отслеживать эффективность автоматических систем управления производством	Нереализуемо	Может быть эффективно	Эффективно
Необходимо отслеживать эффективность информационно-аналитической системы управления компаний	Нереализуемо	Может быть эффективно	Эффективно

ЛИТЕРАТУРА

1. Аббасов С.А. Эффективное управление денежными потоками как важный рычаг финансового менеджмента // Российское предпринимательство. 2013. Том 14. № 14. С. 84-90.
2. Арабян Э.К. Диагностика как инструмент прогнозирования финансовой неустойчивости предприятия // Российское предпринимательство. 2011. Том 12. № 12. С. 21-24.
3. Вертакова Ю.В., Леонтьев Е.Д., Плотников В.А. Оценка влияния конкурентной среды на эффективность стратегического управления развитием малого предприятия: методология и практика // Известия Юго-Западного государственного университета. Серия: Экономика. Социология. Менеджмент. 2015. № 2 (15). С. 30-36.
4. Деряга С.И. Управленческий и финансовый анализ как информационная база анализа предпринимательской деятельности некоммерческой медицинской организации // Российское предпринимательство. 2010. Том 11. № 5. С. 110-113.
5. 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.
6. Измestьева Е.А. Экспресс-оценка обобщенного показателя финансового состояния компании-реципиента // Российское предпринимательство. 2013. Том 14. № 8. С. 18-26.
7. Макаров И.Н., Назаров П.В., Сигова М.В. Формирование индикативных методов обеспечения экономической безопасности регионального развития // Теория и практика сервиса: экономика, социальная сфера, технологии. 2015. № 2 (24). С. 5-8.
8. Николаева В.Е. Классификация организаций по уровню их финансового состояния и эффективности осуществления деятельности с использованием метода балльной оценки // Российское предпринимательство. 2012. Том 13. № 17. С. 59-64.

9. Павлов А.Ю., Бондин И.А., Павлова Д.Ю. Повышение финансового потенциала компании на основе реализации инвестиционной стратегии // Российское предпринимательство. 2017. Том 18. № 20. С. 2993-3002.
10. Петровская М.В., Суханов И.В. Модель оценки долгосрочной финансовой устойчивости предприятий производственного сектора // Российское предпринимательство. 2016. Том 17. № 4. С. 483-490.
11. Пирогова О.Е. Возможности применения методов оценки конкурентоспособности в системе управления стоимостью торгового предприятия // Теория и практика сервиса: экономика, социальная сфера, технологии. 2015. № 4 (26). С. 60-64.

ОПТИМИЗАЦИЯ ПОГРУЗО-РАЗГРУЗОЧНЫХ РАБОТ КАК ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ КАЧЕСТВА АВТОМОБИЛЬНЫХ ПЕРЕВОЗОК

Аннотация. В статье рассматривается один из факторов повышения качества автомобильных перевозок, а именно оптимизация погрузо-разгрузочных работ. Выявлено, что погрузо-разгрузочные работы являются одними из самых трудоемких логистических операций при перевозке грузов. Даны рекомендации по сокращению простоев подвижного состава при выполнении погрузо-разгрузочных работ. Предложен алгоритм по оптимизации погрузо-разгрузочных работ, выполнение которого обеспечит рациональное использование и наименьший простой подвижного состава и, тем самым, повысит качество автомобильных перевозок.

Ключевые слова. Качество, автомобильные перевозки, процесс доставки грузов, погрузо-разгрузочные работы, простой подвижного состава.

Aristov A.M., Aristov V.M.

OPTIMIZATION OF LOADING AND UNLOADING OPERATIONS AS A FACTOR FOR IMPROVING THE QUALITY OF ROAD TRANSPORT

Abstract. The article considers one of the factors that affect the improvement of the quality of road transport, namely, the optimization of loading and unloading operations. It is revealed that loading and unloading operations are one of the most labor-intensive logistics operations for cargo transportation. Recommendations are given to reduce vehicle delays during loading and unloading operations. An algorithm for optimizing loading and unloading operations is proposed, the implementation of which will ensure rational use and least delays of the vehicle and, thereby, improve the quality of road transport.

Keywords. Quality, road transport, cargo delivery process, loading and unloading operations, the delay of the vehicle.

Введение

В современных условиях, когда экономика страны развивается в рыночных отношениях, большое значение на автомобильном транспорте стало приобретать качество выполнения транспортной работы предприятиями. Снижение транспортных издержек в автотранспортной отрасли и получение стабильной прибыли являются в нынешних условиях главной задачей любого автотранспортного предприятия. Общим критерием экономического роста автотранспортных предприятий на современном этапе становится достижение лучших конечных результатов [3]. Причем сам рост должен происходить, прежде всего, за счет качественных, интенсивных факторов, а именно: ресурсоснабжения; ускорения

ГРНТИ 73.31.75

© Аристов А.М., Аристов В.М., 2020

Александр Михайлович Аристов – кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры экономики и управления предприятиями и производственными комплексами Санкт-Петербургского государственного экономического университета.

Василий Михайлович Аристов – кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры менеджмента и маркетинга Санкт-Петербургского государственного технологического института (технического университета).

Контактные данные для связи с авторами (Аристов А.М.): 191023, Санкт-Петербург, Садовая ул., д. 21 (Russia, St. Petersburg, Sadovaya str., 21). Тел.: +7 981 771-19-88. E-mail: armav17@yandex.ru.

Статья поступила в редакцию 03.06.2020.

оборота материальных ресурсов; освоения принципиально новой техники и технологии при перевозке грузов; улучшения организации труда и использования оборудования на автотранспортных предприятиях; широкого применения автоматизированных систем управления транспортным процессом; оптимизации погрузо-разгрузочных работ.

Однако, до настоящего времени остаются недостаточно исследованными факторы, оказывающие влияние на повышение качества автомобильных перевозок, а также имеется ряд нерешенных и дискуссионных вопросов, в частности, по организации погрузо-разгрузочных работ и эффективности использования подвижного состава предприятия. Актуальность, недостаточная теоретическая и практическая проработанность подходов к проблемам оптимизации погрузо-разгрузочных работ определили выбор темы данной статьи.

Проблема оптимизации погрузо-разгрузочных работ

Погрузо-разгрузочные работы являются одними из самых трудоемких операций при перевозке грузов, особенно характерных для кольцевых маршрутов. Эффективность всего транспортного процесса зависит от способа их выполнения, так как время простоя транспортных средств при погрузке и выгрузке во многих случаях составляет половину общего времени в наряде. Продолжительность погрузки (разгрузки) во многом зависит от вида перевозимых грузов, типа упаковки, способа производства погрузо-разгрузочных работ, грузоподъемности транспортного средства, его специализации.

В общее время простоя грузового автотранспорта при осуществлении погрузо-разгрузочных операций входит: ожидание погрузки – разгрузки; маневрирование транспортного средства в пунктах погрузки – выгрузки; осуществление погрузки – разгрузки, куда входит время на увязывание и развязывание груза, открытие и закрытие дверей автомобиля, взвешивание и перерасчет груза; оформление документов [2, 4]. В результате сокращения времени простоя под погрузкой – выгрузкой возрастает производительность подвижного состава [10, с. 159]. При этом, одной из главных причин возникновения задержек является несогласованность работы в пункте погрузки (выгрузки) с расписанием движения автомобиля, что приводит, соответственно, к простоям подвижного состава и погрузо-разгрузочных средств.

К мерам по сокращению простоев под погрузкой – разгрузкой следует отнести: повышение пропускной возможности пункта погрузки (разгрузки) за счет увеличения числа постов; организация подготовки к погрузо-разгрузочным работам (разработка и внедрение часовых графиков прибытия в пункты погрузки и выгрузки; предварительная подгруппировка грузов; договоренность с заказчиками об организации диспетчерской службы для координации действий в погрузо-разгрузочных пунктах, для ликвидации потерь времени на поиски мест погрузки и выгрузки; подготовка фронта погрузки и разгрузки и надлежащего состояния подъездных путей); рациональная организация работы на постах (например, выбор оптимального расположения транспортных средств и погрузо-разгрузочных машин на постах); расчет времени погрузо-разгрузочных работ; применение по возможности технических средств механизации и автоматизации при погрузо-разгрузочных работах; использование системы сквозного складирования.

По мнению ряда авторов [5-10], если рассматривать оптимизацию погрузо-разгрузочных работ как фактор повышения качества автомобильных перевозок, то основные экономические выгоды приносит сокращение времени погрузо-разгрузочных работ за счет их автоматизации и механизации, а также использования системы сквозного складирования. Поэтому при анализе простоя автомобилей под погрузкой-разгрузкой наряду с указанными факторами необходимо изучить вопрос о степени механизации данных работ. Например, уровень механизации погрузо-разгрузочных работ в большинстве торговых точек сравнительно невысок, а при перевозке некоторых тарно-штучных грузов – крайне низок. Разгрузка товара в магазинах оптовых сетей, как правило, происходит ручным способом подсобными рабочими.

Основная проблема в организации современного склада заключается в том, чтобы изыскать наиболее экономичные способы переработки различных грузов. Операции по приему на склад и выдаче таких грузов со склада требуют значительных затрат на оборудование и рабочую силу. Задача усложняется, когда возникает необходимость частичной выдачи грузов, уложенных на поддоны. Для рациональной организации работы склада необходимо располагать данными об ассортименте

хранимых тарно-штучных грузов, количестве получателей, количестве складских операций, производимых с грузами за один день, номенклатуре грузов.

Наиболее перспективным принципом организации работы складов является система сквозного складирования, которая предполагает исключение хранения товара на складе путем согласования времени отгрузки товара со склада и его последующую доставку получателю. Данный подход лучше всего подходит для транспортировки широкого спектра скоропортящихся продуктов. Результатом экономического эффекта от внедрения новой транспортной технологии может стать годовая экономия по целой совокупности стоимостных и натуральных показателей, а именно: увеличение грузооборота, снижение себестоимости вследствие экономии материальных затрат, ускорение доставки грузов, улучшение сохранности продукции во время перевозки (предотвращение и сокращение товарных потерь, сохранение пищевой ценности продуктов), повышение техники безопасности эксплуатируемого подвижного состава.

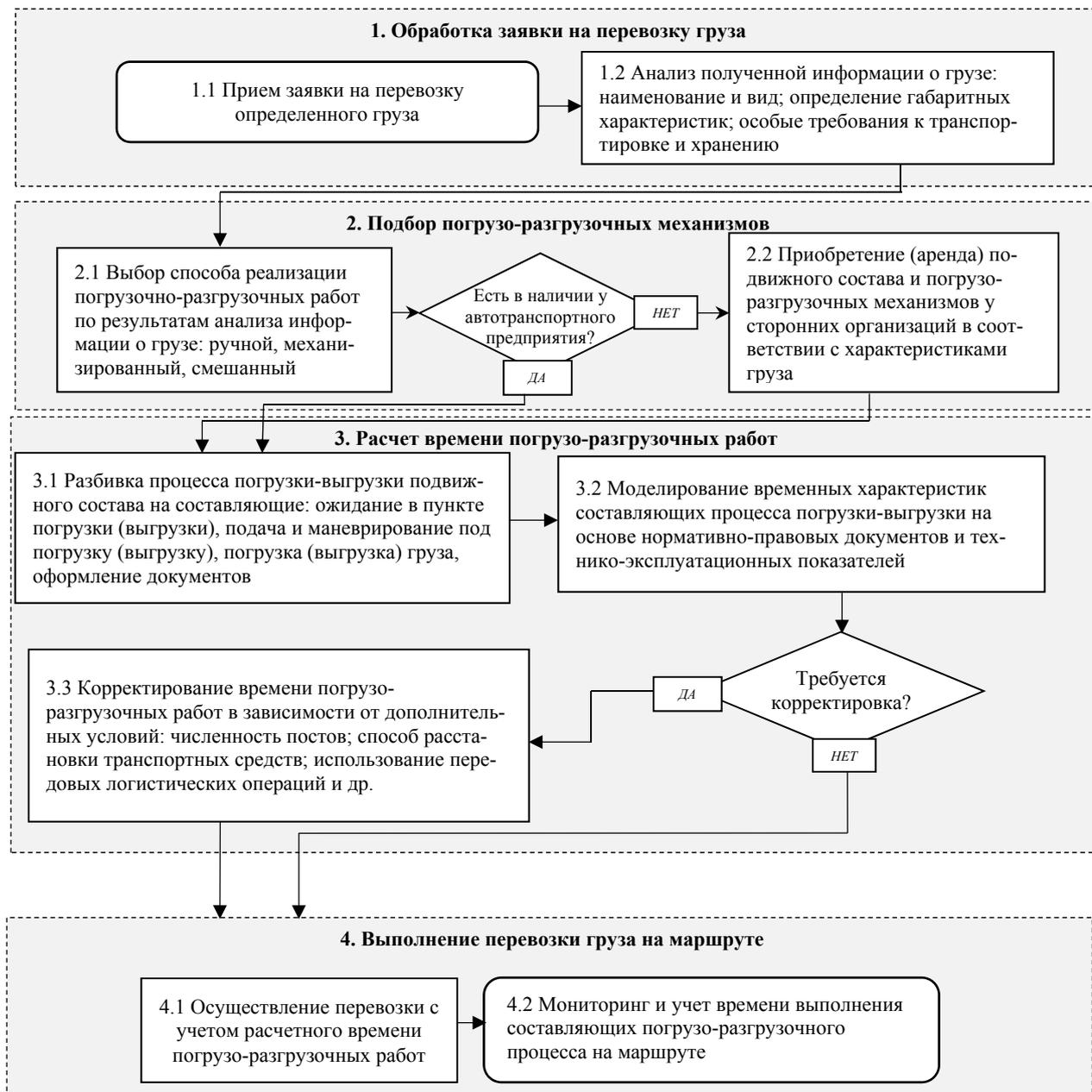


Рис. Алгоритм оптимизации погрузо-разгрузочных работ

В настоящее время погрузо-разгрузочные работы выполняют, как правило, грузоотправители и грузополучатели. Однако, эти работы могут осуществляться и специализированными подразделениями автомобильного транспорта – организациями, осуществляющие погрузо-разгрузочные работы или базами механизации. Данные предприятия осуществляют свою деятельность на основе договоров с заказчиками и по разовым договорам. Стоит отметить, что обслуживающие пункты с постоянным и значительным объемом работ могут по согласованию между организацией, осуществляющей погрузо-разгрузочные работы, и заказчиком размещать грузоподъемные механизмы непосредственно на территории заказчика для исключения излишних, непроизводительных пробегов в начале и в конце смены, который, в этом случае, принимает на себя материальную ответственность за сохранность машин.

Данная форма организации погрузо-разгрузочных работ выгодна для малых автотранспортных предприятий, не имеющих своих погрузо-разгрузочных механизмов. В условиях нестабильного и постоянно меняющегося спроса, аренда грузоподъемных машин от специализированных предприятий является, на наш взгляд, наиболее рациональным способом механизации погрузо-разгрузочных работ.

Алгоритм оптимизации погрузо-разгрузочных работ

В ходе исследования проблем, связанных с повышением качества автомобильных перевозок, было установлено, что одним из основных факторов гарантии качества для большей части клиентов автотранспортных предприятий является организация погрузо-разгрузочных работ [1, 6]. Сложность задачи оптимизации погрузо-разгрузочных работ заключается во множестве ограничений, которые динамически изменяются. Поэтому одной из важнейших задач при организации перевозок является аналитическая работа по расчету времени погрузо-разгрузочных работ. Нами предлагается алгоритм оптимизации вышеуказанных работ, схема которого приведена на рисунке.

Заключение

Для повышения качества перевозочного процесса необходимы мероприятия по оптимизации погрузо-разгрузочных работ, а также применение системы сквозного складирования. Одним из главных направлений сокращения простоя под погрузкой – выгрузкой является механизация погрузо-разгрузочных работ. Последняя достигается арендой подъемных устройств, автопогрузчиков, электропогрузчиков, конвейеров у специализированных организаций. Результатом механизации стала рекомендация к применению на складе системы сквозного складирования, позволяющая значительно снизить издержки на хранение товарной продукции. Также авторами предложен алгоритм оптимизации погрузо-разгрузочных работ. Осуществление основных этапов предложенного алгоритма позволит менеджерам и специалистам предприятий автотранспортной отрасли обеспечить рациональное использование и наименьший простой подвижного состава и, тем самым, повысить качество автомобильных перевозок.

ЛИТЕРАТУРА

1. ГОСТ Р 51005-96. Услуги транспортные. Грузовые перевозки. Номенклатура показателей качества. М.: ИПК Издательство стандартов, 1997. 12 с.
2. Постановление Правительства Российской Федерации от 15.04.2011 г. № 272 «Об утверждении Правил перевозок грузов автомобильным транспортом».
3. Распоряжение Правительства Российской Федерации от 22.11.2008 г. № 1734-р «Транспортная стратегия Российской Федерации на период до 2030 года».
4. Федеральный закон Российской Федерации от 08.11.2007 г. № 259-ФЗ «Устав автомобильного транспорта и городского наземного электрического транспорта».
5. Абалонин С.М. Конкурентоспособность транспортных услуг. М.: Академкнига, 2004. 172 с.
6. Аристов А.М. Исследование факторов повышения качества перевозок тарно-штучных грузов // Известия СПбУЭФ. 2012. № 3 (75). С. 76-78.
7. Бенсон Д., Уайтхед Дж. Транспорт и доставка грузов. М.: Транспорт, 1990. 279 с.
8. Горев А.Э. Грузовые автомобильные перевозки. М.: Академия, 2008. 288 с.
9. Громов Н.Н., Панченко Т.А., Чудновский А.Д. Единая транспортная система. М.: Транспорт, 1987. 304 с.
10. Грузовые автомобильные перевозки / А.В. Вельможин, В.А. Гудков, Л.Б. Миротин, А.В. Куликов. М.: Горячая линия – Телеком, 2006. 560 с.

Сигов В.И., Горчаков С.Е.

**АКТУАЛЬНЫЕ ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЕ ПРОГРАММЫ
В ТЕОРИИ ОРГАНИЗАЦИОННОГО ПОВЕДЕНИЯ**

Аннотация. В статье дается характеристика современного этапа в исследованиях организационного поведения. На основании систематического обзора ряда научных публикаций обобщены основные идеи российских и зарубежных исследователей в области организационного поведения. Подчеркивается важность разграничения областей и предикторов микро-, мезо- и макроорганизационного поведения. Предлагается активнее использовать в научном обороте категории «поведение организационного гражданства», «трансформационное лидерство» при условии исключения возможности редукции в отношении категорий «удовлетворенность», «лояльность» и «вовлеченность» персонала. Сделан вывод о необходимости расширения инструментария исследований организационного поведения в отечественной практике за счет семантического анализа и интерпретации нейробиологических исследований применительно к организационному поведению.

Ключевые слова. Организационное поведение, организационное гражданское поведение, удовлетворенность, лояльность, вовлеченность, трансформационное лидерство, семантический анализ, организационная нейробиология.

Sigov V.I., Gorchakov S.E.

**ACTUAL RESEARCH PROGRAMS IN THE THEORY
OF ORGANIZATIONAL BEHAVIOR**

Abstract. The article describes the current stage in the study of organizational behavior. Based on a systematic review of several scientific publications, the basic ideas of Russian and foreign researchers in the field of organizational behavior are summarized. The importance of distinguishing between areas and predictors of microorganizational, mesoorganizational and macroorganizational behavior is emphasized. It is proposed to more actively use categories of “organizational citizenship behavior”, “transformational leadership” in scientific research, provided that the possibility of reduction with respect to the categories of “satisfaction”, “loyalty” and “engagement” of employee is excluded. The conclusion is drawn on the need to expand the tools for research on organizational behavior in domestic practice through semantic analysis and interpretation of neurobiological research in relation to organizational behavior.

Keywords. Organizational behavior, organizational citizenship behavior, satisfaction, loyalty, engagement, transformational leadership, semantic analysis, organizational neurobiology.

ГРНТИ 82.15.09

© Сигов В.И., Горчаков С.Е., 2020

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

Сергей Евгеньевич Горчаков – директор Петербургского института ядерной физики им. Б.П. Константинова Национального исследовательского центра «Курчатовский институт».

Контактные данные для связи с авторами (Горчаков С.Е.): Россия, 188300, Ленинградская обл., г. Гатчина, мкр. Орлова роща, 1 (Russia, Leningrad reg., Gatchina, Orlova Roscha, 1). Тел.: +7 (81371) 4-60-25. E-mail: dir@npfi.nrcki.ru.

Статья поступила в редакцию 28.05.2020.

Введение

Организационное поведение как междисциплинарное научное направление на стыке теории управления, психологии, социологии, социальной антропологии, культурологии, а также как учебная дисциплина в программе бизнес-образования сформировалось на рубеже 50-60 годов XX века. Само понятие «организационное поведение» было предложено Р. Гордоном и Д. Хауэллом в докладе «Higher Education for Business» (1959). Первый учебник в системе бизнес-образования был издан Фрэдом Лютенсом в 1973 году, а первый научный обзор организационного поведения был сделан Теренсом Р. Митчеллом в 1979 году [22; 24]. Однако, специалистов и сегодня волнует проблема «кризиса идентификации» самого понятия «организационное поведение» и неопределенности его статуса как научного направления [2, с. 82; 9].

В диссертациях последних 20 лет, посвященных проблемам организационного поведения, отмечается существенный вклад отечественных ученых в исследование: социально-психологического климата и стиля взаимоотношений «в терминах социальной и психологической совместимости членов коллектива, их сплоченности, наличия общих мнений, обычаев, традиций» [10]; поведения организации как самостоятельного субъекта, адаптирующегося к среде и меняющего ее [6]; организационных патологий, их источников и проявления [3]; организационной культуры как инструмента формирования соответствующего целям организационного поведения [10]; командообразования [8; 5].

Материалы и методы

Обращает на себя внимание тот факт, что зарубежные специалисты в ходе анализа понятия «организационное поведение» и в эмпирических исследованиях оперируют несколькими иными категориями. В первую очередь, они строго различают три уровня (поля) организационного поведения: микроорганизационное поведение, мезоорганизационное поведение и макроорганизационное поведение [25; 27]. Микроорганизационное поведение фокусируется, главным образом, на поведении человека, мезоорганизационное поведение сосредоточено на поведении людей, работающих вместе в командах и группах, а макроорганизационное поведение – на поведении всей организации [20]. Для полного понимания динамики поведения в организациях важно изучать все три уровня (отдельные лица, группы и организации). Причем организационное поведение на всех «полях» определяет возможности организации реализовать свой потенциал и выстраивать отношения со всеми заинтересованными сторонами (стейкхолдерами), как того требуют стандарты ISO 9001:2015 и ISO 14001:2015, OMG Essence, SEBoK и др. [11, 12].

Когда речь идет о микроорганизационном поведении, зарубежные коллеги оперируют такими понятиями (предикторами) как стресс, удовлетворенность работой, креативность и лидерство, при изучении макроорганизационного поведения – организационная структура, организационный дизайн, организационные изменения и организационное развитие [20].

Более того, Деннис Орган, начав исследования в 1983 году, в 1988 году сформулировал понятие «organizational citizenship behavior» (ОСВ) – поведение организационного гражданства. Это – «индивидуальное поведение, которое является добровольным, не будучи прямо или явно вознаграждено системами формального вознаграждения, и которое в целом поддерживает эффективное функционирование организации» [19; 26]. В таком контексте поведение организационного гражданства тесно связано с удовлетворенностью, лояльностью и вовлеченностью персонала, которые формируются из опыта работы сотрудников организации.

Удовлетворенность, по нашему мнению, свидетельствует о нормативной приверженности (normative commitment) и о готовности персонала добросовестно выполнять свои обязанности. Лояльность, характеризующая корректное, благожелательное отношение к компании, связана с намерением продолжить отношения с ней (continuance commitment), и не только по причине отсутствия лучших альтернатив, как это представляется авторам концепции трех типов организационной приверженности персонала [23]. Вовлеченность, помимо сознательной лояльности, предполагает эмоциональную привязанность сотрудника к компании. Эмоциональная привязанность «отражает гордость работников своей принадлежностью к организации, их желание быть частью организации и их готовность оставаться членами организации» [13, с. 406].

Перечисленные характеристики имеют проверенные эмпирическими исследованиями и практическим опытом методики количественной оценки (Hewitt Associates, Gallup, Towers Watson и т.д.).

Речь идет о таких измеряемых показателях восприятия персонала как индексы: удовлетворенности персонала (Employee Satisfaction Index, ESI); лояльности персонала (employee Net Promoter Score, eNPS); вовлеченности персонала (staff engagement index, SEI).

Приведенные индексы, как и измеряемые показатели восприятия других категорий стейкхолдеров, используются в большинстве моделей оценки уровня зрелости (развития) системы менеджмента качества (ГОСТ Р ИСО 9004-2019), внедрения принципов менеджмента (ГОСТ Р ИСО 10014-2008), премий по качеству (EFQM), и позволяют оценить вклад организационного поведения в повышение организационной эффективности и личного благосостояния сотрудников, а также степень влияния его изменения на возможности организации реализовать свой потенциал.

С этих позиций, организационное поведение является решающим средством для обеспечения высокой эффективности организаций и персонала в условиях, когда конкуренты имеют одинаковую технологию, одинаковую инфраструктуру и одинаковый рынок. Gallup Inc утверждает, что «их критерии оценки вовлеченности персонала максимально коррелируют с производительностью труда, лояльностью клиентов и ростом продаж» [14, с. 99].

Анализ авторефератов диссертаций последних лет свидетельствует, что научный поиск в России осуществляется сегодня по следующим направлениям: социо-культурные особенности поведения в организациях современной России [1]; инструментарий диагностики организационного поведения на индивидуальном, групповом и организационном уровнях [6]; эффективность организационного поведения [4]; правила и методы установления норм и эталонов поведения в организации [3]; анализ методов и организационных возможностей управления изменениями организационного поведения [10]; поведение лица, принимающего решение, под воздействием системы его предпочтений и особенностей восприятия информации о состоянии объекта управления и внешней среды функционирования [5].

Результаты и обсуждение

Андрюшина О.Е., основываясь на теории Герта Хофстеде, который выделил пять основных критериев социо-культурных различий между странами, дает такого рода характеристику организационному поведению в России, и добавляет признаки индивидуального отношения персонала к труду, свойственные отечественным организациям [1].

Гальдикас Л.Н. в своей диссертации предлагает интегральный подход к оценке организационного поведения и его эффективности, объединяющий внешнюю компоненту – результативность бизнес-единицы и внутреннюю компоненту – совокупность действий персонала, направленных на достижение этих результатов [4]. В отношении внутренней компоненты автор создает сложный конструкт из набора признаков, характеризующих реакцию на изменения и готовность к ним, демократизм, степень формализации и скорость принятия управленческих решений, климат организации [там же].

Прокопенко Т.В. в своей работе решает задачу определения механизмов изменения организационного поведения. В качестве управляемых параметров таких механизмов на индивидуальном, групповом и организационном уровнях, автор предлагает использовать следующие переменные: «ценностные ориентации, отношения, восприятие, мотивацию, личностные характеристики, роли, лидерство, нормы, групповые отношения, статусы, коммуникации, систему оценок и контроля, систему найма персонала» [10].

Жуковская Н.П. совершенно справедливо утверждает, что поведение лица, принимающего решение, характеризующееся диалектической взаимосвязью между его восприятием рисков «внутренней» и «внешней» среды (пессимистическим/оптимистическим) и суждением о соответствии рыночной позиции компании и ее потенциала (осторожным/азартным), оказывается определяющим «в процессе постановки целей, формировании миссии и выработки стратегии развития организации» [5].

Если Жуковская Н.П. исследует поведение управленческой команды в процессе принятия коллективных решений и решает проблему обеспечения сбалансированности группового мнения [5], то Петров С.В. ищет решение проблем формирования профессиональных компетенций в области командообразования (сценарное прогнозирование, администрирование командообразования и др.) и эффективности взаимодействия в командах управления [8].

Российские исследователи, как и их зарубежные коллеги, уделяют значительное внимание фактору гуманизации рабочей среды [7]. Но, если первые делают акцент на улучшении условий труда на рабочих местах, а также режимов труда и отдыха, то вторые рассматривают это явление во взаимосвязи с «обогащением работы», повышением оперативной автономности и самоэффективности,

и, как результат, с усилением эмоциональной приверженности сотрудников к организации [13, с. 411]. Важной категорией при этом становится так называемое «трансформационное лидерство», которое, в отличие от транзакционного лидерства, не сводится к непосредственному руководству сотрудниками и их мотивации [18].

Модель трансформационного лидерства включает: доверие к руководителю, основанное на уверенности в его справедливости, причем не столько распределительной, сколько процессуальной; уверенность сотрудников в зависимости их ожиданий от миссии и видения компании; поощрение креативного поведения и творческого мышления; индивидуальный подход к каждому сотруднику.

Активно набирающим популярность направлением исследований организационного поведения является семантический поиск. В основе этого методологического подхода лежит ряд постулатов: язык отражает непрерывное культурное развитие; язык является основным инструментом, с помощью которого люди, в том числе профессиональные сообщества ученых или менеджеров, конструируют социальные реальности; термин «организационное поведение» можно представить как социальную конструкцию, границы которой необходимо определить. В основе семантических моделей – цифровые методы анализа текста, показывающие, как семантические свойства элементов текста встраиваются в формируемые статистические паттерны.

Используя последние достижения в области анализа цифрового текста, западные специалисты реализуют количественный подход к изучению категории «организационное поведение», устанавливая семантическую связь между категориями и целыми смысловыми конструкциями. В частности, с использованием семантической теории ответа на опрос – «a semantic theory of survey response» (STSR). В результате анализа большого числа опубликованных интервью и результатов опросов специалистам удалось установить наиболее тесную семантическую связь термина «организационное поведение» с понятиями «лидерство», «мотивация» и «результаты». Причем «лидерство» признается предпочтительной концепцией для объяснения деятельности организации, «результат» – функционирования группы, «мотивация» – поведения индивида [16].

Правда, сами исследователи, применяющие STSR, признают, что текстовые алгоритмы оценки семантического влияния не всегда чувствительны к контекстуальным факторам [21].

Большие перспективы для развития организационных исследований и практики приобретает нейромаркетинг и организационная нейробиология, что еще раз подтверждает междисциплинарный характер понятия «организационное поведение». Можно привести целый ряд примеров применения нейробиологических методов в организационных исследованиях: количественной электроэнцефалограммы для изучения поведения лидера в области видения; функциональной магнитно-резонансной томографии для исследования макиавеллизма и организационных результатов; методов нейробиологии для исследования процесса принятия решений сотрудниками полиции [17] и др.

Конечно, исследование роли отдельных генов, нейронов или областей мозга (то есть наборов нейронов) не выходит за рамки объяснения человеческих характеристик или поведения отдельных лиц. Не существует нейробиологических методов изучения, например, групповых явлений. Следует отметить, что и поведение отдельного человека не сводится к активности или бездействию в определенных областях мозга [там же].

Заключение

Организационное поведение превратилось в растущую область исследований, которая предоставляет множество информации для лидеров 21-го века, которые заинтересованы в повышении эффективности деятельности организации и выявлении инструментов, которые приводят к организации к успеху. Попытка систематического обзора современных научных исследований позволила дать им критическую оценку и обосновать необходимость активизации усилий научного сообщества в направлении использования возможностей семантического анализа, нейробиологии, измеряемых показателей восприятия заинтересованных сторон применительно к этой области.

ЛИТЕРАТУРА

1. Андрюшина О.Е. Социальное регулирование организационного поведения : автореф. дис. ... канд. соц. наук / Орловская региональная академия государственной службы. Орел, 2003. 20 с.

2. *Бас В.Н.* Анализ подходов к определению понятия «организационное поведение» // Научный вестник Московского государственного технического университета гражданской авиации. 2009. № 146. С. 81-86.
3. *Бедулин И.И.* Социальные механизмы регулирования организационного поведения: автореф. дис. ... канд. соц. наук / Международная академия образования. Тверь, 2007. 24 с.
4. *Гальдикас Л.Н.* Анализ и оценка эффективности организационного поведения: автореф. дис. ... канд. экон. наук / Санкт-Петербургский государственный инженерно-экономический университет. СПб., 2006. 18 с.
5. *Жуковская Н.П.* Комплексный подход к оценке стиля управления субъекта в системе организационного поведения: методы и модели: автореф. дис. ... канд. экон. наук / Ростовский государственный экономический университет «РИНХ». Р/нД, 2008. 24 с.
6. *Лисовская А.Ю.* Управление организационным поведением персонала коммерческих предприятий: автореф. дис. ... канд. экон. наук / Санкт-Петербургский государственный инженерно-экономический университет. СПб., 2009. 19 с.
7. *Мурашова Ю.В.* Формирование системы стимулирования организационного поведения работников: автореф. дис. ... канд. экон. наук / Московский государственный университет сервиса. М., 2006. 25 с.
8. *Петров С.В.* Командообразование как способ повышения эффективности деятельности организации // Компетентность. 2019. № 4. С. 29-33.
9. *Попова Е.П.* Организационное поведение: социологическая перспектива // Социологические исследования. 2016. № 7 (387). С. 57-65.
10. *Прокопенко Т.В.* Организационное поведение как основа формирования системы управления персоналом современной организации: автореф. дис. ... канд. экон. наук / Санкт-Петербургский государственный университет. СПб., 2000.
11. *Растова Ю.И.* Корпоративное управление: методические императивы совершенствования. СПб.: Изд-во СПбГЭУ, 2016. 113 с.
12. *Трачук А.В., Линдер Н.В.* Взаимодействие со стейкхолдерами как фактор достижения стратегических целей компании: эмпирическое исследование на примере ФГУП «Гознак» // Менеджмент и бизнес-администрирование. 2016. № 1. С. 109-123.
13. *Управление знаниями: хрестоматия.* СПб.: Изд-во «Высшая школа менеджмента», 2010. 514 с.
14. *Управление операционной эффективностью в секторе нефинансовых корпораций и в малом предпринимательстве / А.Г. Бездудная, Ю.И. Растова, В.И. Сигов.* СПб: Изд-во СПбГЭУ, 2019. 165 с.
15. *Хуртина В.В.* Детерминанты организационного поведения российских врачей: особенности формирования и изменения: автореф. дис. ... канд. соц. наук / Российский университет дружбы народов. М., 2014. 24 с.
16. *Arnulf J.K., Larsen K.R., Martinsen Ø.L.* Semantic algorithms can detect how media language shapes survey responses in organizational behavior // PLoS ONE. 2018. № 13 (12). DOI: 10.1371/journal.pone.0207643.
17. *Ashkanasy N.M., Becker W.J., Waldman D.A.* Neuroscience and organizational behavior: Avoiding both neuro-euphoria and neuro-phobia // Journal of Organizational Behavior. 2014. № 35. P. 909-919.
18. *Bass B.* Two decades of research and development in transformational leadership // European Journal of Work and Organizational Psychology. 1999. № 8 (1). P. 9-32.
19. *Bateman T.S., Organ D.W.* Job satisfaction and the good soldier // Academy of Management Journal. 1983. Vol. 26 (4). P. 587-595.
20. *Delich J.T.* Organizational behavior: perceptions analysis of micro and macro organizational behavior in an organizational setting: Dissertation Prepared for the Degree of doctor of philosophy, University of North Texas. 2015. 214 p.
21. *Dennis S., Landauer T., Kintsch W., Quesada J.* Introduction to latent semantic analysis // 25th Annual Meeting of the Cognitive Science Society. Boston, Mass., 2003.
22. *Luthans F.* Organizational behavior. Boston, MA: McGraw-Hill/Irwin, 2011. 594 p.
23. *Meyer J.P., Allen N.J.* Commitment in the Workplace: Theory, Research and Application. Thousand Oaks, CA: Sage, 1997. 162 p.
24. *Mitchell T.R.* People in organizations: Understanding their behavior. McGraw-Hill, 1978. 481 p.
25. *Miner J.B.* Organizational behavior 3. Historical origins, theoretical foundations, and the future. Armonk, NY: M.E. Sharpe, 2006. 336 p.
26. *Organ D.W.* Organizational Citizenship behavior: The good soldier syndrome. Lexington, MA: Lexington Books, 1988. 132 p.
27. *Wagner J.A., Hollenbeck J.R.* Organizational behavior: Securing competitive advantage. Mason, OH: Thomson/South-Western, 2005. 784 p.

Сокиркин Д.Н.

ПРЕДВАРИТЕЛЬНЫЙ ЭТАП СТАНОВЛЕНИЯ СОЦИОЛОГИИ УПРАВЛЕНИЯ ВО ФРАНЦИИ

Аннотация. Тематика представленного исследования связана с одним из основополагающих этапов формирования направления французской социологической школы, связанного с изучением управленческих процессов в рамках социальной организации. Предварительно анализируется влияние, оказанное на социологию управления социальной философией и академической традицией. Прослеживается вклад наиболее видных представителей классического периода истории социологической науки, О. Конта и Э. Дюркгейма, в становление французской социологии управления во второй половине XX века.

Ключевые слова. Социология, управление, Франция, организация, разделение труда, социальная солидарность.

Sokirkin D.N.

PRELIMINARY STAGE OF THE SOCIOLOGY OF MANAGEMENT FORMATION IN FRANCE

Abstract. The subject of the presented study is associated with one of the fundamental stages in the formation of the direction of the French sociological school related to the study of managerial processes in the framework of social organization. A preliminary analysis is made of the influence exerted on the sociology of managing social philosophy and academic tradition. The contribution of the most prominent representatives of the classical period in the history of sociological science, O. Conte and E. Durkheim, to the formation of the French management sociology in the second half of the twentieth century is traced.

Keywords. Sociology, management, France, organization, division of labor, social solidarity.

Введение

Актуальность выбранной темы обусловлена тем обстоятельством, что при серьезном интересе, проявлявшемся на протяжении достаточно длительного времени к французской социологической школе со стороны отечественных авторов, на сегодняшний день не существует отдельных работ, посвященных социологии управления. Целью предпринимаемого исследования является возмещение указанного тематического пробела. В качестве непосредственной задачи поставлено рассмотрение предварительного периода истории социологии управления во Франции. Временные рамки охватывают период от зарождения в стране социологической школы в первой половине XIX в. до формирования направления, непосредственно изучающего управленческие процессы (вторая половина XX в.).

Предпосылки формирования социологии управления во Франции

В качестве теоретической и методологической основы французской социологии управления может рассматриваться общая социология, на формирование которой оказали существенное влияние как по-

ГРНТИ 04.91.91

© Сокиркин Д.Н., 2020

Дмитрий Николаевич Сокиркин – кандидат исторических наук, доцент кафедры истории и философии Санкт-Петербургского государственного архитектурно-строительного университета.

Контактные данные для связи с автором: 197348, Санкт-Петербург, Богатырский пр., д. 6 (Russia, St. Petersburg, Vogatyrskiy av., 6). Тел.: 8 (921) 316-79-43. E-mail: sokirkin1976@mail.ru.

Статья поступила в редакцию 14.05.2020.

литические и социально-экономические факторы, так и развитие социальной философии. В эпоху Ренессанса во Франции вопросы, связанные с управлением, рассматривались философом и общественно-политическим деятелем Ж. Боденом сквозь призму проблематики государства [4]. В век Просвещения, расцвет которого пришелся на XVIII столетие, Ш.-Л. Монтескье видел основу социального взаимодействия и, соответственно, управленческих процессов, в законодательной базе, а политического управления – в реализации принципа разделения властей. Вольтер и Д. Дидро являлись носителями идей просвещенной монархии, опирающейся на образованную часть общества [1]. Ж.-Ж. Руссо трактовал как основу государства общественный договор, обеспечивающий людям свободу и равенство [11]. Представленные выше идеи философов-просветителей составили идеологическую основу Великой французской буржуазной революции [8].

Революция во Франции, начавшаяся 14 июля 1789 г., дала серьезнейший импульс развитию парламентаризма и капиталистических отношений, а также изменению социальной структуры. Для представителей философского и научного сообщества одним из актуальнейших вопросов, вставших на повестку дня, явился вопрос формирования новых принципов управленческого взаимодействия. Показателем этого стало появление в эпоху революционных событий самого термина «социальные науки».

Именно тогда (1795 г.) была основана Академия моральных и политических наук, в качестве одной из важнейших задач которой рассматривалось изучение жизни общества с целью усовершенствования управления им. Академия должна была не только содействовать развитию научного знания, но также оказывать «непрямую, но необходимую поддержку» правительству. При этом, значительная часть ее членов непосредственно входила в политическую и социальную элиту страны. Среди отделов Академии, в которых состояло больше всего государственных служащих, можно назвать отделы права и политической экономии.

Академические исследования были непосредственно связаны с проблемами, которыми занимались правительство и гражданская администрация, к числу которых относилось установление порядка в гражданской жизни. Среди известных ученых и публицистов, имевших отношение к деятельности Академии моральных и политических наук, можно назвать имя А. де Токвиля. Автор «Демократии в Америке» рассматривал свою научную и публицистическую деятельность как создание такой принципиально новой науки управления, которая позволит постичь общие принципы развития общества [12].

При этом, в состав членов Академии моральных и политических наук не вошли мыслители, отличавшиеся радикальным образом мыслей и нелояльностью к правящему режиму. В этой связи, представляется интересным анализ развития философских и научных представлений о жизни общества и принципах управления им, которые формировались в среде, независимой от академических установок [3].

Так, с точки зрения представителей утопического социализма К.А. Сен-Симона и Ш. Фурье, социальное управление будущего должно было строиться на принципах равенства и справедливости, а не исходить в первую очередь из потребностей господствующего класса, как это имело место в современном им капиталистическом обществе [5; 6]. В этот же период (первая половина XIX века) возникает, как реакция на указанные выше политические, социальные и экономические перемены, новая наука об обществе – социология.

Труды О. Конта и Э. Дюркгейма

Сам термин «социология» (от лат. *societas* – общество и др.-греч. *λόγος* – слово) был введен в научный оборот представителем французской философской позитивистской школы О. Контом. Сформулировав основополагающие принципы концепции социологии как науки, Конт также дал характеристику управлению как социальному процессу. В рамках своей теории мыслитель изучал общество в двух состояниях: статике («покоя») и динамики.

В основе контианской теории социальной статике лежит понятие социального консенсуса (согласия), выражающее степень и специфику солидарности в человеческом обществе [7]. Основой социальной солидарности, по мнению Конта, выступает разделение труда. Философ полагал, что разделение труда, с одной стороны, поддерживает субординацию в обществе, а с другой – может привести к его распаду на изолированные группы. Избежать второго возможно только посредством эффективного управленческого воздействия. Последнее должно опираться, главным образом, на общественное

мнение и согласие, а в качестве метода в большей степени использовать убеждение и в меньшей – материальную силу. Следование указанным принципам будет способствовать формированию такого типа общества, которому свойственны централизованность, иерархичность и дисциплинированность. При этом, правящая элита руководствуется принципами позитивистской философии и, следовательно, является легитимной с точки зрения управляемых.

Создаваемая О. Контом новая социальная наука, получившая вначале наименование «социальная физика», а впоследствии – «социология», развивалась как оппозиционная академической школе гуманитарных исследований. Этим объясняется следующая фраза из диссертации Э. Дюркгейма: «Мы имеем обыкновение рассматривать социальную науку как чуждую нашим нравам и французскому духу. Тот факт, что прославленные философы, в последнее время писавшие об этих вещах, озарили светом своей науки всю Англию и Германию ... заставил нас забыть, что эта наука первоначально возникла у нас» [15, с. 25]. И именно Э. Дюркгейм продолжил заложенную О. Контом традицию изучения принципов социального управления сквозь призму социальной солидарности и разделения труда, уже в конце XIX в. написав свою известную работу «О разделении общественного труда» (1893) [9].

Э. Дюркгейм выделил в мировой истории два типа солидарности – механическую и органическую, каждая из которых соответствует определенному этапу развития общества. Так, механическая солидарность характерна для традиционного общества, где, по мнению Дюркгейма, индивиды в социальном и экономическом смысле мало отличаются друг от друга, индивидуальное и коллективное сознание совпадают, а индивидуальность поглощается (и даже подавляется) коллективом [13].

По мере дальнейшего развития и усложнения общества складывается тип солидарности, названный Э. Дюркгеймом «органическим». Выбор названия объясняется тем обстоятельством, что в развитом обществе каждый человек выполняет какую-либо специальную функцию в соответствии с разделением труда, подобно тому, как в организме каждый орган выполняет присущую лишь ему функцию. «Разделение труда, – писал социолог, – состоит на самом деле в разделении [профессиональных] функций, бывших ранее общими» [10, с. 258].

Появление разделения труда было связано с возникновением потребности в обмене продукцией производства, а также в выполнении взаимосвязанных функций, ростом народонаселения и усложнением принципов социально-экономического взаимодействия. «С одной стороны, каждый тем теснее зависит от общества, чем более разделен труд, а с другой – деятельность каждого тем личностнее, чем она более специализирована» [10, с. 127]. Это, в свою очередь, порождает в людях осознание того обстоятельства, что все они связаны друг с другом единой системой общественных отношений, вызывая ощущения взаимозависимости и понимание своей связи с обществом, т.е. социальной солидарности.

Это привело Э. Дюркгейма к формулированию следующих основных выводов:

- общество являет собой саморегулирующийся организм, обладающий определенной структурой и выполняющий определенные функции;
- основой этого организма выступают разделение общественного труда и базирующаяся на нем социальная солидарность;
- нормальным состоянием общества является социальный порядок;
- в качестве главного регулирующего социального механизма выступает мораль, а ведущую роль в процессе функционирования общества играют социальные институты воспитания.

В работе «Правила социологического метода» Дюркгейм признавал приоритет целого (общества) над его частями (индивидами). Так, мышление и поведение индивида зависят от общества и его структур, а для выработки образцов социального поведения необходимо взаимодействие хотя бы нескольких человек. В связи с этим, по мнению Э. Дюркгейма, социология, как гуманитарная дисциплина, должна в первую очередь изучать социальную организацию [16].

Идея о главенствующей роли организации в жизни и деятельности индивида была впоследствии интерпретирована А. Файолем на примере пяти основных элементов, из которых, по его мнению, состоит процесс управления [14].

Заключение

Стремление решить актуальные проблемы повышения эффективности работы организаций привело к формированию междисциплинарного подхода к осмыслению управленческой деятельности. Фран-

цузская социология начинает активно взаимодействовать с философией, психологией, правом, теорией управления и рядом других научных дисциплин.

Собственно социология управления зародилась во Франции во второй половине XX в. в рамках серьезного изучения принципов коллективного действия (и взаимодействия), импульс которому был дан в работах Э. Дюркгейма. Этому также способствовали активизация выступлений рабочих и студентов, борющихся за свои социальные и экономические права, а также интенсивное развитие эмпирических социологических исследований.

Направление, представители которого исследуют проблемы управления, именуется во Франции «социологией организаций и управления». В качестве предмета рассматриваются вопросы регулирования поведения индивидов в процессе совместной деятельности по достижению целей (то есть в составе организации). Современным французским социологам присуще рассматривать организацию как совокупность индивидов, а само управление – как процесс регулирования норм и принципов социального взаимодействия [2].

Таким образом подчеркивается определяющее влияние на образ мыслей и поведение человека того социального пространства, которое его окружает. В этих принципах отражается влияние на современную французскую социологическую школу классических идей XIX – начала XX вв.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Акимова А.А.* Вольтер. М.: Молодая гвардия, 1970. 448 с.
2. *Бахмарова В.Н.* Специфика исследований управления в современной французской социологии // Вестник КГУ им. Н.А. Некрасова. 2011. № 5-6. С. 254-257.
3. *Бахмарова В.Н.* Феномен управления в социологии Мишеля Крозье: дис. ... канд. социологических наук / РГПУ им. А.И. Герцена. СПб., 2012. 150 с.
4. *Баязитова Г.И., Митюрёва Д.С.* В преддверии рождения государства: язык, право и философия в политической теории Жана Бодена. Тюмень: Издательство Тюменского госуниверситета, 2012. 240 с.
5. *Волгин В.П.* Очерки истории социалистических идей. Первая половина XIX в. М.: Наука, 1976. 420 с.
6. *Гладышев А.В.* Сен-Симон и партийное строительство в эпоху Реставрации // Французский ежегодник. 2009. С. 139-173.
7. *Гофман А.Б.* Семь лекций по истории социологии. М.: Книжный дом «Университет», 2008. 240 с.
8. *Другач Т.Б.* Три портрета эпохи Просвещения. Монтескьё. Вольтер. Руссо (от концепции просвещенного абсолютизма к теориям гражданского общества). М.: Изд-во Института философии РАН (ИФРАН), 2006. 249 с.
9. *Дюркгейм Э.* О разделении общественного труда // Западноевропейская социология XIX – начала XX веков. М.: Международный университет бизнеса и управления, 1996. С. 256-309.
10. *Дюркгейм Э.* О разделении общественного труда. Метод социологии. М.: Наука, 1991. 575 с.
11. *Занин С.В.* Общественный идеал Жан-Жака Руссо и французское Просвещение XVIII века. СПб.: Мирь, 2007. 535 с.
12. *Медушевский А.А.* Алексис де Токвиль. Социология государства и права // Социологические исследования. 2005. № 10. С. 119-128.
13. *Полякова Н.Л.* От трудового общества к информационному: западная социология об изменении социальной роли труда. М.: Наука, 1990. 132 с.
14. *Файоль А.* Общее и промышленное управление. М.: Центральный институт труда, 1923. 122 с.
15. *Durkheim E.* Montesquieu et Rousseau, précurseurs de la sociologie. Paris: Librairie Marcel Rivière et Cie, 1966. 200 p.
16. *Durkheim E.* The Rules of Sociological Method. New York: The Free Press, 1982. 264 p.

Бодрова А.П.

**АНТИКРИЗИСНАЯ ФИНАНСОВАЯ СТРАТЕГИЯ КОМПАНИЙ
НЕФИНАНСОВОГО СЕКТОРА ЭКОНОМИКИ (НА ПРИМЕРЕ РИТЕЙЛА)**

***Аннотация.** В статье рассмотрены вопросы разработки антикризисных стратегий оптимизации капитала предприятий, повышения ликвидности активов, проанализированы действия и меры нефинансовых организаций для предупреждения и предотвращения потерь. Отдельное внимание автор уделяет рассмотрению вопросов о розничной торговле предприятий, а также принятым ими мерам по предотвращению кризиса.*

***Ключевые слова.** Ритейл, финансовая антикризисная стратегия, антикризисные меры.*

Bodrova A.P.

**ANTI-CRISIS FINANCIAL STRATEGY OF COMPANIES
OF THE NON-FINANCIAL SECTOR ON THE EXAMPLE OF RETAIL**

***Abstract.** This article studies questions related to development of anti-crisis capital optimization strategies and increasing assets liquidity; analyzes actions and measures for non-financial to anticipate and prevent loss. Author specifically focuses on companies operating in retail and their actions to prevent crisis.*

***Keywords.** Retail, financial anti-crisis strategy, anti-crisis measures.*

Введение

По мнению автора, построение антикризисной финансовой стратегии поможет сектору розничной торговли с помощью вспомогательных инструментов достигнуть приоритетных финансовых целей. Показатель эффективности реализации финансовой стратегии будет зависеть от правильности ее разработки, а также полноты учета и оценки факторов. Актуальность исследования основывается на необходимости изучения дальнейших путей развития бизнеса в РФ на основе анализа состояния и мер по оздоровлению экономики.

Развитие рынка розничной торговли в условиях кризиса и пандемии COVID-19

Не только в нашей стране, но и в целом в мировой экономике различные отрасли испытывают трудности, вызванные совокупностью причин. Проблемы существуют на всех рынках: труда, капитала и т.д. Значительно раскоординировавший рынки COVID-19 затронул многочисленные международные, межотраслевые, межрыночные связи. Предприятия из-за необходимых ограничительных мер были вынуждены поменять график работы. По состоянию рынка можно наблюдать, что в марте-апреле 2020 года российская экономика начала входить в совершенно новый этап, в четвертую в своей истории рецессию [2] на фоне вспыхнувшей мировой пандемии COVID-19.

ГРНТИ 06.56.21

© Бодрова А.П., 2020

Анна Павловна Бодрова – аспирант кафедры финансов Санкт-Петербургского государственного экономического университета.

Контактные данные для связи с автором: 191023, Санкт-Петербург, Садовая ул., д. 21 (Russia, St. Petersburg, Sadovaya str., 21). Тел.: +7 (911) 782-33-44. E-mail: a911782344@mail.ru.

Статья поступила в редакцию 31.05.2020.

Падение российского ВВП во втором квартале 2020 г. составит примерно 10-15% в годовом выражении, а если оценивать в целом по году, то, исходя из предоставленной информации Института «Центр развития» НИУ ВШЭ, падение планируется на отметке в 2%, с долей некоторой неопределенности.

При анализе рынка розничной торговли заметной становится динамика снижения продаж 60% компаний. Оборот в розничной торговле в России в апреле 2020 года, исходя из оценки такой аналитической компании, как InfoLine, существенно упал – на 30-40%. Исходя из предоставленных данных за апрель, продажи во многих сегментах непродовольственной розничной торговли значительно сократились. Снижение вплоть до 90% происходило в сегменте одежды, рост наблюдался только в сегментах продуктов питания и фармацевтической продукции. Это можно обосновать тем, что реальные располагаемые доходы населения в данный период сократились, также введены ограничения на перемещения и работу точек продаж. Несмотря на сложившуюся ситуацию, розничная торговля ускорила рост в начале года, однако в дальнейшем динамика пошла на спад [1].

На протяжении февраля рост оборота розничной торговли резко ускорился до 4,7% (год к году – г/г) в сравнении со значением в 2,7% г/г в январе. Ускорение в данном периоде влияло на все виды категорий товаров. Предоставленные значения роста розничных продаж в феврале происходили из-за замедления объемов инфляции, а также еще не ушедшего на спад показателя потребительской активности. Как показывает статистика, уже в начале II квартала динамика розничной торговли пошла на убыль после непродолжительного всплеска спроса в марте из-за влияния предпринятых мер, ограничивающих потребительскую активность [2].

Анализ розничной торговли на примере деятельности сети «Лента»

Несмотря на динамику снижения покупательной способности граждан, влияние спроса и кризиса совершенно по-другому повлияли на такие сегменты розничной торговли, как супермаркеты [3], что можно проследить на примере российской сети магазинов «Лента». Исходя из данных таблицы 1, видны определенные тренды, демонстрирующие рост выручки при сравнении параметров одинаковых кварталов разных лет: 1 квартала 2019 года и первого квартала 2020 года.

Таблица 1

Совокупные индикаторы продаж

Показатели	1 кв. 2020	1 кв. 2019	Изменения, сумма	Изменения
Выручка (рублей, млн)	106 004	99 042	6 962	7,0%
Розничная выручка (рублей, млн)	104 352	97 058	7 294	7,5%
Гипермаркеты	94 541	88 469	6 072	6,9%
Супермаркеты	9 807	8 589	1 217	14,2%
Оптовая выручка (рублей, млн)	1 652	1 984	(332)	-16,7%
Розничный средний чек (рублей)	1 021	998	23	2,3%
Гипермаркеты	1 134	1 102	32	2,9%
Супермаркеты	522	507	15	3,0%
Розничный трафик (млн руб.)	102,2	97,3	4,9	5,1%
Гипермаркеты	83,4	80,3	3,1	3,8%
Супермаркеты	18,8	16,9	1,8	10,8%

Рассчитано автором с использованием [1].

Исходя из данных таблицы 1, у сети «гипермаркет» розничные продажи выросли более чем на три процента из-за увеличения трафика. В свою очередь, произошел приток большого количества покупателей. Из-за влияния COVID-19, первая тревожная неделя было сопряжена с ростом покупок дорогих товаров, ростом покупательской корзины в целом, произошла компенсация эффекта дефляции в тот же период. Несмотря на сложившиеся условия, гипермаркеты «Лента» продолжают осуществлять деятельность. Также можно отследить, что формат гипермаркетов уже не показывает существенного роста, формат супермаркета более привлекателен для покупателя. Также компания активно развивает формат онлайн-торговли [4].

Результаты анализа данных финансовой отчетности сети магазинов «Лента» приведены в таблице 2. Данная статистика продуктовых супермаркетов обоснована тем, что приток покупателей в сети таких магазинов в период кризиса повысился в начале 1 квартала 2020 года из-за волнений, когда граждане в период пандемии делали закупки впрок, опасаясь будущих событий. Российское правительство, в свою очередь, разработало ряд мер для поддержки крупного и среднего бизнеса, а именно: использование необходимых ресурсов, инструментов для антикризисной политики в стране; подготовка программ поддержки бизнеса, с особым упором на сохранение занятости и доходов населения; разработка мер по устойчивому кредитованию реального сектора экономики. Эти меры положительно сказались на предприятиях розничной торговли.

Таблица 2

Показатели выручки сети магазинов «Лента»

Показатель	Изменения
Совокупная выручка в 1 квартале 2020 г.	Произошёл рост на 7%, до 106 млрд руб. (1 квартал 2019 г. – 99 млрд руб.)
Выручка от розничных продаж	Произошёл рост на 7,5%, до 104,4 млрд руб. (1 квартал 2019 г. – 97,1 млрд руб.)

Рассчитано автором с использованием материалов [1].

Заключение

В рамках анализа антикризисной финансовой стратегии компаний нефинансового сектора (на примере ритейла) автором предложены направления развития организаций в период пандемии COVID-19 и кризиса. Стратегия в антикризисном управлении является гарантией стабильного развития любого бизнеса. Безусловно, стратегия не полностью защищает от кризисных ситуаций, но, как правило, предотвращает значительные убытки и обеспечивает более быстрое и безболезненное преодоление возникшей неблагоприятной ситуации. Поэтому при анализе и построении дальнейшей стратегии антикризисной политики следует учитывать точность информации, а также экономическое состояние в стране, поскольку от этого зависит дальнейшее реальное положение бизнеса.

Возникает потребность в внутригрупповом и межгрупповом ассортиментном детальном анализе и построении ценовых моделей, оказывающих влияние на построение логистических схем поставки, уточнение размера единовременного заказа на поставку в торговую сеть. Автор планирует свое дальнейшее исследование в направлении разработки методических предложений по прогнозированию нормативных и эталонных значений ключевых драйверов ритейла на текущую и среднесрочную перспективу (2-3 года) с учетом кризисных условий в корреляции с показателями внешней финансовой среды деятельности рассмотренного сектора экономики.

ЛИТЕРАТУРА

1. Финансовая отчетность сети магазинов «Лента». [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.lentainvestor.com/ru/investors/financial-results/ifrs-statements> (дата обращения 15.05.2020).
2. Бюллетень Департамента исследований и прогнозирования. О чем говорят тренды. Макроэкономика и рынки. [Электронный ресурс]. Режим доступа: https://cbr.ru/Collection/Collection/File/27780/bulletin_20-02.pdf (дата обращения 15.05.2020).
3. Макарова В.А., Татаринцева С.Г., Богуславская С.Б., Сацук Т.П. Актуальные вопросы оценки эффективности корпоративного риск менеджмента. Часть 2: Выбор ключевых показателей и минимизация последствий шорт-термизма. СПб., 2016.
4. Batchaeva F., Mardeshich A., Satsuk T., Tatarintseva S., Udalova D. Information, organizational and financial aspects of Russian corporations // Indo American Journal of Pharmaceutical Sciences. 2019. Т. 6. № 3. С. 6232-6242.

ОРГАНИЗАЦИЯ ВНУТРЕННЕГО ФИНАНСОВОГО КОНТРОЛЯ В КОРПОРАЦИЯХ НЕФИНАНСОВОГО СЕКТОРА

Аннотация. В статье рассмотрены теоретические вопросы формирования системы финансового контроля, осуществляемого корпорациями нефинансового сектора экономики, обозначены задачи внутреннего контроля, а также место внутреннего контроля в финансовом менеджменте корпораций. Приведены элементы системы внутреннего контроля. Особое внимание автор уделяет элементу информационной системы корпорации, а также соответствию требованиям к формированию управленческого учета.

Ключевые слова. Внутренний контроль, система внутреннего контроля, финансовый контроль, управленческий учет, информационная система.

Dorofeeva X.A.

ORGANIZATION OF INTERNAL FINANCIAL CONTROL IN NON-FINANCE CORPORATIONS

Abstract. The article considers theoretical issues of formation the system of financial control exercised by non-financial corporations' sector of the economy, the tasks of internal control and internal control in the financial management of corporations. Elements of the internal control system are presented. The author pays special attention to the element of the corporation's information system, as well as compliance with the requirements for the formation of management accounting.

Keywords. Internal control, internal control system, financial control, management accounting, information system.

Введение

Внутренний корпоративный контроль представляет собой комплекс мероприятий для сохранения имущества корпорации, снижения кредитных и налоговых рисков с целью эффективного использования ресурсов, выполнения планов и формирования достоверной финансовой отчетности. Один из видов корпоративного контроля – это внутренний финансовый контроль. Ключевая цель внутреннего финансового контроля заключается в максимизации рыночной стоимости корпорации для ее основных стейк-холдеров [1].

Цель внутреннего корпоративного контроля исходит из его определения и отражается в следующих основных контрольных мероприятиях: контроль поступлений от дебиторов, с целью поддержания стабильного денежного потока корпорации; контроль за активами корпорации, путем проведения инвентаризационных мероприятий; контроль за эффективностью работы персонала корпорации; контроль основных хозяйственных операций, путем проведения план-фактного анализа отклонений, с целью выяснения причин роста или падения прибыли корпорации.

Элементы системы внутреннего корпоративного контроля

При осуществлении упомянутых выше мероприятий система внутреннего контроля в корпорации будет представлять собой реально работающий механизм. Система внутреннего корпоративного контроля состоит из элементов, представленных на рисунке 1.

ГРНТИ 06.56.21

© Дорофеева К.А., 2020

Ксения Андреевна Дорофеева – стажер Санкт-Петербургского государственного экономического университета. Контактные данные для связи с автором: 191023, Санкт-Петербург, Садовая ул., д. 21 (Russia, St. Petersburg, Sadovaya str., 21). Тел.: +7 911 230-91-94. E-mail: dorofeeva.ksenija@yandex.ru.

Статья поступила в редакцию 31.05.2020.



Рис. 1. Элементы системы внутреннего контроля (составлено автором)

Информационные системы

Перечисленные на рисунке 1 мероприятия являются актуальными при организации внутреннего финансового контроля. В особенности следует отметить такой элемент, как информационная система. В широком смысле данный элемент представляет собой дополнительную обработку и трансляцию информации, необходимой для принятия управленческих решений. В нем сосредоточено все, что имеет отношение к фиксации фактов хозяйственной деятельности корпорации, формированию финансовой и управленческой отчетности, подготовке планов и прогнозов. Внедрение общекорпоративной информационной системы позволяет распределить права доступа сотрудников к данным в корпоративной информационной системе, создает предпосылки к изменениям в работе финансовой службы корпорации, а также учетной политики корпорации.

Путем внедрения качественной информационной системы у корпорации также появляется возможность сопоставления бухгалтерского и управленческого учета, прозрачность и информативность которых дают основу при принятии управленческих решений различным группам заинтересованных пользователей [2]. В современных информационных системах настроен непосредственный переход информационно-аналитических данных из одной программы в другую. Крупные корпорации предпочитают обращаться к услугам специализированных IT-компаний, которые изготавливают адаптированные информационные системы под конкретные запросы корпораций-заказчиков. Небольшие организации, как правило, используют готовые решения в данном вопросе. То есть использование качественных информационных систем играет крайне важную роль при организации системы внутреннего финансового контроля в корпорациях. В крупных корпорациях принято выделять так называемые центры финансовой ответственности. Осуществление внутреннего финансового контроля на базе центров финансовой ответственности позволяет обобщать и отражать необходимую информацию о деятельности отдельно взятых подразделений в корпорации [2].

Мониторинг средств контроля.

По мнению автора, еще одним ключевым элементом системы внутреннего корпоративного контроля является мониторинг. Основной целью мониторинга является оценка полноты и своевременности выполнения плана мероприятий в рамках финансовой стратегии и финансовой политики корпорации. Как правило, трудозатраты на организацию и проведение мониторинга не уступают по интенсивности трудозатратам на проведение проектов в рамках финансовой стратегии и финансовой политики. Необходимо отметить, при этом, что внутренний финансовый контроль реализуется посредством как учетной, так и аналитической функции. Аналитическая функция внутреннего финансового контроля реализуется путем регулярного проведения мониторинга как общих финансовых показателей корпорации, так и рыночных показателей, наиболее существенных для собственников и инвесторов, таких как капитализация, рыночные мультипликаторы, дивидендный доход и другие [6].

Организация мониторинга рыночной стоимости корпорации традиционно решается посредством использования современных методов финансового менеджмента, учитывающих индивидуальные особенности корпораций, требующих применения современного информационного обеспечения, статистического анализа, математического моделирования, без которых отсутствует возможность получения корректного и отражающего действительность результата. Мониторинг стоимости корпорации позволяет учесть существующую экономическую ситуацию, складывающуюся вокруг корпорации, условия финансирования, а также все множество факторов, влияющих на стоимость. Как и мониторинг финансового состояния, мониторинг рыночной стоимости позволяет определить природу произошедших изменений стоимости корпорации и впоследствии послужить основой для принятия соответствующих управленческих решений [3].

Организация процесса управления рыночными показателями является затратной, как с финансовой точки зрения, так и с временной. Сам процесс организации мониторинга рыночных показателей корпорации условно делится на несколько этапов: определение временной точки отчета для оценки рыночной стоимости корпорации; определение факторов, оказывающих влияние на стоимость корпорации; создание системы стратегических управленческих решений; оценка вклада каждого участвующего подразделения в стоимость корпорации. Одновременно с перечисленными этапами осуществляется оперативный контроль стоимости активов корпорации. Основной целью этих мероприятий является увеличение капитализации корпорации, её рыночной стоимости и в целом повышение инвестиционной привлекательности.

По нашему мнению, одним из основных мониторинговых коэффициентов, отражающих инвестиционную привлекательность корпорации, является коэффициент Тобина. Если этот коэффициент больше единицы, значит рыночная оценка активов корпорации превышает их восстановительную стоимость, и корпорации получает экономическую прибыль (либо ожидается ее получение). Расчет показателя нами был осуществлен как отношение капитализации корпорации по отношению к величине чистых активов корпорации в рыночной оценке (рисунок 2).

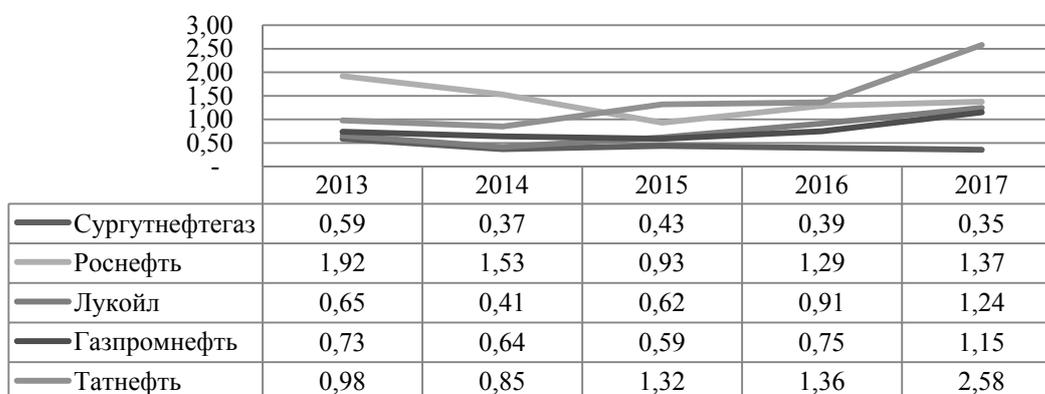


Рис. 2. Динамика коэффициента Тобина корпораций нефтегазовой отрасли

В результате расчетов было выявлено, что у большинства из анализируемых корпораций в период с 2013 г. по 2017 г., коэффициент Тобина меньше единицы. Соответственно, мы делаем вывод, что капитализация даже корпораций-лидеров нефтегазовой отрасли растет более низкими темпами, чем в целом стоимость чистых активов данных корпораций (рисунок 3). Это объясняется, в том числе, некупаемостью существующих инвестиционных проектов корпораций. Отчасти данный факт является справедливым, поскольку нефтегазовая отрасль является капиталоемкой, и окупаемость осуществляемых проектов происходит значительно медленней, чем в иных отраслях, не требующих значительных вложений. При этом мы видим, что по итогам 2017 г. у четырех из пяти корпораций коэффициент Тобина превышает единицу. Исключением является ПАО «Сургутнефтегаз».



Рис. 3. Изменение капитализации корпораций нефтегазовой отрасли

Исходя из этого, мы можем предположить, что корпорация является наименее привлекательной для инвесторов и собственников: рост капитализации минимален либо возможно её снижение. Для проверки нашей гипотезы мы дополнительно рассчитали показатель дивидендов на обыкновенную акцию анализируемых корпораций (рисунок 4). В результате расчетов явно выделяется корпорация ПАО «Лукойл». Дивиденды и капитализация стабильно растут. Традиционные фондовые мультипликаторы, такие как P/E, P/S, P/BV, выше, чем у корпораций-аналогов в отрасли.

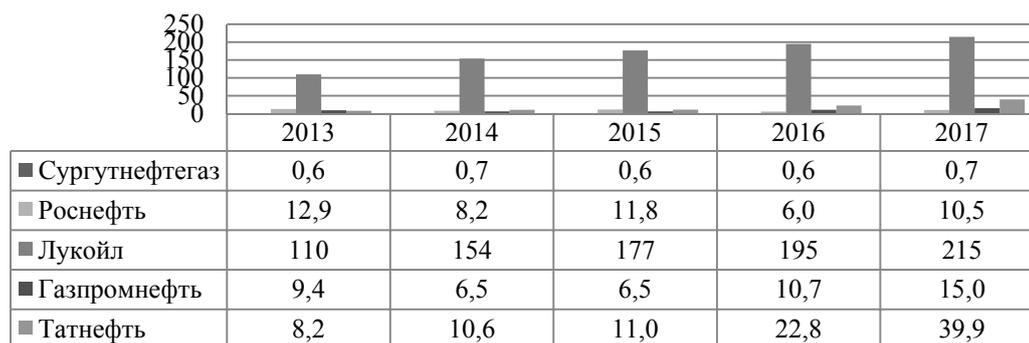


Рис. 4. Динамика дивидендов на обыкновенную акцию корпораций нефтегазовой отрасли

Необходимо отметить причины, по которым итоговое значение индекса финансовой диагностики является пограничным: наихудшие значения получены по показателям платежеспособности, все показатели меньше единицы. Это объясняется высвобождением краткосрочных финансовых вложений, которые были представлены займами в пользу аффилированных структур. Данная операция повлекла за собой снижение оборотных активов. Мы можем предположить, что за чет высвободившихся оборотных активов были выплачены дивиденды инвесторам корпорации.

Как правило, результаты расчетов основных финансовых показателей, отражающих рыночную составляющую бизнеса корпорации, для разных заинтересованных пользователей финансовой информации о корпорации мотивируют их на разные (в том числе противоположные) решения финансового характера. В связи с этим, нами были определены контрольные точки финансовых показателей в границах стоимостной функции корпорации, информативные и удовлетворительные для всех пользователей финансовой информации, полученной по результатам проведения мониторинга в рамках внутреннего финансового контроля. Основные факторы, способствующие как повышению, так и снижению капитализации, представлены на рисунке 5.

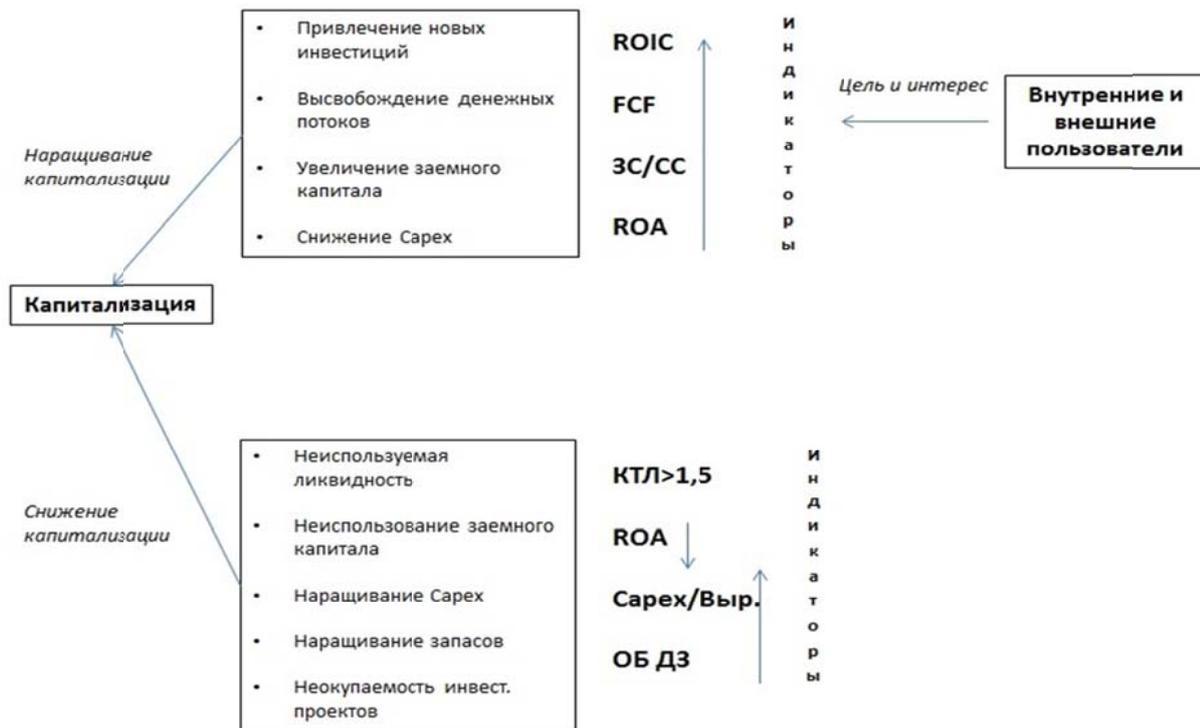


Рис. 5. Факторы роста и снижения капитализации корпорации

Поскольку система взглядов на управление корпорацией в настоящий момент претерпела существенные изменения, для поддержания своей конкурентоспособности корпорации должны оперативно адаптироваться к изменяющимся условиям рынка, а их менеджмент – внедрять актуальные методы контроля и управления корпорацией. Управление на основании комплексного подхода является результатом развития методов внутреннего финансового контроля [7, 8].

Заключение

Таким образом, автором сформулированы ключевые элементы системы внутреннего корпоративного контроля, из которых наиболее важными определены информационные системы и мониторинг. Тщательно организованные информационные системы позволяют повысить эффективность использования ресурсов корпорации, а также в доступной форме предоставить информацию всем заинтересованным пользователям. Одновременно с этим, качественное проведение мониторинга в рамках внутреннего финансового контроля позволяет своевременно обнаружить как негативные, так и позитивные изменения в корпорации [9]. Своевременное обнаружение изменений позволяет корпорации сохранить и преумножить свои конкурентные преимущества.

ЛИТЕРАТУРА

1. Дешук А.С., Абалакина Т.В. Организация системы финансового контроля в современном крупном и среднем бизнесе // Интернет-журнал «НАУКОВЕДЕНИЕ». 2014. № 6.

2. *Соколов Б.Н., Рукин В.В.* Системы внутреннего контроля (организация, методика, практика). М.: Экономика, 2010. 229 с.
3. *Дорофеева К.А.* Финансовая диагностика: понятие, задачи, инструментарий проведения // Научное обозрение. Серия 1. Экономика и право. 2017. № 2-3.
4. *Дорофеева К.А.* Способы снижения риска корпоративного дефолта // Экономика России в возрождающемся многополярном мире: материалы научной конференции аспирантов СПбГЭУ. СПб.: Изд-во СПбГЭУ, 2016. С. 102-103.
5. *Дорофеева К.А.* Модель ранней финансовой диагностики в структуре системы внутреннего финансового контроля управления корпорацией // Научное обозрение. Серия 1: Экономика и право. 2018. № 1.
6. *Татаринцева С.Г.* Основные компоненты риск-менеджмента в структуре корпоративного управления финансами // Сегодня и завтра Российской экономики. 2019. № 95-96. С. 65-74.
7. *Татаринцева С.Г.* Основные этапы формирования и реализации стратегии и тактики финансовой политики корпорации // Научное обозрение. Серия 1: Экономика и право. 2017. № 6. С. 109-119.
8. *Татаринцева С.Г., Самойлов Н.А., Удалова Д.В.* Финансовый контроль индикаторов инвестиционной привлекательности корпораций в учетной и стоимостной модели // Инновационное развитие экономики. 2019. № 1 (49). С. 210-216.
9. *Финансы рынков будущего / отв. ред. В.А. Черненко.* СПб., 2019. 143 с.

ЭКОНОМИЧЕСКОЕ СОДЕРЖАНИЕ ФИНАНСОВОЙ ПОЛИТИКИ КОРПОРАЦИИ В ОБЛАСТИ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Аннотация. В статье на базе анализа и синтеза существующей терминологии рассмотрены теоретические основы формирования и реализации финансовой политики в области инвестирования корпораций. В рамках исследования конкретизировано и структурировано содержание составных элементов финансовой политики в области инвестирования, предложена структурно-ориентированная модель политики в области инвестирования с позиции взаимообусловленных этапов ее формирования, реализации и моделирования результативности.

Ключевые слова. Финансовая политика, структурно-ориентированная модель, определение результативности финансовой политики.

Епрынцева Е.С.

FINANCIAL AND INVESTMENT POLICY OF THE CORPORATION: ECONOMICAL ESSENCE

Abstract. Based on the analysis and synthesis of existing terminology, the article discusses the theoretical foundations of formation and implementation of financial policies in the field of corporate investment. Within the framework of the study, the content of the constituent elements of financial policy in the field of investment is concretized and structured, a structurally oriented model of investment policy is proposed from the perspective of interdependent stages of its formation, implementation and performance modeling.

Keywords. Financial policy, structurally oriented model, determination of effectiveness.

Введение

Одним из определяющих факторов роста инвестиционной привлекательности корпораций и отраслей народного хозяйства является активизация инвестиционных процессов в части выбора направлений инвестирования, регулирования соотношения доходности и рисков в инвестиционной деятельности. Основными этапами любого инвестиционного процесса организации является принятие решения об инвестировании и непосредственное осуществление инвестиций. Данные действия осуществляются через формирование и реализацию финансовой политики в области инвестирования.

Материалы и методы

В широком смысле, под финансовой политикой в области инвестиционной деятельности следует понимать совокупность организационных и экономических мер воздействия на уровне государства, регионов, отрасли и организации, которые направлены на создание оптимальных условий для вложения инвестиций [1]. В зависимости от масштабности, финансовая политика в области инвестирования разрабатывается на макроуровне (государство), на региональном и отраслевом уровне или на микроуровне (организация). Важнейшим ориентиром для определения целей и приоритетов инвестиционной деятельности для субъектов хозяйствования является государственная инвестиционная политика, которая может непосредственно способствовать активизации инвестиционной деятельности в стране,

ГРНТИ 06.56.21

© Епрынцева Е.С., 2020

Екатерина Сергеевна Епрынцева – стажер Санкт-Петербургского государственного экономического университета.

Контактные данные для связи с автором: 191023, Санкт-Петербург, Садовая ул., д. 21 (Russia, St. Petersburg, Sadovaya str., 21). Тел.: +7 911 998-68-18. E-mail: katrina72@list.ru.

Статья поступила в редакцию 02.06.2020.

направленной на рост экономики, увеличение объемов производства, ускорение научно-технического прогресса и социального развития.

Сложившиеся подходы к терминологии рассматривают финансовую политику в области инвестирования в зависимости от субъекта инвестиционной деятельности, его стратегических целей и направлений инвестирования (см. табл.). Зарубежные ученые определяют финансовую политику в области инвестирования с точки зрения профессиональных инвесторов и рассматривают финансовые инвестиции. В трудах отечественных ученых категория «финансовая политика в области инвестирования» определяется с позиции предприятий реального сектора, осуществляющих основную часть вложений в обновление объектов основных средств.

Таблица 1

Подходы к определению понятия «финансовая политика в области инвестирования»

Авторы	Содержание понятия
У. Шарп, Дж. Бэйли, З. Боди	Направлена на формирование портфеля ценных бумаг с целью достижения наибольшего эффекта. В данном подходе инвестиционная политика трактуется с позиции профессиональных инвесторов, управляющих вверенными им средствами, с целью достижения наибольшего эффекта
И.А. Бланк, В.В. Бочаров	Составная часть стратегии предприятия, направлена на расширение его потенциала
Б.А. Райзберг	Составная часть экономической политики предприятия, ориентирована на обновление основных фондов
Д.А. Ендовицкий	Общее руководство по формированию программы капитальных вложений и принятию финансовых решений, которые способствуют долговременному укреплению конкурентных преимуществ и обеспечивают успешное достижение поставленных целей
П.Л. Виленский	Комплекс мероприятий, обеспечивающих выгодное вложение средств. При указанном подходе акцентируется внимание на получении прибыли в процессе осуществления инвестиционной деятельности

Составлено автором с частичным использованием материалов [2].

На основе подробного обзора существующих теоретических мнений в контексте данного исследования, автором обозначены в совокупности следующие признаки финансовой политики корпорации в области инвестирования: направлена на организацию инвестиционной деятельности и достижение ее приоритетных целей; включает несколько направлений – управление реальными и финансовыми инвестициями, научно-техническим развитием; сконцентрирована на обновлении и расширении операционного, финансового и научно-технического потенциала; содержит ряд последовательных и взаимосвязанных этапов – формирование, реализация, определение степени результативности.

По мнению автора, финансовая политика корпорации в области инвестирования представляет собой систему процессов организации инвестиционной деятельности, включающих подготовку и реализацию инвестиционно-финансовых решений в области обновления, расширения и оценки результативности операционного, финансового и научно-технического потенциала [3]. В рамках принятой финансовой политики в области инвестирования определяются цели, ресурсы и конечный результат инвестиционной деятельности.

Результаты и их обсуждение

В рамках исследования конкретизировано и структурировано содержание составных элементов финансовой политики в области инвестирования с позиции взаимосвязанных и взаимообусловленных последовательных этапов ее осуществления: формирование и реализация политики, а также определение уровня результативности инвестиционных процессов. Для этого автором разработана структурно-ориентированная модель политики в области инвестирования (см. рисунок).

На этапе формирования финансовой политики в области инвестирования, по итогам ретроспективного исследования условий внешней финансовой среды и внутреннего потенциала организации, определяются цели, задачи и принципы политики с учетом стратегических целей развития организации, а также обеспечивается разработка инвестиционной стратегии и инвестиционной тактики через

формирование инвестиционного портфеля [4]. Комплексом целей финансовой политики в области инвестирования корпорации является обеспечение высоких темпов устойчивого и (или) достижимого роста, сохранение финансовой устойчивости и увеличение рыночной стоимости.

В рамках этапа формирования финансовой политики в области инвестирования обеспечивается разработка долгосрочных направлений инвестиционной деятельности (инвестиционная стратегия) и инвестиционной тактики на краткосрочный период. Эффективным средством реализации инвестиционной стратегии и тактики, позволяющим оптимизировать соотношение доходности, ликвидности и рисков по ключевым направлениям инвестирования является инвестиционный портфель. Инвестиционный портфель включает в себя совокупность финансовых вложений и инвестиционных программ реальных инвестиций, планируемых к реализации в течение одного временного периода.



Рис. Структурная модель финансовой политики в области инвестиционной деятельности и организации инвестиционных процессов (составлено автором)

Этап реализации финансовой политики в области инвестирования корпорации включает в себя привлечение инвестиционных ресурсов для реализации инвестиционного портфеля (собственные и заемные источники), мониторинг реализации инвестиционного портфеля и распределение полученного дохода от инвестиций [5]. Результатом реализации финансовой политики в области инвестиро-

вания является получение и распределение инвестиционного дохода владельцем капитала – проценты владельцам заемного капитала, дивиденды и рост стоимости акций для собственников.

Заключительным этапом управления финансовой политикой в области инвестирования корпорации является определение и мониторинг уровня результативности инвестиционных процессов, которые должны быть сбалансированными по всем направлениям финансово-инвестиционной стратегии и адекватными изменяющимся условиям внутренней и внешней финансовой среды. Таким образом, результативность инвестиционных процессов корпорации целесообразно оценивать с позиции достижения обозначенных целей и повышения результативности направлений финансовой политики в области инвестирования корпорации. По итогам определения уровня результативности инвестиционных процессов разрабатываются мероприятия по ее повышению с целью учета при планировании инвестиционной деятельности в последующих периодах.

Управление формированием и реализацией финансовой политики в области инвестирования, определение результативности инвестиционных процессов организации требуют нормативно-методического закрепления при согласовании акционеров и менеджмента на уровне отдельной корпорации [6]. Ключевые положения этого документа необходимо учитывать при выборе направлений инвестирования, обосновании реализации инвестиционных проектов, выборе источников финансирования и привлечения к реализации проектов сторонних организаций.

Заключение

Таким образом, в рамках исследования разработана структурная модель описания внутреннего содержания финансовой политики в области инвестирования корпорации, включающая: общественное назначение, отраженное в выполняемых функциях, обобщенную характеристику объектов, субъектов и областей предмета финансовой политики в части инвестирования.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Васильев О.Г.* Инвестиционная политика – как разработать? // Российское предпринимательство. 2009. № 4 (2). С. 39-45.
2. *Воробьев И.В.* Инвестиционная политика на промышленных предприятиях // Вестник Ленинградского государственного университета им. А.С. Пушкина. 2015. № 1. Том 6. С. 103-107.
3. *Епрынцева Е.С., Дорофеева К.О., Либерова А.А.* Индикаторы диагностики и мониторинга результативности реализации финансовой стратегии корпораций нефинансового сектора экономики России // Инновационное развитие экономики. 2018. № 6 (48), часть 2. С. 122-136.
4. *Татаринцева С.Г., Самойлов Н.А., Удалова Д.В.* Финансовый контроль индикаторов инвестиционной привлекательности корпораций в учетной и стоимостной модели // Инновационное развитие экономики. 2019. № 1 (49). С. 210-216.
5. *Шаланова О.Н.* Методический подход к оценке наличия инвестиционной политики предприятия // Вестник Сибирского университета потребительской кооперации. 2015. № 2 (13). С. 88-92.
6. *Batchaeva F., Mardeshich A., Satsuk T., Tatarintseva S., Udalovala D.* Information, organizational and financial aspects of Russian corporations // Indo American Journal of Pharmaceutical Sciences. 2019. Т. 6. № 3. С. 6232-6242.

ГОСУДАРСТВЕННАЯ ИННОВАЦИОННАЯ ПОЛИТИКА: КЛАСТЕРНЫЙ ПОДХОД В САНКТ-ПЕТЕРБУРГЕ

Аннотация. В статье анализируются инновационные процессы на государственном и региональном уровне развития, а также дана оценка целесообразности использования кластерного подхода в развитии промышленности РФ и г. Санкт-Петербурга.

Ключевые слова. Промышленность, инновационный путь развития, реальный сектор экономики, кластеры двойного назначения.

Kasimov K.M.

STATE INNOVATION POLICY: A CLUSTER APPROACH IN ST. PETERSBURG

Abstract. The article analyzes innovative processes at the state and regional level of development, as well as assessing the appropriateness of using the cluster approach in the development of industry in the Russian Federation and St. Petersburg.

Keywords. Industry, innovative development path, the real sector of St. Petersburg, dual-use clusters.

Введение

Развитие государственного сектора и формирование генерального направления развития экономических сегментов во многом зависит от эффективности проводимой инновационной политики [1]. Для активизации теоретического и фундаментального осмысления процесса развития всего государственного сектора необходимо оценить последствия массовой приватизации государственных предприятий, а также отсутствие ожидаемого эффекта реализации рыночных и демократических реформ в Российской Федерации. В современных условиях развития экономической системы, когда усиливаются тенденции интеграции и глобализации мировой экономики [2], возрастают экономические, политические и, в свете последних событий, бактериологические угрозы, усиливается потребность в мощном и эффективном государственном секторе, обеспечивающем экономическую поддержку отечественных производителей, а также важных стратегических отраслей экономики.

Задачи развития конкурентной среды в среднесрочной перспективе

Задача перехода в среднесрочной перспективе экономики Российской Федерации на инновационный путь развития является качественно новым аспектом функционирования всех ее сегментов. Ещё одним фактором, который существенно влияет на способность страны соответствовать требованиям конкурентной производственной среды, является развитость инновационной политики.

Как видно из рисунка, построенного по данным доклада Deloitte «Global manufacturing competitiveness 2019», и в относительном, и в абсолютном понимании доля ВВП, приходящаяся на затраты на научно-исследовательские и опытно-конструкторские разработки, в России весьма низка. Она составляет чуть более 1% по данным 2019 года.

ГРНТИ 06.54.01

© Касимов К.М., 2020

Касим Мурадович Касимов – аспирант кафедры экономики и управления предприятиями и производственными комплексами Санкт-Петербургского государственного экономического университета.

Контактные данные для связи с автором: 191023, Санкт-Петербург, Садовая ул., д. 21 (Russia, St. Petersburg, Sadovaya str., 21). E-mail: r1km@list.ru.

Статья поступила в редакцию 10.06.2020.

В данном контексте также представляют интерес составленные Всемирным экономическим форумом рейтинги по 138 странам (см. доклад WEF «Global competitiveness 2019»), оценивающие каждую страну по 7-балльной шкале «Technological readiness» (таблица 1) и «Innovation» (таблица 2), в которых Россия занимает 62-ую (4,3 балла) и 56-ую (3,4 балла) позиции, соответственно. Анализ предложенных рейтингов хотя и не даёт анализа самих критериев, однако способен указать основные препятствующие развитию инновационной деятельности в России проблемные моменты, на которые следует ориентироваться при дальнейшем изучении вопроса развития российского инновационного климата.

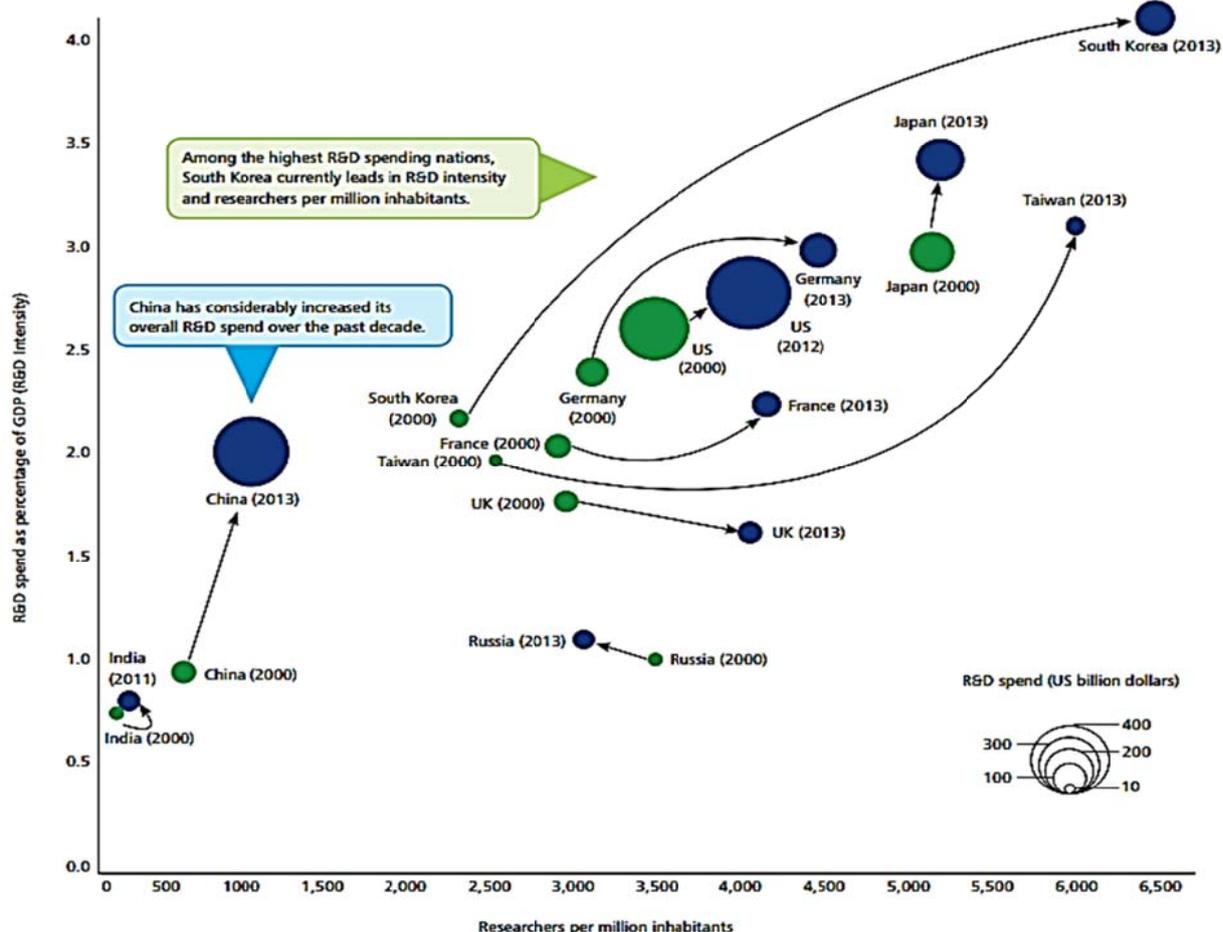


Рис. Статистика стран по доле ВВП, приходящейся на затраты на НИОКР и количеству исследователей на 1 млн населения (источник: доклад Deloitte «Global manufacturing competitiveness 2019»)

Таблица 1

Критерии рейтинга «Технологической готовности» и место России по каждому из них

Критерий	Балл (из 7 возможных)	Позиция в рейтинге
Availability of latest technologies (доступность новейших технологий)	4,4	83
Firm-level technology absorption (степень адаптированности бизнеса к новейшим технологиям)	4,3	86
FDI and technology transfer (степень, в которой иностранные прямые инвестиции приносят в страну новейшие технологии)	3,7	111
ICT use (степень пользования информационно-коммуникационными технологиями)	4,5	55

Анализ рынка Санкт-Петербурга

2019 год стал для промышленности Санкт-Петербурга периодом роста: по последним имеющимся данным, за январь-ноябрь производство увеличилось на 4,7%, что превышает общероссийский показатель (2,4%) почти в два раза. При этом, необходимо подчеркнуть, что за последний год существенно выросло производство продукции военного и стратегического назначения. Эксперты отмечают рост индекса промышленного производства почти на 5%, что существенно выше общероссийского показателя. В структурном отношении значительно выросла доля высокотехнологичного сектора. Так, например, производство электрического оборудования выросло более чем на 20% в сравнении с 2018 годом (см.: http://www.gks.ru/bgd/free/B04_03/IssWWW.exe/Stg/d01/7.htm).

Почти на 10% выросло производство лекарственных средств и материалов – в целом фармацевтическая промышленность демонстрировала по итогам предыдущего года значительный рост, в том числе, за счет использования инновационных продуктов. Многие сегменты промышленности уверенно росли в 2019 году за счет активного внедрения научно-прикладных исследований и инновационных разработок, призванных обеспечить стабильную динамику в ближайшем будущем.

Спад промышленного производства в текущем году иллюстрирует развернувшийся в полную силу экономический кризис, вызванный существующими санкциями, падением нефтяных цен и мировой пандемией COVID-19. Однако, переживаемый кризис имеет и положительное влияние на развитие российской экономики [3], поскольку в его условиях курс на импортозамещение уже доказывает действенность своего механизма в регионах с сильным АПК и высокотехнологичными производствами.

Таблица 2

Критерии рейтинга «Новаторство» и место России по каждому из них

Критерий	Балл (из 7 возможных)	Позиция в рейтинге
Capacity for innovation (возможности компаний к инновационной деятельности)	4	78
Quality of scientific research institutions (качество научно-исследовательских организаций)	4,2	46
Company spending on R&D (степень, в которой компании инвестируют в НИОКР)	3,3	66
University-industry collaboration in R&D (степень, в которой развита кооперация бизнеса и вузов в рамках проведения НИОКР)	3,7	46
Government procurement of advanced tech. products (развитость государственной поддержки инновационных решений)	3,3	68
Availability of scientists and engineers (наличие в стране готовых к инновационной деятельности учёных и инженеров)	4,1	58
PCT patents (количество заявок на патент, одобренных Международной патентной системой, на 1 млн населения)	8,1 (для сравнения: у Японии – лидера рейтинга – 335)	43

Заключение

Государственным структурам управления стоит более активно осуществлять поддержку инноваций, создаваемых на петербургских предприятиях, чтобы сохранить положительную динамику. Это должны быть, прежде всего, меры по обеспечению внедрения этих разработок в городское хозяйство. Мощным импульсом развития промышленности для регионов, по нашему мнению, будет создание кластеров двойного назначения, которые призваны создать новые рабочие места для увеличения валового регионального продукта. Это решение способно повлечь за собой в скорой перспективе существенные позитивные изменения, а именно: создание новых компаний по производству гражданской продукции, в том числе на высвобожденных площадях с использованием некоторых технологий и оборудования организаций ОПК, а также существенную защиту региональных производителей высокотехнологичной гражданской продукции от рыночных колебаний посредством вхождения в кластер-

ные проекты вместе с предприятиями ОПК. Предпринимателям Санкт-Петербурга данные меры призваны открыть новые горизонты для создания новых промышленных инвестиционных площадок на принципах ГЧП и редевелопмента крупных промышленных территорий.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Айрапетова А.Г., Корелин В.В., Грега В.М.* Роль инновационного потенциала в формировании механизма экономического развития // Человек и вселенная. 2019. № 3 (97).
2. *Маурер Р.* Шаг за шагом к достижению цели: метод кайдзен. М.: Альпина Паблишер, 2014. 192 с.
3. *Плотников В.А.* Управление социально-экономическим развитием регионов в посткризисных условиях // Известия Курского государственного технического университета. 2010. № 3 (32). С. 93-100.

АНАЛИЗ ДИНАМИКИ СТАТИСТИЧЕСКИХ ДАННЫХ КАК ИНСТРУМЕНТ ОПРЕДЕЛЕНИЯ РОСТА КРИМИНАЛИЗАЦИИ ФИНАНСОВО-ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КОММЕРЧЕСКИХ ОРГАНИЗАЦИЙ

***Аннотация.** В статье проводится корреляционный анализ криминализации экономики и криминализации финансово-хозяйственной деятельности коммерческих организаций на основе официальных статистических данных за 2015-2019 годы. Анализируется динамика криминализации финансово-хозяйственной деятельности коммерческих организаций. Обращено внимание на коэффициент опережения.*

***Ключевые слова.** Криминализация экономики, криминализация финансово-хозяйственной деятельности, корреляционный анализ, динамика, коэффициент опережения.*

Kudryavtsev A.V.

ANALYSIS OF STATISTICAL DATA DYNAMICS AS A TOOL FOR DETERMINING THE GROWTH OF CRIMINALIZATION OF FINANCIAL AND ECONOMIC ACTIVITIES OF COMMERCIAL ORGANIZATIONS

***Abstract.** The article provides a correlation analysis between the criminalization of the economy and the criminalization of financial and economic activities of commercial organizations based on official statistics for 2015-2019. The dynamics of criminalization of financial and economic activities of commercial organizations is analyzed. Attention is drawn to the coefficient of advance.*

***Keyword.** Criminalization of the economy, criminalization of financial and economic activities, correlation analysis, dynamics, the coefficient of advance.*

Введение

Совершенствование экономических отношений и технологический прогресс в современном обществе приводят к развитию не только легального сектора экономики. Криминальные элементы экономической системы также использует новые достижения в своих преступных целях. Однако не только прогресс является движущей силой роста криминальной экономики. Сегодня проблема опасности активизации криминального поведения экономических субъектов актуальна на фоне неблагоприятной эпидемиологической обстановки и нарастающего экономического кризиса. Современное состояние криминализации экономики и угроза дальнейшего распространения данного деструктивного явления под влиянием внутренних и внешних факторов ставит задачу анализа подверженных криминализации частей экономической системы на одно из первых мест.

Обоснование выбора исследуемых величин

Анализ статистических данных Федеральной налоговой службы РФ говорит о том, что основными субъектами, формирующими экономику Российской Федерации, являются коммерческие организации

ГРНТИ 06.75.02

© Кудрявцев А.В., 2020

Андрей Вадимович Кудрявцев — адъюнкт кафедры экономической безопасности и управления социально-экономическими процессами Санкт-Петербургского университета МВД России.

Контактные данные для связи с автором: 170037, г. Тверь, Победы пр-т, 60 (Russia, Tver, Pobedy av., 60). Тел.: +7 952 066-88-83. E-mail: andrei-kudravcev@yandex.ru.

Статья поступила в редакцию 22.05.2020.

и индивидуальные предприниматели. Средний показатель за 2015-2019 гг. действующих коммерческих организаций и индивидуальных предпринимателей находится на отметке в 7 млн организаций, в то время как некоммерческий сектор экономики представлен около 600 тыс. организаций. В свою очередь, бесконтрольное поражение криминализацией коммерческого сектора вызовет массу негативных последствий, что не лучшим образом скажется на уровне экономической безопасности страны. Для предотвращения данного сценария необходим своевременный анализ причин и условий криминализации, а также установление связи и динамики развития того или иного негативного процесса для своевременного принятия упреждающих мер.

Одним из наиболее эффективных видов анализа массива статистических данных является корреляционный анализ, показывающий взаимосвязь нескольких величин с помощью коэффициента корреляции. Однако для начала нужно определить величины, взаимосвязь между которыми будет анализироваться.

Первым анализируемым показателем будет выступать криминализация экономики, которая представляет собой состояние экономики, характеризующееся процессами криминализации экономической системы в целом и криминализации экономических отношений, в частности. Криминальная экономика обусловлена распространением в пространстве национального хозяйства преступного экономического поведения. Процесс криминализации экономического сектора связан, с одной стороны, с совершением экономических преступлений субъектами легального предпринимательства, с другой стороны – с запрещенной законом преступной деятельностью нелегальных бизнес-субъектов, которая определяется как криминальная экономическая деятельность [2, с. 16].

Вторым анализируемым показателем будет выступать криминализация финансово-хозяйственной деятельности коммерческих организаций. В данном разрезе этот общественно-опасный социально-экономический дезорганизационный процесс представляет собой осуществление руководящим составом коммерческой организации имеющей признаки преступления деятельности с использованием находящихся в его распоряжении финансовых ресурсов. Особенностью данного негативного процесса является деформация экономических институтов в конкретно взятой стране в определенный промежуток времени, в ходе определенного этапа развития общества [3, с. 24].

Для формирования категориально-понятийного аппарата отметим, что под коммерческой организацией мы понимаем не только коммерческие организации и индивидуальных предпринимателей, зарегистрированных в установленном законом порядке в одной из организационно-правовых форм, но и организации, обладающие всеми признаками коммерческой организации, но не зарегистрированные в установленном законом порядке. Таким образом, криминализация напрямую связана с преступлением, ответственность за которое предусмотрена Уголовным кодексом Российской Федерации.

Необходимость проведения корреляционного анализа выбранных показателей обусловлена, в том числе, отнесением к основным вызовам и угрозам экономической безопасности высокого уровня криминализации и коррупции в экономической сфере [1]. Согласно «Стратегии экономической безопасности Российской Федерации на период до 2030 года», одним из показателей состояния экономической безопасности является уровень преступности в сфере экономики.

Обоснование выбора количественных показателей

Функции и полномочия по осуществлению мониторинга и оценки состояния экономической безопасности возлагаются на федеральный орган исполнительной власти, осуществляющий функции по выработке государственной политики и нормативно-правовому регулированию в сфере анализа и прогнозирования социально-экономического развития.

Согласно данным Росстата России (см.: https://www.gks.ru/free_doc/new_site/besopasn/pokbesopasn.htm), мониторинг состояния уровня преступности в сфере экономики отнесен к ведению Министерства внутренних дел РФ. Подразделением, осуществляющим данные функции, является главный информационный центр МВД России (ГИАЦ МВД РФ). Данное подразделение МВД РФ проводит мониторинг уровня преступности в количественных показателях (выявленных преступлениях), что позволяет оценить взаимосвязь и взаимозависимость криминализации экономики и криминализации финансово-хозяйственной деятельности коммерческих организаций с помощью корреляционного анализа.

Имея доступ к официальному источнику ГИАЦ МВД России (см.: <https://мвд.рф/Deljatelnost/statistics>), сформируем интересующие нас статистические данные в таблицу. В таблице 1 отобраны статистические показатели, по которым официальная статистика ведет учет выявленных экономических преступлений и преступлений, которые относятся к криминализации финансово-хозяйственной деятельности коммерческих организаций.

Таблица 1

Количество преступлений в сфере финансово-хозяйственной деятельности коммерческих организаций и преступлений экономической направленности

Регистрируемый показатель	год				
	2015	2016	2017	2018	2019
Мошенничество	22108	22397	22843	26002	24027
Присвоение и растрата	8808	8308	7402	6612	6172
Незаконное предпринимательство	397	342	329	377	298
Производство, приобретение, хранение, перевозка или сбыт товаров и продукции без маркировки и (или) нанесения информации, предусмотренной законодательством РФ	40	46	37	56	63
Легализация (отмывание) денежных средств или иного имущества, приобретенных лицом в результате совершения им преступления либо приобретенных другими лицами преступным путем	863	818	711	993	946
Незаконный оборот драгоценных металлов, природных драгоценных камней или жемчуга	85	102	77	65	75
Неправомерные действия при банкротстве, преднамеренное банкротство, фиктивное банкротство	279	274	281	271	284
Налоговые преступления	9041	9283	8654	7630	4503
Всего преступлений в сфере финансово-хозяйственной деятельности коммерческих организаций	41621	41570	40334	42006	36368
Преступления экономической направленности	112445	108754	105087	109463	104927

Результаты расчетов и их обсуждение

На основе полученных данных рассчитаем парный коэффициент корреляции:

$$r_{yx} = \frac{\overline{xy} - \bar{x}\bar{y}}{S_x S_y} = \frac{4370728819,4 - 1081352 \times 40379,8}{2083,186 \times 2839,169} = \frac{4251070,44}{5914517,11243} = 0,7187 \quad (0,719).$$

Полученный парный коэффициент корреляции (0,719) показывает высокую силу связи между криминализацией экономики и криминализацией финансово-хозяйственной деятельности коммерческих организаций.

Далее, на основе имеющихся данных, рассчитаем коэффициент эластичности, который показывает, на сколько процентов в среднем изменится уровень криминализации в сфере финансово-хозяйственной деятельности коммерческих организаций при изменении уровня криминализации экономики на 1%:

$$\varepsilon = b \frac{\bar{x}}{\bar{y}} = 0,527 \frac{108135,2}{40379,8} = 1,412 \text{ \%}.$$

Полученный результат говорит о том, что при увеличении криминализации экономики на 1%, криминализация в сфере финансово-хозяйственной деятельности коммерческих организаций возрастает на 1,41%.

При изучении феномена корреляционной зависимости между криминализацией экономики и криминализацией финансово-хозяйственной деятельности коммерческих организаций вполне уместно будет упоминание коэффициента опережения. Данный коэффициент отражает динамизм изменения уровня криминализации в рассматриваемых сферах. Ценность коэффициента опережения состоит в отражении закономерности изменения базисных темпов роста криминализации финансово-хозяйственной деятельности коммерческих организаций относительно криминализации экономики.

При проведении данного анализа за основу, как правило, принимается первый уровень ряда динамики (в нашем случае это показатель 2015 г.). Коэффициент опережения криминализации финансово-хозяйственной деятельности коммерческих организаций в процентном соотношении относительно первого показателя рассчитаем по формуле:

$$T_{p_{баз}} = \frac{y_i}{y_{баз}} \times 100\%.$$

Динамика развития криминализации финансово-хозяйственной деятельности коммерческих организаций для 2016 г. составляет:

$$\frac{41570}{41621} \times 100 = 99,88.$$

Так же определяются базисные темпы роста для остальных рядов. Соответственно, коэффициент опережения между рядом А и рядом Б вычислим по формуле:

$$\bar{T}_p = \sqrt[n-1]{T_{p_{баз}}}.$$

В связи ограниченным объемом данной публикации, мы не будем приводить всех расчетов, а сформируем полученные данные в таблицу 2.

Таблица 2

Динамический ряд криминализации экономики и криминализации финансово-хозяйственной деятельности коммерческих организаций, %

Базисный темп роста	2015	2016	2017	2018	2019
Преступления экономической направленности (ряд Б)	100,00	96,72	93,46	97,35	93,31
Преступления в сфере финансово-хозяйственной деятельности коммерческих организаций (ряд А)	100,00	99,88	96,91	100,92	87,38
Коэффициент опережения преступлений в сфере финансово-хозяйственной деятельности коммерческих организаций по сравнению с преступлениями экономической направленности (А/Б)	-	103,27	103,69	103,67	93,64

Если сравнивать динамику изменения криминализации с 2015 по 2018 гг., то можно сделать вывод о том, что коэффициент опережения отражает более интенсивный рост криминализации в сфере финансово-хозяйственной деятельности коммерческих организаций по сравнению с общей криминализацией экономики. Тенденция одинакова для каждого года: рост преступлений в сфере финансово-хозяйственной деятельности коммерческих организаций опережал рост преступлений экономической направленности более чем на 3%.

Как видно из таблицы 2, в 2019 г. динамизм преступлений в сфере финансово-хозяйственной деятельности коммерческих организаций снизился. В данном случае, коэффициент опережения отражает действующую закономерность, то есть с его помощью можно констатировать более быстрый рост криминализации в сфере финансово-хозяйственной деятельности коммерческих организаций по сравнению с криминализацией экономики.

Заключение

Проведенным корреляционным анализом между двумя переменными: криминализацией экономики и криминализацией финансово-хозяйственной деятельности коммерческих организаций получен парный коэффициент корреляции, который равен 0,719, что показывает высокую силу связи между криминализацией экономики и криминализацией финансово-хозяйственной деятельности коммерческих организаций. Полученный в результате анализа коэффициент опережения говорит о том, что криминализация в сфере финансово-хозяйственной деятельности коммерческих организаций развивается быстрее, чем криминализация экономики, несмотря на замедление в 2019 году.

С точки зрения практической значимости, полученные результаты анализа говорят о том, что для предотвращения негативного сценария развития криминализации экономики и составляющих ее элементов необходимо принятие активных упреждающих мер органами государственного управления, в том числе и органами внутренних дел в направлении противодействия и нейтрализации данного деструктивного явления.

ЛИТЕРАТУРА

1. Указ Президента РФ № 208 от 13 мая 2017 года «О стратегии экономической безопасности Российской Федерации на период до 2030 года».
2. *Колесников В.В.* Криминальная экономика в системе экономической криминологии: понятие и структура // Криминология вчера, сегодня, завтра. 2016. № 3 (54).
3. *Титов В.А., Кудрявцев А.В.* Криминализация деятельности хозяйствующих субъектов: факторы пространства и времени // Журнал правовых и экономических исследований. 2018. № 1.

Либерова А.А.

ИССЛЕДОВАНИЕ ВОЗМОЖНОСТЕЙ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ НАУЧНО-ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИХ ИНСТИТУТОВ ГК «РОСТЕХ» НА РЫНКЕ ГРАЖДАНСКОЙ ПРОДУКЦИИ ПУТЕМ ОРГАНИЗАЦИИ МЕЖДУНАРОДНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Аннотация. В статье дается обзор двух возможных направлений международной деятельности научно-исследовательских институтов (НИИ): экспорт товаров и международная промышленная кооперация. Оцениваются препятствия и возможности достижения НИИ целевой установки по увеличению доли гражданской продукции в выручке через осуществление международной деятельности.

Ключевые слова. Научно-исследовательские институты; рынок гражданской продукции; экспорт; Союзное государство; международная промышленная кооперация.

Liberova A.A.

ROSTECH RESEARCH INSTITUTES OPPORTUNITIES IN THE CIVIL PRODUCTS MARKET BY ORGANIZING INTERNATIONAL ACTIVITIES

Abstract. The article gives an overview of two possible areas of international activity of research institutes: export of goods and international industrial cooperation. Obstacles and opportunities to achieve the research institute's target setting to increase the share of civilian products in revenue through international activities are assessed.

Keywords. Research institutes; civil products market; export; Union State; international industrial cooperation.

Введение

Научно-исследовательские институты (НИИ), которые являются частью Государственной корпорации «Ростех», представляют собой компании, входящие в состав вертикально интегрированных структур Государственной корпорации по содействию разработке, производству и экспорту высокотехнологичной промышленной продукции «Ростех» (далее – Корпорация). Функционирование НИИ осуществляется в тесной увязке со стратегией развития Корпорации. Важнейшим ориентиром этой стратегии считают установку на рост выручки одновременно с увеличением доли гражданской продукции в ее структуре. Кроме того, в стратегии особо указано, что ввиду ограниченной емкости внутреннего российского рынка, упор следует делать на экспорт продукции [5].

Для НИИ, преобразованных в акционерные общества из федеральных государственных унитарных предприятий, не входящих в обеспечивающие прохождение полного жизненного цикла промышленной продукции кооперационные цепочки, характеризующихся средними и малыми объемами выручки, характеризующихся значительной долей государственного оборонного заказа (ГОЗ) в структуре выручки, выход на международную арену сопряжен с рядом сложностей, связанных с отсутствием

ГРНТИ 06.56.21

© Либерова А.А., 2020

Александра Анатольевна Либерова – стажер Санкт-Петербургского государственного экономического университета.

Контактные данные для связи с автором: 191023, Санкт-Петербург, Садовая ул., д. 21 (Russia, St. Petersburg, Sadovaya str., 21). Тел.: +7 952 382-44-79. E-mail: toto_92@mail.ru.

Статья поступила в редакцию 03.06.2020.

опыта организации и участия в масштабных многосторонних проектах, ограниченной открытостью информации, сложившимися традициями реализации производственной и финансовой политики.

При этом, организация НИИ международной деятельности, обеспечивающей освоение новых рынков сбыта и расширение портфеля заказов, может стать одним из ключевых путей достижения поставленной Корпорацией цели. Организация международной деятельности научно-исследовательских институтов рассматривается автором по двум ключевым направлениям: экспорт товаров и участие в международной промышленной кооперации.

Организация экспорта товаров

В соответствии со стратегией развития Корпорации, достижение планируемых объемов выручки возможно за счет выхода в новые быстрорастущие рыночные сегменты, в которых темп роста выпуска продукции, как предполагается, более чем в 2 раза будет превышать темпы роста других рынков [5]. Экспорт продукции в таких сегментах ориентирован, в том числе, на рынок ЕврАзЭС, в частности, на партнерские связи с Республикой Беларусь. Торговля с Республикой Беларусь по объемам резко увеличивается, ориентировочно на 10 процентов каждый два года (данные за 2017-2019 годы) [2]. При этом, организации, осуществляющие экспорт товаров, могут воспользоваться государственной поддержкой, включающей финансовые и нефинансовые меры.

К финансовым мерам относится как обложение экспортируемых товаров НДС по ставке 0% при одновременной компенсации «входного» НДС за материалы, комплектующие изделия, услуги естественных монополий и проч. по действующим внутри страны ставкам, так и софинансирование экспортных операций в формах льготного кредитования, предоставления государственных банковских гарантий (Внешэкономбанк, АО «Росэксимбанк»), страхования экспортных кредитов и инвестиций (АО «ЭСКАР»), компенсации за счет средств субсидий из федерального бюджета части затрат на транспортировку продукции промышленности гражданского назначения (Минпромторг России, АО «Российский экспортный центр»).

Следует отметить, что кредитование экспортных операций является для НИИ наименее актуальной мерой поддержки, поскольку неиспользование в своей деятельности заемных источников – одна из особенностей функционирования данного типа организаций [1, с. 127]. Также спорна актуальность субсидирования затрат на транспортировку продукции гражданского назначения для НИИ, начинающих осуществлять экспортную деятельность в незначительных объемах и имеющих возможность заключать контракты с зарубежными партнерами на условиях EXW (Инкотермс 2010).

К нефинансовым мерам поддержки экспорта относятся информационно-консультационные и промоутерско-организационные, в том числе поддержка выставочно-ярмарочной деятельности, осуществляемые торговыми представительствами РФ в иностранных государствах, Минэкономразвития России, Минпромторгом России, АО «Российский экспортный центр».

Информационно-аналитическую роль в наращивании производства и организации экспорта гражданской продукции организаций, входящих в состав «Ростеха», играют представительства Корпорации в иностранных государствах, чьей задачей является предоставление Корпорации и ее организациям информации о потенциальных партнерах и рекомендаций по освоению новых рынков. Кроме того, Корпорация взаимодействует с АО «Российский экспортный центр» в части организации информационного обмена. В состав обмена информацией включается широкий спектр взаимных услуг. Например, обзоры внешних рынков с позиции их перспектив, оказание помощи в подборе потенциальных партнеров, документального оформления договоров по внешнеэкономической деятельности, различного рода консультационная помощь, направленная на продвижение зарубежных контрактов, на юридически процедуры в рамках благополучного завершения заключенных контрактов.

Недоиспользование НИИ возможностей информационно-консультационной поддержки Корпорации является одним из препятствий к их выходу на международный рынок гражданской продукции, что особо актуально в условиях, когда организация системы поддержки всего жизненного цикла продукции за рубежом становится одним из перспективных направлений развития Корпорации.

Сложности в организации НИИ экспорта производимой продукции связаны также с традициями ведения позаказного учета, не предполагающими наличия склада готовой продукции («открытие заказа» и отнесение затрат на счет 20 «Основное производство» осуществляется только при наличии заключенного с конкретным заказчиком договора, при этом «нецелевое» отнесение затрат запрещено),

и, следовательно, не позволяющими осуществлять поставки продукции в сжатые сроки. Например, в случае поставки малой партии измерительного оборудования, порядка 45 дней потребуются на проведение процедур закупки и ожидание поставки материалов и комплектующих изделий, порядка 40 дней составит производственный цикл, включающий изготовление, монтаж, настройку, проверку работоспособности и технический контроль качества оборудования, не менее 5 дней займет оформление товаросопроводительных документов и организация транспортировки оборудования.

То есть, для НИИ возможно заключение контракта на поставку со сроком не менее 90 дней, без учета риска получения некачественных комплектующих изделий от поставщиков и обнаружения неполадок при настройке ввиду экспериментального характера производимой НИИ продукции, тогда как зарубежные конкуренты готовы осуществлять поставки схожей по характеристикам продукции в течение 30-45 дней. Таким образом, НИИ оказываются неконкурентоспособными по критерию сроков поставки, даже при качестве и функционале продукции на уровне более высоком, чем у зарубежных аналогов.

Организация международной промышленной кооперации

Понятие «промышленная кооперация» широко используют практики. Она подразумевает не только объединение производственной деятельности, но и кооперацию сбыта, первоначальных совместных научных изысканий и т.д. В научной литературе разделяют узкое и широкое толкование промышленной кооперации [3]. Промышленная кооперация важна для успешного развития международной экономической интеграции и проявляется в разработке и осуществлении международными контрагентами (организациями и иными субъектами права двух и более стран) совместных мероприятий.

Поскольку в практике финансового обеспечения кооперационных связей одной из ключевых проблем НИИ является недостаточность собственных средств, актуальным направлением в организации международной кооперации становится участие в международных проектах с государственной поддержкой [6]. Перспективным направлением для НИИ является участие в действующих программах и/или подготовка предложений по подготовке новых программ Союзного государства Российской Федерации и Республики Беларусь, направленных на разработку новых технологий и создание инновационной продукции (это – основная деятельность НИИ).

Из годового бюджета Союзного государства каждый год выделяют значительные средства, до 40%, предназначенные на финансирование основополагающих первоначальных научных исследований в разных областях деятельности, включая не только промышленность, но и информационные технологии, средства связи и прочие сектора экономики объединенных государств. В общей сумме бюджета наибольший вклад – у России (65%) [4, с. 11].

С 2000 года было реализовано 57 инновационных программ Союзного государства, в том числе в областях радиоэлектроники, микроэлектроники, оптоэлектроники, тепловизионной техники (17,5%); обороны и безопасности (15,8%); космических технологий, приборов и оборудования (7%), сверхпроизводительной вычислительной техники и программного обеспечения (7%) и др. Применяется также сценарный вариант смешанного финансирования [2, с. 7] с различными пропорциями бюджетных и внебюджетных средств для каждой конкретной программы (программа «Автоэлектроника»: 66,7% – бюджетное финансирование, 33,3% – внебюджетные средства; концепция программы «Стволовые клетки-2»: 89,5% – бюджетное финансирование, 10,5% – внебюджетные средства; концепция программы «Преодоление»: 98,6% – бюджетное финансирование, 1,4% – внебюджетные средства со стороны Республики Беларусь и др.) [4].

Другим перспективным, но сложным для НИИ с финансовой и организационной точки зрения, а также противоречивым по своей сути направлением международной промышленной кооперации являются проекты, связанные с трансфером технологий и локализацией зарубежных производств на территории РФ. Среди форм локализации особо выделим:

- локализацию в форме контрактного производства. В данном случае одна из компаний представляет известный бренд. Производство осуществляет другая компания в соответствии с условиями совместного договора. Брендная компания обеспечивает продвижение произведенной продукции, товаров, услуг;
- локализацию в форме компенсационного сотрудничества. Здесь имеется многогранное сотрудничество. Компании могут объединять свои усилия в области предшествующего опыта изготовления

только части продукции, делиться знаниями на уровне совместного использования лицензий, различной технической документации, маркетинговых стратегий и др. [3];

- локализацию в конфигурации прямого совместного производства. Одним из первых этапов совместного производства можно назвать проведение научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ. Договоры вышеназванного вида наиболее долговременны, организационно и финансово сложны. Первостепенное значение приобретают координационные навыки участников.

Помимо трудностей организационного характера, связанных с отсутствием опыта организации и участия в международных проектах и соответствующей слабой юридической подготовленностью НИИ, а также с ограниченной открытостью информации в НИИ со значительной долей ГОЗ, данное направление международного сотрудничества обнаруживает внутреннее противоречие. В данном случае необходимо соблюдать баланс между успешным решением вопросов развития научно-технического прогресса, новых технологий и увеличением зависимости и импортных поставок.

Заключение

Подводя итог исследования, нельзя не согласиться с выводом о необходимости использования научно-исследовательских институтов, выходящих на международную арену, для использования накопленного организациями Корпорации опыта ведения международной деятельности и информационно-консультационной поддержки со стороны Корпорации.

Важную роль также играет адаптация позаказного метода учета к складывающимся в рамках заданных Корпорацией целевых установок условиям функционирования, позволяющая создать научно-технический задел для будущих поставок и/или модернизации продукции в соответствии с изменениями конъюнктуры различных рынков гражданской продукции, обеспечение взаимосвязи производственной, финансовой и маркетинговой политики. В рамках проводимого исследования автором рассматриваются аспекты соблюдения рациональной пропорции между производством гражданской продукции на внутренний и внешний рынки.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Либерова А.А.* Современное финансово-экономическое состояние научно-исследовательских организаций России // Научное обозрение. Серия 1: Экономика и право. 2017. № 1. С. 117-129.
2. *Мануилова П.В.* Сотрудничество Российской Федерации и Республики Беларусь в экономической сфере в рамках Союзного государства // Постсоветские исследования. 2019. № 4.
3. Международная кооперация производства: основные признаки и виды. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://www.economy-web.org/?p=236> (дата обращения 31.05.2020).
4. Союзные программы и проекты. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://www.postkomsg.com/programs> (дата обращения 31.05.2020).
5. Стратегия развития. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://rostec.ru/about/strategy> (дата обращения 31.05.2020).
6. *Batchaeva F., Mardeshich A., Satsuk T., Tatarintseva S., Udalova D.* Information, organizational and financial aspects of Russian corporations // Indo American Journal of Pharmaceutical Sciences. 2019. Т. 6. № 3. С. 6232-6242

Некрасова Т.Н.

АНАЛИЗ ИНСТРУМЕНТОВ ПРОТИВОДЕЙСТВИЯ НЕДОБРОСОВЕСТНЫМ ПРАКТИКАМ НА РЫНКЕ ФИНАНСОВЫХ УСЛУГ

Аннотация. В статье рассматриваются используемые инструменты противодействия недобросовестным практикам на рынке финансовых услуг Банком России, органами исполнительной власти и иными институтами регулирования. На основе проведенного анализа представленные инструменты охарактеризованы по сферам действия на рынке финансовых услуг и распределены по характеру использования на три группы: административно-правовые, организационно-технические и экономические.

Ключевые слова. Противодействие, недобросовестные практики, рынок финансовых услуг, административно-правовые инструменты, организационно-технические инструменты, экономические инструменты.

Nekrasova T.N.

ANALYSIS OF TOOLS FOR COUNTERING UNFAIR PRACTICES IN THE FINANCIAL SERVICES MARKET

Abstract. The article analyzes the tools used to counteract unfair practices in the financial services market by the Bank of Russia, Executive authorities and other regulatory institutions. Based on the conducted research, the presented tools are characterized by their scope of operation in the financial services market and are divided by the nature of use into three groups: administrative-legal, organizational-technical and economic.

Keywords. Counteraction, unfair practices, financial services market, administrative and legal tools, organizational and technical tools, economic tools.

Введение

В контексте глобальной конкурентоспособности, российский финансовый рынок по основным показателям уступает странам «Большой двадцатки» – участникам «клуба» крупнейших национальных экономик. Низкие показатели присущи области оказания финансовых услуг, а именно их доступности и легкости получения [5]. Также на сегодняшний день отмечается недостаточно высокий уровень доверия к финансовым институтам в России [3]. Одной из причин такого положения российского финансового рынка является распространение и устойчивое закрепление в финансовой сфере недобросовестных практик, представляющих собой любые умышленные действия, связанные с обманом, злоупотреблением доверием или бездействием и направленные на получение выгоды [4, с. 164].

Важно отметить, что в большинстве случаев от действий недобросовестных поставщиков финансовых услуг страдают потребители – физические и юридические лица. Поэтому возникает необходимость проанализировать существующий инструментарий по противодействию недобросовестным практикам (НП) на рынке финансовых услуг (РФУ).

ГРНТИ 06.73.02

© Некрасова Т.Н., 2020

Татьяна Николаевна Некрасова – адъюнкт кафедры экономической безопасности и управления социально-экономическими процессами Санкт-Петербургского университета МВД России.

Контактные данные для связи с автором: 198206, Санкт-Петербург, ул. Летчика Пилутова, д. 1 (Russia, St. Petersburg, Letchika Pilyutova str., 1). Тел: +7 921 142-24-99. E-mail: nkrtn@bk.ru.

Статья поступила в редакцию 14.05.2020.

Материалы и методы

На сегодняшний день система противодействия негативным явлениям на РФУ представлена довольно широким спектром используемых инструментов, однако единого подхода к их классификации в науке не выделяется. В одних источниках инструменты классифицированы по направлениям противодействия, например, нацеленные на: устранение недостатков нормативного регулирования, защиту прав потребителей, решение проблемы недостаточного информационного обмена, повышение уровня финансовой грамотности населения, совершенствование системы взаимодействия с правоохранительными органами [2, 6].

Также инструменты противодействия НП подразделяют на: общие, характерные для всего рынка, и специфические – для отдельных сегментов рынка [2]. Ряд отечественных исследователей рассматривают инструменты сдерживания НП на РФУ по субъекту противодействия [1]. Тем не менее, актуальным остаётся вопрос дальнейшего изучения инструментария противодействия НП на РФУ по сферам действия и характеру использования.

В рамках проводимого исследования используются теоретические методы анализа (группировки) и синтеза содержания исследуемого предмета. При этом, под противодействием недобросовестным практикам на рынке финансовых услуг понимается совокупность действий организационных структур (субъектов противодействия), направленных на предупреждение, выявление и пресечение недобросовестных практик на РФУ, а также на минимизацию и ликвидацию последствий правонарушений [9].

Результаты и их обсуждение

Самую обширную группу представляют административно-правовые инструменты, к которым относятся: разработка нормативно-правовой базы, документов стратегического и методического характера, создание отдельных институтов регулирования и реструктуризация существующих и пр. [7, с. 49]. Ключевым (базовым) документом, раскрывающим суть, типовые схемы и факторы совершения недобросовестных практик в финансовой сфере, а также направления повышения эффективности противодействия НП в сегментах рынка НФО, является разработанная в 2018 году Центральным Банком РФ Концепция противодействия недобросовестным действиям на финансовом рынке [2].

В настоящее время, в отношении развития российского финансового рынка, действует ряд стратегий Правительства РФ, принятых в 2009-2019 годах, которые косвенно способствуют противодействию НП на РФУ: Стратегия развития страховой деятельности в Российской Федерации до 2020 года (2013 год); Стратегия государственной политики Российской Федерации в области защиты прав потребителей на период до 2030 года (2017 год); Стратегия повышения финансовой грамотности в Российской Федерации на 2017-2023 годы (2017 год); Стратегия повышения финансовой доступности в Российской Федерации на период 2018-2020 годов (2018).

Иные стратегические документы, разрабатываемые Банком России: Основные направления развития финансового рынка Российской Федерации; План мероприятий («дорожная карта») по реализации основных направлений развития финансового рынка Российской Федерации. В указанных документах отдельный раздел посвящен дестимулированию НП на финансовом рынке, где отражены: наименования мероприятий, ожидаемый эффект, форма реализации мероприятия, исполнитель и срок реализации, что способствует повышению прозрачности и понятности деятельности ЦБ РФ для потребителей финансовых услуг, а также профессиональных участников РФУ.

В целях пресечения НП на РФУ разработана и постоянно совершенствуется законодательная база, определяющая ответственность (уголовную, административную, гражданско-правовую и др.) за совершение противоправных и преступных действий на рынке финансовых услуг. Также к административно-правовым инструментам относится создание институтов регулирования. Так, в 2019 году при поддержке Банка России был создан Институт финансового уполномоченного (омбудсмана), осуществляющий досудебное урегулирование споров между потребителями финансовых услуг и финансовыми организациями: страховыми и микрофинансовыми, а с 2021 года его полномочия будут дополнены рассмотрением претензий граждан к банкам и негосударственным пенсионным фондам [8].

Продолжают свою деятельность другие субъекты системы регулирования, например, в непосредственном взаимодействии с Банком России находится Федеральный общественно-государственный фонд по защите прав вкладчиков и акционеров, основной задачей которого является осуществление

компенсационных выплат лицам, пострадавшим на финансовом и фондовом рынках Российской Федерации.

Огромный вклад в развитие рынка финансовых услуг вносят саморегулируемые организации (СРО), деятельность которых направлена на разработку и утверждение стандартов и правил деятельности профессиональных участников рынка (брокеров, дилеров, микрофинансовых организаций, страховых организаций и др.), а также осуществление контроля за соблюдением требований указанных стандартов и правил. Важно отметить, что разрабатываемые стандарты и правила являются обязательными для финансовых организаций. Во избежание появления на рынке недобросовестных объединений финансовых организаций, Центробанком России ведется единый реестр СРО в сфере финансового рынка. Также СРО активно принимают участие в противодействии НП на РФУ, взаимодействуют напрямую с потребителями финансовых услуг.

В 2018 году регулятор был наделен полномочиями проводить «контрольные закупки» финансовых продуктов и услуг, что позволяет выявлять нарушения законодательства или недобросовестное поведение участников финансового рынка на этапе перед заключением договора. Также Банк России получил статус компетентной организации с правом выявления и блокирования сайтов-нарушителей, распространяющих вредоносные программы, ресурсов с противоправным контентом, фишинговых сайтов. Новые полномочия помогут Центробанку РФ защитить персональные данные и деньги граждан от посягательств со стороны кибермошенников.

В части разработки инструмента, направленного на формирование профессиональной культуры участников РФУ, а также с целью повышения уровня доверия на рынке финансовых услуг и степени удовлетворенности потребителей финансовых услуг, регулятором планируется разработать Кодекс добросовестного поведения участников финансового рынка и Кодекс этики финансового аналитика, а также рекомендации для профессионального сообщества.

Экономические инструменты противодействия НП на РФУ представляют собой проведение политики Центробанка РФ, например, путем изменения ключевой ставки, условий кредитования, разработки системы ценообразования на финансовые услуги и др. [2].

В отдельную группу мегарегулятор включает организационно-технические инструменты по сдерживанию совершения негативных практик [6]. Помимо правового аспекта, сущность организационно-технических мероприятий заключается в разработке и внедрении технологий и технического (программного) обеспечении, направленного на усовершенствование системы взаимодействия между поставщиками и потребителями финансовых услуг, а также с другими субъектами регулирования РФУ, в том числе правоохранительными органами.

Следует отметить, что организационно-технические мероприятия являются сопутствующими, поскольку способствуют сокращению временного промежутка выявления недобросовестных практик и обеспечивают оперативное принятие мер иного характера, например, административного и правового. Эти мероприятия также позволяют выявить предпосылки совершения противоправного деяния путем анкетирования участников РФУ.

В настоящее время, в условиях цифровизации и компьютеризации, указанные инструменты активно внедряются в деятельность участников рынка. Конкретными примерами использования организационно-технических инструментов являются: создание на базе Банка России Единого коммуникационного центра, принимающего через цифровые каналы обращения и жалобы граждан по вопросам, связанным с деятельностью финансовых организаций (2019); внедрение граждан; получение обратной связи для повышения качества поведенческого надзора; мониторинг состояния финансового рынка по различным направлениям; внедрение системы быстрых платежей (онлайн-банкинг) и др.

Для организации системы дистанционной розничной дистрибуции финансовых продуктов (услуг) и регистрации финансовых сделок планируется запустить проект «Маркетплейс» – новый электронный канал, базирующийся на принципах надежности и удобства для клиентов, работающий в режиме 24/7 [7].

Заключение

В качестве вывода можно утверждать, что проанализированные и распределенные на три группы инструменты противодействия недобросовестным практикам на рынке финансовых услуг тесно взаимосвязаны между собой и по характеру механизма действия, и в части субъекта воздействия. В россий-

ской практике долгое время доминировали инструменты административно-правового характера, однако, в последние годы быстрыми темпами внедряются организационно-технические инструменты. Представляется, что перспективным направлением дальнейших исследований является количественная оценка эффективности комплексного использования инструментов противодействия НП с целью предупреждения совершения негативных действий на рынке.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Бабкин А.В., Зубарева А.М.* Анализ направлений противодействия недобросовестным практикам предпринимательства на открытом рынке // Научно-технические ведомости Санкт-Петербургского государственного политехнического университета. Экономические науки. 2014. № 6 (209). С. 192-199.
2. Концепция противодействия недобросовестным действиям на финансовом рынке. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://cbr.ru/Content/Document/File/48603/concept_countersing_unfair_actions.pdf (дата обращения 10.05.2020).
3. *Медина Е.В.* Доверие на финансовом рынке. [Электронный ресурс]. Режим доступа: [https://www.rea.ru/ru/org/cathedries/Kafedra-Finansovye-rynki/Documents\(1\).pdf](https://www.rea.ru/ru/org/cathedries/Kafedra-Finansovye-rynki/Documents(1).pdf) (дата обращения 10.05.2020).
4. *Некрасова Т.Н.* Анализ влияния недобросовестных практик на рынок финансовых услуг // Известия Санкт-Петербургского государственного экономического университета. 2020. № 1 (121). С. 163-166.
5. Основные направления развития финансового рынка Российской Федерации на период 2019-2021 годов. [Электронный ресурс]. Режим доступа: https://cbr.ru/content/document/file/71220/main_directions.pdf (дата обращения 04.05.2020).
6. План мероприятий («дорожная карта») по реализации основных направлений развития финансового рынка Российской Федерации на период 2019-2021 годов. [Электронный ресурс]. Режим доступа: https://cbr.ru/Content/Document/File/71219/roadmap_onrfr2019_2021.pdf (дата обращения 10.05.2020).
7. *Попова Н.Ф.* К вопросу об административно-правовых формах и методах деятельности органов исполнительной власти // Вестник РГГУ. Серия: Экономика. Управление. Право. 2011. № 8 (70). С. 47-55.
8. Федеральный закон от 04.06.2018 г. № 123-ФЗ «Об уполномоченном по правам потребителей финансовых услуг» // Собрание законодательства РФ, 11.06.2018, № 24, ст. 3390.
9. Федеральный закон от 25.12.2008 г. № 273-ФЗ (ред. от 24.04.2020) «О противодействии коррупции» // Собрание законодательства РФ, 29.12.2008, № 52 (ч. 1), ст. 6228.

Соболев Р.К., Новодацкий С.С.

ИНВЕСТИЦИОННЫЙ ШОК – 2020. БУДУЩЕЕ ЭНЕРГЕТИЧЕСКОГО СЕКТОРА В ПЕРИОД «ВЕЛИКОГО КАРАНТИНА»

Аннотация. Всего через несколько лет после крупных инвестиционных сокращений в 2015 и 2016 годах энергетический сектор столкнулся с еще более серьезными проблемами. В начале 2020 года многие компании и инвесторы были оптимистичны в отношении того, что данный год приведет к росту капитальных затрат в энергетическом секторе. Однако, рынки, компании и целые страны были потрясены последствиями мирового кризиса, вызванного пандемией COVID-19, и эти последствия также были хорошо ощутимы в разрезе глобальной цепочки поставок ископаемого топлива. Особенно сильно пострадал нефтяной рынок, где промышленность была вынуждена реагировать на резкое сокращение спроса на нефть и падение цен на нее.

Ключевые слова. Covid-19, энергетический рынок, инвестиции, возобновляемая энергетика, мировой кризис.

Sobolev R.K., Novodatskiy S.S.

INVESTMENT SHOCK – 2020. THE FUTURE OF THE ENERGY SECTOR DURING THE «GREAT QUARANTINE»

Abstract. Just a few years after major investment cuts in 2015 and 2016, the energy sector faced even more serious problems. At the beginning of 2020, many companies and investors were optimistic that this year would lead to an increase in capital expenditures in the energy sector. However, markets, companies and entire countries were shocked by the consequences of the global crisis caused by the COVID-19 pandemic, and these effects were also well felt in the context of the global fossil fuel supply chain. The oil market was particularly affected, where industry was forced to react to a sharp decline in oil demand and falling prices for it.

Keywords. Covid-19, energy market, investments, renewable energy, global crisis.

Введение

Темпы и масштабы падения инвестиционной активности в топливно-энергетическом комплексе в первой половине 2020 года поистине беспрецедентны: многие компании сократили объем своих расходов, проектные работы затруднены, запланированные инвестиции были отложены, произошло нарушение цепочки поставок в ряде отраслей.

Инвестиционная активность в период кризиса: основные тенденции

По оценкам Международного энергетического агентства, данным в конце 2019 года, по итогам 2020 года мировые капитальные затраты в области энергетики должны были увеличиться на 2%. Дан-

ГРНТИ 06.51.87

Соболев Р.К., Новодацкий С.С., 2020

Роман Константинович Соболев – аспирант кафедры экономики и управления предприятиями и производственными комплексами Санкт-Петербургского государственного экономического университета.

Сергей Сергеевич Новодацкий – аспирант кафедры экономики и управления предприятиями и производственными комплексами Санкт-Петербургского государственного экономического университета.

Контактные данные для связи с авторами (Соболев Р.К.): 191023, Санкт-Петербург, Садовая ул., д. 21 (Russia, St. Petersburg, Sadovaya str., 21). Тел.: +7 965 761 39 75. E-mail: sobol.93@inbox.ru.

Статья поступила в редакцию 09.06.2020.

ный рост инвестиционной деятельности был бы самым крупным в энергетическом секторе с 2014 года. Однако, распространение пандемии COVID-19, очевидно, привело к полному провалу данных прогнозов, и теперь в 2020 году мы должны увидеть, скорее всего, самое большое падение инвестиционной активности в энергетическом секторе, как минимум, за последние 50 лет. По оценкам ряда экспертов, по итогам 2020 года падение инвестиций в энергетическом секторе составит около 20% (рис. 1) или \$ 400 млрд от капитальных затрат по итогам предыдущего года (рис. 2).

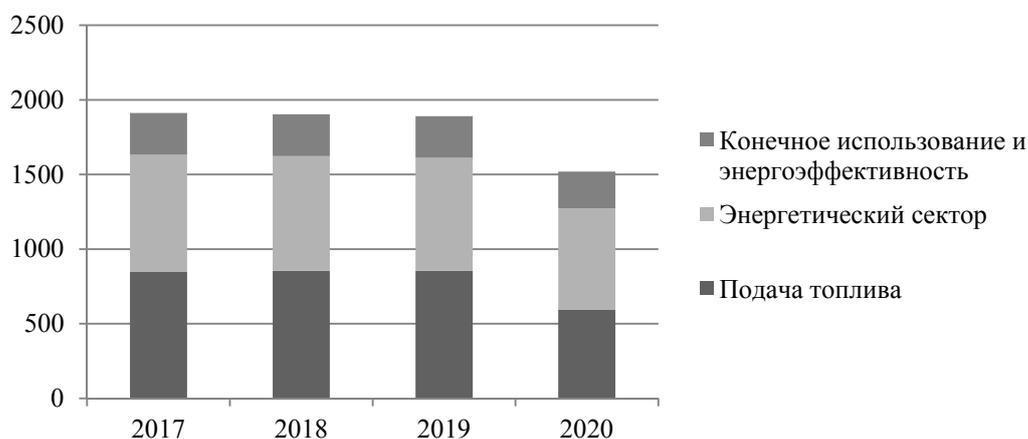


Рис. 1. Общий объем инвестиций в мировую энергетику в 2017-2020 гг., млрд \$ (источник: Международное энергетическое агентство)

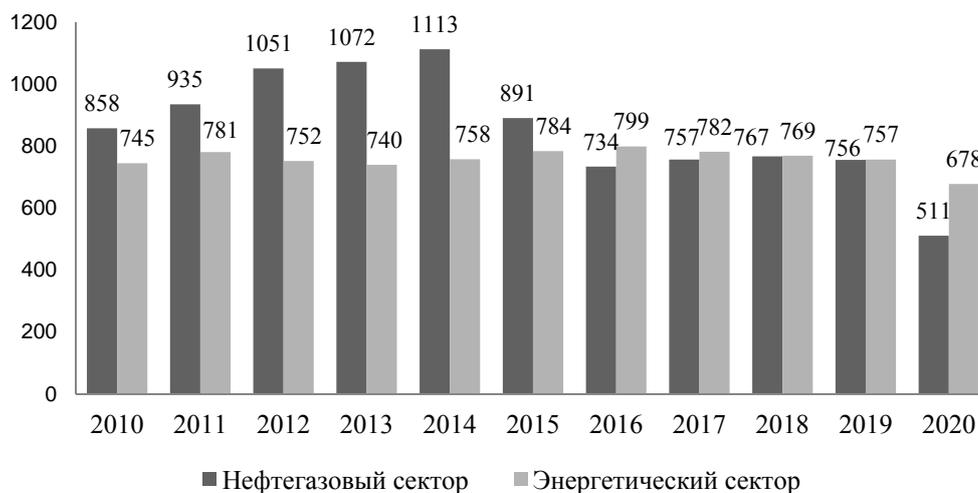


Рис. 2. Глобальные инвестиции в области энергоснабжения в период 2010-2020 гг., млрд \$ (источник: Международное энергетическое агентство)

Практически вся инвестиционная деятельность столкнулась с рядом проблем данного мирового кризиса, в частности, наблюдается ограничение в передвижении людей, товара, транспорта и в работе оборудования. Потребители энергии в условиях изоляции не могут воспользоваться преимуществами более низких цен. Однако, с наиболее значительными проблемами в рамках инвестиционных расходов столкнулась нефтяная отрасль. Данная проблема, в первую очередь, связана со снижением доходов из-за падения спроса на энергоносители (топливо) и цен на них, а также с ростом степени неопределенности в рамках развития данного сектора энергетики. После выхода России из сделки ОПЕК+ и сокращения спроса на нефтяное топливо, мир увидел новые последствия кризиса.

Драматические масштабы снижения потребления нефти во втором квартале 2020 года значительно превысили краткосрочные возможности отрасли по адаптации к изменяющейся структуре рынка. Кризис вынудил некоторые существующие нефтедобывающие производства остановиться, в силу то-

го что цены на «черное золото» не поддерживают процесс продолжения дальнейших работ. Быстрое наращивание запасов сырья во всем мире и сокращение спроса привели к сенсационному падению цен на нефть марки WTI до отрицательных значений.

Цены на природный газ и структура его потребления также были подвержены влиянию мировой «самоизоляции», хотя и не в такой степени, как в нефтяном секторе. Избыточное предложение природного газа на рынке, так же, как и на рынке сырой нефти, демонстрирует признаки напряженности, в связи с рекордным объемом запасов природного газа. Нефть и электричество, на долю которых приходилось порядка 88% мировых потребительских расходов в области энергетики по итогам 2019 года, в 2020 году ожидают существенные сокращения: \$1 трлн в нефтяном секторе и \$180 млрд в электроэнергетическом. Заметим, что не все эти спады ощущаются непосредственно на уровне энергетической отрасли. Связанные с экспортом энергоресурсов страны, в частности нефти и газа, ощутили всю серьезность удара по своей экономике, как на уровне государственных энергетических предприятий, так и на уровне государственного бюджета.

Инвестиции в топливное снабжение в течение последних десяти лет были подвержены заметным колебаниям, при этом типичное циклическое колебание, которое характерно для всех сырьевых секторов экономики, было связано с растущим структурным давлением в связи с программой по сокращению выброса вредных веществ в окружающую среду и переходом к новым, более «чистым», технологиям энергогенерации. Инвестиции в сектор электрогенерации были более стабильными, чему способствовало увеличение спроса на электроэнергию, который в общей структуре опережал спрос на все виды энергоресурсов. Уже на протяжении последних 5 лет инвестиции в электроэнергетике опережают объем инвестирования в нефтегазовом секторе.

Сокращение инвестиций в топливное снабжении в 2020 году касается всех видов энергоресурсов, однако, наиболее резкие сокращения случились именно в нефтегазовом секторе, среди компаний, занимающихся сланцевой добычей. Средства, которые имелись в распоряжении некоторых национальных нефтяных компаний, уже иссякли. Естественное снижение объема добычи в нефтегазовом секторе обеспечивает хеджирование от инвестиций, однако, если смотреть дальше по цепочке создания стоимости, такая форма защиты от падающего спроса, который ниже запланированного объема, ни в коем случае не компенсирует все проблемы, в частности, оказанного давления на маржинальную прибыль.

Трансформация и перераспределение

В энергетическом секторе способность многих крупных игроков рынка инвестировать в создание новых мощностей также была ослаблена в связи с кризисом. Эта проблема особенно четко прослеживается на примере государственных предприятий стран с развивающейся экономикой, которые уже находятся в состоянии финансовой нестабильности. Предприятия, которые ориентированы на развитие возобновляемых источников энергии, в странах с развитой экономикой имеют более выгодное положение, однако они также подвержены рискам, в связи с изменением спроса и ценовых скачков на сырьевом рынке.

COVID-19 вызвал значительное падение спроса и рост неопределенности относительно даты окончания пандемии. При нынешних условиях и наличии избыточных мощностей во многих секторах экономики, в частности – в энергетическом секторе, естественно сокращение объема новых инвестиций. Однако, сегодняшний спад инвестиционной активности может оказаться не пропорциональным падению спроса на энергоресурсы и срыву сроков по вводу новых мощностей. Это означает, что существует вероятность, при которой сегодняшнее сокращение объема инвестиций в будущем периоде времени приведет к дисбалансу на рынке, а это – в свою очередь – может привести к скачкообразному изменению цен на энергоресурсы и волатильности национальных валют.

Помимо этого, еще в докризисное время инвестиционный поток был во многом не согласован с будущими потребностями рынка. Рыночная трансформация и политические программы в ряде стран, в частности и в России, не привели к крупномасштабному перераспределению капитала в поддержку развития возобновляемой энергетики. Во многих странах с развивающейся экономикой, где не обеспечен доступ к современным источникам энергии, наблюдается значительный дефицит инвестиций, особенно в энергетическом секторе. Текущий объем инвестирования в проекты, связанные с возобновляемыми источниками энергии (ВИЭ), как ожидается, также сократится в течение данного года,

однако это падение будет намного меньше, чем в проектах, связанными с традиционными ископаемыми источниками энергии (рис. 3). Ожидается, что объем прироста новых мощностей на базе ВИЭ в 2020 году будет ниже показателей предыдущего года в связи с переносом сроков реализации многих инвестиционных проектов на 2021 год.

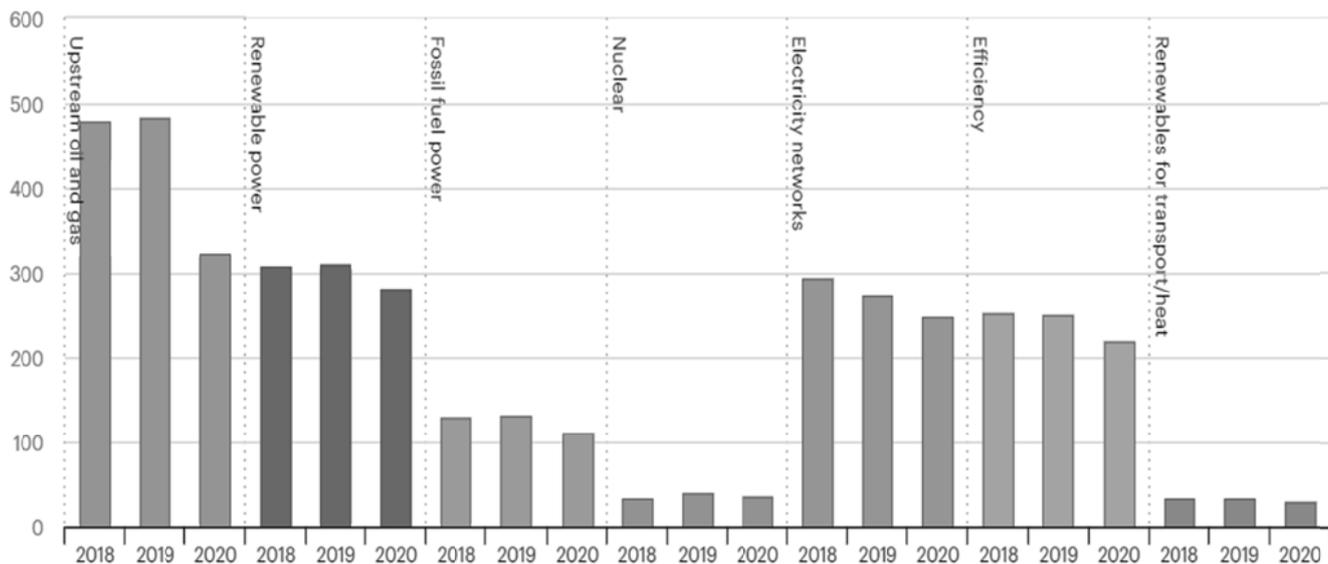


Рис. 3. Инвестиции в энергетику по секторам, 2018-2020 гг., млрд \$
(источник: Международное энергетическое агентство, <https://www.iea.org/data-and-statistics/charts/energy-investment-by-sector-2018-2020-2>)

Заключение

Сегодняшний кризис в какой-то степени является возможностью изменения курса национальной политики многих стран, однако он также может и усугубить уже существующее положение вещей и негативно повлиять на процесс формирования устойчивого экономического развития. Дальнейшее развитие мировой экономики будет зависеть от следующих ключевых переменных: продолжительность кризиса, характер восстановительных работ (стратегия выхода из кризиса), характеристика политических мер по урегулированию кризисной ситуации.

В процессе развития посткризисной энергетики очевидным становится вопрос инвестиционных тенденций, стратегии будущего развития и склонности к формированию новых кризисов. По нашему мнению, основным индикатором посткризисного энергетического развития выступит количество новых «финансовых мощностей» в секторе возобновляемой энергии. Несмотря на то, что, по прогнозам экспертов, объем инвестиций в «чистую энергию» по итогам 2020 года должен сократиться, на фоне глобального сокращения их доля в общей структуре должна увеличиться.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Arboleya L.* The Covid-19 crisis is undermining efforts to invest in a secure and sustainable electricity sector. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://www.iea.org/articles/the-covid-19-crisis-is-undermining-efforts-to-invest-in-a-secure-and-sustainable-electricity-sector> (дата обращения 29.05.2020).
2. *Global Energy Review 2020.* [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://www.iea.org/reports/global-energy-review-2020> (дата обращения 14.05.2020)
3. *Global Renewables Outlook: Energy transformation 2050.* IRENA, 2020. 212 p.
4. Международное агентство возобновляемой энергетики (IRENA). [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://www.irena.org> (дата обращения 07.06.2020).
5. Официальный сайт Международного энергетического агентства (МЭА). [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://www.iea.org> (дата обращения 07.06.2020).

Саакян И.А.

ВЛИЯНИЕ СФЕРЫ ТУРИЗМА НА СЕЛЬСКИЕ ОБЩИНЫ (НА ПРИМЕРЕ РЕСПУБЛИКИ АРМЕНИЯ)

Аннотация. В статье представлен анализ изменений сельских общин с развитым туристическим сектором. Отражено текущее развитие туристической отрасли в Республике Армения. Выделены три деревни, в которых развита сфера туризма, обозначены условия их развития. Отражены особенности сельского туризма. Обозначены условия эффективного развития. Выявлены проблемы и особенности, которые вырабатываются при воздействии на местную культуру и быт людей. Рассмотрены возможные отрицательные последствия развития туризма в деревнях.

Ключевые слова. Туризм, социальные коммуникации, сельские общины, общество.

Saakyan I.A.

THE IMPACT OF TOURISM ON RURAL COMMUNITIES (ON THE EXAMPLE OF THE REPUBLIC OF ARMENIA)

Abstract. The article provides an overview of changing rural communities with a developed tourism sector. The current development of the tourism industry in the Republic of Armenia is reflected. Three villages were identified in which the tourism industry is developed, and the conditions for their development conditions are indicated. The features of rural tourism are reflected. Development conditions are indicated. The problems and features that are developed when influencing the local culture and life of people are identified. Possible negative consequences of the development of tourism in the villages are considered.

Keywords. Tourism, social communications, rural communities, society.

Введение

Одной из тенденций развития общества является нарастание количества разных типов коммуникаций. Одним из современных видов коммуникаций является туризм, который фактически является социально-культурной коммуникацией. И в этом качестве туризм на мировом уровне улучшает взаимопознание наций, способствует развитию взаимопонимания и установлению экономических и культурных связей между народами, а на внутреннем уровне способствует улучшению межрегиональных связей, эффективным социальным коммуникациям, формированию особой культурной среды. На стыке спроса и предложения создаются новые культурные продукты и услуги, на которые предъявляется спрос. Все это определенно меняет функциональную структуру туризма, делая его из классического отдыха сложным социально-культурным явлением, в основе которого лежат коммуникационные процессы.

Развитие туризма в Республике Армения

В Армении в последние годы туризм является одной из самых быстроразвивающихся сфер. По данным некоторых российских и иностранных СМИ, страна может стать туристическим центром региона в будущем. Каждый год поток туристов увеличивается, если в 2017 году их количество составило 1,5 миллиона человек, а в 2018 этот показатель составил 1,7 миллиона человек.

ГРНТИ 04.21.51

© Саакян И.А., 2020

Ишхан Арменович Саакян – аспирант факультета социологии Ереванского государственного университета (г. Ереван, Армения).

Контактные данные для связи с автором: 0040, Армения, Ереван, ул. Ачарян, 13 (Armenia, Yerevan, Acharyan str., 13). Тел.: +374 552 211 61. E-mail: co-7@yandex.ru.

Статья поступила в редакцию 29.04.2020.

Туристы в Армении в основном предпочитают исторические, экстремальные, религиозные, этнические и сельские туры. В рамках сельских и этнических туров у гостей есть возможность познакомиться с местной культурой, поучаствовать в мастер-классах по приготовлению национальных блюд, научиться местным танцам, пению национальных песен, изготовить традиционные предметы культуры и быта своими руками и т.д. Большинство подобных туров проходят в сельской местности – в деревнях или сёлах. Недостаток инфраструктуры в таких местах компенсируется уникальностью среды, так как за «сохранностью» быта семьи, человека, природы сегодня большинство путешественников, проживающих в городах, предпочитают выбирать именно такие туры. Эти потребности определяют спрос этнического, культурного, экологического туров, в которых можно активно взаимодействовать с природой и местными жителями [1, с. 135].

В последнее время в сельской местности открывается все больше гостевых домов, которыми, как правило, владеет одна семья, которая проживает там же или неподалёку. В них туристы могут переночевать, пообедать, заказать мастер-класс, а также ознакомиться с деревенским бытом. Практически в каждой деревне есть подобные гостевые дома, для местных жителей это выгодно, требует минимальных вложений и рисков. Подобные проявления экономической активности в сельских местностях ведут к изменению культуры и быта самих местных жителей. Таким образом, туристы пребывают в реальной этнокультурной и природной среде, пробуют блюда национальной кухни, знакомятся с традиционными занятиями. Основной принцип такого этноэкологического туризма – «не навредить», сохранить природное, социальное и культурное многообразие [2, с. 19-20].

Сельский туризм в Армении: достижения и проблемы

В рамках статьи будут рассмотрены три деревни, в которых сфера туризма наиболее развита, для того чтобы наиболее точно оценить влияние туризма на культуру людей. Первая из них – деревня Татев с населением около 300 чел., которая находится в Сюникской области, на юге Армении. В 2010 году в близлежащем монастырском комплексе Татев, который на тот момент находился в полуразрушенном состоянии, был осуществлен проект «Возрождение Татева». Данный проект предусматривал восстановление церковного комплекса и религиозной жизни монастыря, содействие экономическому развитию региона, а также постройку самой длинной в мире реверсивной канатной дороги, длина которой составила 6 километров.

Данный проект превратил деревню Татев в туристический центр страны, на текущий момент туры в этом направлении имеют большой спрос у туристов. В 2018 году около 150 тыс. туристов со всех стран мира проехали на канатной дороге к монастырю Татев. С развитием туристического потока, начала развиваться туристическая инфраструктура. В деревне Татев и близлежащих деревнях Алидзор и Шинуайр открылось около 35 гостевых домов, несколько ресторанов, кафе, пекарен, некоторые местные жители проводят пешие туры и т.д. Кардинально изменился быт местных жителей, если до 2010 года в округе безработица составляла 50%, то сейчас жилье в деревне значительно подорожало, многие люди, кто ранее покинул деревню, возвращаются, чтобы найти работу, и т.п.

Второй пример – деревня Енокаван с населением 500 человек, которая находится на севере Армении, в Тавушской области. До недавнего времени в данную деревню не приезжали туристы, но когда здесь был построен экстремальный парк Yell с двумя гостиницами высокого класса, деревня приняла десятки тысяч туристов, появились десятки новых рабочих мест в новой туристической инфраструктуре.

Третья деревня – Гарни с населением 8000 человек. В деревне находится одна из самых популярных достопримечательностей Армении – языческий храм Гарни. В отличие от предыдущих двух деревень, в деревне Гарни туристическая инфраструктура развивалась постепенно. На данный момент действует около 25 гостевых домов и 10 ресторанов, одним из популярных занятий являются походы в близлежащие горы, вокруг деревни проложено множество маршрутов. Помимо этого, можно найти множество мастерских и пекарен, где гости могут научиться готовить армянские блюда, печь лаваш, изучить ремесло и т.п.

Туристы влияют на жизнь местных жителей, материальную и духовную деятельность, систему ценностей, общественное поведение, интересы и т.п. Это проявляется в первую очередь в мотивации к экономической активности, повышается предприимчивость, люди отказываются от привычного типа деятельности. Например, недалеко от деревни Енокаван появились первые в Армении услуги сплава

по горной реке. Большинство клиентов – местные жители, которые ни разу не имели подобного опыта до этого [3, с. 302]. Повышается также толерантность к другим культурам, представители которых посещают деревню, расширяется кругозор и мировоззрение, меняется институт традиций, религиозных верований, языка, фольклора, в то же время, есть вопросы о сохранении или размывании локальной или этнической самобытности.

Люди в туристических деревнях более склонны к необычным прическам, элементами одежды, перенятию культурных особенностей других национальностей, чем в обычной деревне. Также из положительных эффектов можно выделить – развитие рекреационных зон. Так как обе деревни находятся в горной местности, создаются пешие и конные тропы, улучшается инфраструктура, уменьшается загрязнение близлежащих территорий, местное население становится более внимательным к экологическим проблемам, так как этот фактор формирует бренд местности. Рядом с деревней Гарни были разработаны десятки пеших маршрутов, были восстановлены многие дороги, которые ведут к ущельям, существует специальная служба, которая следит за мусором.

Поддерживается местная культура путем увеличения осознанности распространения информации среди туристов, происходит увеличение числа мастерских, пекарен и т.п. В деревне Гарни были открыты несколько культурных домов, где проводят различные мастер классы. Улучшается качество работы магазинов, ресторанов и музеев, набирается более квалифицированный персонал, разрабатываются новые подходы в работе с посетителями. В деревне Татев открылись новые магазины, рестораны и пекарни. Из-за возросшего потока туристов развивается арт- и фототуризм, развиваются ремесла и различные формы искусства. Увеличение джиппинг туров, экстремальных активностей, конных маршрутов способствует увеличению экономической активности и различных коммуникаций туристов с окружающей средой.

Из негативных влияний можно выделить возможный рост криминала и загрязнений (при сильном увеличении потока туристов), также различные воздействия на природу и уникальную социальную среду могут привести к потере рекреационной привлекательности деревенской атмосферы, неограниченный доступ к ресурсам наносит вред и туристам, и рекреации [4, с. 85-86]. Здесь важным моментом является выбор – по какому пути развития пойдут данные общины. Или здесь будет развиваться инфраструктура и первоначальный облик деревни потеряется, или деревня сохранит свой образ и облик рекреации, пожертвует открытием новых гостевых домов, ресторанов и т.п.

Заключение

Можно сделать вывод, что сегодняшняя тенденция социальной направленности мирового туризма влияет на многие сферы жизни, в том числе и на сельские общины. Люди, которые раньше жили далеко от урбанизационных процессов своим традиционным укладом жизни, сегодня ощущают новые влияния коммуникационных процессов. Они же в свою очередь создают новую реальность, которая преобразует традиционный быт и уклад местных жителей. Для туристов же приехать в деревню – это возможность оказаться в новой культурной среде, которую найти в городских условиях невозможно. Путем этого они могут «найти себя», определить свою социальную роль, обогащать человеческий интеллект, мировоззрение и совершенствуют духовно-нравственные отношения.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Варламова А.В.* Туризм, как социоэкономическое явление // Вестник Кемеровского государственного университета. 2015. № 5.
2. *Дусенко С.В.* Социология туризма: социально-культурный аспект // Сервис plus. 2011. № 4.
3. *Туров Р.С.* Проблематика оценки потенциала сельского туризма // Манускрипт. 2018. № 11.
4. *Любонько Т.В.* Факторы развития сельского туризма // Азимут научных исследований: экономика и управление. 2016. № 1.

УПРАВЛЕНИЕ ДЕНЕЖНЫМИ ПОТОКАМИ НЕФТЯНЫХ КОМПАНИЙ В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА 2020 ГОДА

Аннотация. В статье приведено исследование причин нефтяного кризиса 2020 года. Определена роль нефтяной отрасли в структуре экономики РФ. Выявлены основные проблемы, возникающие у отечественных корпораций отрасли в период карантина. В рамках исследования предложены меры по изменению бизнес-процессов организаций отрасли и ряд мер государственной поддержки с целью сохранения стабильного финансового положения в условиях кризиса. Важную роль в управлении денежными потоками приобретают управленческие решения.

Ключевые слова. Денежный поток, дивиденды, финансы, кризис, нефтяная отрасль, риски.

Samoilov N.A.

CASH FLOW MANAGEMENT OF OIL COMPANIES IN THE CRISIS OF 2020

Abstract. The article presents a study of the causes of the oil crisis in 2020, defines the role of the oil industry in the structure of the Russian economy and the main problems that arose for domestic corporations in the industry during the quarantine period. As part of the study, measures were proposed to change the business processes of industry organizations and several measures of state support in order to maintain a stable financial position in a crisis.

Keywords. Cash flow, dividends, finance, crisis, oil industry, risks.

Введение

В 2020 году мир столкнулся с беспрецедентным катаклизмом – пандемией коронавирусной инфекции COVID-19. Ситуация развивается молниеносно, и мир оказался к ней недостаточно готов. Согласно прогнозу Банка России, месяц карантина, в среднем, приводит к замедлению роста ВВП на 1,5-2,0% [1]. Данное снижение ВВП вызывается снижением производительности предприятий, падением экономической активности и спроса на товары и услуги, нарушением цепочек поставок, ростом безработицы, ухудшением финансового состояния производств и домохозяйств.

Роль нефтегазовой отрасли для государства

Крупнейшими компаниями-налогоплательщиками в РФ являются нефтегазовые корпорации. По предварительным данным Министерства финансов РФ, доля нефтегазовых доходов РФ в 2019 году (НДПИ, таможенные пошлины, НДС) составила 39% [2]. Однако данный показатель не включает в себя другие не нефтегазовые доходы. Например, к расширенным нефтегазовым доходам бюджета нужно отнести налог на прибыль, НДС и акцизы, которые нефтегазовые компании уплачивают в бюджет. Учитывая масштаб отрасли, величина совокупных поступлений может составить 55-65% всей доходной части бюджета России. По совокупности вышеизложенных причин, понимание природы возникновения и изменения денежных потоков в условиях кризиса является системно значимым вопросом как в отношении отдельной отрасли, так и экономики государства в целом.

ГРНТИ 06.71.03

© Самойлов Н.А., 2020

Никита Александрович Самойлов – аспирант кафедры финансов Санкт-Петербургского государственного экономического университета.

Контактные данные для связи с автором: 191023, Санкт-Петербург, Садовая ул., д. 21 (Russia, St. Petersburg, Sadovaya str., 21). Тел.: 8 (812) 310-96-71. E-mail: nike2006@mail.ru.

Статья поступила в редакцию 30.05.2020.

Проблемы нефтяной отрасли и пути их решения

В связи с распространением пандемии коронавируса и сопутствующими ограничительными мерами, во многих странах резко упали объем перевозок и спрос на топливо. Снижение спроса на сырье и ценное противостояние России и Саудовской Аравии привели к обвалу цен до уровня последнего десятилетия прошлого века. Саудовская Аравия, себестоимость производства нефти которой является крайне низкой, начала занимать рынок Российской Федерации путем демпинга цен на свою нефть на европейском и азиатском рынках. Таким образом российским экспортерам нефти стало крайне сложно реализовать товар за рубежом. По прогнозу аналитиков, сокращение потребления нефти в апреле-мае составит 25-30 млн баррелей в сутки [1], что значительно выше сокращаемого объема добычи в размере 9,7 млн баррелей в сутки в рамках новой сделки ОПЕК+.

Невостребованными останутся приблизительно 15 млн баррелей в сутки. Частью данного излишка заполняют резервные нефтехранилища и нефтяные танкеры, которые на время превратятся из транспортного средства в место хранения нефти. Для того, чтобы не уничтожать излишки нефти на месторождении, нефтяная отрасль должна решить два критичных для себя вопроса: проблему, связанную с хранением нефти, и определение нерентабельных добывающих проектов с целью их консервации.

За период низких цен были накоплены огромные запасы нефти, произошло глубокое падение глобального спроса, что будет сдерживать восстановление нефтяных цен даже в условиях полного выполнения новых соглашений ОПЕК+ [1]. В связи с этим, восстановление цен на докризисный уровень будет крайне медленным. Основными драйверами для повышения цен будет служить повышение спроса на сырье в связи с запуском производственных мощностей после карантина и сокращение запасов.

Компании нефтяной отрасли столкнулись со следующими проблемами: снижение валютной выручки от экспортных поставок и рублёвой выручки от реализации нефтепродуктов на внутреннем рынке; повышение дебиторской задолженности с возможным последующим дефолтом некоторых контрагентов; повышение расходов на хранение нефтепродуктов; изменение портфеля инвестиционных проектов; расходы, связанные с консервированием месторождений с целью соблюдения условий сделки ОПЕК+; нехватка ликвидности для совершения обязательных платежей. Для того, чтобы пережить очередной кризис, компаниям необходимо пересмотреть свои бизнес-процессы и порядок прогнозирования денежных потоков.

Во-первых, в связи с введением норм самоизоляции, необходимо обеспечить непрерывность всех бизнес-процессов и информационных потоков путем введения удаленного доступа до рабочего места всех сотрудников, чьи обязанности не требуют физического присутствия на рабочем месте. Формирование непрерывного функционирования предприятия позволит минимизировать риски возникновения расходов по причине простоя производства. Например, 12 часов простоя нефтеперерабатывающего завода могут стоить более 109 млн рублей [3].

Во-вторых, нужно пересмотреть бизнес-план с целью сокращения инвестиционного потока на краткосрочные и среднесрочные не критичные для государства бизнес-проекты, рентабельность которых, с учетом дисконтирования потоков, в новых реалиях окажется ниже стоимости заемного капитала на рынке. Определить ряд активов, которые возможно будет при необходимости продать, например, излишние в связи со сжатием спроса складские площади или низкорентабельные АЗС [4]. Пересмотреть цепочки поставок для исключения слабых звеньев и проработать альтернативные с целью сохранения потоков по операционной деятельности. Пересмотреть структуру выручки в сторону повышения доли высоко маржинальных в текущих рыночных условиях направлений бизнеса. В связи со снижением денежного потока, компаниям необходимо рассмотреть возможность изменения дивидендной политики и изменить или отменить выплату дивидендов за 2019 год с целью освобождения средств для формирования резервов на случай затяжной рецессии.

На протяжении 2010-ых гг. нефтяные компании наращивали выплату дивидендов, стремясь довести её до 50% от чистой прибыли по МСФО. Отмена выплаты дивидендов для компаний с государственным участием может стать инструментом государственной поддержки. Согласно «модели обмена» при государственной поддержке бизнеса Т. Фрая [7, 8], сэкономленные на выплате дивидендов 314,43 млрд руб. (см. табл.) рационально направлять на реализацию крупных стратегически важных для государства инвестиционных проектов и сохранение размера фонда оплаты труда линейного персонала в кризисных регионах РФ. Частным компаниям также необходимо сформировать резервный

фонд из полученных дивидендов. Получение господдержки для такого рода компаний может быть реализовано при расходовании сформированного резерва на инвестиционные проекты на территории РФ. Указанные меры позволят снизить транзакционные издержки и сэкономить время на взаимодействие корпорации с бюрократическим аппаратом.

Таблица

Динамика выплат дивидендов крупнейших нефтяных компаний РФ, млрд руб.

Наименование организации		ПАО "ЛУКОЙЛ"	ПАО "Татнефть"	ПАО "Газпром нефть"	ПАО "НК "Роснефть"	Итого выплат государству
2015	Дивиденды	150,55	25,47	30,68	124,50	85,63
	Доля от ЧП	52%	24%	28%	35%	
2016	Дивиденды	165,86	53,01	50,64	63,36	74,01
	Доля от ЧП	55%	50%	25%	35%	
2017	Дивиденды	182,87	92,82	71,12	111,04	121,22
	Доля от ЧП	46%	75%	28%	50%	
2018	Дивиденды	187,50	197,31	142,24	274,54	272,63
	Доля от ЧП	30%	93%	38%	50%	
2019 (прогноз)	Дивиденды	375,50	149,97	179,98	354,10	314,43
	Доля от ЧП	59%	78%	45%	50%	
Доля владения государством		0%	34%	48%	50%	

Примечание: ЧП – чистая прибыль.

В-третьих, крайне важно произвести работу с дебиторами с целью минимизации рисков неуплаты задолженности со стороны кредитора. Так как спрос на заемный капитал в условиях кризиса велик, то возможно проработать различные схемы товарного кредитования. Оптимальным со стороны кредитора является использование безрегрессного факторинга, что позволит покрыть кредитные, операционные и инфляционные риски и повысит скорость оборота капитала путем устранения задержки оплаты при поставке продукции.

В-четвёртых, необходимо повысить финансовую дисциплину в организации путём формирования графика платежей с оплатой всех задолженностей в крайний срок по контракту. Это позволит увеличить доходы от финансовых инвестиций компании. Например, 1 день размещения депозита в коммерческом банке позволит компании заработать 4-5% годовых. Таким образом, перенос платежа размером 1 млрд рублей на 7 календарных дней позволит заработать компании порядка 1 млн рублей. Для компании стратегически важно иметь точный краткосрочный прогноз, так как при возникновении непредвиденного кассового разрыва высок риск не покрыть его за счёт заемного капитала по причине высокого спроса на него. К тому же, оплата раньше крайнего срока оплаты может привести к краткосрочному кассовому разрыву. Стоимость заемного капитала может быть в 2, а то и 3 раза больше, чем ставка депозита. Таким образом, перенос платежей не только позволяет заработать, но и минимизировать расходы на обслуживание заемного капитала.

В-пятых, требуется минимизировать риски финансовых инвестиций, так как банкротство банка, в котором размещён крайне доходный депозит, может привести к дефолту и самого клиента. С другой стороны, необходимо максимизировать эффективность от использования временно свободных денежных средств. Важную роль в компании в это время займёт казначейство компании, которое будет должно размещать денежные средства в инструменты с допустимым уровнем риска и минимизировать комиссии банков за операции клиента.

В-шестых, пересмотреть кадровую политику в области премирования, командировок и найма дорогостоящих внешних консультантов.

Ситуация на рынках меняется крайне быстро. Органы государственной статистики публикуют информацию периодически. В данных условиях стратегически важно создание собственных аналитических отделов, которые позволят максимально оперативно, опираясь на внутренние данные организации, моделировать бизнес-процессы. Используя современный научный подход, проще принимать

обоснованные стратегические решения. Крайне важно детально планировать взаимодействие бизнеса с поставщиком данных и задач с целью обоюдовыгодного развития обеих отраслей [5, 6].

Заключение

В связи с крайне низким спросом на нефтепродукты и переизбытком запасов, цены на нефть не скоро вернуться на докризисный уровень. Компаниям нефтяной отрасли необходимо пересмотреть свой подход к учёту и способам формирования денежных потоков. Использование новых технологий и финансовых инструментов, ужесточение финансовой дисциплины позволят компаниям минимизировать эффект от конъюнктурных рисков. Однако, выполнение описанных мер самими компаниями может быть недостаточным. Необходимы поддержка от домохозяйств и других секторов экономики для возобновления спроса на нефтепродукты. Со стороны финансового сектора – дешёвые заемные средства. От государственного сектора – административная и финансовая поддержка производств, в частности, рассмотрение возможности ограничить выплаты дивидендов государственными компаниями с целью сохранения объема капитальных вложений со стороны госкомпаний.

ЛИТЕРАТУРА

1. Доклад о денежно-кредитной политике Банка России, № 2 (30), апрель 2020. [Электронный ресурс]. Режим доступа: https://cbr.ru/Collection/Collection/File/27862/2020_02_ddcp.pdf (дата обращения 10.05.2020).
2. Исполнение федерального бюджета и бюджетов бюджетной системы Российской Федерации за 2019 год (предварительные итоги). [Электронный ресурс]. Режим доступа: https://www.minfin.ru/common/upload/library/2020/03/main/Ispolnenie_FB_RF_za_2019_god_predv.itogi.pdf (дата обращения 10.05.2020).
3. Мусина Д.Р. Стоимостная оценка потерь от риска в производственной логистике нефтеперерабатывающего завода // Вестник евразийской науки. 2015. № 4 (29).
4. Татаринцева С.Г., Самойлов Н.А., Удалова Д.В. Финансовый контроль индикаторов инвестиционной привлекательности корпораций в учетной и стоимостной модели // Инновационное развитие экономики. 2019. № 1 (49). С. 210-216.
5. Tatarintseva S., Batchaeva F., Mardeshich A., Satsuk T., Udaloва D. Information, organizational and financial aspects of Russian corporations // Indo American Journal of Pharmaceutical Sciences. 2019. Т. 6. № 3. С. 6232-6242.
6. Финансы рынков будущего / отв. ред. В.А. Черненко. СПб., 2019. 143 с.
7. Яковлев А.А., Ершова Н.В., Уварова О.М. Каким фирмам государство оказывает поддержку: анализ изменения приоритетов в кризисных условиях // Вопросы экономики. 2020. № 3. С. 47-62.
8. Frye T. Capture or exchange? Business lobbying in Russia // Europe-Asia Studies. 2002. Vol. 54 (8). P. 1017-1036.

ПЕРСПЕКТИВЫ И КРИТЕРИИ РЕАЛИЗАЦИИ ИНТЕГРИРОВАННЫХ ПРОЕКТОВ ЭЛЕКТРОГЕНЕРАЦИИ С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ СПГ НА МИРОВОМ РЫНКЕ

Аннотация. Одним из факторов роста спроса на СПГ является рост его использования для генерации электроэнергии. СПГ обладает всеми преимуществами традиционного природного газа, как экологичного вида топлива, а также характеризуется широкими возможностями транспортировки. В связи с развитием технологий растет интерес крупных энергетических компаний по всему миру к реализации интегрированных проектов электрогенерации с использованием СПГ. В данной статье авторами был проведен анализ тенденций реализации интегрированных проектов электрогенерации с использованием СПГ в странах мира, а также были сформулированы основные критерии реализации подобных проектов для российских компаний.

Ключевые слова. Мировой рынок СПГ, интегрированные проекты электрогенерации с использованием СПГ, электрогенерация, электроэнергетические компании.

Smirnova O.S., Kiselev T.Y.

PROSPECTS AND CRITERIA FOR IMPLEMENTATION OF INTEGRATED LNG-TO-POWER PROJECTS IN THE WORLD MARKET

Abstract. Using LNG for electricity generation is one of the important factors in the growth of world demand for LNG. LNG has all the advantages of traditional natural gas as an environmentally friendly type of fuel, as well as wide transportation capabilities. Due to the technology development large energy companies around the world have growing interest in the implementation of integrated LNG-to-power projects. In this article the authors analyzed the trends in the implementation of integrated LNG-to-power projects in countries across the world and formulated the main criteria for the implementation of such projects for Russian companies.

Keywords. The global LNG market, LNG-to-power projects, power generation projects, energy companies.

Введение

Значение СПГ для мировой энергетической системы возрастает. Данную тенденцию подтверждает рост импорта СПГ, особенно на Ближнем Востоке, где импорт СПГ вырос более, чем на 380% по данным Platts [6]. Одновременно с ростом мирового спроса на СПГ, растет использование СПГ в качестве топлива для электрогенерации.

Формирование цепочки создания стоимости, основой которой служит СПГ, требует высоконадежных технологий и эффективных финансовых решений. При этом, в связи с совершенствованием технологий, сжижение газа становится дешевле, что обуславливает развитие электрогенерации с использованием СПГ. Несмотря на преимущества СПГ перед традиционными источниками топлива для ТЭС, необходимо учитывать требования к инфраструктуре и используемым технологиям.

ГРНТИ 06.51.02

© Смирнова О.С., Киселев Т.Ю., 2020

Ольга Сергеевна Смирнова – аспирант кафедры мировой экономики и международных экономических отношений Санкт-Петербургского государственного экономического университета.

Тимур Юрьевич Киселев – соискатель Санкт-Петербургского государственного экономического университета.

Контактные данные для связи с авторами (Смирнова О.С.): 196084, Санкт-Петербург, Заставская ул., д. 46 (Russia, St. Petersburg, Zaatavskaya str., 46). Тел.: +7 981 897 39 96. E-mail: smirnova.o.s@inbox.ru.

Статья поступила в редакцию 06.05.2020.

Модель реализации интегрированного проекта строительства СПГ-терминала и электрогенерирующего объекта обеспечивает комплексное проектное решение, позволяющее удовлетворить растущий спрос на электроэнергию при отсутствии доступа к имеющейся инфраструктуре. Кроме того, при данном проектном решении не требуется разрешение на подключение к трубопроводу, получение которого может быть серьезной проблемой. Интегрированный проект значительно упрощает коммерческую структуру, т.к. отсутствует необходимость заключения дополнительных соглашений с третьими лицами, таких как соглашение об использовании терминала, соглашение о покупке газа и т.п. Однако, в случае реализации интегрированного проекта необходимо строительство дополнительной инфраструктуры для использования СПГ, что повышает затраты инвестора по сравнению с традиционными проектами.

Таким образом, для обеспечения окупаемости интегрированного проекта может потребоваться более высокая цена на электроэнергию, которая может быть установлена соглашением о покупке электроэнергии.

Анализ тенденций по реализации интегрированных проектов электрогенерации с использованием СПГ в странах мира

Модель интегрированного проекта электрогенерации с использованием СПГ становится все более популярной в Южной и Юго-Восточной Азии. Интерес проявляют крупные японские компании и китайские государственные корпорации. Тенденции, указывающие на перспективность развития интегрированных проектов электрогенерации с использованием СПГ в Юго-Восточной Азии, следующие [1]:

1. Возможность установить справедливую цену для интегрированного проекта строительства терминала СПГ и газовой ТЭС. Интегрированный проект позволяет снизить затраты, что обеспечивает соответствие проекта необходимым экономическим показателям. По данным GIIGNL, на Азию приходится 73% мирового спроса на СПГ.

2. Рынок СПГ в Азии находится в стадии реформирования. Либерализация рынка СПГ позволит сократить долю долгосрочных контрактов и стимулировать развитие спотовой торговли, что повысит доступность газа в регионе. Это является аргументом в пользу строительства небольших терминалов СПГ в таких странах, как Индонезия и Филиппины. Установка ТЭС позволит использовать часть поставок на терминалы для производства электроэнергии и обеспечения энергобезопасности островных территорий.

3. Развитие газовой генерации позволяет достичь поставленных целей по экологической политике и энергетической безопасности. Размещение ТЭС у источников поставок СПГ является наиболее выгодным для региона решением, которое, как правило, поддерживается правительством.

При этом, в Юго-Восточной Азии реализация интегрированных проектов подвержена значительным рыночным рискам. В таких странах, как Вьетнам, Индонезия, Филиппины, в ближайшие годы планируется ввод дополнительных угольных мощностей, что приведет к усилению ценовой конкуренции. Согласно прогнозам, стоимость СПГ будет превышать стоимость угля, таким образом топливная составляющая в цене электроэнергии, вырабатываемой с использованием СПГ, будет выше. Дополнительную конкуренцию в Юго-Восточной Азии могут составить проекты электрогенерации с использованием ВИЭ в связи со снижением стоимости возобновляемой генерации.

Согласно прогнозам (см. рис.), страны Юго-Восточной Азии, которые ранее не импортировали СПГ, к 2033 году будут составлять более 25% в структуре спроса на СПГ [5]. К таким странам относятся Мьянма, Вьетнам и Филиппины, в которых сокращаются внутренние поставки газа и растет потребность в электроэнергии, что обуславливает спрос на СПГ. Новыми странами-импортерами СПГ уже были предложены интегрированные проекты электрогенерации с использованием СПГ. Инвесторами по проекту Tanglwan LNG на Филиппинах выступают CNOOC Phoenix Petroleum, а в Мьянме проект реализуется совместно Total и Siemens. В Индонезии также планируется реализация нескольких интегрированных проектов для улучшения электрификации, тендер будет проводиться в конце 2019 года.

Первым интегрированным проектом генерации электроэнергии с использованием СПГ в Индонезии станет проект Java-1, являющийся крупнейшим в стране проектом газовой генерации в частном секторе, а также первым проектом независимого производителя энергии. В проект Java-1 входит плавучая регазификационная установка (FSRU) и газовая электростанция установленной мощностью

1760 МВт. Проект реализуется совместной компанией, в состав которой входят Pertamina, Marubeni и Sojitz, Mitsui OSK. Ввод проекта в эксплуатацию запланирован на 2021 год [1]. Для минимизации рисков и гарантирования окупаемости проекта Java-1 было заключено долгосрочное соглашение о покупке электроэнергии. Вырабатываемая на ТЭС электроэнергия будет продаваться компании PLN в рамках соглашения, заключенного на 25-летний период, по цене 0,055 долл. США/кВт·ч, сопоставимой с ценой на электроэнергию, вырабатываемую на угольной ТЭС, с использованием механизма передачи топливных затрат.

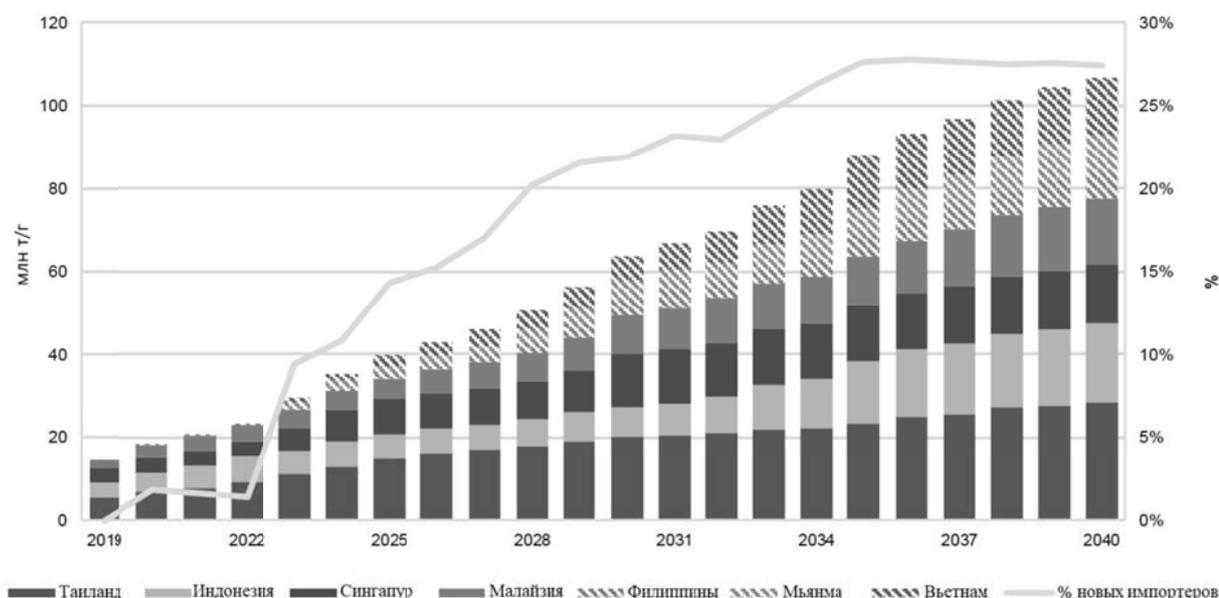


Рис. Прогноз спроса на СПГ в Юго-Восточной Азии [5]

Темпы роста экономики Вьетнама определяют дополнительный спрос на электроэнергию, который может быть обеспечен наиболее эффективным способом за счет развития газовой генерации, что открывает большие перспективы для роста поставок СПГ по конкурентной цене на рынок Вьетнама. В июне 2019 года между KOGAS и Energy Capital Vietnam (ECV) было подписано предварительное соглашение по строительству СПГ-терминала во Вьетнаме (Бинь Туань). В сентябре 2019 года LNG Limited и Delta Offshore Energy объявили о планах по реализации интегрированного проекта электрогенерации с использованием СПГ в провинции Бак-Льеу. Начало реализации проекта запланировано в 2023 году в случае получения одобрения правительства. В настоящее время компаниями в рамках проекта предусматривается импорт 2 млн тонн СПГ из США (Magnolia LNG) в течение 20 лет. Вьетнам пока не является импортером СПГ, поэтому многие компании разрабатывают предложения по развитию инфраструктуры регазификации. СПГ-терминал в провинции Тхи Вай находится в стадии строительства.

Активное развитие электрогенерации с использованием СПГ наблюдается в Мьянме, что обусловлено потенциальным дефицитом электроэнергии. Правительство Мьянмы предоставило компании VPower Group три небольших интегрированных проекта строительства ТЭС на СПГ и установило срок их реализации, равный 7 месяцам. Однако, вероятно, данные проекты не будут реализованы в срок. В феврале 2018 года было объявлено, что TOTAL и Siemens также планируют реализацию совместного проекта по строительству электростанции на СПГ мощностью 1,23 ГВт в Канбауке (Мьянма). Для поставки топлива будет использована плавающая регазификационная установка [2]. Также проект включает в себя трубопровод и линию электропередачи, соединяющую Канбаук с Янгоном. Кроме того, предполагается, что проект позволит осуществлять продажу и транспортировку газа третьим сторонам, включая Таиланд.

Компания Tangelwan Philippines LNG (совместное предприятие CNOOC и Phoenix Petroleum) планируют реализовать проект строительства плавающей регазификационной установки производитель-

ностью в 2,2 млн тонн в год, электростанции мощностью 360 МВт, поставки СПГ на которую будут осуществляться CNOOC, и хранилища газа в Батангасе (Филиппины) [2]. Проект был одобрен правительством Филиппин в ноябре 2018 года.

Потенциальным рынком для реализации интегрированных проектов электрогенерации с использованием СПГ может выступить Южная Корея. Национальный комитет по изменению климата и качеству воздуха рекомендовал Правительству Южной Кореи приостановить деятельность 14 угольных электростанций с постепенным полным выводом из эксплуатации угольной генерации, что потенциально может обеспечить рост спроса на СПГ для генерации электроэнергии.

Также потенциалом для использования СПГ в электрогенерации обладает Шри-Ланка. Стремление снизить зависимость страны от выработки нефти и снизить уровень выбросов CO₂ является стимулом к реализации интегрированных проектов электрогенерации с использованием СПГ. Расширение потенциала ожидается в начале 2020-х годов.

В странах Латинской Америки также наблюдается тенденция к разработке интегрированных проектов электрогенерации с использованием СПГ.

Импорт СПГ в Доминиканскую Республику на терминал AES Andrés LNG позволил компании AES заменить мазут, используемый для генерации электроэнергии, на СПГ, что привело к значительной экономии. Хотя финансовые проблемы до сих пор мешают развитию регазификации и росту инвестиций в газовую генерацию, ожидается рост использования СПГ для электрогенерации в стране.

Компания Golar LNG превращается из компании по транспортировке и регазификации СПГ в интегрированную компанию, реализующую интегрированные проекты поставки и регазификации СПГ и генерации электроэнергии. Такие компании стимулируют рост спроса на СПГ в регионе, о чем свидетельствует проект газовой электростанции компании Golar в Sergipe (Бразилия).

Компании Total и Siemens планируют реализацию совместного проекта по строительству новой газовой электростанции мощностью 600 МВт, использующей в качестве топлива СПГ, Matanzas Bay (Куба). Сроки реализации проекта и планируемая мощность еще не были объявлены.

Критерии реализации интегрированных проектов электрогенерации с использованием СПГ

Модель реализации интегрированного проекта по строительству объекта электрогенерации и СПГ-терминала является достаточно новой для российских компаний, несмотря на большое количество подобных проектов за рубежом. Среди российских компаний деятельность по оценке возможностей реализации подобных проектов ведут ПАО «Новатэк» [4] и ПАО «Газпром» [3].

В мае 2019 года ПАО «НОВАТЭК» подписало предварительное соглашение с провинцией Ниньтхуан во Вьетнаме, Кана по реализации интегрированного проекта электрогенерации с использованием СПГ. Проект будет реализовываться совместно с Siemens Aktiengesellschaft, Total Gas & Power Business Services S.A.S и Vietnam A&A Technology Investment Co. Ltd. Он предусматривает поставку СПГ во Вьетнам, использование существующей и развитие новой инфраструктуры, включая строительство регазификационного терминала СПГ и строительство новых газовых электростанций. В июне 2019 года НОВАТЭК, TOTAL, Siemens и «Зарубежнефть» подписали меморандум о взаимопонимании по использованию СПГ во Вьетнаме с акцентом на генерацию электроэнергии.

В октябре 2017 года подписано соглашение о сотрудничестве между ПАО «Газпром» и Saudi Aramco по широкому кругу вопросов, включая СПГ. Потенциально в рамках данного сотрудничества может быть реализован проект строительства регазификационного терминала в Саудовской Аравии, поскольку политика страны направлена на повышение роли газа в энергетическом балансе. ПАО «Газпром» также была выражена заинтересованность в сотрудничестве по реализации СПГ проектов в Марокко и на Кубе. В сентябре 2017 года министр энергетики России А. Новак посетил Марокко и участвовал в обсуждении возможности реализации комбинированного проекта строительства морского регазификационного терминала и газовой электростанции. Однако, ПАО «Газпром» может столкнуться с конкуренцией со стороны ПАО «НОВАТЭК» как на рынке Марокко, так и на рынках других стран.

При оценке целесообразности участия в интегрированном проекте используются как стандартные показатели экономической эффективности проекта, так и другие критерии, имеющие большое значение при принятии окончательного решения:

1. В случае реализации проекта строительства электрогенерирующего объекта в регионе, обеспеченном необходимой инфраструктурой по использованию СПГ, интегрированный проект может быть реализован в части обеспечения поставок СПГ из портфеля российской компании.

2. Необходимо детальное исследование потребностей региона и конкретной страны в электроэнергии и ресурсной базы, которое подтверждает целесообразность использования СПГ для электрогенерации, а также большую эффективность в сравнении с традиционными источниками энергии.

3. Перед оценкой интегрированного проекта необходимо получение достоверных данных о стоимости электроэнергии в регионе и конкретной стране, а также оценка конкурентоспособности стоимости электроэнергии, вырабатываемой с использованием СПГ, по отношению к текущим ценам.

4. Предполагаемая установленная мощность электростанции в составе интегрированного проекта должна быть не менее 100 МВт.

5. Согласно Методике оценки экономической эффективности инвестиционных проектов ПАО «Газпром», внутренняя норма доходности должна быть равной или превышать 12%. Таким образом, другие российские компании также могут использовать данный критерий при оценке проектов.

Заключение

Проведенный анализ мирового рынка позволяет сделать вывод о наличии тенденции к росту заинтересованности в реализации интегрированных проектов электрогенерации с использованием СПГ, что обусловлено рядом объективных причин: упрощение коммерческой структуры проекта; упрощение процессов подключения к инфраструктуре; необходимость соблюдения экологических норм; широкие возможности транспортировки СПГ; развитие новых технологий (плавучие установки хранения, регазификации и сжижения газа) и т.п.

В связи с необходимостью использования более экологичного вида топлива и вывода из эксплуатации угольных мощностей, во многих странах мира строятся или уже эксплуатируются электростанции, работающие на СПГ. Например, в Бангладеш в процессе проектирования находится электростанция на СПГ мощностью 500-600 МВт, а в Бразилии в 2016 году началось строительство двух электростанций, работающих на СПГ, общей мощностью 1,24 ГВт.

Таким образом, данное исследование подтверждает актуальность реализации интегрированных проектов электрогенерации с использованием СПГ, а также демонстрирует интерес крупных российских компаний к разработке и оценке подобных проектов.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Chatterji G.* Asia's first integrated LNG-to-power project progresses – Is this Southeast Asia's future project model? // IHS Markit. 2019, January.
2. *DuPaul J., Sudhakar G., Benke T.* Floating Regasification Outlook // IHS Markit. 2018, December.
3. *Matthews J., Sudhakar G., Benke T.* LNG Company Profile – GAZPROM // IHS Markit. 2018, April.
4. *Matthews J., Sudhakar G., Benke T.* LNG Company Profile – NOVATEK // IHS Markit. 2019, September.
5. *Krasity K., Sudhakar G., Benke T.* LNG Market Briefing: Third quarter 2019 review and outlook // IHS Markit. 2019, November.
6. *New horizons – The forces shaping the future of the LNG market.* S&P Global Platts, 2019, July.

Удалова Д.В.

ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ВЕНЧУРНОГО ИНВЕСТИРОВАНИЯ В РОССИИ

Аннотация. В статье на базе данных официальной статистики Российской ассоциации венчурного инвестирования проанализированы тенденции и перспективы развития рынка венчурного инвестирования в России. Рассмотрены основные шаги более динамичного становления венчурного инвестирования с участием государства. Акцентируется внимание на ключевых показателях деятельности венчурных фондов до кризиса 2020 года. Указаны основные векторы, повлиявшие на развитие рынка венчурного инвестирования в России и планы по реализации новых инвестиционных проектов с государственным участием.

Ключевые слова. Венчурное инвестирование, венчурные фонды, капитализация венчурных фондов, перспективы развития рынка венчурного инвестирования в России.

Udalova D.V.

TRENDS IN VENTURE CAPITAL INVESTMENT IN RUSSIA

Abstract. The article analyzes the trends and prospects of development of the venture investment market in Russia based on official statistics of the Russian venture investment Association. The main steps of a more dynamic development of venture investment with the participation of state capital are considered. Attention is focused on the key performance indicators of venture funds before the crisis in 2020. The main factors that influenced the development of the venture capital investment market in Russia and plans for the implementation of new investment projects with state participation are indicated.

Keywords. Venture investment, venture funds, capitalization of venture funds, prospects for the development of the venture investment market in Russia.

Введение

В течение 2019 года рядом экспертов активно обсуждалась тема потенциальной возможности наступления нового экономического кризиса в 2020 году. Ожидания были обусловлены исследованиями в области цикличности и уверенностью многих экспертов, что продолжающийся экономический рост и кризис перепроизводства ведущих стран приведет к кризисным явлениям для всей мировой экономики. Кризис 2008 года позволил выявить влияние структурных изменений в экономике США на мировой порядок и привел к изменениям в мировой экономике. Вспыхнувшая весной 2020 года пандемия обусловила текущий экономический кризис.

По мнению автора, выход на докризисные показатели экономики России будет происходить постепенно, что приведет к существенным изменениям в стратегиях инвестирования российских компаний. В сложившейся экономической ситуации компаниям необходимо искать возможности партнерских отношений с государством для совместного инвестирования и минимизации риска экономических потерь. Одним из способов, позволяющим помочь в сложившейся ситуации, является венчурное инвестирование с учетом ожидания сотрудничества с государством преимущественно на заключительных этапах стратегических социально значимых венчурных проектов.

ГРНТИ 06.56.21

Дарья Викторовна Удалова – аспирант кафедры финансов Санкт-Петербургского государственного экономического университета.

Контактные данные для связи с автором: 191023, Санкт-Петербург, Садовая ул., д. 21 (Russia, St. Petersburg, Sadovaya str., 21). Тел.: +7 921 336-70-72. E-mail: dar0708@mail.ru.

Статья поступила в редакцию 31.05.2020.

Новый этап развития рынка венчурного инвестирования в России

Кризис от пандемии привел к существенному замедлению рынка венчурного инвестирования. Венчурный рынок в Российской Федерации до кризиса весны 2020 года показывал небольшой рост. В настоящее время участники рынка венчурного инвестирования находятся в состоянии неопределенности, вызванной спадом числа проводимых сделок. По мнению автора, реальное падение рынка венчурного инвестирования в 2020 году составит порядка 20-35%. Существенно пострадают проекты, находящиеся на начальном этапе развития.

В первом квартале 2020 года, несмотря на негативные тенденции на мировом рынке, многие инвесторы продолжили закрытие сделок на венчурном рынке. Однако стоит отметить, что сделки на данном рынке планировались достаточно продолжительный период. Согласно данным Российской ассоциации венчурного инвестирования, по итогам 2019 года наблюдался рост венчурного инвестирования на 92%. При этом следует отметить, что 85% от объема вложенных инвестиций составили фонды с государственным участием капитала [1]. Основной тенденцией дальнейшего развития рынка венчурного инвестирования можно назвать повышение роли государства как инвестора.

Данное высказывание подтверждается данными по венчурному инвестированию и преобладанием компаний с государственным капиталом. В период существенных кризисных явлений и ограниченного доступа к мировому рынку капитала государство наращивает свои позиции на данном рынке. Для развития рынка венчурного инвестирования предложены следующие шаги: создание венчурных фондов с участием государственных корпораций; использование денежных средств физических и юридических лиц через механизмы инвестирования закрытых пенсионных фондов. Согласно данным Российского фонда прямых инвестиций, в марте 2020 года создан фонд в размере 600 млрд руб. для реализации низкорентабельных проектов инвестирования денежных средств пенсионного фонда в фонды прямых и венчурных инвестиций [2].

Количественные характеристики развития рынка венчурного инвестирования в России

При анализе рынка венчурных инвестиций в России следует отметить, что на территории Российской Федерации существует 178 венчурных фондов. Характер распространения объема инвестирования по федеральным округам можно проиллюстрировать данными, приведенными в таблице 1. Эта таблица построена автором по данным годового отчета Российской ассоциации венчурного инвестирования по итогам 2019 года. Лидером венчурного инвестирования в России является Центральный федеральный округ. Данный федеральный округ аккумулирует 83% венчурных инвестиций, при этом вложения в сектор информационных и коммуникационных технологий (ИКТ) составляют 82%. К сожалению, из-за разных подходов к ведению статистики и недостаточной открытости предоставления информации по инвестированию, не представляется возможным проанализировать местоположение и деятельность компаний для инвестиций общим объемом 3 млн долл.

Таблица 1

Распределение венчурных инвестиций по федеральным округам в 2019 году, млн долл.

Федеральный округ	Объем инвестиций
Центральный федеральный округ	102
Приволжский федеральный округ	8
Северо-Западный федеральный округ	3
Сибирский федеральный округ	3
Дальневосточный федеральный округ	3
Итого	119

Составлено автором с использованием [5] и данных с Интернет-сайта <https://rdif.ru>.

В условиях небольшого роста венчурных инвестиций наблюдается существенное сокращение числа новых игроков на рынке. По сравнению с 2018 годом, количество игроков сократилось практически в 2 раза. На протяжении 2019 года наблюдалось укрепление позиций государства в вопросах венчурного инвестирования, более 85% от совокупного объема инвестирования пришлось на фонды с государственным участием. Наблюдается тенденция, связанная с отраслевыми предпочтениями инвесто-

ров: 85% объемов инвестирования вновь созданных частных фондов вкладываются в ИКТ. Динамика основных показателей рынка венчурного инвестирования представлена в таблице 2.

Таблица 2

Ключевые показатели деятельности венчурных фондов в 2019 году

Наименование показателя	Количественное значение	Динамика показателя по сравнению с 2018 г.
Капитализация существующих фондов в России, млн долл.	4017	+3%
Количество венчурных фондов на территории Российской Федерации	178	-3%
Капитализация вновь созданных венчурных фондов, млн долл.	357	-50%
Общее количество венчурных фондов, вышедших на российский рынок	11	-54%
Капитализация венчурных фондов с участием государства, млн долл.	1389	+13%
Капитализация корпоративных венчурных фондов, млн долл.	502	+58%

Составлено автором с использованием [5] и данных с Интернет-сайта <https://rdif.ru>.

Автором выделено два основных фактора, повлиявших на тенденции рынка венчурного инвестирования: сокращение притока иностранного капитала; приоритетный характер ориентирования крупных фондов на рынок зарубежного венчурного инвестирования. Возрастающая роль государства в появлении новых фондов становится более весомой. Согласно планам развития венчурных фондов на 2020-2021 гг., фокус государства и крупных корпораций будет смещен на отрасли, представленные в таблице 3.

Таблица 3

Планы по реализации венчурного инвестирования с государственным участием в 2020-2021 гг.

Основные инвесторы	Объем целевого инвестирования	Отрасль экономики
РВК, Государственная транспортная лизинговая компания	3 млрд руб., срок 10 лет	Транспорт
РВК, Министерство экономического развития РФ	6 млрд руб., срок 10-12 лет	Образование
VEB Ventures и Daedeok Ventures Partners (Южная Корея)	200 млн долл.	Промышленное оборудование, медицина
РВК, РЖД	Недостаточно данных	ИТ-продукты в сфере транспорта
РВК, РЖД	Недостаточно данных	Машиностроение, телекоммуникации, «зеленые технологии»

Составлено автором с использованием [5] и данных с Интернет-сайта <https://rdif.ru>.

В подтверждение слов об увеличении участия государства в венчурном инвестировании можно привести данные о росте капитализации существующих венчурных фондов на 14% по сравнению с 2018 годом. Структура отраслевых предпочтений венчурных фондов не меняется последние 5 лет. Практически, больше 50% инвестиций ориентировано на ИКТ, 32% – смешанные, 13% – реальные. Географическое разделение также не изменилось, доля созданных фондов вне Центрального федерального округа составила 27%.

На взгляд автора, значительный интерес представляет сектор корпоративного венчурного инвестирования. Здесь в 2019 году наблюдается положительная динамика, которая обусловлена интересом не только со стороны компаний, но и государства. Необходимо отметить, что по итогам 2019 года количество действующих корпоративных фондов составило 22, а их совокупная капитализация достигла 0,5 млрд долл. Рост удельного веса корпоративных фондов объясняется увеличением количества биз-

нес-акселераторов, реализуемых государственными корпорациями, и появлением различных акселерационных программ при ВУЗах. Перспектива развития данного направления весьма существенна. Однако, покупка корпорациями стартапа не всегда выгодна разработчику из-за низкой цены и сложности предложений одномоментных готовых решений. Последствия шорт-термизма ведут, как правило, не только к значительному росту рисков, но и к потере доходности на долгосрочном (более 2-3 лет) горизонте прогнозирования [2].

При повышении уровня экономической конкуренции, использование инструментов корпоративного венчурного инвестирования с использованием государственных корпораций найдет огромный отклик на рынке. При таком стечении обстоятельств венчурные фонды смогут конкурировать с частными фондами. Значительные преимущества получают стартапы. Особый интерес представляет предварительный анализ стратегического положения крупнейших российских корпораций разных отраслей нефинансового сектора экономики России [1].

Заключение

Подводя итог, можно сделать вывод, что 2020 год несет существенные изменения на рынке венчурного инвестирования. Дальнейшее развитие данного рынка обусловлено изменениями не только на законодательном уровне, но и на уровне допустимости принятия инвестиционных решений и минимизации рисков инвестирования в венчурные фонды. На взгляд автора, с учетом текущих условий деятельности корпораций, необходимо более четкое определение понятийного аппарата, закрепление нормативно-правовой базы, совершенствование управленческой системы именно корпоративного венчурного инвестирования [4]. Его росту будет способствовать возможность маневрировать источниками финансирования на уровне рейтингования потребностей крупных корпораций в направлениях инновационного развития [3].

По мнению автора, можно прогнозировать существенный рост участия государства в венчурном инвестировании за счет партнерских отношений с корпорациями путем введения различных мер налогового стимулирования корпоративных инвесторов. Желательны партнерские отношения между государством и компаниями на этапе выхода проекта на стадию коммерциализации и оценка возможностей получения общественной и экономической эффективности в долгосрочном периоде. Высока вероятность инвестирования в венчурные проекты после проведения IPO. Перспективы развития и оценка инвестирования на основе государственно-частного предпринимательства в данные проекты требуют отдельного исследования.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Batchaeva F., Mardeshich A., Satsuk T., Tatarintseva S., Udalova D.* Information, organizational and financial aspects of Russian corporations // *Indo American Journal of Pharmaceutical Sciences*. 2019. Т. 6. № 3. С. 6232-6242.
2. *Макарова В.А., Татаринцева С.Г., Богуславская С.Б., Сацук Т.П.* Актуальные вопросы оценки эффективности корпоративного риск менеджмента. Часть 2: Выбор ключевых показателей и минимизация последствий шорт-термизма. СПб., 2016.
3. *Татаринцева С.Г.* Внутренний венчур в системе корпоративного управления // *Архитектура финансов: Антикризисные финансовые стратегии в условиях глобальных перемен*. Сборник материалов VII Международной научно-практической конференции, Санкт-Петербург, 21-22 апреля 2016 г. СПб.: СПбГЭУ, 2016. С. 262-266.
4. *Татаринцева С.Г.* Методологические аспекты анализа рисков внутреннего венчура / В кн.: *Теория и практика корпоративных финансов*. СПб.: Изд-во СПбГЭУ, 2017. С. 113-117.
5. Обзор Рынка. Прямые и венчурные инвестиции в России 2019. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.rvca.ru/upload/files/lib/RVCA-yearbook-2019-Russian-PE-and-VC-market-review-ru.pdf> (дата обращения 19.05.2020).

У Цзянь

СОВРЕМЕННОЕ ПОЛОЖЕНИЕ И РАЗВИТИЕ МЕЖДУНАРОДНЫХ ВАЛЮТНЫХ АКТИВОВ РФ

Аннотация. Данная статья рассматривает развитие валютных активов Российской Федерации в историческом и современном контекстах, приводит статистические данные ЦБ РФ касательно современного положения международных валютных резервов.

Ключевые слова. Международные валютные активы; золотовалютные резервы; Центральный банк Российской Федерации.

Wu Jian

CURRENT SITUATION AND DEVELOPMENT OF INTERNATIONAL CURRENCY ASSETS OF THE RUSSIAN FEDERATION

Abstract. This article considers development of foreign-exchange holdings of the Russian Federation in the historical and present contexts, gives the statistical data of the Central Bank regarding current situation with international foreign exchange reserves.

Keywords. International monetary assets; international reserves; Central Bank of Russian Federation.

Введение

Международные резервные активы – это финансовые активы, выраженные в иностранных валютах, которые хранятся в центральных банках и используются, главным образом, для балансировки платежей [1]. Резервный актив должен быть легкодоступным для органов денежно-кредитного регулирования. Международные резервные активы состоят из следующих элементов: монетарное золото; иностранная валюта; специальные права заимствования; резервная позиция в МВФ.

Отличие величины активов Центрального банка (ЦБ) в резервных валютах и величины обязательств в иностранных валютах является чистым резервом валютных активов. Следует заметить, что допустимый уровень валютного риска, который зависит от структуры валютных активов, ограничен нормативной валютной структурой резервов ЦБ. Целевое значение чистых резервных валютных активов и пределы отклонений от них определяется данной структурой.

Международные валютные резервы РФ

Как видно из таблицы, международные валютные резервы России начали формироваться начиная с 1993 года, после вступления в силу Указа Президента РФ от 14.06.1992 г. № 629 «О частичном изменении порядка обязательной продажи части валютной выручки и взимания экспортных пошлин». После наступления указанного события, операции Центрального Банка Российской Федерации на внутреннем рынке стали основой пополнения валютных резервов Российской Федерации, включая прямые покупки валюты у Министерства финансов РФ, в которую вошли: прямая покупка валюты у Министерства финансов Российской Федерации и доходы от операций со средствами, входящими в состав валютного резерва.

ГРНТИ 06.52.41

© У Цзянь, 2020

У Цзянь – аспирант кафедры мировой экономики и международных экономических отношений Санкт-Петербургского государственного экономического университета.

Контактные данные для связи с автором: 199397, г. Санкт-Петербург, ул. Кораблестроителей, 37 (Russia, St. Petersburg, Korablestroiteley av., 37). Тел.: 8-921-592-25-35. E-mail: wujian3337366@gmail.com.

Статья поступила в редакцию 01.05.2020.

В начале 1990-х годов структура валютных резервов Российской Федерации отличалась от мировой практики. Большая часть валютных активов размещалась в краткосрочных и среднесрочных казначейских ценных бумагах иностранных государств-эмитентов, что позволяло гарантировать высокую степень надежности. Надежность, в данном случае, обеспечивается тем, что приобретенные ценные бумаги хранятся непосредственно на балансе центральных банков, что исключает потерю резервов даже в случае их банкротства. Помимо центральных банков, Россия также размещает часть средств в негосударственном секторе. Для размещения рассматриваются банки с высоким международным рейтингом (А1 или А2 по классификации «Standard and Poor's», «Moody's», «Fitch IBCA»).

Таблица

Статистика международных валютных резервов в Российской Федерации, млн долл.

Дата	Международные резервы, всего	В том числе	
		валютные резервы	монетарное золото
01.01.1993	4 532	1 954	2 578
01.01.1995	6 506	3 980	2 525
01.01.1997	15 324	11 276	4 047
01.01.1999	12 223	7 801	4 422
01.01.2001	27 972	24 264	3 708
01.01.2003	47 793	44 054	3 739
01.02.2005	124 927	121 199	3 728
01.01.2007	303 732	295 567	8 164
01.01.2008	478 762	466 750	12 012
01.01.2009	426 281	411 748	14 533
01.01.2010	439 450	416 653	22 798
01.01.2011	479 379	443 591	33 788
01.01.2012	498 649	453 952	44 697
01.01.2013	537 618	486 578	51 039
01.01.2014	509 595	469 605	39 990
01.01.2015	385 460	339 371	46 089
01.01.2016	368 399	319 836	48 563
01.01.2017	377 741	317 548	60 194

Источник: данные ЦБ РФ.

За 2017 год уровень международных резервов Российской Федерации вырос на 14,6%, и на 1 января они составляли 432,7 миллиарда долларов США. Резервы достигали своего исторического максимума в начале августа 2008 года, когда он и составили 598 млрд долларов США. По состоянию на 21 апреля 2017 года международные резервы РФ достигли значения в 400 млрд долларов США впервые с декабря 2014 года. Объем наличной иностранной валюты в активах ЦБ РФ вырос в 27 раз в пересчете на рубли, с 77,7 млрд руб. на 1 января 2015 года до 2,1 трлн руб. на 1 сентября 2018 года. За август 2018 года этот показатель вырос еще на 14,1%.

Как следует из официального сообщения, в октябре 2018 года Министерство финансов России увеличило закупки валюты до 475 млрд рублей. Данное количество является рекордным. Общий объем покупки иностранной валюты составил 20,7 млрд рублей, что способствовало росту валютного резерва Российской Федерации. Немаловажно, что именно Центральный Банк Российской Федерации производит закупку иностранной валюты для Министерства финансов Российской Федерации. Таким образом, можно сделать вывод, что Минфин России напрямую покупает валюту у Центрального Банка. Однако период проведения таких операций был временно ограничен – до конца года. Причиной таких закупок стало приостановление закупок валюты на открытом рынке ввиду ослабления рубля.

Стоит также отметить влияние международной политической обстановки на международные активы России. Доля в семьдесят процентов в резервах Российской Федерации принадлежит странам, которые, под влиянием текущей политической обстановки, ввели ограничительные меры по отношению к РФ. Для эффективного противостояния санкциям и объективным международным экономиче-

ским катаклизмам Россия планирует наращивать долю золота в резервах, которое воспринимается как универсальная международная валюта. Увеличение доли золота также позволит уменьшить долю доллара в запасах и уменьшить экономическое влияние США на российскую экономику. Однако, если резко сократить долю валютных активов, размещенных в США, это может привести к существенному снижению инвестиционного рейтинга РФ.

Риски размещения валютных резервов РФ

Структура активов Банка России по состоянию на 30.06.2017 г. представлена на рисунке. Около трети золотовалютных запасов ЦБ размещены в США. Так, как ЦБ формально не входит в систему органов государственной власти РФ, то практически исключается влияние новых экономических санкций на его деятельность [2]. Также следует отметить, что за период с июля 2016 года по июнь 2017 года ЦБ приобрел золота на 8,8 млрд долларов. По данным регулятора, цена на золото за данный период упала на 3,7%, что позволяет считать данное вложение экономически неудачным. Банк России также увеличил вложения в депозиты с иностранными контрагентами. С июля 2016 года они выросли до 77,6 млрд долларов. 27,2% валютных активов расположены в США, 12,5% во Франции и 10% в Германии.



Рис. Структура активов Банка России по состоянию на 30.06.2017 г. (по данным ЦБ РФ)

В случае, если величина запаса резервов РФ значительно сократится, то страну могут ждать следующие последствия: отсутствие у национальной валюты необходимой поддержки, потеря доверия граждан к текущей денежно-кредитной политике, снижение международного инвестиционного рейтинга страны, снижение экономической независимости РФ и невозможность погашения обязательств по внешним долгам.

Следует признать, что увеличение доли монетарного золота в составе валютных резервов рискованно, так как отсутствуют основания для поддержки его роста ввиду геополитических рисков относительно шаткого положения Российской Федерации на международной арене. Другая опасность использования золота в качестве резерва заключается в том, что актив стоит столько, сколько кто-то другой готов за него заплатить. Во время экономического кризиса это даст возможность определить стоимость золотого запаса и, следовательно, финансовый резерв России, но только по предложениям покупателей.

Заключение

Таким образом, валютные активы представляют собой активы, посредством которых защищается платежный баланс государства. Его правильное формирование и распоряжение им определяют многие факторы, такие как внешняя торговля, макроэкономическая стабильность, привлечение внешних кредитов и морально-психологическое поддержание доверия к национальной валюте.

ЛИТЕРАТУРА

1. Дворецкая А.Е. Финансы, деньги, валютная система. М.: Эконо-информ, 2011. 287 с.
2. Международный валютный фонд. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.imf.org/external/russian> (дата обращения 13.01.2019).

ГОСУДАРСТВЕННЫЕ ЗАКУПКИ КИТАЯ КАК ОБЪЕКТ ЛОГИСТИЗАЦИИ

Аннотация. В статье рассматривается специфика государственных закупок в Китае в контексте логистического знания; проведён анализ объема закупок для государственных нужд в Китае с позиции централизации, методов проведения торгов и приоритетности закупаемых товаров, работ и услуг для государственных нужд; исследовано развитие цифрового потенциала рынка государственных закупок Китая, использование информационных технологий для содействия закупкам в электронной торговле. В процессе исследования установлено, что цифровая трансформация процессов в области государственных закупок позволит оптимизировать логистические информационные потоки, а также рационализировать весь процесс проведения закупок для государственных нужд в Китае.

Ключевые слова. Государственные закупки, Китай, объем закупок для государственных нужд, приоритетные товары, методы государственных закупок, логистизация, цифровые трансформации.

Czja Sjuedun

PUBLIC PURCHASES OF CHINA AS AN OBJECT OF LOGISTICS

Abstract. The article discusses the specifics of public procurement in China in the context of logistics knowledge; analysis of the volume of purchases for state needs in China from the perspective of centralization, bidding methods and the priority of purchased goods, works and services for state needs; development of the digital potential of China's public procurement market, the use of information technology to facilitate procurement in electronic commerce. The study found that the digital transformation of public procurement processes will optimize logistics information flows, as well as the entire procurement process for government needs in China.

Keywords. Public procurement, China, procurement for public use, priority goods, public procurement methods, logistics, digital transformation.

Введение

Построение цифровой экономики приводит к глобальным сдвигам в различных отраслях и сферах жизнедеятельности, изменяются производственные отношения, структура хозяйства и образование, а также возникают новые требования к коммуникациям, вычислительным мощностям, информационным системам и сервисам. Это касается и государственного сектора экономики. В системе государственных закупок всё шире применяется логистический инструментарий. В свою очередь, логистизация государственных закупок реализуется на базе цифровых технологий.

Новизна логистического подхода к осуществлению государственных закупок заключается в интеграции логистики со смежными видами деятельности, касающимися процесса государственных закупок. Интеграция логистики и государственных закупок позволит добиться при минимальных временных и финансовых затратах закупки качественной продукции точно в срок, в единой системе управ-

ГРНТИ 06.71.17

© Цзя Сюедун, 2020

Цзя Сюедун – аспирант кафедры логистики и управления цепями поставок Санкт-Петербургского государственного экономического университета.

Контактные данные для связи с автором: 192007, Санкт-Петербург, ул. Прилукская, д. 3 (Russia, St. Petersburg, Prilukskaya str., 3). Тел.: +7 962 707 1341. E-mail: 649051566@qq.com.

Статья поступила в редакцию 14.05.2020.

ления материальными и информационными потоками. Основой объединения является логистический информационный поток, пронизывающий все этапы государственных закупок, который позволяет доступно, оперативно и своевременно совершать и контролировать государственные закупки.

Целесообразность применения логистического инструментария к закупкам для государственных нужд

Отметим, что объемы данных, с которыми приходится работать государству и бизнесу, постоянно растут, а сроки принятия решений существенно сокращаются. Это, в свою очередь, обуславливает необходимость инновационных преобразований и становления новой формы организации рынка государственных закупок. Оценить размер рынка государственных закупок Китая сложно, поскольку он достаточно сильно фрагментирован. Официальные источники Министерства финансов Китая указывают, что темпы роста государственных закупок в стране замедлились в 2019 году, и объем закупок достиг 3586,14 млрд юаней, увеличившись на 11,7% по сравнению с предыдущим годом (см. рис. 1).

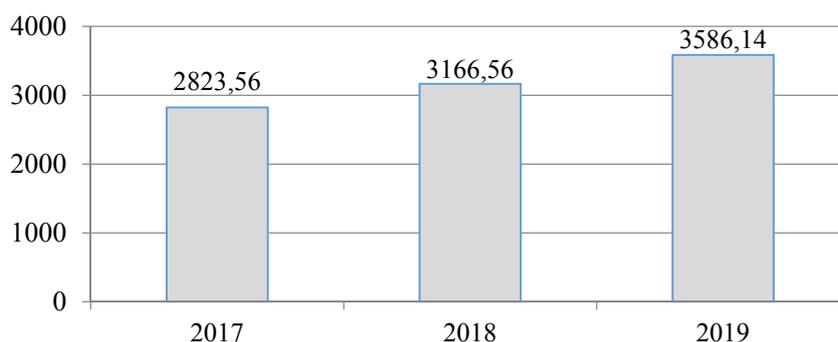


Рис. 1. Объем государственных закупок в Китае, млрд юаней

При этом, объем закупок товаров и техники для государственных нужд в 2019 году рос медленнее, чем объем закупок услуг для государственных нужд. Объем закупок товаров, техники и услуг составил 806,53 млрд юаней, 1571,42 млрд юаней и 1208,19 млрд юаней, соответственно, что составляет 22,5%, 43,8% и 33,7% от общего объема государственных закупок (см. рис. 2), увеличившись на 0,8%, 3,3% и 35,7% по сравнению с 2018 годом [1]. Что касается закупок услуг, то услуги, требуемые правительством, государственные услуги и предоставляемые услуги правительством населению, составляют 570,55 млрд юаней и 637,64 млрд юаней соответственно, что составляет 47,2% и 52,8% от общего объема закупок услуг.

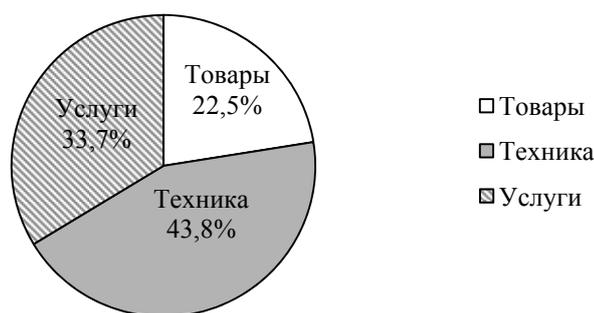


Рис. 2. Объем закупок товаров, услуг и техники для государственных нужд в 2019 году, %

В 2019 году доля централизованных закупок продолжала снижаться, а доля децентрализованных закупок – расти. Объемы централизованных государственных закупок, ведомственных централизованных закупок и децентрализованных закупок составили 1 576,78 млрд юаней, 521,11 млрд юаней и 1 488,25 млрд юаней, соответственно, что составляет 44,0%, 14,5% и 41,5% от общего объема государственных закупок (см. рис. 3). Объем децентрализованных закупок увеличился с 15,2% в 2015 году до 41,5% в 2019 году, увеличившись на 26,3 процентных пункта за 5 лет [1].

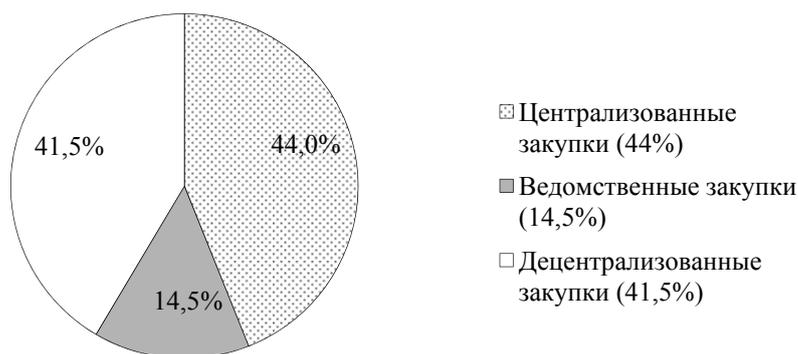


Рис. 3. Доли централизованных, ведомственных и децентрализованных закупок в общем объеме закупок для государственных нужд, 2019 г., %

Объемы закупок посредством открытых торгов по-прежнему доминируют, при этом объемы закупок у единственного поставщика сократились. На открытые торги, селективные торги, конкурсные переговоры, запросы предложений, закупки у единственного поставщика приходилось 71,1%, 1,9%, 11,9%, 2,3% и 12,8% от общего объема государственных закупок, соответственно (см. рис. 4) [1].



Рис. 4. Доли различных типов торгов в общем объеме закупок для государственных нужд, 2019 г., %

Одним из приоритетных направлений государственной политики центрального правительства Китая является реализация функций в области государственных закупок энергосберегающих и экологически чистых продуктов. Закупки для государственных нужд энерго-, водосберегающих и экологически чистых продуктов являются общенациональными и приоритетными. Так, в 2019 году объем государственных закупок энерго- и водосберегающих продуктов составил 165,38 млрд юаней, что составляет 90,1% от объема закупок аналогичных продуктов, национальный приоритетный объем закупок экологически чистых продуктов составил 164,74 млрд юаней, что составляет 90,2% аналогичных продуктов.

Одной из форм поддержки центральным правительством Китая национального предпринимательства является выделение квот на проведение закупок для государственных нужд малым и средним предприятиям. Так, в 2019 году общий объем закупок для государственных нужд малыми и средними предприятиями составил 2748,86 млрд юаней, что составляет 76,7% от общего объема государственных закупок. Значительный процент государственных закупок у малых и средних предприятий отводится местным авиакомпаниям. В 2019 году 367 тыс. бюджетных организаций закупили 10 028 тыс. авиабилетов по всей стране на сумму 13,79 млрд юаней, объем закупок увеличился на 18% и 20,1%, соответственно, по сравнению с предыдущим годом, что свидетельствует об эффективной поддержке местных авиакомпаний.

Таким образом, проведенная экономическая диагностика государственных закупок в Китае показала, что объем рынка государственных закупок достаточно обширный, разнообразный, на его развитие влияет большое количество факторов, именно поэтому целесообразно использовать логистические инструменты для оптимизации, оценки доступности, прозрачности и ускорения существующих процессов.

Логистизация процессов закупок для государственных нужд

Развитие цифрового потенциала рынка государственных закупок Китая активно стимулируется государством в части мотивации местных компаний к использованию цифровых сервисов и программных продуктов. Публикации по этому вопросу свидетельствуют, что цифровизация экономики носит революционный характер. По данным 13-го пятилетнего плана развития национальной науки и техники Китая [2], средний расход на НИОКР на человека к 2020 году вырастет на 35% – до 78 тыс. долларов, что сокращает разрыв между Китаем и США по данному показателю. Уже сейчас по числу самых быстрых суперкомпьютеров Китай обогнал США [3].

Сектор китайского рынка государственных закупок достаточно быстро адаптируется к революционным преобразованиям в цифровой среде. Основой этого может стать логистическая система государственных закупок платформенного типа.

Применение логистического инструментария на рынке государственных закупок Китая позволяет рационализировать управленческие функции в данном секторе экономики. Установлено, что современный китайский рынок государственных закупок характеризуется достаточно жесткими требованиями к иностранным партнерам, желающим выступить на этом рынке в качестве поставщиков. Государством применяются меры поддержки местных поставщиков путем дискриминации иностранных компаний методами: ценовых преференций (20%); установления дополнительных выгод (передача технологий); предпочтений местной инновационной продукции.

Для наиболее рационального и эффективного проведения государственных закупок в Китае, с целью достижения большей информированности потенциальных поставщиков товаров, работ, услуг и исключения возможных коррупционных правонарушений, целесообразно использовать принципы логистики. Логистическое обеспечение процесса государственных закупок необходимо для повышения эффективности процесса закупок, в частности – максимизации результата при фиксированных издержках, главным образом, путем информационной поддержки, способствующей рационализации транзакций. Логистика процессов государственных закупок представляет собой подсистему макрологистики Китая, обладающую собственной организационной структурой с упором на цифровую поддержку и управление информационными потоками [4].

Логистическое обеспечение процесса государственных закупок путем цифровизации процессов позволит также обеспечить повышение прозрачности процесса государственных закупок в Китае. Создание платформ для публикации информации и электронных торговых платформ позволит получать информацию о проводимых государственных закупках более своевременным, точным и удобным способом. Прозрачность проведения государственных закупок приведет к повышению прозрачности исполнения бюджетного плана в части государственных закупок.

В настоящий момент в Китае активно начинает внедряться система раскрытия информации о государственных закупках в различных регионах. Так, в провинциях Пекин, Фуцзянь, Гуандун, Тяньцзинь разрабатываются платформы для предоставления информации о государственных закупках, позволяющие не только способствовать раскрытию информации о государственных закупках, но и в целом усилить контроль за выпуском информации о проектах по закупкам.

В Китае в полной мере используются информационные технологии для содействия закупкам в электронной торговле, государственные закупки официально вступили в эру «Интернет+». Эти изменения предназначены главным образом для переключения основных поставок товаров, использования преимущества открытых и прозрачных цен на платформах электронной коммерции, продажу всех видов товаров, применение унифицированных национальных закупок, низких затрат и обеспечение полноценного надзора. Информационные технологии в государственных закупках в большей степени характерны для 5 из 20 категорий, которые входят в перечень централизованных каталогов закупок (товары, включая оборудование для автоматизации, делопроизводства, сетевое оборудование, кондиционеры, оборудование для фотоаппаратов, офисную бумагу и т.п.).

Чтобы отразить особые свойства товаров, приобретаемых государством, крупные компании электронной торговли, такие как JD.com, отметили логотип государственных закупок в Тяньцзине на упаковке товаров, обеспечивая доставку на дом, ввод в эксплуатацию и установку, а также послепродажное обслуживание. Кроме того, покупатель и поставщик оценивают друг друга в режиме онлайн. Весь процесс закупок отмечен, открыт и стандартизирован, и действительно обеспечивает универсальные закупки. Таким образом, покупатель может сравнить эффективность затрат и весь процесс закупки, такой как размещение заказа, принятие его к исполнению, регистрация контракта.

Другим примером является железнодорожная отрасль: Шанхайское железнодорожное бюро разработало программу прямых закупок для государственных нужд посредством электронной торговли и разработало первую партию из 14 категорий каталогов прямых закупок электронной торговли для канцелярских товаров, расходных материалов низкой стоимости и компьютерных расходных материалов на общую сумму 33 788 млн юаней. В пилотном проекте участвуют следующие субъекты: Сюйчжоу Электроэнергетическое депо, Сюйчжоу Локомотивное депо, Сюйчжоу Электро Депо, Хэфэй Автовокзал, Станция Хэфэй, Мост Нанкин, Центр грузовых перевозок Наньцин, Шанхай Пассажирское депо, Huatie Travel Service Company, Шанхайская железнодорожная компания материалов, Хранилище энергоснабжения Ханчжоу, Zhejiang Tiefa Group и другие 12 бюро в качестве первой группы пилотных единиц прямой покупки электронной коммерции [5].

Логистизация процессов государственных закупок позволит достигнуть указанные положительные изменения путем улучшения конструкции веб-сайта, что позволит охватить все местные отделения сети государственных закупок Китая в городах и округах, а также улучшить пользовательский интерфейс. В настоящий момент менее половины регионов Китая используют оптимизированные функции публикации объявлений о закупках в режиме онлайн, бесплатного получения документов о закупках и представления документов о закупках в ответ. Некоторые регионы создали собственные электронные торговые платформы или применяют в своей практике другие платформы электронной торговли для осуществления онлайн-транзакций.

Необходимым элементом логистизации государственных закупок являются стандартизация и обеспечение своевременности обработки информации [6]. Информация о государственных закупках имеет характеристики полной информации и полных информационных элементов. Некоторые регионы Китая разработали шаблоны раскрытия информации в свете реальной ситуации в провинции и считают раскрытие информации незаменимым процессом для электронных закупок.

Начиная с 2012 года, в Китае работает «Китайская сеть государственных закупок» (www.ccgp.gov.cn). Это национальный портал государственных закупок, размещенный Федерацией логистики и закупок Китая (China Federation of Logistics & Purchasing, CFLP). Портал введен в действие на основе программы «Совершенствование системы государственных закупок Китая». Китайская сеть государственных закупок публикует последние разработки в области государственных закупок, политику и правила закупок, объявления о закупках и статистику транзакций закупок, предоставляя участникам закупок информацию, сертификаты безопасности, кредитную отчетность и оценку кредитоспособности.

Китайская сеть государственных закупок предоставляет онлайн услуги по электронным закупкам на торгах, а ее субплатформа – полный спектр услуг по электронным закупкам для государственных закупочных агентств, а также на ее основе выстроены электронные торговые центры, которые содействуют центральным закупкам предприятий, международным закупкам и оказанию финансовых услуг. Цель портала состоит в том, чтобы добиться открытых и справедливых закупок, повысить доверие к партии и правительству Китая, способствовать формированию единого национального рынка государственных закупок, повысить эффективность и результативность государственных закупок и достичь целей государственной политики правительства. Сеть государственных закупок Китая также является внешней платформой связи для Сектора государственных закупок Китайской федерации логистики и закупок [1].

Китайская система государственных закупок ориентирована на тесное взаимодействие с логистическими компаниями. Запуск сайта позволил реализовать принципы открытости, прозрачности, конкурентности госзакупок и обеспечил доступ общественности к информации о предстоящих закупках и совершённых сделках.

Среди особенностей государственной закупочной практики Китая выделим также либерализацию законодательства на местном уровне. В провинциях Китая участники рынка государственных закупок пользуются дополнительными льготами и свободами. Правительство Китая уделяет значительное внимание информационной безопасности и усовершенствованию в этом направлении программного обеспечения процедур государственных закупок. Ориентир информационных технологий на безопасность социально-экономического развития Китая стал частью национальной стратегии развития страны.

Проблемы и перспективы логистизации государственных закупок

С точки зрения китайской стратегии социально-экономического развития, торговый сектор страны должен функционировать на основе коммуникационных взаимодействий партнёров в сети Интернет. Экономическая политика Китая в полной мере направлена на цифровизацию отраслей промышленности, сельского хозяйства, торговли, финансов, здравоохранения, образования, государственных услуг. В этом смысле государственные закупки не стали исключением. В Китае активно развивается формат электронных государственных закупок. Понимание того, что цифровизация мировой экономики открывает безграничные возможности для товаров, побуждает руководство Китая развивать национальную логистику, которая нацелена на доставку китайских товаров в нужное место, в требуемое время и с наименьшими затратами.

Существующий уровень логистизации государственных закупок в Китае позволяет делать выводы о существующих проблемах в этой области:

1. Неравномерное региональное развитие. Работа по размещению информации о государственных закупках в восточных и центральных регионах проводится гораздо эффективнее, чем в западных и северо-восточных регионах.

2. Информационное обеспечение локальной сети филиалов. Информация о проводимых государственных закупках на уровне города и округа является неполной и несвоевременной. В некоторых регионах Китая передача информации о местных проектах по закупкам с бюджетом более 5 млн юаней не была осуществлена в центральную сеть государственных закупок Китая. Информация о государственных закупках на уровне городов и округов своевременно не публиковалась в местных отделениях. В некоторых проектах закупок невозможно открыть функцию информационного запроса, поиск информации может быть осуществлён только по дате и ключевым словам.

3. Несоблюдение правил размещения информации о проводимых государственных закупках. Не полностью и/или с нарушением сроков предоставляется информация об объявлении закупки, победителе закупки, заключенном государственном контракте и др.

4. Отсутствие обучения должностных лиц государственных предприятий и агентств по закупкам. Анализ отчетов по надзору и руководству за государственными закупками показал, что в некоторых регионах в установленные сроки не проводилось обучение должностных лиц государственных предприятий, отвечающих за закупки для государственных нужд, а также сотрудников агентств по закупкам.

Решение указанных проблем путем применения логистического инструментария приведет к реализации государственных закупок с наименьшими временными, финансовыми, трудовыми и информационными затратами.

Заключение

Логистизация государственных закупок Китая подразумевает применение цифровых технологий в закупочной деятельности. С целью дальнейшего распространения логистизации и укрепления прозрачности государственных закупок органам, осуществляющим закупки для государственных нужд, необходимо осуществлять контроль за проведением государственных закупок, систематизировать процесс наполнения сайта государственных закупок. Для наибольшей эффективности закупочной практики целесообразно создать единую платформу логистики государственных закупок.

ЛИТЕРАТУРА

1. Китайская сеть государственных закупок. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.ccg.gov.cn/plus/list_tid_34.html (дата обращения 22.04.2020).

2. *Гудошникова Л.М., Троцинский П.В.* Современное право Китайской народной республики // Обзор законодательства. 2003. Часть 2. С. 4-6.
3. *Жученко М.В., Цзя Сюедун.* Цифровые инновации в логистике государственных закупок // Научно-практическая конференция: сборник материалов. Ростов н/Д: Изд-во РГЭУ (РИНХ), 2019. С. 135-139.
4. *Борисова В.В., Цзя Сюедун.* Развитие цифровой коммерции: опыт Китая // Цифровая революция в логистике: материалы международной научно-практической конференции. Ростов н/Д: Изд-во РГЭУ (РИНХ), 2018. С. 237-240.
5. *Wang P.* China's Evolving Legal Framework on Public Procurement // Public Procurement Law Review. 2004. № 6. P. 285-318.
6. *Афанасенко И.Д., Борисова В.В.* Цифровая логистика. СПб.: Питер, 2018. 272 с.

Шмакова Н.Н.

ОСОБЕННОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ ХОЛДИНГА

Аннотация. В статье рассмотрено влияние организационной структуры холдинга на планирование инвестиционной деятельности. Представлены основные методические принципы совершенствования управления инвестиционной деятельностью интегрированных корпоративных структур. Приведен пример организации планирования инвестиционной деятельности одного из крупнейших российских холдингов, ПАО «Газпром», с анализом применяемых подходов.

Ключевые слова. Инвестиции, инвестиционная деятельность, инвестиционный проект, интегрированная корпоративная структура, холдинг, стратегические целевые показатели, синергетический эффект, сценарный подход, проектный подход, проектное финансирование.

Shmakova N.N.

PECULIARITIES OF MANAGEMENT OF INVESTMENT ACTIVITY OF HOLDINGS

Abstract. The article describes the impact of the organizational structure of the holding on the planning of investment activities. The main methodological principles of improvement of investment activity management of integrated corporate structures are presented. An example of organization of planning of investment activity of one of the largest Russian holdings, PJSC Gazprom, with analysis of applied approaches is given.

Keywords. Investments, investment activities, the investment project, the integrated corporate structure, holding, strategic target indicators, synergetic effect, scenario approach, design approach, project financing.

Введение

Понятие «инвестиции» практически не использовалось в экономической литературе советского периода. Данный термин стал активно применяться в экономической жизни страны с 90-х годов XX века в связи с переходом от централизованной к рыночной экономике. Роль инвестиций в деятельности хозяйствующих субъектов сложно переоценить, так как неосуществление хотя бы пассивных инвестиций, обеспечивающих текущую выживаемость, неминуемо приводит к потерям конкурентных позиций и, в перспективе, к прекращению функционирования самого хозяйствующего субъекта. В то же время, инвестиционная деятельность сопряжена с рисками, особенно при долгосрочном инвестировании, а также при инвестировании проектов по внедрению нового продукта, технологии, результатов НИОКР.

В 90-х годах XX века наряду с понятием «инвестиции», появились новые формы объединений хозяйствующих субъектов – финансово-промышленные группы, концерны, холдинги и др. В настоящее время наиболее распространенной формой интеграции корпоративных структур являются холдинги. Крупные холдинги отличаются масштабами своей хозяйственной деятельности, поэтому принимаемые руководством данных объединений инвестиционные решения влияют не только на деятельность самого объединения, но могут повлиять и на социально-экономическую жизнь страны. Так, решение

ГРНТИ 06.56.25

© Шмакова Н.Н., 2020

Наталья Николаевна Шмакова – аспирант кафедры финансов Санкт-Петербургского государственного экономического университета.

Контактные данные для связи с автором: 198323, Санкт-Петербург, Красносельское ш., 54 (Russia, St. Petersburg, Krasnoselskoe highway, 54). Тел.: +7 921 747-05-83. E-mail: nshmakova42@gmail.com.

Статья поступила в редакцию 20.04.2020.

о продаже акций дочерних структур электроэнергетического холдинга РАО «ЕЭС России» привело в 2008-2009 гг. к значительному росту тарифов на электроэнергию, сохранению высокого уровня износа основных средств и, соответственно, к высокому уровню аварийных угроз.

Так как инвестиционная деятельность крупных холдингов имеет впечатляющие масштабы, а ошибки при неправильном инвестиционном решении несут за собой значительные финансовые и репутационные риски, автор полагает актуальным исследование особенностей планирования инвестиционной деятельности холдингов, как одной из форм интегрированных корпоративных структур (ИКС).

Материалы и методы

При проведении исследования в качестве исходных данных были использованы материалы, опубликованные на официальном сайте ПАО «Газпром» [8; 9]. Проведено изучение работ ряда авторов, занимающихся исследованием холдингов, крупных ИКС, а именно Шиткиной И.С. [7], Винслава Ю.Б. [3], Храбровой И.А. [5]. Кроме того, анализировались работы ряда авторов, занимающихся вопросами инвестиционной политики, инвестиционной привлекательности хозяйствующих субъектов, а также стратегического планирования инвестиционной деятельности [1; 2; 4; 6].

В результате изучения приведенных выше материалов, можно выделить следующие отличительные особенности, которые влияют на инвестиционную деятельность холдингов в отличие от неинтегрированных хозяйственных субъектов:

1. Большое количество объектов и субъектов инвестиционной деятельности холдинга. В качестве субъектов инвестиционной деятельности выступают топ-менеджмент холдинговой компании и структурных подразделений холдинга, руководители уполномоченных финансовых структур, входящих в состав холдинга. В качестве объектов инвестиционной деятельности выступают совокупность бизнес-единиц и структурных единиц холдинга, реализующие инвестиционные проекты, и отдельные мероприятия инвестиционного характера.

2. Крупные холдинги в силу своего финансово-экономического потенциала могут выступать адекватной формой государственно-частного партнерства на договорной основе или в результате государственного участия в акционерном капитале холдинга. Инвестиционные проекты при реализации данного партнерства могут принимать масштабы национальной значимости.

3. Разнообразие потребностей структурных подразделений холдинга в инвестиционных ресурсах. Для крупного холдинга характерны одновременные инвестиции и в производственные активы, и в финансовые активы, а также инвестиции в человеческий капитал.

4. Наличие синергетического эффекта при формировании холдинга, который также свойственен реализуемым инвестиционным проектам, т.е. наблюдается так называемый инвестиционный синергизм. «Под синергетическим эффектом инвестиционных проектов, реализуемых ИКС, понимаются дополнительные выгоды от комплексного, совместного использования в рамках одного ИКС различных видов ресурсов – финансовых, технических, технологических, информационных, интеллектуальных и т.п., превышающих сумму выгод от использования тех же ресурсов по отдельности» [3, с. 204].

5. Дополнительные возможности при управлении рисками, связанными с реализацией инвестиционных проектов холдингов. Например, перекладывание рискованных операций на дочерние общества, так как будучи самостоятельными юридическими лицами, они несут ответственность только своим имуществом (за исключением случаев, предусмотренных ст. 105 п. 2 ГК РФ). Для ограничения рисков возможно размещение наиболее ликвидных активов холдинга в специально созданных структурах.

6. Широкий выбор источников финансирования инвестиционных проектов. Значительный объем внутренних источников для обеспечения инвестиционной деятельности холдингов, в том числе за счет формирования резервов, амортизационных отчислений, а также использования собственной нераспределенной прибыли. В условиях холдинга есть возможность перераспределения нераспределенной прибыли между структурными подразделениями для финансирования реализуемых ими инвестиционных проектов. В составе холдинга может быть уполномоченный банк (обеспеченный собственными средствами для долгосрочного кредитования), который позволяет привлекать кредиты на льготных условиях, осуществлять оперативные взаиморасчеты между структурными единицами, входящими в состав холдинга. При недостаточности собственных источников финансирования холдинги имеют возможности привлечения финансирования в сторонних кредитных учреждениях на бо-

лее выгодных условиях, используя преимущества инвестиционной привлекательности холдингов. Кроме того, привлечение дополнительного капитала возможно за счет эмиссии собственных ценных бумаг.

7. Централизация процесса инвестиционного планирования в холдинговой компании или в специально созданном структурном подразделении холдинга с возможностью привлечения научного сообщества, а также использование передового опыта зарубежных компаний при принятии решений относительно инвестиционных проектов. Централизованное утверждение инвестиционных программ на конкурсной основе, а также централизованный контроль за эффективностью использования инвестиций.

В работе Винслава Ю.Б. приведены следующие основные методические принципы совершенствования управления инвестиционной деятельностью ИКС, разновидностью которых являются холдинги:

1. Четкая целевая направленность на реализацию перспективных задач основной и научно-технической деятельности с учетом долгосрочных приоритетов в указанных направлениях. Данный методический принцип обеспечивается за счет устранения распыленности инвестиций по многим проектам и мероприятиям, обеспечения квалифицированной экспертизы проектов на целесообразность реализации и на соответствие установленным приоритетам в соответствии с общекорпоративной стратегией инвестирования, исключая коррупционную составляющую при принятии решения.

2. Использование сценарного подхода, учитывающего динамику внешней среды с формированием различных прогнозов динамики факторов, способных повлиять на инвестиционный потенциал ИКС. В то же время, инвестиционные сценарии должны учитывать разнообразие сценариев развития, внутрикорпоративных вариантов развития производственно-сбытовой и научно-технических сфер. Данный подход, как правило, применяется на подготовительной стадии планирования инвестиционной деятельности ИКС. Например, в составе сценарных условий учитываются такие факторы, как мировые цены на сырье, профильную технику; обменные курсы валют; индексы цен на внутреннем и внешнем рынках; основные параметры изделий конкурентов и др.

3. Рациональность, которая предусматривает оптимальное соотношение централизованного и децентрализованного управления инвестиционной деятельностью ИКС, а также оптимальное соотношение внутренних и внешних источников финансирования инвестиционных проектов.

4. Инвестиционный синергизм интеграционного взаимодействия структурных подразделений ИКС, как на этапе планирования инвестиционной деятельности, так и в процессе фактической реализации этой деятельности. Для обеспечения синергетического эффекта при реализации инвестиционных проектов ИКС необходимо искать такие товарно-рыночные комбинации, которые бы обеспечили эффект от суммы больше, чем сумма составляющих частей. Сумма всех синергетических эффектов каждого инвестиционного проекта, входящего в состав стратегического плана ИКС, формирует суммарный синергетический эффект. Данный эффект может быть увеличен за счет реинвестирования прибыли от реализации законченных инвестиционных проектов в рамках общей инвестиционной программы.

5. Проектный подход, ориентированный на достижение конкретного результата, в определенные сроки, с заданными параметрами качества и использованием конкретных ресурсов. Данный подход предполагает решение целевых проблем и проблемных задач, для решения которых приемлемо применение проектного инструментария для достижения намеченного результата на основе мобилизации имеющихся ресурсов.

Результаты и их обсуждение

Проанализировав влияние организационной структуры холдингов на их инвестиционную деятельность, а также основные методические рекомендации по совершенствованию принципов управления инвестиционной деятельностью холдингов, рассмотрим основные подходы, применяемые при планировании инвестиционной деятельности одного из крупнейших холдингов России, ПАО «Газпром». Данный анализ позволит понять, какие принципы применяются холдингом, ведущим крупнейшие инвестиционные проекты национального и международного масштабов, соответствуют ли эти принципы, предложенным выше, и какие новые подходы применяются при планировании и осуществлении инвестиционной деятельности ПАО «Газпром».

Перечень приоритетных инвестиционных проектов ПАО «Газпром» формируется при выборе базового варианта развития в соответствии с Программой развития. Стратегия развития предполагает

определение приоритетных направлений и объектов инвестиций. Инвестиционная программа ПАО «Газпром» формируется согласно утвержденной Методике ранжирования приоритетных инвестиционных проектов на десятилетний период, где сформулированы цели реализации приоритетных инвестиционных проектов, задачи инвестиционной деятельности в ПАО «Газпром», понятие приоритетного инвестиционного проекта и принципы разделения приоритетных инвестиционных проектов, предполагаемых к реализации в долгосрочном периоде, по группам «приоритета».

Такой подход реализует четкую целевую направленность на реализацию перспективных задач основной и научно-технической деятельности с учетом долгосрочных приоритетов в указанных направлениях, что было предложено выше Винславом Ю.Б., как один из основных методических принципов совершенствования управления инвестиционной деятельностью ИКС. Инвестиционная программа корректируется в зависимости от изменений, связанных с краткосрочными или среднесрочными изменениями конъюнктуры российского и зарубежного рынков, что позволяет реализовать сценарный подход, который учитывает данные изменения ещё на этапе планирования инвестиционной деятельности.

При планировании, в том числе инвестиционной деятельности, в «Газпроме» применяется система стратегических целевых показателей (СЦП), сбалансированных по видам деятельности и количественно определяющих задачи ПАО «Газпром» по достижению стратегических целей. СЦП подразделяются на СЦП первого и второго уровней. СЦП первого уровня утверждаются Советом директоров. К ним относятся: рост экономической прибыли; рентабельность капитала; соотношение собственного и заемного капитала; объемы добычи и продаж газа; величина общих запасов газа; коэффициент восполнения запасов.

На основании показателей СЦП первого уровня разрабатываются СЦП второго уровня по направлениям и видам деятельности, устанавливая задачи в области производства, маркетинга, экономики, внутрикорпоративных процессов, инноваций и работы с кадрами. СЦП позволяют реализовать проектный подход при управлении инвестиционной деятельностью, ориентированный на достижение конкретного результата, в определенные сроки, с заданными параметрами, а также обеспечивают оптимальное соотношение централизованного и децентрализованного управления инвестиционной деятельностью холдинга.

В соответствии с решением Совета директоров от 29 декабря 2009 г. № 1528 на 10-ти летний срок СЦП соотношения заемного к собственному капиталу составляет не более 40%, что способствует финансовой устойчивости холдинга и оптимальному соотношению внутренних и заемных источников финансирования. С 2012 года в «Газпроме» работает постоянно действующая Инвестиционная комиссия, которая при подготовке проекта Инвестиционной программы проводит тщательный анализ потребности в инвестициях на основании комплексной оценки инвестиционных проектов и их ранжирования по степени приоритетности, готовности к реализации и ряду других показателей. Такой подход позволяет реализовать четкую целевую направленность на реализацию перспективных задач, избегая распыленности деятельности на множество проектов.

Использование проектного подхода при реализации инвестиционных проектов ПАО «Газпром» позволяет применять проектное финансирование. При такой схеме инвестирования источником денежных средств для возврата полученного финансирования становится денежный поток самого проекта. Таким образом, инвестор получит доход лишь в том случае, если проект начнет генерировать прибыль, соответственно, в случае убыточности проекта инвестор теряет вложенный капитал. Так, риски компании, реализующей проект, значительно снижаются. Проектное финансирование значительно увеличивает синергетический эффект от такого взаимодействия холдинга и инвестора.

Согласно интервью, данному председателем Правления ПАО «Газпром», компания рассматривает проектное финансирование как важный инструмент реализации крупных инвестиционных проектов, в особенности реализуемых совместно с иностранными партнерами. На условиях проектного финансирования ПАО «Газпром» уже реализовал следующие проекты: «Северный поток» (сумма заемного финансирования 6,4 млрд евро), «Сахалин-2» (6,7 млрд долларов США), освоение Южно-Русского месторождения (1,1 млрд евро) [9].

Заключение

Подводя итоги, можно отметить, что при формировании и реализации инвестиционной политики крупнейшего российского холдинга применяются все методические рекомендации, предложенные

в работе Винслава Ю.Б. Кроме того, осуществляя данные принципы, «Газпром» стал пионером в использовании проектного финансирования в нашей стране. Несмотря на это, работа по применению перспективных направлений в планировании инвестиционной деятельности продолжается, и в настоящее время проводится масштабное изменение модели управления инвестиционными проектами, что, по словам главы Фонда национальной энергетической безопасности К. Симонова, позволит компании стать «более прозрачной и эффективной с точки зрения расходования и контроля затрат на проекты» [10]. Речь идет об ЕРС-контрактах при выполнении строительных работ подрядчиком, которые предусматривают «стройку под ключ» с перекладыванием всех рисков по проектам на исполнителя.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Бочаров В.В.* Инвестиции. СПб.: Питер, 2008. 384 с.
2. *Ван Хорн Дж.С., Вахович Дж.М.* Основы финансового менеджмента. СПб.: Диалектика, 2020. 1056 с.
3. *Винслав Ю.Б.* Управление интегрированными структурами: теоретические и методические аспекты. М.: Изд-во ЦентрЛитНефтеГаз, 2017. 526 с.
4. *Кныш М.И., Перекатов Б.А., Тютиков Ю.П.* Стратегическое планирование инвестиционной деятельности. – СПб.: Бизнес-Пресса, 1998. 315 с.
5. *Храброва И.А.* Корпоративное управление: вопросы интеграции. Аффилированные лица, организационное проектирование, интеграционная динамика. М.: АЛЬПИНА, 2000. 198 с.
6. *Чараева М.В.* Финансовое управление реальными инвестициями организаций. М., 2017. 240 с.
7. *Шиткина И.С.* Холдинги. Правовой и управленческий аспекты. М.: Гордец-издат, 2003. 368 с.
8. Годовой отчет за 2018 год ПАО «Газпром». [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://www.gazprom.ru/investors/disclosure/reports/2018> (дата обращения 04.04.2020).
9. ПАО «Газпром». [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.gazprom.ru> (дата обращения 04.04.2020).
10. *Подобедова Л.* «Газпрому» понадобился инвестиционные зампред. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://www.rbc.ru/newspaper/2019/04/29/5cc1cbe89a79475df298fe70> (дата обращения 18.04.2020).

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.v@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 03.07.2020 г. Формат 60 × 84 1/8. Бумага офсетная. Гарнитура Times New Roman.
Печать офсетная. Усл. печ. л. 21,75. Уч.-изд. л. 24,0. Тираж 1000 экз. Заказ 532.

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.